

PARTIR À SON COMPTE

MODULE 4 VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES

Quelle voie allez-vous emprunter lors de la phase de démarrage de votre entreprise? Donnez des détails.

▶

vosre OBJECTIF FINANCIER

Quel est votre objectif financier, c'est-à-dire combien de revenus nets votre entreprise doit-elle générer pour vous permettre de bien vivre?

▶

Quel est le délai idéal pour atteindre cet objectif? Et quel est le délai maximal, soit le moment où si les revenus ne sont pas au rendez-vous, vous n'aurez d'autre choix que de vous tourner vers un plan B, comme de trouver de nouveau un travail salarié?

▶

MODULE 4 VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES

Étape 1: Détails des dépenses anticipées

DÉPENSES ANTICIPÉES	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Loyer/hypothèque												
Taxes scolaires et municipales												
Assurances professionnelles												
Cotisations professionnelles												
Impressions (dépliants, etc.)												
Événements ou publicité												
Fournitures (papeterie, crèmes, etc.)												
Services professionnels (comptable, consultant, graphiste, etc.)												
TOTAL												

Étape 2: Calcul des tarifs à charger

Données

- ▶ Les revenus à générer cette année: \$ net. (A)
- ▶ Temps moyen requis pour une consultation (incluant le temps de préparation et la prise de notes): heures (B)
- ▶ Nombre de jours consacrés par semaine à votre entreprise: jours (C)
- ▶ Nombre de semaines: semaines (D)
- ▶ Nombre d'heures par jour: heures (E)
- ▶ % de la journée de travail consacré:
 - ▶ aux consultations en tant que telles: % du temps facturé (F)
 - ▶ au développement des affaires: % du temps
 - ▶ au marketing: % du temps
 - ▶ à l'administration: % du temps

1. Calcul du nombre d'heures facturables par année

Le nombre d'heures consacrées à l'octroi d'un service au client:

$$\left(\begin{array}{c} \text{nbre de jours} \\ \text{par semaine} \end{array} \right) \times \left(\begin{array}{c} \text{nbre de} \\ \text{semaines} \end{array} \right) \times \left(\begin{array}{c} \text{nbre d'heures} \\ \text{par jour} \end{array} \right) \times \left(\begin{array}{c} \% \text{ du temps} \\ \text{facturé par jour} \end{array} \right) = \boxed{} \text{ heures (G)}$$

(C) (D) (E) (F)

2. Calcul du nombre de consultations à offrir cette année

$$\left(\begin{array}{c} \text{nbre d'heures} \\ \text{facturables} \end{array} \right) \div \left(\begin{array}{c} \text{temps moyen} \\ \text{de consultation} \end{array} \right) = \boxed{} \text{ consultations (H)}$$

(G) (B)

3. Calcul du montant à facturer au client pour atteindre vos objectifs financiers

$$\left(\begin{array}{c} \text{revenus} \\ \text{souhaités} \end{array} \right) \div \left(\begin{array}{c} \text{nbre de} \\ \text{consultations} \end{array} \right) = \boxed{} \$$$

(A) (H)

4. Valider si vos tarifs sont raisonnables en fonction du marché

Vérifiez ce que chargent les autres professionnels dans votre région, dans un créneau similaire. Si ce n'est pas le cas, rectifiez le tir en modifiant à la baisse les revenus générés par les consultations et/ou le temps consacré à offrir des services.

MODULE 4 VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES

Étape 3: Détails des revenus anticipés

REVENUS ANTICIPÉES	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
A: Nombre de consultations anticipées ✕												
B: Honoraires par client												
A x B = Revenus provenant des consultations +												
Autres revenus (vente de produits, etc.)												
TOTAL												

MODULE 4 VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES

Résumé des projections mensuelles

PROJECTIONS ANTICIPÉES	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
Total des dépenses anticipées						
Total des revenus anticipés						
Profit (perte)						

PROJECTIONS ANTICIPÉES	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE
Total des dépenses anticipées						
Total des revenus anticipés						
Profit (perte)						