

Valider si l'ensemble des catégories de dépenses et revenus sont bien présentes

Saisir les données mois par mois

Valider les hypothèses d'encaissements et de décaissements

Analyser votre situation

ENTITA \$18,991

Cash flow

Net Rate 2,860.15 \$

\$37,010

Balance Ouverture						
Revenus	\$0.0	\$7.0	\$400.0	\$15,501.0	\$0.0	\$101.0
Dépenses	\$1.0		\$0.0	\$0.0	\$0.0	\$0.0
Investissements	\$0.0	\$0.0	\$4,601.0	\$14,499.0	\$100.0	\$299.0
Solde Période	-\$1.0	-\$7.0	\$4,593.0	\$19,092.0	\$19,192.0	\$19,491.0
Solde Cumulé	-\$1.0	-\$8.0	\$4,593.0	\$19,092.0	\$19,192.0	\$19,491.0
Burn Rate		-\$4.0	\$1,531.0	\$4,773.0	\$3,838.4	\$1,208.5

Paiements Clients et Fournisseurs						
Receivables	\$5,001.0	\$55,001.0	\$50,100.0	\$900.0	\$400.0	\$0.0
Payables	\$0.0	\$293.0	\$5,300.0	-\$5,501.0	\$0.0	\$390.0
Besoin de cash	-\$4,992.0	-\$54,708.0	-\$44,800.0	-\$6,001.0	-\$400.0	\$199.0

Gestion du Cash Flow

Les meilleures pratiques

Expert



Jean-François Côté

CFO intérim et entrepreneur

À la croisée des chemins entre le financier et les affaires, il est entrepreneur depuis l'âge de 17 ans. Passionné de startups en technologies, il carbure à la croissance accélérée des entreprises.

HIMALAYA CONSEIL inc.

Votre département finances et intelligence d'affaires

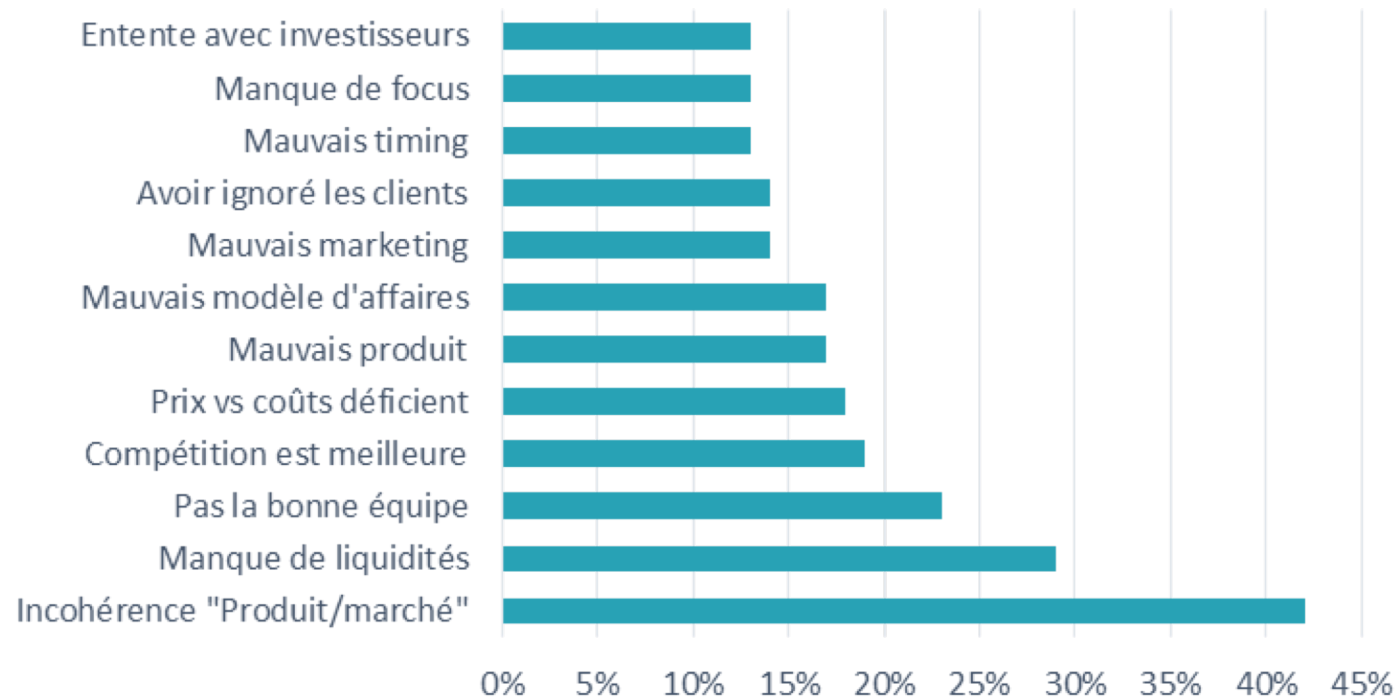
Notre équipe de financiers et de comptables vous aide à réaliser vos projets de croissance d'affaires dans toutes les phases de votre entreprise. Nous sommes votre coffre à outils pour la croissance!





Pourquoi parler de cashflow?

12 principales raisons de fermeture des PME¹



Régler les problèmes de cashflow est notre intervention la plus fréquente dans les PME !



Un cashflow au bout des doigts!

5 réponses à avoir en tout temps!

1. Combien d'argent avez vous dans votre compte bancaire?
2. Quel est votre marge de profit brute par vente?
3. Quel est votre seuil de rentabilité mensuel?
4. Combien dépensez-vous par mois? Salaire et dépenses.



5. Au final, combien de mois vous reste-t-il avant de manquer d'argent?



Les problèmes de cashflow : Pas seulement quand ça va mal!



Nouveau projet, trop de ventes!! Avez-vous bien prévu l'impact? :

- Des nouveaux employés
- Embauche de gestionnaires
- Nouveaux fournisseurs
- Nouvelles dépenses de formation etc
- De nouveaux locaux?
- Des imprévus de production
- Perte potentielle de productivité

Avez-vous les moyens pour faire face à votre croissance??

En exemple : Jouet ABC inc.

Jouet ABC connaît un succès monstre! Il a vendu 250 K \$ de jouets à un géant commercial!

- Aucun dépôt du géant commercial
- Commande 2 mois avant la livraison prévue
- 50 % en coût de production directe pour produire 25,000 unités
- Embauche d'une personne à 50 K \$ pour gérer la logistique
- 25 K \$ d'entreposage / livraison



50 K \$ de profits nets (20%!). Le projet est rentable! GO GO GO!

En exemple : Jouet ABC inc.

Mesurer l'impact :

- Le géant paie les fournisseurs 90 jours après la réception des marchandises
- Jouet ABC doit financer 171 K \$ avant de recevoir 1 seul \$
 - 5 mois de salaire (21 K \$)
 - La production (125 K \$)
 - L'entreposage et livraison (25 K \$)



Bonne nouvelle! 75% des toutous se vendent en 2 mois! Le géant commande 25,000 nouveaux toutous!



4 étapes importantes pour votre cashflow

1

ANTICIPER SON CASHFLOW

Avez-vous ou pire, allez vous avoir un problème de cashflow? Comment l'anticiper

2

LE BON OUTIL!

Avez-vous le bon outil de travail? Assurez-vous d'y voir clair!

3

TESTER SON CASHFLOW

Qu'arrive-t-il si ça ne se passe pas comme prévu? Avez-vous prévu en conséquence?

4

10 TRUCS POUR AMÉLIORER SON CASHFLOW

Maintenant que vous avez votre situation actuelle, comment l'améliorer?

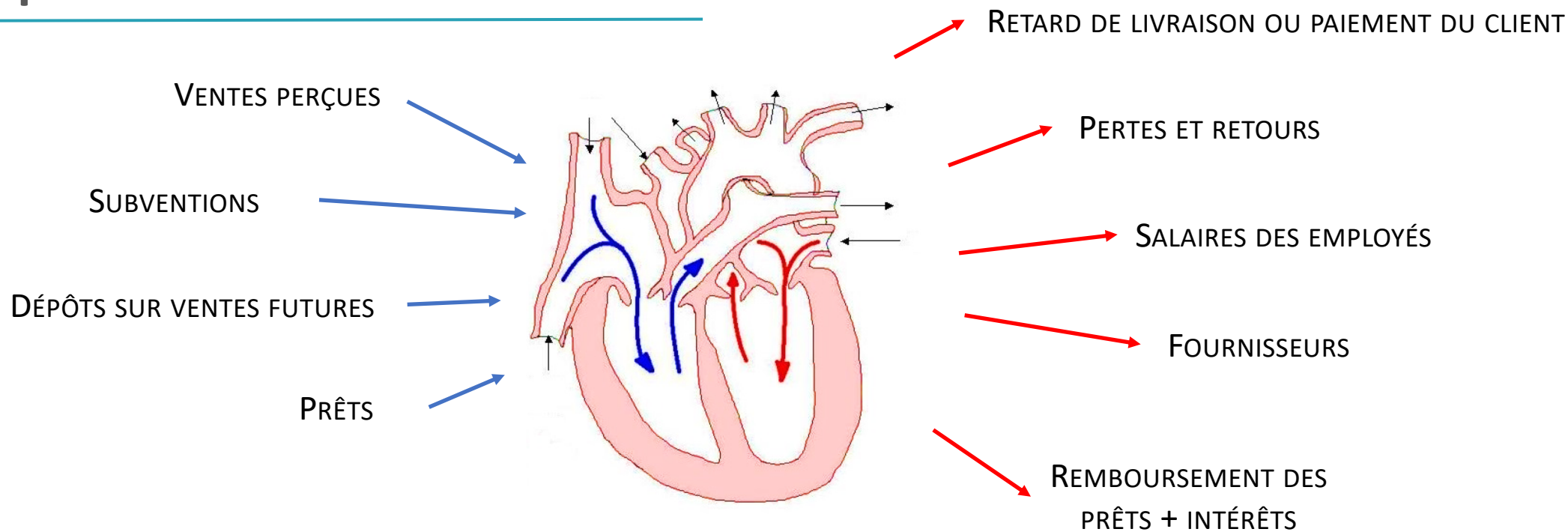


1

ANTICIPER SON CASHFLOW



Comprendre son cashflow!



Comme un cœur, il faut le bon équilibre!



Avez-vous un problème de cashflow?

Voici quelques indices qui ne mentent pas sur votre situation :

- Votre compte bancaire tend-t-il à diminuer sur une période de 3 mois?
- Pouvez-vous identifier facilement d'où vient votre variation (ie. Revenus)
- Misez-vous sur une augmentation des revenus pour survivre à long terme
- Misez-vous sur un prêt futur pour ne pas manquer d'argent?



Il ne faut pas attendre le problème mais bien l'anticiper!

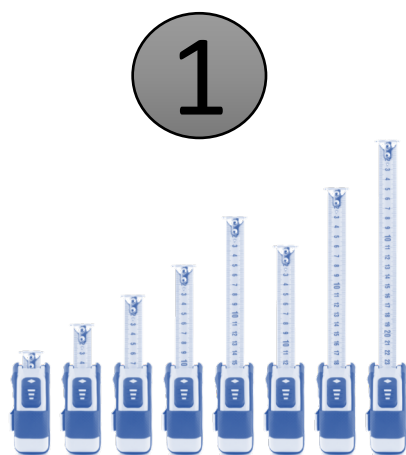
Il est beaucoup plus complexe de résoudre un problème de cashflow lorsqu'il est présent! Il faut l'anticiper et le corriger à l'avance.

- Quel est votre délai de recevables?
- Qu'arrive-t-il si vous n'avez pas de revenus pendant 1 mois?
- Pouvez-vous étirer certains comptes payables?
- Avez-vous des options de prêts financiers possibles?
- Quel est votre fonds de roulement?
- Avez-vous anticipé la saisonnalité?
- Vos besoins de stocks pour la période des fêtes?

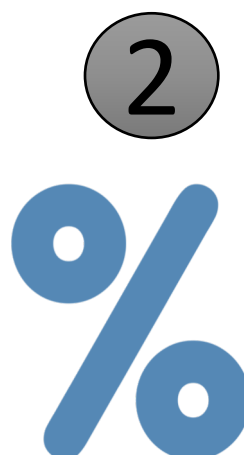
En conclusion, avez-vous identifié vos facteurs de risque?

N'oubliez pas votre ennemi caché : **LE TEMPS!**

Calculez votre ROI en \$\$\$ mais également en temps!



Mesurer votre
investissement



Calculer les
risques potentiels



Retour sur
investissement



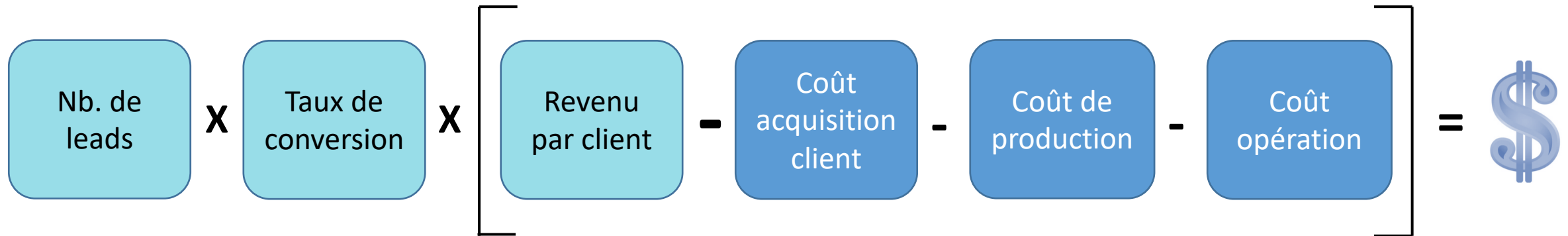
2

AVOIR LE BON
OUTIL!



Comprendre sa croissance!

Anticiper l'impact d'avoir du nouveau revenu! Connaître et modéliser la bonne equation de croissance!





Pour l'entreprise ou un projet... Il faut avoir le bon outil!

Pas besoin de complexité! Il vous faut seulement un outil efficace!

Etape 1	Charte de comptes	Valider si l'ensemble des catégories de dépenses et revenus sont bien présentes
Etape 2	Données	Saisir les données mois par mois
Step 3	Hypothèses	Valider les hypothèses d'encaissements et de décaissements
Step 4	Reporting	Analyser votre situation



Il faut pouvoir visualiser vos dépenses en détail! Mois ou semaine!

HIMALAYA CHARTRE DE COMPTES DONNEES HYPOTHESES DASHBOARD AIDE

Détails

Groupe	Item	Libelle	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 6		\$ 1.00		\$ 100.00									
COUTS_des_PRODUITS	Cout direct Produit 3		\$ 1.00		\$ 100.00									
DEPENSES_INDIRECTES	Honoraires Juridiques		\$ 1.00		\$ 100.00									
DEPENSES_INDIRECTES	Cout direct Service 9		\$ 1.00		\$ 100.00									
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 10		\$ 1.00		\$ 100.00									
REVENUS_de_SERVICES	Service B		\$ 1.00	#####	\$ 100.00									
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 12		\$ 1.00		\$ 100.00									
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 13		\$ 1.00		\$ 100.00	#####								
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 14		\$ 1.00		\$ 5 000.00									
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 15		\$ 1.00											
COUTS_des_SERVICES	Cout direct Service 16		\$ 1.00											
REVENUS_de_SERVICES	Service A		\$ 5 000.00			\$ 400.00			\$ 500.00					
COUTS_des_PRODUITS	Cout direct Produit 2			\$ 300.00				\$ 500.00			\$ 500.00			500.00 \$
INVESTISSEMENTS							\$ 400.00							



Vous devez pouvoir modifier des hypothèses pour tester les scénarios

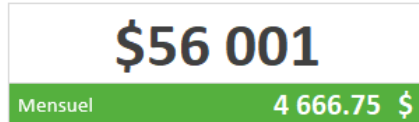
Hypothèses	Delai de Paiement
REVENUS_de_PRODUIITS	Mois de la dépense
REVENUS_de_SERVICES	Mois de la dépense +2
REVENUS_FINANCIERS	Mois de la dépense +2
COUTS_des_PRODUIITS	Mois de la dépense +1
COUTS_des_SERVICES	Mois de la dépense +1
DEPENSES_FINANCIERES	Mois de la dépense +1
DEPENSES_RH	Mois de la dépense
DEPENSES_INDIRECTES	Mois de la dépense +3
DEPENSES_MARKETING	Mois de la dépense +4
TAXES	Mois de la dépense +5
INVESTISSEMENTS	Mois de la dépense +6

Il est primordial d'être très précis dans vos hypothèses. Et soyez conservateurs!

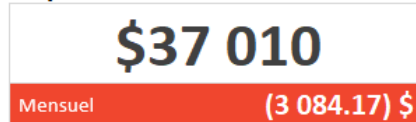
Vous devez pouvoir voir le résultat de manière précise et concise!



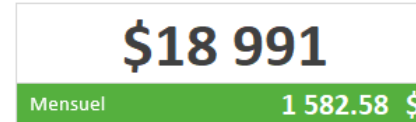
Revenus



Dépenses



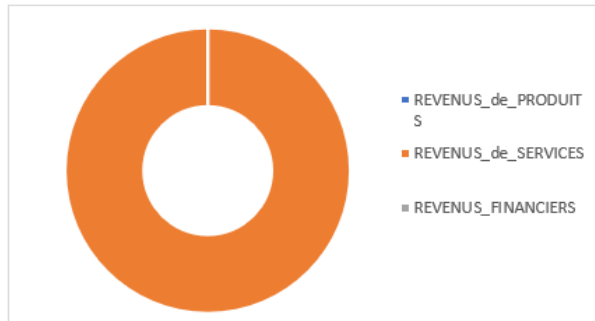
EBITDA



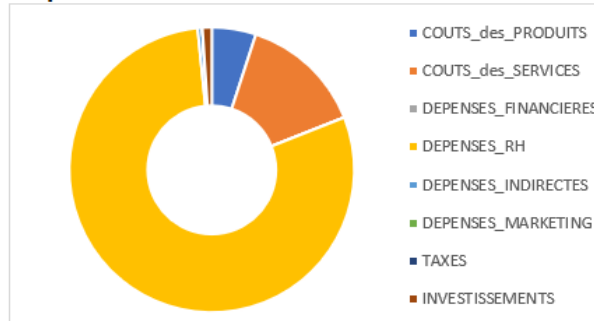
Burn Rate



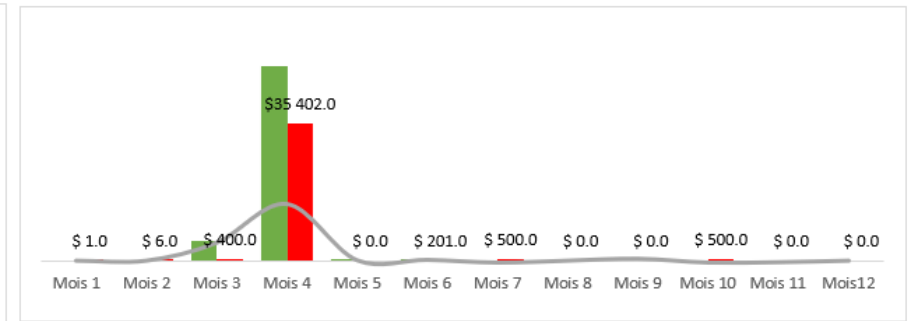
Revenus



Dépenses



Cash Flow





Vous n'avez pas d'outil?

Téléchargez notre outil gratuit sur:

himalaya-conseil.ca/gestion-du-cashflow-strategie-pme



3

TESTER & AJUSTER SON CASHFLOW





Tester les différents scénarios!

La seule garantie que vous avez c'est qu'il y aura des imprévus!! Alors prévoyez différents scénarios.

- Qu'arrive-t-il si votre coût de production augmente de 10% ?
- Qu'arrive-t-il si vos revenus diminuent de 22% ?
- Qu'arrive-t-il si la productivité de votre équipe est atteinte de 15% ?
- Ou encore si le financement que vous attendez n'entre pas?
- Qu'arrive-t-il si vos ventes prennent 6 mois de plus avant de prendre leur envol ?



Adapter selon votre réalité !

À toutes les semaines / mois, votre situation varie. Ajustez votre cashflow!





4

10 TRUCS POUR AMÉLIORER VOTRE CASHFLOW





10 trucs pour améliorer votre cashflow!

Voici 10 pistes pour améliorer votre cashflow :

- 1- Demande un dépôt à la signature de vos contrats
- 2- Prévoir des paiements par tranche lors de plus gros projets
- 3- Offrir des rabais pour paiement anticipé
- 4- Négocier vos termes de paiement fournisseur
- 5- Déboursier des salaires plus bas mais boni à la réussite.



10 trucs pour améliorer votre cashflow!

Voici 10 pistes pour améliorer votre cashflow :

- 6- Demander des congés de paiement à vos créanciers (dettes)
- 7- Renégocier votre bail / assurances / téléphones etc
- 8- Rechercher des subventions disponibles
- 9- Effectuer de l'affacturage
- 10- Financer avec EDC des projets d'exportation

Rencontrez notre équipe de finance et d'intelligence d'affaires



6596 rue Saint-Denis | Montréal | H2S 2R9 | 514.442.6461 | himalaya-conseil.ca