



Imprimé avec des encres végétales sur du papier PEFC par une imprimerie détentrice de la marque Imprim'Vert, label qui garantit la gestion des déchets dangereux dans les filières agréées. La certification PEFC garantit que le bois utilisé dans la fabrication du papier provient de forêts gérées durablement.



La vie de l'entreprise

www.lesclesdelabanque.com

Le site d'informations pratiques sur la banque et l'argent

www.franceactive.org

Financieur solidaire pour l'emploi

Je voudrais m'acheter un véhicule

Collection «Comment faire ?»



FEDERATION
BANCAIRE
FRANCAISE

FBF - 18 rue La Fayette - 75009 Paris
cles@fbf.fr



FRANCE ACTIVE
FINANCEUR SOLIDAIRE POUR L'EMPLOI



les clés
de la banque pros

Ce guide a été réalisé dans le cadre d'un partenariat entre la
Fédération Bancaire Française et France Active.

Il vous est offert par :



"Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes
de cette brochure est soumise à l'autorisation préalable
de la Fédération Bancaire Française".

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901
Directeur de la publication : Ariane Obolensky
Rédacteur en chef : Philippe Caplet
Imprimeur : Concept graphique,
ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis
Dépôt légal : janvier 2010

Sommaire

Je voudrais m'acheter un véhicule	2
Comment faire ?	4
Qu'est-ce-qu'un compte de résultat prévisionnel ?	6
Qu'est-ce-qu'un plan de financement prévisionnel ?	10
Qu'est-ce-qu'un plan de trésorerie prévisionnel ?	12
Quels outils utiliser pour m'aider à faire ce travail ?	16
Quand j'aurai réalisé ce travail, quelles sont les possibilités de financement que pourra me proposer la banque ?	18
Le prêt professionnel classique	18
Le crédit-bail	22
La location longue durée	26

Je voudrais m'acheter un véhicule

Je m'appelle Florence D., fleuriste à Tours, je souhaite développer mon activité et commencer un service de livraisons à domicile. Pour cela, j'ai besoin d'une camionnette de livraison climatisée dont le prix est de 15.000 euros HT. Je dispose actuellement de 25.000 euros sur mon compte professionnel.

Comment faire ?

Si vous utilisez votre trésorerie actuelle pour autofinancer cette acquisition, vous risquez d'être fréquemment à découvert et le coût des agios sera supérieur aux intérêts payés sur un crédit.

Vous devez donc procéder par étapes, en réalisant successivement :

- un compte de résultat prévisionnel,
- un plan de financement prévisionnel,
- un plan de trésorerie prévisionnel.

Qu'est-ce qu'un compte de résultat prévisionnel* ?

* voir le site « les clés de la banque professionnels » -
rubrique « tableaux » - <http://www.lesclesdelabanque.com>

C'est le document qui rend compte de votre activité sur une période donnée. Il permet notamment de déterminer votre CAF (capacité d'auto-financement).

Cet indicateur mesure la possibilité pour votre entreprise de financer ses besoins : remboursement des prêts, augmentation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR : besoins liés aux décalages de trésorerie), investissements (dans ce cas, la camionnette climatisée), dividendes (part du résultat versée aux associés)...

Pour l'établir, reprenez votre dernier compte de résultat comme référence. Pour cela vous pouvez vous aider de votre dernière liasse fiscale qui est constituée entre autres du bilan annuel d'activité et du compte de résultat de l'année écoulée.

Etablissez ensuite un compte de résultat prévisionnel pour les trois années à venir en intégrant vos prévisions de chiffres d'affaires et de charges.

Veillez à ne pas être trop optimiste dans vos prévisions, sinon vous risqueriez de ne pas pouvoir tenir vos engagements.

La CAF représente les produits encaissables, auxquels il faut retrancher les charges décaissables.

Concrètement, c'est votre résultat net auquel vous ajoutez les amortissements et provisions.

Pour savoir si votre CAF sera suffisante pour faire face à vos futurs engagements, vous devez établir un plan de financement prévisionnel.

Qu'est-ce qu'un plan de financement prévisionnel* ?

* voir le site « les clés de la banque professionnels » -
rubrique « tableaux » - <http://www.lesclesdelabanque.com>

Le plan de financement prévisionnel est un tableau constitué d'une part des besoins (investissements, dividendes, remboursement du capital des emprunts, augmentation du BFR...) et d'autre part des ressources (augmentation du capital, produits de cessions d'actifs, prêts, ..., et capacité d'autofinancement). Le plan de financement ne présente que des variations contrairement au bilan annuel. Par exemple, ce n'est pas le montant du capital qui est inscrit mais uniquement l'augmentation. Le solde du plan de financement (ressources – besoins) représente la variation de trésorerie d'une année sur l'autre. Vous devez vérifier que ce solde demeure positif. Il est conseillé de le présenter sur 3 années.

Enfin, pour affiner vos besoins de financement, il est recommandé de le compléter par un plan de trésorerie prévisionnel.

Qu'est-ce qu'un plan de trésorerie prévisionnel* ?

* voir le site « les clés de la banque professionnels » -
rubrique « tableaux » - <http://www.lesclesdelabanque.com>

Le plan de trésorerie vous permet de visualiser mois après mois le niveau de votre trésorerie. Vous pouvez ainsi voir rapidement si vous disposez ou non de la somme disponible pour autofinancer tout ou partie du véhicule.

Vous avez intérêt à conserver un minimum de trésorerie, à titre de sécurité, pour faire face aux imprévus.

Pour réaliser ce plan de trésorerie prévisionnel, préparez un tableau à colonnes mensuelles, puis reportez en début de tableau le montant de vos avoirs réellement disponibles et ajoutez les recettes et les dépenses prévues mois après mois, en tenant compte des décalages dus aux délais d'encaissement et de règlement.

Ce sont donc vos encaissements et décaissements « réels » qui doivent apparaître. Les produits et charges sont écrits en TTC, et la TVA acquittée devra être inscrite en décaissement.

Ainsi en effectuant les reports mensuels, vous pouvez déterminer le montant de votre trésorerie prévisionnelle.

Quels outils utiliser pour m'aider à faire ce travail ?

Pour formaliser votre projet, vous aviez bénéficié de l'appui d'un réseau national d'aide à la création d'entreprise*.

Dans le cadre de cet accompagnement, vous aviez établi avec le conseiller en charge du suivi de votre projet les différents tableaux prévisionnels (compte de résultat, plan de financement et plan de trésorerie).

Vous pouvez les utiliser comme modèle. Ce travail d'analyse vous sera utile d'une part pour estimer les capacités de développement de votre entreprise, et d'autre part pour préparer votre entretien avec la banque.

Bien évidemment, d'autres partenaires de votre entreprise sont susceptibles de vous conseiller. Il s'agit entre autres des centres de gestion agréés, des experts comptables ...

**(cf. rubrique « sites utiles » du site les clés de la banque <http://www.lesclesdelabanque.com>)*

*Quand j'aurai réalisé ce travail,
quelles sont les possibilités
de financement que pourra
me proposer la banque ?*

Le prêt professionnel classique

Le prêt professionnel classique est un crédit qui se rembourse mensuellement ou trimestriellement.

Ce type de prêt peut financer en principe jusqu'à 100% du prix de l'investissement HT, mais il est généralement préférable d'effectuer un apport, ce qui vous permettra de diminuer les échéances.

Il est possible de choisir la durée du financement qui vous convient, mais il est recommandé de choisir une durée de crédit égale à la durée de l'amortissement retenu par votre expert comptable.

En effet, vous pourrez déduire de votre compte de résultat les « amortissements » correspondant à l'usure de votre véhicule et les intérêts d'emprunt à la ligne « charges financières ».

Vous avez la possibilité de mobiliser des garanties d'emprunts bancaires appelées « garanties institutionnelles » qui peuvent dans certains cas faciliter l'obtention d'un accord de la banque et limiter la portée de votre engagement de caution.

Ce type de prêt est particulièrement adapté à l'acquisition d'un véhicule d'occasion, mais aussi à un véhicule neuf dont vous devrez avancer le montant de la TVA.

Le crédit-bail

Dans le crédit-bail, une filiale spécialisée de la banque achète à votre place le véhicule que vous avez choisi et le met à votre disposition.

Vous versez mensuellement ou trimestriellement des « loyers ».

Il est possible d'effectuer un versement initial qui correspond à votre apport personnel. Il vous permet de diminuer le montant des loyers.

Il vous est souvent demandé d'effectuer un dépôt de garantie restituable en fin de contrat.

Avec cette formule de financement vous n'enregistrez pas d'amortissements, ni de charges financières dans le compte d'exploitation mais vous comptabilisez des loyers dans les « charges externes ».

La TVA est entièrement financée, donc vous remboursez des loyers TTC, et vous récupérez alors cette taxe mensuellement ou trimestriellement.

Dans certains cas, vous pouvez avoir la possibilité de racheter le véhicule en fin de financement dans les termes prévus au contrat.

La location longue durée

La location longue durée, aussi appelée LLD, est une forme de financement qui consiste pour la banque à acheter le véhicule que vous aurez choisi, puis de vous le louer en vous faisant payer une location généralement mensuelle.

Cette formule de location plus souple que le crédit-bail comprend les frais d'entretien et de réparation du véhicule dus à l'usure normale. En outre et selon les options du contrat, vous pouvez bénéficier d'une assistance dépannage, d'une assurance décès invalidité, d'une assurance perte financière, du remplacement des pneumatiques...

Un dépôt de garantie est généralement demandé à la mise en place du contrat.

Ce dépôt vous est restitué en fin de location en fonction de l'état du véhicule.

En fin de contrat, vous devrez obligatoirement restituer le véhicule.

Finally, Florence D., chooses to buy a used vehicle. After taking the advice of her accountant, she chooses the solution of a professional loan. The financing of the TVA is realized with the help of a relay credit. It is a short-term loan intended to finance the TVA. If the purchased vehicle had been new, the credit-bail would have been a possible, generally privileged solution. On the other hand, Florence D. followed by a national aid network for the creation of enterprises, partner of her bank, requested and obtained a guarantee that covers 70% of the amount of the professional loan.