

Comment faire pour... mettre sur pied une nouvelle activité à l'officine

1 Evaluer le coût global de l'investissement

Développer une nouvelle activité (MAD, orthopédie, PDA, rayon optique...) suppose d'avoir une bonne évaluation de ses besoins en termes de travaux d'agencement ou encore d'investissement humain et matériel. Il est aussi nécessaire d'estimer les charges futures en cas d'embauche nécessaire d'un nouveau collaborateur.

2 Calculer le seuil de rentabilité

Tout projet nécessite d'évaluer le chiffre d'affaires à partir duquel l'activité est profitable : c'est le seuil de rentabilité. Il correspond au volume d'activité nécessaire pour couvrir, grâce à la marge commerciale, les charges fixes de l'entreprise. Le point mort est la déclinaison de ce seuil de rentabilité en nombre de jours de chiffre d'affaires, de mois ou de quantité de produits à vendre. « Ce calcul est déterminant dans la construction du business plan à présenter au banquier », précise Joël Lecœur, expert-

comptable associé du cabinet Lecœur, Leduc & Associés. Il permet, en outre, de déterminer des objectifs précis.

3 Déterminer les modalités de financement

Avant de solliciter un prêt, le projet de financement de la nouvelle activité doit mettre en évidence sa cohérence financière. Le business plan devra donc bien identifier les besoins et les ressources du projet, ne pas surévaluer les résultats escomptés ni sous-estimer les dépenses et les investissements. Il devra faire apparaître l'autofinancement de l'entreprise, « c'est-à-dire sa capacité à rembourser les emprunts en cours et à faire face aux nouveaux emplois nécessités par la nouvelle activité », précise Joël Lecœur. Ces deux paramètres sont déterminants dans le choix d'autofinancer cette nouvelle activité dont le coût

d'implantation doit rester raisonnable, par exemple de l'ordre de 10 000 euros ».

4 Obtenir un financement

Pour des montants plus importants, il faut solliciter auprès de sa banque un prêt complémentaire, amortissable de 5 à 10 ans selon l'investissement réalisé (achat de matériel médical, d'un automate, agencement). Il est aussi possible de négocier une restructuration de l'emprunt initial intégrant le nouveau financement, de manière à alléger les mensualités de remboursement. Le prêt complémentaire sera la solution la plus judicieuse si la nouvelle activité est rapidement rentable et que la pharmacie est déjà bien désendettée. Dans le cas inverse, le réétalement de l'emprunt initial devra être envisagé. © FRANÇOIS POUZAUD (AVEC S.B.)

DEUX CALCULS À CONNAÎTRE

Seuil de rentabilité	CA - (coûts variables - coûts fixes)
Point mort	(seuil de rentabilité/CA) *365

UNE PRÉSENTATION CLAIRE FACE AUX BANQUIERS

Même pour une nouvelle activité, le business plan doit idéalement présenter le seuil de rentabilité (SR) et le point mort dans un prévisionnel à l'horizon de trois ans. Dans le cas ci-contre, le seuil de rentabilité est de 80 000 euros en année 1, de 77 000 en année 2 et de 75 000 euros en année 3. Le point mort s'élève respectivement à 262, 250 et 245 jours de chiffre d'affaires.

Source : petite-entreprise.net

