Construire son budget et sécuriser son financement lors de son installation

L'enjeu : valider la viabilité de l'activité

Construire un budget ne sert pas seulement à financer l'ouverture. Il permet de vérifier que le niveau d'activité envisagé pourra couvrir durablement les charges, les cotisations, les remboursements et le revenu attendu, tout en maintenant une trésorerie suffisante. Le budget sert ainsi à tester le projet avant de s'engager, puis à piloter les écarts après l'installation.

1 Les quatre documents à ne pas confondre

DOCUMENT	CE QU'IL CONTIENT	LA QUESTION À LAQUELLE IL RÉPOND
Budget d'installation	Investissements, frais de lancement et trésorerie de sécurité.	Combien faut-il avant les premières recettes ?
Plan de financement	Apport, emprunt, aides confirmées, crédit-bail ou location.	Les ressources couvrent-elles tous les besoins ?
Prévisionnel sur 3 ans	Chiffre d'affaires, charges, cotisations et résultat estimé.	L'activité finance-t-elle durablement le cabinet ?
Plan de trésorerie sur 12 mois	Encaissements et décaissements positionnés mois par mois.	Le cabinet reste-t-il solvable à chaque échéance ?

2 La méthode en six étapes

1 - Cadrer l'exercice	2 - Chiffrer le besoin de départ	3 - Identifier les ressources
Spécialité, lieu, mode d'exercice, temps médical disponible, semaines travaillées et montée en charge de la patientèle.	Classer chaque dépense : montant connu, devis à obtenir ou estimation prudente. En exercice regroupé, retenir uniquement votre quote-part.	Apport personnel, emprunt, aides réellement confirmées et solutions de location. Le total doit intégrer une réserve de sécurité.
6 - Tester l'équilibre et la trésorerie	**5 - Transformer l'organisation en CA**	**4 - Construire le fonctionnement annuel**
Calculer le seuil technique, puis l'objectif économique du médecin. Vérifier enfin les encaissements et décaissements mois par mois.	Partir du tarif ou panier moyen et du temps médical réaliste. Construire trois scénarios : prudent, central et dynamique.	Séparer charges fixes, charges variables, personnel, cotisations sociales, fiscalité et dotations aux amortissements ; prévoir à part les futurs renouvellements d'équipements.

Règle d'or

Le financement doit rester soutenable dans le scénario prudent, sans dépendre d'une aide non confirmée.

3 L'amortissement : le lien entre investissement & fonctionnement

Le budget d'installation recense les dépenses nécessaires avant l'ouverture. Les achats destinés à servir plusieurs années - travaux, mobilier, matériel ou informatique - constituent des immobilisations. Ils sont payés ou financés au départ, mais leur coût est réparti sur leur durée probable d'utilisation : c'est l'amortissement.

Chaque année, la dotation aux amortissements figure dans le budget de fonctionnement comme une charge qui réduit le résultat comptable, sans entraîner un nouveau paiement. À l'inverse, les dépenses courantes sont intégralement comptées dans les charges de l'année. Enfin, le remboursement du capital d'un emprunt diminue la trésorerie mais ne constitue pas une charge ; seuls les intérêts en sont une.

4 Les calculs qui structurent le raisonnement

CALCUL	FORMULE SIMPLIFIÉE	CE QU'IL FAUT VÉRIFIER
Chiffre d'affaires brut	Tarif moyen × actes/heure × heures/semaine × semaines/an + autres recettes	Le volume est compatible avec le temps médical, les congés et l'administratif.
Point d'équilibre technique	Charges fixes ÷ (recette moyenne - coût variable par acte)	Le nombre d'actes couvre la structure, mais pas encore nécessairement votre revenu.
Trésorerie de fin de mois	Trésorerie initiale + encaissements - décaissements	Le solde reste positif après emprunts, salaires, impôts et régularisations.
Trésorerie de fin de mois	Trésorerie initiale + encaissements - décaissements	Le solde reste positif après emprunts, salaires, impôts et régularisations.

5 La check-list de sécurisation

AVANT DE VALIDER LE PROJET	CHAQUE MOIS APRÈS L'OUVERTURE
☐ Un devis ou une source pour chaque dépense importante ☐ Une trésorerie de sécurité intégrée au besoin de départ. ☐ Les aides comptées uniquement lorsqu'elles sont confirmées. ☐ Trois scénarios d'activité et de charges. ☐ Un prévisionnel sur trois ans et un plan mensuel sur douze mois.	☐ Comparer chiffre d'affaires, charges et trésorerie au prévisionnel. ☐ Isoler les sommes destinées aux cotisations et à l'impôt. ☐ Actualiser la montée en charge et le nombre de jours travaillés. ☐ Recalculer les douze mois à venir après tout écart significatif. ☐ Décider tôt : reporter, réduire, refinancer ou réorganiser.

Trois pièges

1 - Confondre chiffre d'affaires et revenu ;
2 - Traiter une aide ponctuelle comme une recette durable ;
3 - Dépenser une trésorerie qui devra financer les régularisations sociales et fiscales

Ressources & Outils

- Simulateur de budget
- Installation en libéral
- Prévisionnel financier
- Objectifs d'activité
- Dispositifs financiers
- Simulateur URSSAF médecin libéral

