

WHISPERIAL

Le copilote intelligent de l'entrepreneur, de l'idée à la croissance.

GUIDE GRATUIT · PORTEUR DE PROJET

Le prévisionnel financier

*BFR, seuil de rentabilité, plan de trésorerie :
les chiffres du business plan, expliqués simplement.*

Le prévisionnel, ce n'est pas de la comptabilité

Un prévisionnel financier n'est pas là pour faire plaisir au comptable. C'est votre tableau de bord avant le décollage : il répond à trois questions vitales.

1. De combien d'argent ai-je besoin pour démarrer ?
2. À partir de quel niveau de ventes je gagne de l'argent ?
3. Vais-je avoir assez de trésorerie pour tenir les premiers mois ?

L'idée à garder en tête

Un projet peut être rentable sur le papier et couler quand même — par manque de trésorerie au mauvais moment. Rentabilité et trésorerie sont deux choses différentes. Un bon prévisionnel surveille les deux.

Les sept briques, une par une

1. Le plan de financement initial

La liste de ce dont vous avez besoin pour démarrer (les « besoins ») et de l'argent disponible pour le financer (les « ressources »). Les deux colonnes doivent s'équilibrer.

Besoins (ce que ça coûte)	Ressources (d'où vient l'argent)
Matériel, aménagements, stock de départ	Votre apport personnel
Frais de création, dépôt de marque	Emprunt bancaire
Besoin en fonds de roulement (voir ci-dessous)	Prêt d'honneur, aides, subventions

2. Le BFR (besoin en fonds de roulement)

Le BFR, c'est l'argent immobilisé en permanence dans le fonctionnement quotidien : le temps que vos clients vous paient, et le stock que vous avancez avant de vendre.

Exemple concret

Vous achetez un stock de 5 000 €. Vos clients paient à 30 jours, mais vous devez régler vos fournisseurs à 15 jours. Pendant cette période, vous avancez l'argent : c'est votre BFR. Le sous-estimer est l'une des premières causes d'échec de trésorerie.

3. Le chiffre d'affaires prévisionnel

Votre estimation de ventes, mois par mois, sur trois ans. La règle d'or : partez du concret (nombre de clients réaliste × panier moyen), pas d'un pourcentage de marché rêvé. Prévoyez une montée en charge progressive : on ne tourne presque jamais à plein régime dès le premier mois.

4. Les charges

Tout ce que l'activité coûte. On distingue deux familles, et cette distinction est la clé du seuil de rentabilité :

Charges fixes	Charges variables
Tombent tous les mois, quel que soit le CA	Augmentent avec les ventes
Loyer, assurances, abonnements, salaires	Matières premières, achats de marchandises, commissions

5. Le compte de résultat prévisionnel

Le film de votre rentabilité sur l'année : produits (ce que vous gagnez) moins charges (ce que vous dépensez) = résultat. S'il est positif, l'activité crée de la richesse ; s'il est négatif, elle en consomme. À projeter sur trois ans.

6. Le plan de trésorerie

Le film mois par mois de l'argent réellement disponible sur votre compte : ce qui rentre, ce qui sort, et le solde à la fin de chaque mois. C'est ici qu'on repère un « trou d'air » avant qu'il n'arrive.

La nuance qui sauve des entreprises

Le compte de résultat dit si vous êtes rentable. Le plan de trésorerie dit si vous avez de l'argent sur le compte aujourd'hui. Une entreprise rentable peut manquer de trésorerie parce qu'un gros client paie en retard : d'où l'importance de suivre les deux.

7. Le seuil de rentabilité et le point mort

Deux façons de dire « à partir de quand je gagne de l'argent » :

- **Le seuil de rentabilité** : le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir toutes vos charges (ni perte, ni bénéfice).
- **Le point mort** : le même repère, exprimé en temps — la date à laquelle vous atteignez ce seuil dans l'année.

Exemple simplifié

Charges fixes : 2 000 €/mois. Sur chaque vente, il vous reste 40 % après charges variables (votre marge).
Seuil = $2\,000 \text{ €} \div 0,40 = 5\,000 \text{ €}$ de ventes par mois pour être à l'équilibre. En dessous, vous perdez de l'argent ; au-dessus, vous en gagnez.

Le reste à vivre : la brique personnelle

Souvent oubliée, c'est pourtant celle qui décide de tout. Le reste à vivre, c'est ce dont vous avez besoin, personnellement, pour vivre chaque mois : loyer, courses, charges de famille, crédits en cours. Votre projet doit pouvoir, à terme, couvrir ce montant via votre rémunération.

Bon à savoir

Si votre prévisionnel ne dégage pas de quoi couvrir votre reste à vivre dans un délai raisonnable, ce n'est pas un défaut de calcul : c'est un signal d'alerte sur la viabilité du projet. Mieux vaut le voir maintenant que dans six mois.

Les erreurs les plus fréquentes

- Surestimer le chiffre d'affaires des premiers mois.
- Oublier le BFR et le décalage entre encaissements et décaissements.
- Confondre rentabilité et trésorerie.
- Ne pas se verser (ou prévoir) de rémunération, et donc masquer le vrai coût du projet.
- Négliger les charges qui n'arrivent qu'en année 2 (CFE, régularisations, TVA).

Passez de l'information à l'action avec Whisperial

- Le module financier construit automatiquement BFR, compte de résultat, plan de trésorerie et seuil de rentabilité sur 3 ans — vous saisissez vos hypothèses, les tableaux se calculent.
- Grâce à l'IA Connective, une donnée saisie une fois (statut, prix, charges) se propage à tous les tableaux liés : zéro double saisie, zéro incohérence.
- Le moteur de cohérence vous alerte si votre reste à vivre est insuffisant ou si vos marges ne tiennent pas.

Retrouvez ces outils dans votre espace whisperial.com