

# L'INSTALLATION, COMME L'AVENTURE, ÇELA SE PRÉPARE

## PARTIE 3/5 : ÉTABLIR SA FEUILLE DE ROUTE

*Vous avez un projet, celui de vous installer en libéral. Pour ce faire, ne laissez rien au hasard et dotez-vous d'une feuille de route : votre prévisionnel d'installation. Un budget n'est pas une prédiction mais un outil qui permet d'explorer l'avenir.*

PAR LUC LEESCO

Plusieurs étapes-clés vont vous permettre de comprendre les principes d'un prévisionnel d'installation et de passer à l'action, seul ou accompagné par un expert.

### TRANSFORMEZ VOTRE PROJET EN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

D'abord, traduisez votre rêve en projet économique évalué en euros. Complétez votre compte de résultat prévisionnel des chiffres que vous avez estimés. Prenez le soin de noter comment vous êtes arrivé (e) à ces chiffres. Portez une attention particulière aux postes principaux : recettes, loyers, frais de véhicule, charges sociales.

- **Les charges sociales obligatoires**, Urssaf et Carpinmo, sont appelées sur des bases forfaitaires faibles en début d'activité. Retenez les charges correspondant à une année "normale" pour effectuer vos calculs de "rentabilité économique". Nous vous recommandons de mettre, par la suite, la différence de côté pour faire face à la régularisation inévitable.

En première approximation, vous pouvez retenir les charges moyennes de la profession si votre activité est comparable.

- **Les charges sociales facultatives** correspondent aux dispositions que vous avez prises pour améliorer votre protection sociale. Si vous n'avez pas souscrit d'assurance complémentaire, vous pourrez le faire par la suite en fonction de vos priorités.
- **Les frais de voiture** sont déterminés soit aux frais réels soit aux indemnités kilométriques (IK). Aidez-vous de la grille ci-dessous pour les calculer et faire le bon choix. Plus le kilométrage est important plus les IK sont intéressantes.

Frais réels	IK
Prix d'acquisition <sup>1</sup>	CV fiscaux <sup>2</sup>
Amortissement <sup>3</sup>	Nombre km pro annuel :
Intérêts d'emprunt <sup>3</sup>	Barème :
Carburant	
Assurance	
Entretien et divers	
<b>Total :</b>	<b>Total :</b>

<sup>1</sup> Limitation de la base de l'amortissement fiscal à 18 700

<sup>2</sup> Limitation fiscale 7 CV pour IK

<sup>3</sup> Remplacez par les loyers si leasing

- **Votre local professionnel.** Ce local vous appartient-il ? Serait-il intéressant de le louer à vous-même, de l'apporter à votre activité ou encore de vous le vendre par le biais d'une société civile immobilière (SCI) ?

Compte de résultat prévisionnel (ordre de grandeur)	Moyenne profession*	Mon projet
<b>Honoraires nets de rétrocession</b>	<b>76 000</b>	
Achats (pharmacie...)	300	
Salaires net	200	
Charges/salaires	100	
CET	400	
CSG	2 600	
Autres impôts	300	
Loyers et charges locatives	1 700	
Location, dont redevance de collaboration	300	
Entretien et réparations	600	
Petit outillage	400	
Chauffage, eau, gaz, électricité	200	
Honoraires	1 200	
Primes d'assurances	200	
Frais de véhicule	8 600	
Autres frais de déplacement	100	
Charges sociales personnelles obligatoires	8 100	
Charges sociales personnelles facultatives	2 700	
Frais de réception, de congrès	200	
Fournitures de bureau, téléphone, doc.	1 800	
Cotisations professionnelles et divers	700	
Frais financiers	300	
Amortissements	380	
Divers	600	
<b>Total des frais</b>	<b>32 000</b>	
Bénéfice	44 000	

Le dossier d'installation qui contient cette grille de travail est disponible gracieusement auprès de FNI Compta<sup>1</sup>. Comparez vos chiffres à ceux de la moyenne professionnelle. En cas d'écart important il est indispensable d'en identifier les causes.

### FAIRE UN PRÉVISIONNEL SEUL OU ACCOMPAGNÉ

Avant de s'installer en libéral, il est indispensable pour l'infirmier d'établir un budget pour maîtriser les aspects financiers du projet. Si cet exercice vous laisse perplexe ou vous pose des difficultés, FNI Compta\*, spécialiste de votre métier, peut répondre à vos questions et préparer un document à présenter à votre banquier.

\*FNI Compta, dans le cadre des conseils d'experts pour l'établissement du prévisionnel, facture son conseil 29€ (déductible en frais professionnels).

**Établir un prévisionnel,  
un outil essentiel  
pour sécuriser  
votre démarche  
d'installation**

## SOIGNEZ VOTRE FINANCEMENT PRÉVISIONNEL

Si vous achetez des locaux, un véhicule, un droit de présentation de clientèle... vous serez amené pour cela à emprunter. Vous pourrez déduire fiscalement les intérêts d'emprunts et les amortissements. Dans ce cas, il est impératif de maintenir les équilibres financiers :

- les ressources financières doivent couvrir les investissements et le besoin en fonds de roulement;
- le résultat doit être suffisant pour rembourser les annuités d'emprunt.

**À noter :** est amortissable ce qui perd de la valeur avec le temps et l'usage. La patientèle elle-même, dont la valeur augmente en général avec le temps, est donc exclue.

Mes besoins financiers	Montant investissement	Observations (durée de vie...)
Locaux et agencements		
Clientèle		
Parts sociales		
Matériel dont informatique		
Véhicule		
Autres investissements		
Frais d'établissement		
BFR*		
<b>Total à financer (A)</b>		

\* **Le besoin en fonds de roulement (BFR)** est une réserve d'argent qui doit vous permettre de faire face aux dépenses en attendant vos premiers encaissements (un mois d'honoraires environ).

Mes ressources	Modalités : durée/taux/ remboursements, etc.
Apports personnels	Na
Emprunt 1	
Emprunt 2	
Facilités bancaires	
Autres	
<b>Total financement (B) = (A)</b>	

**Un conseil :** n'hésitez pas à consulter plusieurs banques pour comparer le coût réel à durées identiques. Aujourd'hui, les banques ne gagnent plus grand chose sur les crédits mais se rattrapent sur les services. Alors examinez en détail les frais de tenue de compte et des services annexes (carte bancaire, jours de valeur, mise à disposition des relevés...).

## VÉRIFIEZ ET AJUSTEZ LE TIR

Désormais, vous avez en main un compte de résultats, des tableaux de financement, vos notes précisant les chiffres que vous avez retenus. Prenez du recul et posez-vous les questions suivantes :

- le résultat prévisionnel me permet-il de subvenir à mes besoins personnels et de rembourser mes emprunts professionnels?;
- quel est mon point mort? Autrement dit, quel est le chiffre de recettes minimum à réaliser pour ne pas être à découvert?

Si les réponses ne sont pas satisfaisantes, que faut-il changer? Les recettes en travaillant plus ou, au contraire, en diminuant les frais? Augmenter mon apport personnel? Allonger la durée de remboursement de mon emprunt? Cet examen préalable permet d'éviter à bon compte des choix malheureux.

## C'EST PARTI!

Vous connaissez maintenant les conséquences économiques de vos choix. Avec votre budget d'installation détaillé vous savez où vous allez. Cela est un peu complexe mais capital. Alors n'hésitez pas à avoir recours à un professionnel.

<sup>1</sup> FNI Compta - Tél. : 01 47 42 94 13