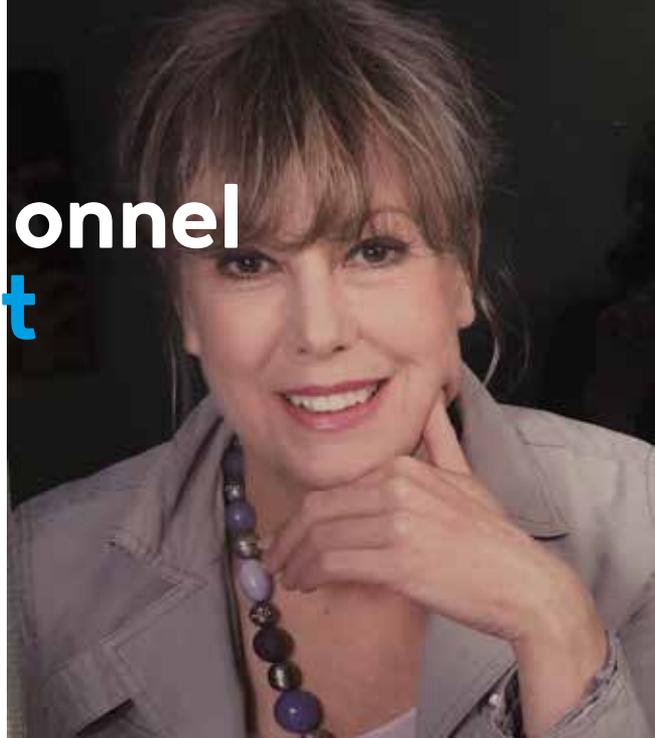


5 Le prévisionnel avant tout



Créer son emploi et se faire plaisir ne suffit pas à la réussite d'une entreprise. Elle doit gagner de l'argent, c'est le point de départ de toute activité. Pour cela, le prévisionnel est le seul juge de paix. Détail avec un expert-comptable.

Clotilde Rivière-Prost a longtemps exercé son métier d'expert-comptable en entreprise, avant de créer son cabinet. Alors quand elle accompagne un créateur, elle rappelle au candidat une réalité à laquelle l'entreprise ne déroge pas : « Au-delà de la pertinence de l'activité, dit-elle, le premier critère de réussite, c'est la cohérence des chiffres clefs. » Des données sur lesquelles les yeux du banquier ne manqueront effectivement pas de se poser : chiffre d'affaires, taux de marge, charges, seuil de rentabilité et trésorerie dégagée après remboursement des échéances d'emprunt.

Si certains créateurs sont très au fait de ces points, d'autres sont plus « légers » sur la question. Et pour leur mettre les idées bien au clair, l'outil de calcul est imparable. Un tableau d'une quarantaine de lignes qui prend tout en compte. Car « avant même de totaliser les charges à couvrir, il faut commencer par le chiffre d'affaires que le créateur pense être en mesure de réaliser, insiste Clotilde, et surtout pas l'inverse. C'est le potentiel de l'activité qui compte, car il permettra de couvrir ces dépenses incompressibles. » Les charges fixes sont les plus faciles à identifier ; les charges variables sont moins évidentes mais sans doute les plus impactantes et déstabilisantes une fois l'activité engagée. Cela veut dire qu'il faut tenir compte, dans certains cas, de la saisonnalité et des variations de revenus qui vont avec.

Penser aussi à soi

Dans les charges, mentionnons l'eau et l'électricité bien sûr, les primes d'assurance, la location des locaux ou d'un terminal de paiement, la publicité, les frais d'emprunt, les déplacements et autres frais postaux. Un inventaire à la Prévert, dans lequel se nichent aussi quelques services bancaires, des honoraires juridiques, le cas échéant des vêtements de travail, ou la maintenance de matériel.

« Sauf à être totalement novateur en son domaine, les principaux chiffres existent, explique Clotilde. On les trouve auprès des chambres consulaires, de l'INSEE et bien sûr en faisant sa propre étude de marché. » Faire un audit auprès des clients potentiels est recommandé, autant que d'observer la concurrence et le comportement du secteur depuis plusieurs années. Car avoir une tendance vaut mieux que de s'en tenir à une photographie instantanée, qui peut être trompeuse.

Si le créateur oublie rarement qu'il devra se rémunérer, en revanche il omet parfois de penser à sa protection sociale : couverture maladie et invalidité, retraite, pour lui et sa famille. « Il existe pourtant des outils très efficaces et défiscalisés, grâce à la Loi Madelin notamment, qui sont certes des investissements mais qui lui reviendront en propre le moment venu. »

« Il faut, au bout du compte, que le créateur soit à l'aise avec son chiffre d'affaires et son taux de marge, insiste Clotilde Rivière-Prost. Pour cela, il est bon d'envisager un début d'activité raisonnable. » Compter aussi sur les indemnités de Pôle Emploi qui peuvent courir sur les quinze premiers mois de l'activité, et les aides Pass Création, ILC ou REVL, des financements à taux zéro, utiles en cette période où les taux d'emprunt repartent à la hausse.

Nicolas Duemes

« Le créateur doit être à l'aise avec son chiffre d'affaires et son taux de marge »