

PENSER LA MODÉLISATION FINANCIÈRE DE VOTRE PROJET

Si l'envie et la motivation sont des éléments indispensables à la réussite de l'ouverture d'un cabinet dentaire, l'analyse et la modélisation en sont les indispensables garants.

PAR NATHAN DJIAN,
Ingénieur financier, PROSANTÉ

Le praticien doit avant tout pouvoir répondre aux questions suivantes : « *Où ai-je envie de m'installer ?* », « *Est-ce que je souhaite réaliser seul ce projet ? À plusieurs ?* », « *Quelles spécialités seront exercées au sein de mon futur cabinet ?* ». Les réponses à ces questions permettront d'affiner la recherche des murs du cabinet (localisation et superficie notamment). Après identification des premières opportunités de locaux, le praticien – à l'aide de son architecte – esquissera les plans du futur cabinet pour conforter son choix.

Ensuite, trouver le local idéal ne suffit pas à se lancer dans la signature d'un bail et la réalisation de travaux. En effet, le praticien devra d'abord valider la faisabilité juridique et technique de son installation en analysant notamment les points suivants :

- Type de bail (bail professionnel ou commercial) ;
- Non-interdiction d'exercice éventuelle (par le règlement de copropriété, résultant de l'exercice

par un confrère à la même adresse, ou encore du non-respect des normes handicapées...).

La modélisation financière répond à trois objectifs majeurs :

- Être fixé sur la viabilité économique du projet,
- servir de support aux établissements financiers pour une éventuelle demande de financement,
- permettre une projection des différents scénarios d'évolution de l'activité.

La modélisation financière comporte au moins trois phases : le plan de financement, le prévisionnel d'activité, et la maîtrise de l'ensemble des dépenses.

1 / RÉFLÉCHIR AU FINANCEMENT : UN BON PLAN !

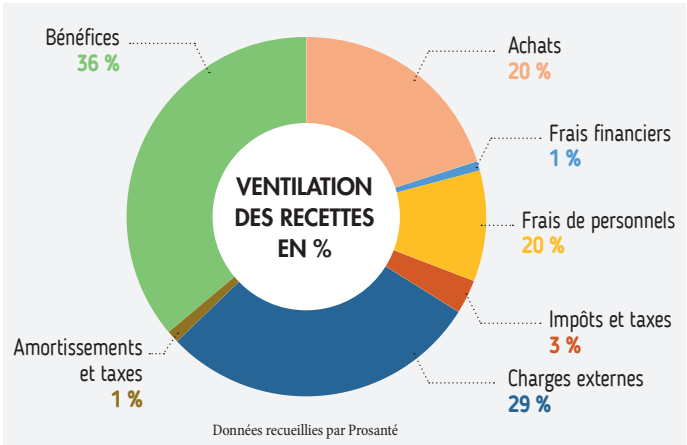
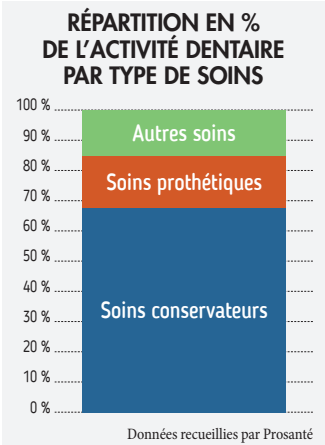
Le praticien va devoir engager des dépenses incompressibles pour s'installer. Il doit donc établir la liste – la plus exhaustive qui soit – des différents frais de création et d'installation

du cabinet (immatriculation, assurance, frais d'agence, achat de matériels/équipements, honoraires d'avocat...). Ces dépenses, font partie du plan de financement qui liste, d'un côté, les investissements nécessaires du praticien pour réaliser son installation et de l'autre, les ressources mobilisées pour financer ces besoins (apport, personnel, banque...). Ainsi, il évalue le coût total du projet d'installation.

Si les ressources et les emplois sont équilibrés, le praticien peut avancer.

2 / ÉVALUER LE CHIFFRE D'AFFAIRES (CA) PRÉVISIONNEL SUR LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES :

Les niveaux de recettes des chirurgiens-dentistes sont très variables et dépendent de beaucoup de paramètres, tels l'expérience, la localisation ou la spécialité. À titre indicatif, la moyenne de CA sur le territoire ces dernières années est de 350 k€, l'activité se décomposant en moyenne de 68 % de soins conservateurs, 17 % de soins prothétiques et 15 % d'autres soins.



3) MAÎTRISER LA STRUCTURE DE COÛTS

Les grandes catégories de dépenses (estimées en % du CA) sont :

- Achats (en moyenne 7 % pour les achats dentaires + 13 % pour les achats de prothèse) ;
- frais de personnels : salaires + charges sociales du personnel (environ 10%) ;
- impôts et taxes (environ 3,5 %) ;
- cotisations sociales personnelles du praticiens (environ 10% du CA) ;
- charges externes (environ 29%), regroupant l'ensemble des autres sous-catégories de charges (loyers et charges locatives, leasings, frais de déplacements, assurances, petites fournitures, honoraires d'expert-comptable / avocat, amortissements...).

EXEMPLE CHIFFRÉ

Voici pour un chirurgien-dentiste réalisant 200 k€ de recettes la ventilation des charges en montant

CA = Recettes/Honoraires perçus	200 000 €	Benchmark Prosanité (en % du CA)
Achats	40 000 €	20 %
Frais de personnels	20 000 €	10 %
Impôts et taxes	7 000 €	3,50 %
Charges externes dont :	57 400 €	28,70 %
- loyers et charges locatives	14 000 €	7 %
- travaux et fournitures	8 000 €	4 %
- Déplacements	3 400 €	1,70 %
- charges sociales personnelles	20 000 €	10 %
- frais divers et gestion	4 000 €	2 %
- leasing et/ou amortissement	8 000 €	4 %
Amortissement	2 000 €	1 %
Frais financiers	1 000 €	1 %
Bénéfice	72 600 €	36 %

et en % du CA (selon les données recueillies par le cabinet Prosanité).

L'ensemble de ces données aideront le praticien à faire ses choix et permettront à son conseil de réaliser en complément le compte de résultat prévisionnel sur trois ans, ainsi qu'un plan de trésorerie (modélisant l'état réel du compte bancaire professionnel).

Pour autant, les chiffres ne disent pas tout : ils ne feront pas le travail à la place du praticien et les projections ne se réalisent jamais parfaitement, mais ces études financières permettent au chirurgien-dentiste-futur entrepreneur - de valider la cohérence et la faisabilité de leur projet, d'être sensibilisé aux différents paramètres de son activité, et enfin de le rassurer avant le grand saut. ■