



# CRÉER SON ENTREPRISE, BÂTIR SES COMPTES PREVISIONNELS

**Durée : 2 Jours**

**PUBLIC :** *Aucun pré-requis*

- . Avoir un projet de création d'entreprise et vouloir s'assurer de sa viabilité financière*
- . Toutes personnes désirant apprendre à bâtir des comptes prévisionnels*

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principes de l'établissement des comptes prévisionnels et du business plan
- Apprendre à valider votre projet : s'assurer de sa viabilité et de sa rentabilité
- Etablir votre compte de résultat prévisionnel à 3 ans
- Connaître votre seuil de rentabilité : chiffre d'affaires minimum à réaliser pour commencer à générer du bénéfice
- Savoir bâtir votre plan de financement initial et à 3 ans (déterminer le montant des capitaux nécessaires, les emprunts, les aides possibles, les investissements à réaliser, les dividendes que vous pourrez prélever...)
- Savoir estimer votre besoin en fonds de roulement prévisionnel
- Maîtriser l'élaboration et l'utilisation de votre plan de trésorerie

## METHODOLOGIE

- Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques d'application
- Si vous avez un projet de création, les exercices d'application consisteront en l'établissement de vos propres comptes prévisionnels
  - ✗ compte de résultat prévisionnel à 3 ans
  - ✗ plan de financement initial et à 3 ans
  - ✗ seuil de rentabilité
  - ✗ capacité d'autofinancement et ratios prévisionnels
  - ✗ plan de trésorerie pour la première année d'activité
- Conseils pratiques et méthodologiques

**Tous les programmes sont modifiables pour être adaptés à vos besoins propres**

# CRÉER SON ENTREPRISE, BÂTIR SES COMPTES PREVISIONNELS

## PROGRAMME :

### ● VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE PREVISIONNEL

- ◆ Définir votre (vos) marché(s), vos cibles ainsi que votre positionnement stratégique
- ◆ Quels produits / services proposerez vous ?
- ◆ Estimation de votre chiffre d'affaires pour les 3 premiers exercices d'activité :
  - prix
  - quantité
  - répartition du chiffre d'affaires pour chaque couple produit / marché

#### Applications :

- ⇒ Définir vos marchés et vos produits
- ⇒ Estimer la part de chacun des couples marché / produit dans votre chiffre d'affaires
- ⇒ Prévoir les prix de vente et quantités vendues par couple produit / marché
- ⇒ Estimer votre saisonnalité
- ⇒ Valider votre prévision de chiffre d'affaires

### ● LES INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS ENVISAGÉS:

- ◆ Les investissements nécessaires :
  - au démarrage
  - les années 1, 2 et 3
  - les durées d'amortissement
- ◆ Quels financements ?
  - vos apports personnels, ceux de vos associés éventuels
  - les aides
  - les emprunts que vous envisagez (montant, durée, conditions)

## **● VOTRE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL POUR LES 3 PREMIERS EXERCICES :**

- ◆ Les moyens nécessaires à votre future activité :
  - achats : matières premières, marchandises, fournitures ...
  - services : honoraires, sous-traitance...
  - charges diverses : publicité, frais de déplacements, frais de télécommunication, services bancaires...
  
- ◆ Les charges de personnels :
  - vos salariés
  - votre statut social
  
- ◆ Analyse de votre résultat comptable prévisionnel, de votre capacité d'autofinancement
- ◆ Détermination de votre seuil de rentabilité

0011 0010 1010 1010 0010 0010 1011

10

44



## **● DONNER UN CADRE JURIDIQUE A VOTRE PROJET DE CREATION**

- ◆ Entreprise individuelle ou société ? Comment choisir ?
- ◆ Les conséquences fiscales et sociales de ce choix

## **● ELABORER VOS PREVISIONS FINANCIERES :**

- ◆ Votre plan de financement initial : quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Les fonds propres, les emprunts, les aides diverses
- ◆ Votre compte de résultat prévisionnel pour les 3 premières années : les recettes générées permettront elles de couvrir les charges engagées ?
- ◆ Quelle sera votre capacité d'autofinancement ? Votre seuil de rentabilité ?
- ◆ Votre plan de trésorerie : les recettes encaissées permettront elles de faire face aux dépenses tout en respectant les échéances ?
- ◆ Votre plan de financement à 3 ans : votre entreprise aura-t-elle une solidité financière suffisante pour assurer le développement de votre affaire ?

⇒ cette étape vous permet de valider la viabilité et la rentabilité de votre projet en termes financiers

## **● LES FORMALITES DE CREATION ET L'INSTALLATION DE VOTRE ENTREPRISE**

001

### **● INSTALLER ET ORGANISER LA VIE DE L'ENTREPRISE**

- ◆ Trouver et aménager votre local
- ◆ Assurer votre entreprise
- ◆ Établir vos premiers documents commerciaux
- ◆ Finaliser le recrutement de vos collaborateurs
- ◆ Choisir vos prestataires et fournisseurs
- ◆ Mettre en place votre comptabilité et vos outils de gestion
- ◆ Piloter votre activité grâce à la réalisation de vos tableaux de bord

**La formation sera adaptée à vos spécificités.**

**Les exemples et exercices pourront être basés sur vos propres documents comptables.**