

Les 6 étapes pour réaliser son prévisionnel financier

Le prévisionnel financier est un élément central du business plan. Il permet de traduire votre projet en données chiffrées et d'en démontrer la viabilité économique. Découvrez les 6 étapes essentielles pour construire un prévisionnel solide, crédible et convaincant auprès de vos partenaires financiers.

Étape 1 : Définir vos hypothèses de départ

Tout prévisionnel financier repose sur des **hypothèses solides et justifiées**. Ces hypothèses constituent le socle de votre projection et doivent refléter la réalité de votre marché et de votre activité.



Chiffre d'affaires attendu

Projections de ventes basées sur votre étude de marché et votre capacité de production



Prix de vente

Tarification cohérente avec votre positionnement et les pratiques sectorielles



Volume de clients

Estimation du nombre de clients potentiels et du taux de conversion



Délais de règlement

Conditions de paiement influençant votre trésorerie

Ces hypothèses doivent être **réalistes et documentées** : appuyez-vous sur des études de marché, des comparaisons sectorielles et des retours d'expérience concrets pour les justifier.

Étape 2 : Lister vos investissements et charges fixes

Avant même de générer votre premier euro de chiffre d'affaires, vous devrez engager des dépenses initiales. Une évaluation précise de ces coûts est **fondamentale pour la solidité de votre prévisionnel**.

Investissements matériels

- Machines et équipements de production
- Véhicules professionnels
- Matériel informatique et logiciels
- Outils spécifiques à votre activité

Frais d'installation

- Travaux d'aménagement des locaux
- Mobilier et décoration
- Signalétique et communication visuelle



Charges fixes mensuelles

- Loyer commercial ou professionnel
- Salaires et charges sociales
- Assurances obligatoires
- Abonnements et services récurrents
- Énergie et télécommunications

❏ Ces éléments constituent la base de votre structure de coûts. Un oubli à ce stade peut fragiliser l'ensemble de votre prévisionnel.

Étape 3 : Estimer votre chiffre d'affaires prévisionnel

L'estimation de votre chiffre d'affaires est une étape délicate qui nécessite **méthode et réalisme**. Plusieurs approches peuvent être combinées pour affiner vos projections.

1

Méthode volume × prix

Multipliez le nombre de produits ou services que vous pensez vendre par leur prix unitaire. Cette approche simple permet une première estimation concrète.

2

Capacité de production

Évaluez combien de prestations vous pouvez réaliser par mois en tenant compte de vos ressources humaines et matérielles disponibles.

3

Objectifs commerciaux

Intégrez le nombre de prospects convertis, le panier moyen et le taux de fidélisation attendu pour affiner vos projections.

Le chiffre d'affaires prévisionnel doit impérativement intégrer la saisonnalité de votre activité et prévoir une progression réaliste sur 2 à 3 ans. Évitez l'optimisme excessif : mieux vaut sous-estimer et dépasser vos objectifs.

Étape 4 : Construire votre compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est le **tableau de bord financier** de votre projet. Il synthétise l'ensemble de vos flux économiques et détermine votre rentabilité prévisionnelle.

01

Chiffre d'affaires

Total des ventes de produits et services sur la période

02

Charges d'exploitation

Ensemble des coûts fixes et variables nécessaires à l'activité

03

Résultat net

Bénéfice ou perte après déduction de toutes les charges

Détermination du seuil de rentabilité

Le compte de résultat permet d'identifier le point mort : le niveau de chiffre d'affaires à partir duquel votre activité devient rentable.

Mesure de la performance

Cet outil vous aide à évaluer la viabilité économique du projet et à identifier les leviers d'optimisation.

Étape 5 : Élaborer le plan de trésorerie et le plan de financement

Attention : un projet peut être rentable sur le papier mais manquer cruellement de trésorerie dans la réalité. Cette étape est donc absolument critique pour la survie de votre entreprise.

Le plan de trésorerie

Il suit mois par mois les **entrées** (encaissements) et les **sorties** (décaissements) de liquidités. Ce document anticipe les besoins de trésorerie et les périodes de tension financière.

- Encaissements clients
- Décaissements fournisseurs
- Charges mensuelles
- Remboursements d'emprunts

Le plan de financement

Il recense les **besoins initiaux** (investissements, besoin en fonds de roulement) et les **ressources** mobilisées pour les couvrir.

- Apports personnels
- Prêts bancaires
- Subventions et aides
- Prêts d'honneur

❏ C'est précisément sur le plan de financement que la banque vérifiera votre capacité à rembourser un emprunt. L'équilibre entre besoins et ressources est scruté avec attention.

Étape 6 : Analyser, valider et ajuster

Un prévisionnel financier n'est jamais figé dans le marbre. Après avoir construit vos tableaux, un travail d'**analyse approfondie et d'ajustement** est indispensable pour garantir sa fiabilité.



Vérifier la cohérence

Assurez-vous que toutes les données sont cohérentes entre elles : les charges correspondent-elles au chiffre d'affaires ? Les délais de paiement sont-ils réalistes ?



Tester différents scénarios

Construisez trois versions de votre prévisionnel : un scénario optimiste, un réaliste et un prudent. Cette approche démontre votre capacité d'anticipation.



Valider avec un expert

Faites relire votre prévisionnel par un expert-comptable ou un conseiller financier. Leur expertise apporte crédibilité et sécurité à votre démarche.

Un prévisionnel **clair, cohérent et validé par un professionnel** gagne considérablement en crédibilité auprès des banques, investisseurs et partenaires financiers. Ne négligez pas cette étape finale.

Les pièges à éviter dans votre prévisionnel

Même les entrepreneurs les plus rigoureux peuvent tomber dans certains pièges lors de l'élaboration de leur prévisionnel financier. Voici les erreurs les plus fréquentes à éviter absolument.

Surestimer le chiffre d'affaires

L'optimisme excessif est l'ennemi du prévisionnel crédible. Restez réaliste et conservateur dans vos projections de ventes, surtout la première année.

Sous-estimer les délais

Les décalages de trésorerie sont une cause majeure de défaillance. Intégrez des délais de paiement clients plus longs que prévu et des décaissements plus rapides.

Oublier des charges

Les petites dépenses s'accumulent rapidement. N'oubliez pas les frais bancaires, les assurances, les cotisations professionnelles et les frais de déplacement.

Négliger le BFR

Le besoin en fonds de roulement est souvent sous-estimé. Calculez précisément le décalage entre vos encaissements et vos décaissements.

Récapitulatif : Les 6 étapes clés

Voici une synthèse visuelle des 6 étapes essentielles pour réussir votre prévisionnel financier et convaincre vos partenaires.



Définir vos hypothèses de départ

Chiffre d'affaires, prix, volume, délais



Lister investissements et charges

Matériel, installation, charges fixes



Estimer le chiffre d'affaires

Volume \times prix, capacité, objectifs



Construire le compte de résultat

CA, charges, résultat net



Établir trésorerie et financement

Entrées/sorties, besoins/ressources



Valider et ajuster

Cohérence, scénarios, expert

Un prévisionnel financier bien construit est votre meilleur allié pour sécuriser votre projet et convaincre vos partenaires financiers. Prenez le temps nécessaire pour chaque étape.

Mon Prévi vous accompagne

Chez **Mon Prévi**, nous comprenons que la réalisation d'un prévisionnel financier peut sembler complexe et intimidante. C'est pourquoi nous proposons des prévisionnels financiers **clés en main**, élaborés par des experts et validés par des experts-comptables.

Nos garanties

- Prévisionnels personnalisés selon votre secteur
- Validation par experts-comptables diplômés
- Documents conformes aux attentes bancaires
- Accompagnement dans la présentation
- Ajustements et scénarios multiples

Sécurisez votre projet entrepreneurial avec un prévisionnel financier professionnel qui maximise vos chances d'obtenir les financements nécessaires. Concentrez-vous sur votre cœur de métier, nous nous occupons des chiffres.

500+

Projets accompagnés

95%

Taux de satisfaction

48h

Délai moyen

