

Check-list: Le plan financier dans le plan commercial

Cette check-list vous donne un aperçu rapide des comptes prévisionnels que vous devez établir dans le cadre du plan financier pour le plan commercial, des chiffres clés importants et des autres aspects à garder à l'esprit.

Quels comptes prévisionnels dois-je établir?

Bilan/Compte de résultat	Élaboration du bilan avec les actifs (actifs circulants, actifs immobilisés) et les passifs (fonds étrangers, fonds propres)
Compte de résultat	Chiffre d'affaires net, bénéfice brut, résultat avant résultat financier non opérationnel et impôts (EBIT), bénéfice/déficit net
Cash-flow prévisionnel	Présentation de la situation prévue en matière de liquidités pour les années de planification
Planification des liquidités 1 ^{re} année	Établissement de tous les paiements entrants et sortants planifiés au cours des 12 premiers mois (pour s'assurer que l'entreprise ne présente pas de problèmes de trésorerie et qu'elle puisse payer les factures à tout moment)
Évaluation de l'entreprise	Calcul de la valeur actuelle de l'entreprise

Quels chiffres clés sont importants?

Chiffre d'affaires

Croissance du chiffre d'affaires	Montre l'évolution du chiffre d'affaires au fil du temps.
----------------------------------	---

État des liquidités et cash-flow

Degré de liquidité 1 (cash ratio)	Indique le rapport entre les liquidités (p. ex. caisse, avoirs en banque) et les engagements à court terme. Une valeur supérieure à 0,1 signifie que l'entreprise dispose de 10 centimes de liquidités pour chaque franc d'engagements à court terme.
Degré de liquidité 2 (quick ratio)	Indique le rapport entre les liquidités et les créances à court terme avec les engagements à court terme. Une valeur supérieure à 0,5 signifie que l'entreprise est en mesure de s'acquitter de ses engagements à court terme à partir de ses liquidités et de ses stocks.
Degré de liquidité 3 (current ratio)	Indique le rapport entre l'actif circulant et les engagements à court terme. Une valeur supérieure à 1,0 signifie que l'entreprise est en mesure de s'acquitter de l'ensemble de ses engagements à partir de ses actifs.
Actif circulant net	Indique le montant des actifs à court terme disponibles après déduction des engagements à court terme, qui sont nécessaires pour assurer l'exploitation courante. Un actif circulant net positif signifie que l'entreprise peut couvrir ses dettes à court terme avec des actifs à court terme.
Cash-flow avant résultat financier non opérationnel et impôts, ou Cash Flow Before Interest and Taxes (CFBIT)	Indique le montant des liquidités générées par une entreprise dans le cadre de son activité opérationnelle, avant déduction des intérêts et des impôts.
CFBIT en % du chiffre d'affaires	Indique la part du chiffre d'affaires réalisée en tant que CFBIT. Renseigne sur la capacité de liquidité de l'entreprise par rapport au chiffre d'affaires.
Cash-flow/Cash drain	Le cash-flow indique le montant des liquidités générées dans le cadre de l'activité commerciale. On parle de cash drain lorsque le cash-flow est négatif, c'est-à-dire que l'entreprise dépense plus d'argent qu'elle n'en gagne, ce qui sous-entend des problèmes de trésorerie.

Degré de dépendance

Fonds propres	Indique le montant absolu du capital investi.
Degré d'endettement	Mesure la part des fonds étrangers dans le capital total et donc la dépendance financière. Plus la valeur est faible, moins l'entreprise est endettée.
Degré d'autofinancement	Mesure la part des fonds propres dans le capital total. Plus la valeur est élevée, moins l'entreprise dépend de fonds étrangers.

Rentabilité	
Bénéfice/Perte	Désigne le résultat du compte de résultat d'une entreprise. Il s'agit de la différence entre les revenus (p. ex. chiffre d'affaires) et les dépenses (p. ex. coûts, amortissements, intérêts) sur une période donnée.
Bénéfice en % du chiffre d'affaires	Montre la marge bénéficiaire rapportée au chiffre d'affaires.
Rentabilité des actifs (ROA)	Indique dans quelle mesure le capital investi (fonds propres et fonds étrangers) est utilisé de manière efficace pour réaliser des bénéfices.
Rentabilité des fonds propres (ROE)	Indique dans quelle mesure les fonds propres sont utilisés de manière rentable et quel bénéfice les bailleurs de fonds propres peuvent réaliser par rapport au capital investi.

Autres chiffres clés	
Chiffre d'affaires par coll	Chiffre clé sur la productivité du personnel
Nombre de coll	

Tous les chiffres clés mentionnés sont automatiquement tirés des chiffres saisis depuis les comptes prévisionnels dans l'outil de plan commercial de l'IFJ et servent d'aperçu compact et de base de décision pour les investisseuses et les investisseurs.

Autres points importants avant de commencer la planification financière	
Marge de sécurité	Le manque de liquidités est une cause fréquente d'échec d'une start-up. Votre planification doit tenir compte d'une marge de sécurité.
Comportement de paiement	Déterminez le comportement de paiement de votre clientèle (p. ex. 10, 30, 60 jours).
Délais de paiement	Concertez-vous par écrit avec vos fournisseuses et fournisseurs sur vos propres délais de paiement.
Fluctuations saisonnières	Tenez compte des fluctuations saisonnières en matière de chiffre d'affaires et de dépenses.
Retards de paiement	Calculez votre sécurité de financement en cas de retards de paiement.
Sources de financement	Examinez différentes sources de financement: crédits bancaires, crédits fournisseurs, investisseuses et investisseurs.
Soutien	Prenez rapidement contact avec des soutiens potentiels tels que des business angels ou des venture capitalists.
Comptable/Fiduciaire	Impliquez suffisamment tôt votre comptable ou votre fiduciaire – des chiffres maîtrisés sont vecteurs de confiance.
Planification réaliste	Planifiez de manière prudente – mieux vaut faire des estimations trop basses que trop optimistes et, dans tous les cas, soyez réaliste. Appuyez-vous sur des scénarios.
Outils	Utilisez des modèles et des outils professionnels pour le compte prévisionnel et l'analyse des scénarios.

Établissez votre plan commercial, y c. la planification financière, en toute simplicité avec l'outil de plan commercial de l'IFJ

Vous avez une idée commerciale et souhaitez l'analyser, l'évaluer et estimer les conséquences financières? L'outil gratuit de plan commercial de l'IFJ vous guide pas à pas à travers tous les aspects importants.

→ [Accéder à l'outil de plan commercial de l'IFJ](#)