

Établir un prévisionnel financier pour un cabinet libéral

www.med-in-occ.org – Tous droits réservés

Un bon plan de financement est essentiel pour la réussite d'un cabinet médical, car il assure la viabilité financière et la capacité à fournir des soins de qualité. Il permet d'établir des prévisions budgétaires précises, de sécuriser les fonds nécessaires pour les opérations quotidiennes et les investissements futurs.

Un plan de financement robuste aide à gérer efficacement les coûts, à optimiser les ressources et à planifier les expansions ou les mises à niveau technologiques. Il est crucial également pour anticiper et couvrir les variations de trésorerie, évitant ainsi les crises financières. De plus, il facilite les négociations avec les banques et les investisseurs en leur présentant une vision claire et structurée de la gestion financière du cabinet.

En somme, un plan de financement bien conçu est une pierre angulaire pour le développement et la pérennité du cabinet médical.

I Approche globale de la gestion financière

1. Introduction



Description du cabinet : définir brièvement la nature du cabinet médical, la spécialisation, la taille et la localisation.

Objectif du prévisionnel : clarifier les raisons de l'élaboration de ce prévisionnel (démarrage, expansion, acquisition d'équipements).

Les objectifs financiers d'un cabinet médical englobent plusieurs aspects essentiels pour assurer sa stabilité, sa croissance et l'amélioration continue de ses services. Premièrement, atteindre et maintenir la rentabilité est primordial, ce qui implique d'augmenter les revenus tout en maîtrisant les coûts. Cela peut être réalisé par l'optimisation des processus, la diversification des services offerts et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.

Un autre objectif clé est de garantir une bonne liquidité pour couvrir les opérations courantes et répondre aux imprévus sans stress financier. Parallèlement, le cabinet doit viser le seuil de rentabilité pour s'assurer que les recettes couvrent au moins les dépenses fixes et variables.

L'expansion des activités, que ce soit à travers l'acquisition de nouveaux équipements, l'expansion physique du cabinet ou le développement de nouvelles spécialités, est également un objectif stratégique, nécessitant souvent des investissements considérés et planifiés.

En outre, la gestion prudente de la dette et des engagements financiers pour réduire les charges d'intérêt et améliorer la santé financière globale est essentielle.

Dix MOTS CLES essentiels pour comprendre et élaborer le prévisionnel financier d'un cabinet médical :

- **Revenus** : projections des entrées d'argent provenant des services médicaux.
- **Dépenses** : évaluation des coûts opérationnels et administratifs.
- **Rentabilité** : calcul du bénéfice net après déduction de toutes les charges.
- **Seuil de rentabilité** : point où les revenus égalent les dépenses.
- **Flux de trésorerie** : suivi des entrées et sorties de fonds.
- **Capitaux propres** : investissements financiers du propriétaire dans le cabinet.
- **Endettement** : dette totale du cabinet, incluant les prêts bancaires.
- **Amortissement** : dépréciation des équipements et des biens durables.
- **Investissements** : dépenses pour l'acquisition d'équipements ou de technologies.
- **Liquidités** : disponibilité de fonds pour couvrir les besoins à court terme.

2. Objectifs financiers

Les objectifs financiers d'un cabinet médical sont essentiels pour garantir sa pérennité, sa croissance et l'amélioration continue de la qualité des soins. Ils doivent être adaptés aux spécificités du cabinet, à son environnement et à ses défis et nécessitent une révision régulière pour s'assurer qu'ils restent alignés avec les changements dans la pratique médicale et dans le secteur de la santé.



Principaux objectifs financiers : définir des cibles claires comme le chiffre d'affaires attendu, le seuil de rentabilité et les marges bénéficiaires.

Perspectives de croissance : expliquer les attentes de croissance à moyen et long terme, basées sur une analyse de marché.

Rentabilité	Augmenter les bénéfices nets en optimisant la gestion des revenus et des coûts. Cela peut impliquer l'augmentation du nombre de patients, la diversification des services offerts ou la réduction des dépenses superflues.
Seuil de rentabilité	Atteindre et maintenir un niveau d'activité où les recettes couvrent toutes les dépenses, garantissant que le cabinet n'opère pas à perte.
Liquidités	Assurer une trésorerie suffisante pour couvrir les opérations quotidiennes et les imprévus sans stress financier. Cela comprend la gestion efficace des flux de trésorerie et la préparation à d'éventuelles urgences ou opportunités d'investissement.
Croissance du chiffre d'affaires	Fixer des objectifs annuels pour l'augmentation du chiffre d'affaires, en se basant sur des stratégies de marketing efficaces, l'extension des services ou l'amélioration de la fidélisation des patients.
Maîtrise des coûts	Identifier et contrôler les coûts variables et fixes pour améliorer l'efficacité opérationnelle. Cela peut inclure la négociation avec les fournisseurs ou l'optimisation des processus internes.
Investissement stratégique	Planifier des investissements judicieux en équipement de pointe ou en technologie pour améliorer les services et l'efficacité, tout en analysant leur retour sur investissement.

Amortissement des dettes	Réduire progressivement l'endettement pour minimiser les intérêts et améliorer la cote de crédit du cabinet.
Expansion ou rénovation	Définir des fonds pour l'expansion physique du cabinet ou pour des rénovations, afin d'améliorer l'expérience des patients et répondre à une demande croissante.
Préparation à la retraite	Pour les praticiens individuels, établir un plan de retraite solide qui assure la sécurité financière après la cessation de pratique.
Optimisation fiscale	S'assurer que toutes les obligations fiscales sont remplies de manière optimale pour minimiser les charges, en profitant par exemple des dispositifs d'exonération disponibles (zones prioritaires offrant des allègements fiscaux), tout en restant en conformité avec la législation.

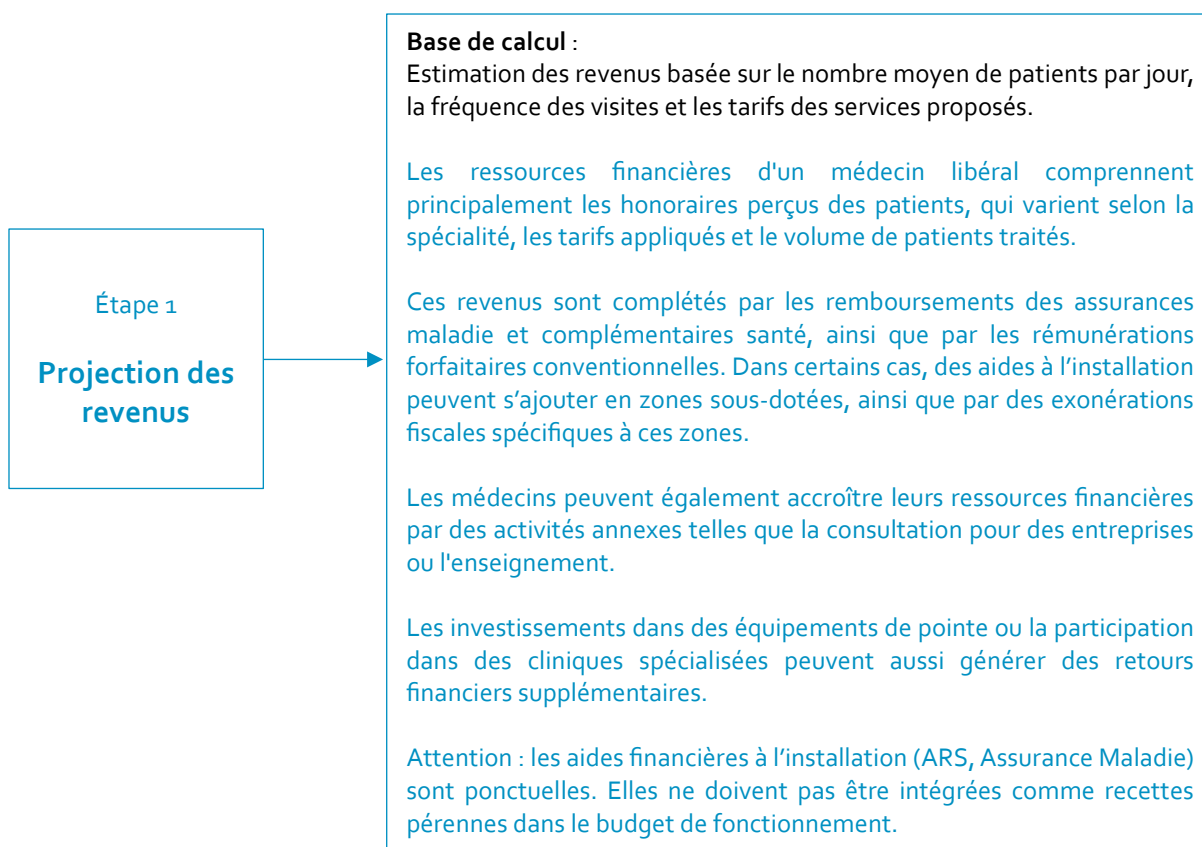


Vigilance 1^{re} installation

La première année, les cotisations sociales et l'impôt sur le revenu sont faibles car provisionnés sur des revenus estimés bas. De fortes régularisations interviennent ensuite (N+1, N+2). Prévoir une réserve (environ 50 % des recettes encaissées) évite les difficultés.

II

Projections des revenus et analyse des dépenses



Étape 2

Structure des coûts

Coûts fixes : liste détaillée des coûts invariables et pérennes.
Coûts variables : description des coûts qui fluctuent selon l'activité.
Amortissements : évaluation de la dépréciation des équipements et impact sur les finances.

Les coûts fixes incluent le loyer du cabinet, les salaires du personnel, les assurances professionnelles (RCP, prévoyance accident, locaux, etc.) et les abonnements à des services professionnels.

À ces dépenses s'ajoutent les coûts variables tels que les fournitures médicales, l'entretien du matériel et les dépenses énergétiques.

Les médecins doivent également considérer les coûts d'amortissement de l'équipement, notamment du matériel médical onéreux.

Les cotisations sociales obligatoires (URSSAF, CARMF, etc.) et les charges fiscales (impôts, taxes locales) représentent une part importante des dépenses du cabinet. Des dispositifs d'exonération peuvent alléger ces charges au démarrage, comme les exonérations fiscales et sociales en zones France Ruralités Revitalisation (FRR), et améliorer temporairement la trésorerie.

Investir dans la formation continue et le marketing peut également s'avérer coûteux, mais essentiel pour le développement du cabinet.

Pour un jeune médecin qui s'installe, il est conseillé de construire un budget prévisionnel sur trois années pleines : beaucoup de charges au départ, peu de revenus, et des aides financières à l'installation qu'il vaut mieux ne pas intégrer, car elles ne constituent pas des financements pérennes.

Étape 3

Analyse de la rentabilité

Seuil de rentabilité : calcul pour déterminer le point où les revenus couvrent exactement les dépenses.
Scénarios : exploration des scénarios optimistes et pessimistes pour anticiper les variations possibles.

Pour calculer le seuil de rentabilité d'un cabinet médical, déterminer d'abord les coûts fixes annuels, qui incluent les dépenses comme le loyer, les salaires et les assurances. Ensuite, identifier les coûts variables par patient, tels que les fournitures médicales.

Le seuil de rentabilité se calcule en divisant les coûts fixes totaux par la marge sur chaque consultation, obtenue en soustrayant le coût variable par consultation du tarif facturé par consultation. La formule est donc :

$$\text{Seuil de rentabilité (en nombre de consultations)} \\ = \text{Coûts fixes} / (\text{Tarif par consultation} - \text{Coût variable par consultation}).$$

III Planification financière et indicateurs clés

Conseils pour la rédaction :

- Clarté et simplicité : utiliser des graphiques et des tableaux pour une meilleure visualisation des données.
- Prudence dans les prévisions : basées sur des données réalistes et des hypothèses conservatrices pour éviter les surprises désagréables.
- Révisions : réviser le document avec l'aide d'un expert-comptable ou financier pour valider les calculs et les hypothèses.

En suivant cette structure et ces conseils le prévisionnel financier sera complet, clair et fonctionnel, facilitant la prise de décisions stratégiques et la communication avec les parties prenantes potentielles comme les banques ou les investisseurs.

1. Plan de financement



Sources de financement : énumération des moyens financiers (contributions personnelles, emprunts bancaires y compris via certains prêts à taux zéro spécifiques, aides et subventions).
Allocation des ressources : répartition précise des fonds selon les besoins du cabinet.

Le plan de financement d'un cabinet médical est un document essentiel qui détaille comment les ressources financières seront acquises et utilisées pour établir ou développer le cabinet.

Ce plan commence généralement par l'identification des coûts initiaux tels que l'achat d'équipement médical, la rénovation des locaux et l'acquisition de logiciels de gestion. Il inclut également les coûts opérationnels récurrents comme les salaires, les fournitures médicales et les frais de location.

Le plan de financement doit également prévoir des sources de financement, combinant souvent des fonds propres, des prêts bancaires et parfois des subventions ou des investissements de partenaires. Il est essentiel de présenter des projections de trésorerie pour démontrer la viabilité du cabinet, en indiquant comment et quand le cabinet prévoit d'atteindre le seuil de rentabilité et de générer des bénéfices.

Enfin, ce plan doit aligner les besoins financiers avec les objectifs à long terme du cabinet, assurant ainsi une croissance durable et la capacité à répondre efficacement aux besoins des patients.

2. Prévisions de trésorerie



Flux de trésorerie mensuels : tableau de suivi des entrées et sorties de fonds prévues.
Gestion des liquidités : stratégies pour maintenir une liquidité adéquate, y compris les lignes de crédit ou les réserves de fonds.

Prévoir les flux de trésorerie d'un cabinet médical est essentiel pour assurer sa stabilité financière. Cette prévision commence par l'analyse des revenus attendus, provenant des consultations, des traitements et des remboursements d'complémentaire santé.

Il est important de prendre en compte la régularité et la fiabilité de ces entrées d'argent. **Établissez un plan de trésorerie mensuel sur 12 mois, en tenant compte des décalages liés au tiers payant, aux règlements des complémentaires santé ou aux éventuels retards de paiement. Ce document doit montrer quand et combien d'argent entrera et sortira du cabinet.**

Ensuite, il faut détailler toutes les dépenses prévues, y compris les coûts fixes tels que les salaires et le loyer, ainsi que les coûts variables comme les fournitures médicales et les services utilitaires. L'étape suivante consiste à établir un budget mensuel et à le comparer régulièrement aux entrées et sorties réelles pour identifier les écarts.

Mettez en place un système pour surveiller régulièrement les flux de trésorerie réels par rapport aux prévisions. Utilisez des logiciels de gestion financière ou simplement un tableur Excel structuré pour visualiser ces flux et anticiper les écarts. Ajustez les prévisions au besoin en fonction des variations, comme les changements de volume de patients ou de coûts opérationnels.

Assurez-vous que le cabinet dispose de suffisamment de liquidités pour couvrir les opérations quotidiennes. Gardez une réserve pour les aléas (frais imprévus, équipements) et envisagez des options de financement, comme une ligne de crédit, pour les périodes de trésorerie tendue. En présence de salariés, visez une réserve couvrant trois mois de salaires.

3. Indicateurs clés de performance (KPIs)

Les indicateurs clés de performance (KPIs) financière d'un cabinet médical fournissent des mesures essentielles pour évaluer la santé financière et l'efficacité opérationnelle du cabinet.

Ces indicateurs doivent être surveillés régulièrement pour assurer une gestion financière efficace et proactive du cabinet médical. Ils aident également à identifier rapidement les problèmes potentiels qui pourraient affecter la santé financière du cabinet.

Revenu par patient	Ce KPI mesure le revenu moyen généré par chaque patient. Il aide à évaluer l'efficacité des consultations et des traitements proposés.
Taux de rentabilité	Calcule le ratio entre le bénéfice net et le chiffre d'affaires total. Cet indicateur montre la capacité du cabinet à générer un profit après toutes les dépenses.
Coût par consultation	Il s'agit de la somme des coûts directs et indirects divisée par le nombre total de consultations. Cela donne une idée du coût moyen pour fournir des services médicaux à un patient.
Seuil de rentabilité	Ce KPI montre le volume d'activité nécessaire pour que les revenus couvrent exactement les dépenses, indiquant le point à partir duquel le cabinet commence à générer des profits.
Délai moyen de recouvrement des créances	Indique le temps moyen nécessaire pour collecter les paiements des patients et des complémentaires santé. Un délai court est préférable pour maintenir une bonne liquidité.
Ratio des charges opérationnelles	Ce ratio montre quel pourcentage du revenu total est consommé par les dépenses opérationnelles. Il est crucial pour évaluer l'efficacité de la gestion des coûts.
Ratio de liquidité courante	Compare les actifs courants aux passifs courants pour évaluer la capacité du cabinet à payer ses dettes à court terme.
Rentabilité des capitaux propres	Calcule combien de profits sont générés avec l'argent des actionnaires. C'est un indicateur de la rentabilité financière du cabinet.
Croissance annuelle du chiffre d'affaires	Mesure le taux de croissance des revenus d'une année sur l'autre, indiquant l'expansion ou la contraction des activités du cabinet.

Essentiel



Pour construire un prévisionnel financier efficace pour un cabinet médical, commencez par définir clairement les objectifs et les besoins de financement du cabinet, qu'il s'agisse d'un démarrage ou d'une expansion.

- Décomposez les projections en trois sections principales : les revenus, les dépenses et le flux de trésorerie. Estimez les revenus en analysant le nombre prévu de patients, les tarifs des services et la demande locale...
- Détaillez les dépenses, en séparant les coûts fixes des coûts variables et incluez les amortissements d'équipements.
- Calculez le seuil de rentabilité pour comprendre à quel moment les revenus couvriront toutes les dépenses.
- Préparez des projections de trésorerie mensuelles pour surveiller la liquidité et éviter les déficits de financement.

Intégrez des indicateurs clés de performance pour mesurer la santé financière du cabinet au fil du temps. Enfin, assurez-vous de revoir régulièrement votre prévisionnel pour l'ajuster en fonction des évolutions du marché et de la pratique.

Un conseil clef : prudence dans les prévisions, en vous basant sur des données réalistes et des hypothèses conservatrices pour éviter les surprises désagréables.

Date de mise à jour : mars 2026

Mots clés :

#Revenus #Dépenses #Rentabilité #Seuilderentabilité #Fluxdetrésorerie #Capitauxpropres #Endettement
#Amortissement #Investissement #Liquidité