

Smart

DÉMYSTIFIER LE PLAN FINANCIER

LES TROIS PARTIES D'UN PLAN FINANCIER DO-IT-YOURSELF



UN PLAN FINANCIER

Un plan financier, c'est un document qui décrit la situation financière actuelle de votre activité, vos estimations et objectifs pour le futur, et ce que vous comptez mettre en place pour y arriver.

Ce plan est un outil précieux pour organiser, planifier, représenter votre activité à l'aide des chiffres. Même si vous vous faites aider ou que quelqu'un d'autre se charge de vos finances, il est important que vous compreniez les tenants et aboutissants de votre plan financier : c'est utile à la fois **pour vous-mêmes** (pour faire le point, préparer l'avenir, prendre des décisions) et **vis-à-vis des autres** (pour communiquer sur votre situation et votre futur, obtenir de la confiance).

Quelles que soient l'ampleur et la nature de votre activité, construire votre propre plan financier vous permettra de montrer à vos partenaires, vos collègues, vos ami·es, votre conseiller·ère, à vous-mêmes et à votre chien, que votre activité tient la route et qu'elle est/pourrait être rentable.

Cet article présente les fondamentaux d'un plan financier et donne des pistes pour construire le vôtre. Attention ! Il s'agit d'une synthèse, il y a ici des raccourcis et simplifications majeures. Lire cet article ne fait pas de vous des experts : si vous souhaitez construire un plan financier détaillé et complet, faites appel à un professionnel. Alors, c'est parti ? À vos crayons !

ÇA RESSEMBLE À QUOI, EN FAIT ? LES 3 PARTIES D'UN PLAN FINANCIER

Tous les formats sont bons pour faire votre plan financier, il n'y a pas de format légal obligatoire : un document texte, un tableur Excel, un joli dessin, votre journal intime... Cependant, on attend d'un bon plan financier qu'il contienne au moins trois parties :

- une description des **flux** (qu'est-ce qui rentre, qu'est-ce qui sort, quel est mon bénéfice ?)
- une description du **patrimoine** (qu'est-ce que je possède, de quoi ai-je besoin ?)
- et une description de la **trésorerie** (qu'est-ce que j'ai dans la caisse, est-ce que je peux me payer ce mois-ci ?).

LES FLUX

Le **flux** (ou « compte de résultat » en comptabilité), comprend deux parties : **vos ventes et prestations** (« produits ») et **vos coûts** (« charges »), généralement calculés sur base annuelle.

COÛTS

Vos coûts sont typiquement de deux types :

- **les coûts fixes** : ce sont les coûts à payer même quand vous ne vendez rien – par exemple un loyer, une licence pour un logiciel, vos frais de site web
- **les coûts variables** : ce sont les coûts qui sont proportionnels à votre activité – par exemple le coût de vos marchandises, ou les frais Smart

Où mettre votre **budget salarial** ? Ça dépend. Dans une entreprise avec des salariés, le budget salarial est un coût fixe, mais chez les freelances, on indique souvent ce montant en frais variables, parce que c'est (malheureusement) souvent la variable d'ajustement aux fluctuations des ventes.

RECETTES

Vos **recettes** comprennent toutes vos rentrées, hors TVA. Cela peut être des **entrées passives** (droits d'auteurs, par exemple) ou **actives** (prestations de service ou ventes de biens). Il peut aussi y avoir d'autres sources de recettes comme des subsides ou des dons.

C'est ici que vous décrivez vos produits et services, et que vous estimez pour chacun, combien vous en avez vendu (ou comptez vendre). Quand vous estimez vos ventes futures, il est absolument crucial de **justifier sur quoi vous vous basez** (voir tip page suivante).

Et chez Smart ?

Dans votre compte d'activité, on distingue quatre principaux coûts :

Le **Budget Salarial**, qui inclut la rémunération brute mais aussi la partie « employeur », c'est-à-dire les cotisations patronales

Les **autres charges**, qui incluent vos notes de frais : frais de transport, achat de matériel, etc.

Les éventuels **transferts** vers d'autres activités Smart à qui vous sous-traitez du travail

Les **contributions mutualisées** (BE) ou coopératives (FR), qu'on appelle aussi parfois « coût Smart »

Du côté **recettes**, on trouve :

Les **ventes** de biens et de services (HTVA), ainsi que les cessions de **droit d'auteur** (lorsque vous cédez une œuvre que vous avez créée)

Les **conventions de financement**, c'est-à-dire un versement qui est fait par vous-même (BE uniquement) ou par un partenaire pour financer votre activité, ainsi que les subsides perçus via Smart.

Les éventuels **transferts** reçus d'une autre activité Smart pour laquelle vous avez travaillé

Tip : comment estimer son chiffre d'affaires futur de façon réaliste ?

Il existe 3 critères qui permettent d'évaluer le réalisme de vos estimations :

Compte tenu de votre marché :

sur base de la taille de votre marché (le montant total dépensé par votre cible par an), et du nombre de concurrents, de la part de marché que vous entendez combler, est-ce que votre volume de vente est réaliste ?

Compte tenu de votre capacité :

avec le temps de travail que vous pouvez consacrer à votre activité, êtes-vous capable de prêter tout ce que vous prévoyez ? Pour vous donner une idée, on considère

généralement qu'un freelance à temps plein peut difficilement facturer plus de 30 heures par semaine, compte tenu du temps « non facturable », consacré à la vente, au développement ou à l'administration.

Compte tenu de votre historique :

sans action particulière de votre part, on s'attend à ce que votre chiffre d'affaires reste stable. Si votre plan financier montre une croissance, il faut pouvoir le justifier : soit parce que votre marché est en croissance, soit parce que vous comptez prendre de nouvelles parts de marché (grâce à une stratégie commerciale proactive, ou parce que vous allez travailler avec des partenaires, par exemple).

EXEMPLE PRATIQUE : ESTIMER LE CHIFFRE D'AFFAIRES FUTUR

Prenons un exemple : nous vendons des services de soin et de relaxation. Il y a deux personnes dans notre activité, disponibles à mi-temps, et notre clientèle se concentre sur les personnes de 45 à 65 ans vivant à Bruxelles. Est-ce réaliste de dire que nous projetons de vendre pour 12.000€ de soins par mois ?

— Ma tranche d'âge visée couvre environ 300.000 personnes, sur base des données de Statbel. Une étude de marché (ou simplement notre expérience) a montré qu'environ 2% des personnes dans cette tranche d'âge achètent les soins que je prodigue une fois par mois, soit 6000 personnes. Il y a environ 60 autres soignants à temps plein qui se partagent ce marché, soit 100 clients par soignant par mois. Un soin coûtant 150€ en moyenne, ça fait un chiffre d'affaires de 15.000€ par mois par soignant à temps plein. Le marché semble donc suffisamment grand pour que nous y trouvions notre place.

— Nous avons 1 « ETP » (équivalent temps plein), soit environ 30h à consacrer à notre travail par semaine (le reste étant consacré à la communication ou à l'administration, par exemple). Un soin prend 1h, auquel on ajoute 1h pour la préparation et le trajet. En un mois, nous pouvons donc prodiguer des soins à 60 personnes (120 heures / 2 heures).

Il semble que nous surévaluons donc les soins que nous pouvons prodiguer avec notre temps disponible.

— Historiquement, nous avons prodigué des soins à 50 personnes par mois l'année dernière. Il faudra donc convaincre le lecteur que vous pourrez augmenter ce nombre, grâce par exemple à votre nouveau site internet ou l'inscription sur une plateforme de professionnel·les de la santé.

On voit dans cet exemple qu'il faudra justifier ou modifier certains points : peut-être augmenter mes prix pour garder mon chiffre d'affaires, même avec moins de clients ? Ou faire passer un des membres de mon équipe à temps plein pour pouvoir servir plus de clients ? Ou diminuer le temps de préparation et de trajet pour nos soins pour servir plus de clients avec l'équipe existante ?

Nous venons d'aborder le **flux**, qui est la partie la plus importante d'un plan financier pour un·e freelance. La suite est un peu plus complexe, et n'est nécessaire que si vous avez besoin d'une certaine quantité de matériel dans votre activité et/ou si vous avez d'importants frais fixes.

LE PATRIMOINE

Aussi appelé « bilan », le patrimoine est une « photo à l'instant T » de vos avoirs, dettes et fonds propres. Cette partie de la comptabilité est un peu moins pertinente pour un freelance qui n'utilise que sa tête pour travailler et a peu de patrimoine, mais il reste intéressant d'en connaître les principes. Dans le bilan, on distingue **l'actif**, c'est-à-dire l'utilisation de votre argent, qui comprend par exemple votre matériel, stock ou bâtiments, ainsi que votre trésorerie. D'autre part, le **passif**, désigne vos sources d'argent, qui se divise en dettes (bancaires ou commerciales), et en **fonds propres** (soit apportés par vous ou vos partenaires, soit issus de bénéfices passés gardés en réserve).

VOICI UNE REPRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE D'UN BILAN :

ACTIF utilisation du financement	PASSIF sources de financement
Immobilisations (immeubles, machines, etc.)	Fonds propres (apports, réserves, bénéf reporté)
Circulants (stocks, marchandises, créances)	Dettes Long-terme (emprunts bancaires)
Trésorerie (argent disponible, placements)	Dettes Court-terme (dettes commerciales)

Et chez Smart ? Smart a l'ambition de donner la possibilité aux activités de fonctionner comme une entreprise, c'est-à-dire avec leur propre patrimoine. Par exemple, une activité peut acquérir des actifs qui lui sont propres (par exemple, du matériel multimédia). Aussi, l'argent que vous gardez en réserve peut être considéré

comme les fonds propres de votre activité. Cependant, aujourd'hui, le fonctionnement d'une activité comme une entreprise n'est pas encore une généralité chez Smart : ce sont plutôt des solutions ad hoc qui sont mises en place par les conseiller·ères selon les besoins des membres. Discutez-en avec elle/lui pour en savoir plus !

LA TRÉSORERIE

La trésorerie est l'aspect le plus concret du plan financier : il s'agit des liquidités que vous avez à votre disposition pour faire face à vos dépenses à court terme (charges et salaires). Sans aller dans les détails, on considère généralement qu'il faut garder en réserve un « fonds de roulement » qui permet de faire face aux coûts à court terme même en cas de coup dur. La règle générale pour mesurer le **besoin en fonds de roulement** est la suivante :

Besoin de fonds de roulement

= stock + créances – dettes à court terme

Faites ce calcul pour les 12 mois passés et faites-en la moyenne pour connaître le besoin moyen en fonds de roulement. Pour faire face à ce besoin en fonds de roulement, on utilise le fonds de roulement.

Fonds de roulement

= Fonds propre – Actifs immobilisés

Les fonds propres correspondent à des fonds issus de bénéfices passés gardés en réserve ou apportés par des partenaires ; les actifs immobilisés sont des investissements dans du matériel tels qu'un immeuble ou une machine. Dans le cas d'un freelance qui n'a pas d'investissements, ni d'investisseurs, on pourra donc simplifier en disant que vos fonds de roulement sont simplement égaux à vos réserves, issues de bénéfices passés (des montants que vous avez facturés et que vous ne vous êtes pas versés en salaire).

Et chez Smart ?

C'est la grande force de Smart : au sein de vos ventes et prestations, la part salariale (c'est-à-dire, l'argent consacré à votre salaire) est disponible dans les sept jours ouvrables qui suivent le dernier jour de prestation. En d'autres termes, le salaire peut être payé sept jours après le dernier jour de prestation, même lorsque le client n'a pas encore payé. Cela ne concerne cependant pas vos autres charges comme les notes de frais ou les transferts : pour vous faire rembourser une note de frais, il faut attendre que le client ait payé.

Dans une activité de freelance qui n'a pas de stocks, vos besoins de fonds de roulement à un moment donné peuvent être calculés

en soustrayant vos dettes à court terme (à savoir les « demandes de paiement » de vos créances (c'est-à-dire l'argent que vous doivent vos clients, à savoir « En attente d'encaissement / En attente de paiement »). Pour bien faire, il faut que votre besoin de fonds de roulement soit inférieur à votre « Disponible », soit les factures payées qui n'ont pas encore été affectées aux sorties/paiements.

Attention cependant, la plateforme Smart ne permet pas de représenter le besoin en fonds de roulement dans le temps. Pour cela, faites votre propre tableau Excel à l'ancienne, qui montrera mois par mois l'évolution de vos besoins et vos montants disponibles. En cas de besoin, demandez de l'aide à votre conseiller·ère.

Voilà qui clôture notre présentation du contenu d'un plan financier !
Vous êtes toujours là ?
Bravo ! En bonus pour ceux et celles qui auront lu jusqu'au bout

QUELQUES TIPS POUR LA ROUTE : LES 3 PRINCIPES D'UN PLAN FINANCIER RÉUSSI

ISOLEZ ET JUSTIFIEZ VOS HYPOTHÈSES

Tout plan financier se base sur une série **d'hypothèses** sur le futur : combien de clients aurai-je ? Combien de produits achèteront-ils et à quel prix ? Quel sera mon salaire et celui de mes collaborateurs ? Il est important de montrer séparément chacune de vos hypothèses et d'être capable d'expliquer sur quoi vous vous basez pour y parvenir. Par exemple, ne dites pas « Je prévois un chiffre d'affaires de 5.000€ » mais dites, « Je prévois d'avoir 10 clients, à qui je vendrai 50 unités à 10€ pièce ».

PENSEZ COMMUNICATION

Un plan financier est un outil de communication : il doit raconter une histoire, en mettant en avant les éléments importants.

Utilisez des couleurs, des graphes, des formes, réfléchissez à la mise en page. Un plan financier est aussi un outil de décision, donc pensez à mettre en avant les indicateurs qui vous permettent de prendre ces décisions. Quels sont ces indicateurs ? Votre rentabilité ? Le salaire que vous parvenez à vous dégager ? Le nombre de bénéficiaires de vos services ?

FAITES VIVRE VOTRE PLAN FINANCIER

Les données reprises dans votre plan financier seront appelées à évoluer au fur et à mesure que vous avancez dans votre activité. Votre fournisseur change de politique de prix ? Vous modifiez votre salaire ? Vous engagez de nouveaux frais ? Tout événement qui impacte votre plan financier devrait être directement intégré dans votre plan, pour en évaluer l'impact sur vos finances.

CONCLUSION

Cet article a pour but de transposer des concepts-clés de la comptabilité à la réalité d'un·e freelance, en particulier membre de Smart, afin qu'il/elle puisse les mobiliser pour développer son propre plan financier. Nous espérons que cette courte introduction aura démystifié certains concepts qu'on entend souvent, et vous aura donné la confiance pour entamer votre propre plan financier !

Samuel Desguin,
formateur et sociétaire Smart