



LES
MINI-GUIDES
BANCAIRES

Etablir son plan de financement

Ce mini-guide vous est offert par :

**Pour toute information complémentaire,
nous contacter :
info@lesclesdelabanque.com**

Le présent guide est exclusivement diffusé à des fins d'information du public. Il ne saurait en aucun cas constituer une quelconque interprétation de nature juridique de la part des auteurs et/ou de l'éditeur. Tous droits réservés. La reproduction totale ou partielle des textes de ce guide est soumise à l'autorisation préalable de la Fédération Bancaire Française.

Éditeur : FBF - 18 rue La Fayette 75009 Paris - Association Loi 1901

Directeur de publication : Maya Atig

Imprimeur : Concept graphique, ZI Delaunay Belleville - 9 rue de la Poterie - 93207 Saint-Denis

Dépôt légal : octobre 2023

SOMMAIRE

A quoi sert un plan de financement ?	4
Comment construire mon plan de financement ?	6
Quels sont les besoins et les charges de mon entreprise ?	10
Quelles sont les ressources de mon entreprise ?	14
Quelles précautions prendre ?	18
Faut-il faire un plan de financement sur 3 ans ? Comment ?	22
Les points clés	25

INTRODUCTION

**Vous souhaitez créer ou reprendre une entreprise ?
Vous allez développer votre activité ? Le plan
de financement est un outil important. Il vous aide
à déterminer si votre projet est financièrement
viable en mettant face à face les dépenses prévues
et les ressources disponibles.**

A quoi sert un plan de financement ?

Un plan de financement est un tableau de gestion prévisionnelle. Il permet de **calculer les moyens financiers nécessaires à la réalisation de votre projet** et donc de **valider sa viabilité et sa rentabilité**.

Indispensable à la création de votre entreprise et au démarrage de votre activité, le plan de financement se justifie aussi dans le cadre d'un investissement à réaliser, d'une demande de financement auprès d'une banque.



Le plan de financement en cours d'activité est généralement plus simple à moins que l'investissement prévu affecte sensiblement le business model de l'entreprise (par exemple en entraînant un fort développement du chiffre d'affaires).

Comment construire mon plan de financement ?

Dressez d'un côté la liste des investissements requis pour le projet, et de l'autre côté les ressources financières mobilisées pour financer, dont les crédits à obtenir mais aussi les apports (autofinancements...).

Le plan de financement se présente sous la forme d'un tableau à 2 colonnes :

- **vos dépenses comprenant vos besoins en investissement** (locaux, matériels, machines...) **et vos charges courantes ou Besoin en Fonds de Roulement** (stocks, poste clients, frais de personnels) ;
- **vos ressources** ou sources de financement comprenant votre apport personnel, celui de vos associés, les aides et tous les crédits que vous pensez pouvoir obtenir (prêts d'honneur, prêts bancaires, délais de paiement d'un fournisseur...).



Les besoins (charges) et ressources doivent être équilibrées.

Modèle de tableau de financement

BESOINS

Immobilisations

Frais d'établissement	----- €
Acquisition fonds de commerce	----- €
Droit au bail	----- €
Immeubles, constructions	----- €
Aménagements, travaux	----- €
Matériels, machines, véhicules	----- €
Dépôts et cautionnements versés	----- €

Besoins de fonds de roulement

Matières premières	----- €
Stocks	----- €
Clients	----- €
Frais de personnel	----- €
Besoin de trésorerie	----- €

Total ----- €

RESSOURCES

Fonds propres

Apport personnel	----- €
Apport familial	----- €
Compte courant d'associé	----- €
Aides État et collectivités	----- €
Subventions	----- €

Crédits à moyen et long terme

Prêts d'honneur	----- €
Prêts long terme	----- €
Prêts moyen terme	----- €

Crédits à court terme

----- €

Total ----- €

**Quels sont
les besoins et les
charges de mon
entreprise ?**

Les besoins et les charges correspondent aux **dépenses nécessaires** à votre entreprise.

- **Les immobilisations** sont des investissements dans des biens qui seront utilisés durablement au sein de votre entreprise. Elles peuvent être incorporelles (biens non matériels, fonds de commerce par exemple), corporelles (bâtiments, véhicules dont l'entreprise est propriétaire) ou financières (dépôt de garantie ou caution). Il s'agit de **besoins à long et moyen terme**.

- **Le besoin de fonds de roulement** (BFR) correspond au décalage qui existe entre les dépenses que vous engagez (achat de stock, charges de personnel...) et les recettes (produit de la vente) que vous encaissez. Lorsque les dépenses sont antérieures à vos recettes ou plus importantes que celles-ci sur une période donnée, le besoin de fonds de roulement est positif et devient un **besoin à court terme**.

- **La trésorerie** correspond aux besoins de liquidité disponibles pour faire immédiatement face aux dépenses de fonctionnement quotidien de votre entreprise. C'est également un **besoin à court terme** (inclus dans le BFR).



*Voir le mini-guide « **Le besoin de trésorerie** ».*

**Quelles sont
les ressources
de mon
entreprise ?**

Les ressources correspondent aux **capitaux apportés à l'entreprise et à l'argent emprunté** (à court, moyen et long terme).

Les fonds propres sont des ressources durables, voire permanentes, destinées à rester dans votre entreprise. Il peut s'agir de :

- votre apport personnel ;
- sommes apportées au capital de votre entreprise par votre famille (apport familial) ou vos associés ;
- subventions (de fonctionnement ou d'investissement) ou encore d'aides – non remboursables – de l'État ou des collectivités locales.

Les crédits à moyen et long terme permettent de financer les investissements durables dans l'entreprise. Attention : ils doivent être remboursés. Il peut s'agir de :

- prêts d'honneur (remboursables sans intérêts) ;
- prêts aidés (remboursables avec intérêts minorés) ;
- prêts bancaires, financements participatifs... (remboursables avec intérêts)...

Les crédits à court terme obtenus généralement après le démarrage de votre activité sont adaptés pour répondre à un besoin de trésorerie. Il peut s'agir notamment de :

- délais obtenus auprès de fournisseurs ;
- crédits de trésorerie ;
- crédits par mobilisation de créances.

Voir notre mini guide ***Le financement court terme des Très Petites Entreprises (TPE)***.



à noter

**PRIVILÉGIEZ LES FONDS
PROPRES ET PRÊTS À
MOYEN ET LONG TERME
POUR FINANCER VOS
BESOINS PERMANENTS
OU DE LONG TERME
(BFR, IMMOBILISATIONS :
MATÉRIELS, LOCAUX...)**

Quelles précautions prendre ?

Pour préparer votre plan de financement, vous pouvez vous faire accompagner par un expert-comptable, un centre de gestion agréé, un réseau d'accompagnement à la création, une boutique de gestion...

Côté dépenses : veillez à ne pas sous-estimer vos besoins, vous risqueriez de provoquer un déséquilibre dans votre trésorerie lorsqu'il faudra faire face aux dépenses réelles correspondantes.

Côté ressources :

- **évaluez correctement le montant de vos fonds propres.** Plus vos apports sont élevés, plus votre indépendance vis-à-vis de vos créanciers est importante. Vous pouvez ainsi mener la politique commerciale que vous souhaitez. Pour les tiers (fournisseurs, banque...) la proportion « apport personnel/ dettes » est un signe de la solidité de votre projet et de votre engagement dans celui-ci.

- **n'investissez pas la totalité de vos ressources**
afin de conserver une marge de manœuvre en cas de difficultés (dépenses imprévues ou retard dans la phase de démarrage de l'activité).
- **optez pour des financements adaptés :**
financez un besoin à long terme par une ressource à long terme car un besoin permanent nécessite une ressource stable (apport, prêt d'investissement).

**Faut-il faire
un plan de
financement
sur 3 ans ?
Comment ?**

Après le démarrage de votre activité, que ce soit pour vous ou vos partenaires financiers (banquiers, investisseurs), **un plan de financement sur 3 ans permet** :

- d'**accroître la visibilité financière** de votre entreprise ;
- d'**assurer la pérennité** de votre activité ;
- d'**évaluer les conséquences de changements d'orientation ou d'impacts de conjoncture**.

Reprenez les éléments du plan initial en y ajoutant **les nouveaux besoins et ressources apparus depuis le démarrage de l'activité** :

- parmi **les besoins**, les variations positives ou négatives de votre besoin en fonds de roulement (BFR) et de votre trésorerie liées à l'évolution de votre activité, le remboursement des emprunts (uniquement le capital), votre rémunération, le remboursement d'avances ou le versement de dividendes éventuels ;

- parmi **les ressources**, les revenus liés à votre activité (différence entre produits encaissables et charges encaissables) qui déterminent votre capacité d'autofinancement, les possibles délais fournisseurs obtenus, les bénéfices réalisés au cours des exercices précédents non distribués et mis en réserve, les éventuels prêts complémentaires souscrits ensuite.



Un exemple de plan de financement sur trois ans est téléchargeable gratuitement sur www.lesclesdelabanque.com.



LES POINTS CLÉS

ETABLIR SON PLAN DE FINANCEMENT



Le plan de financement liste les besoins et les ressources de l'entreprise.



Il permet de vérifier la viabilité de tout projet de création ou de développement d'entreprise, en particulier sa rentabilité.



Un soin particulier doit être apporté à la détermination des fonds propres et à leur bonne adaptation aux besoins de votre entreprise.



Etablir un plan de financement à 3 ans permet une meilleure analyse et visibilité de vos projets.



lesclesdelabanque.com

Le site pédagogique sur la banque et l'argent

