WORKBOOK FLTP

FLTP

CASH CONTROL

objectif et trésorerie

Fini de piloter à l'aveugle. Sache exactement combien vendre pour atteindre ton objectif.

Ton objectif de chiffre d'affaires, le nombre de ventes qu'il te faut et ta trésorerie suivie mois après mois.

par Aurélie Alama
Conseillère de dirigeants · Femme d'affaires · Auteure

Tu n'es pas née pour vivre une vie ordinaire car tu es extraordinaire

PARTIE 1

Le cours

Les chiffres que toute CEO regarde chaque mois, et comment passer d'un objectif à des actions concrètes.

Ton compte bancaire ne te dit pas tout

Beaucoup d'entrepreneures regardent leur solde bancaire pour savoir si « ça va ». Mais un compte bien rempli peut cacher un business qui perd de l'argent, et un compte presque vide peut appartenir à un business rentable qui attend ses paiements. Pour piloter, trois chiffres suffisent, à condition de les regarder chaque mois.

Les 3 chiffres à suivre

1. **Le chiffre d'affaires encaissé.** L'argent réellement entré sur ton compte professionnel, hors taxes. Une vente promise ou facturée mais non payée ne compte pas encore.
2. **Le résultat du mois.** Ton chiffre d'affaires moins tes charges et ta rémunération. C'est lui qui dit si ton business est rentable.
3. **La trésorerie.** L'argent disponible à un instant donné. C'est elle qui dit si tu peux tenir, investir ou dormir tranquille. Repère : garde au moins 3 mois de charges et de rémunération d'avance.

De l'objectif aux actions

Un objectif de chiffre d'affaires ne sert à rien s'il reste un chiffre. Il devient utile quand tu le traduis en ventes, puis en conversations. Le raisonnement est toujours le même : **objectif annuel, puis répartition entre tes offres, puis nombre de ventes, puis nombre de personnes à qui présenter ton offre.**

EXEMPLE

Lina, créatrice de bijoux, vise 60 000 € sur 12 mois, soit 5 000 € par mois. La moitié doit venir de ses bijoux sur mesure à 350 €, 30 % de ses parures à 90 € et 20 % de ses boucles d'oreilles à 25 €.

Elle doit donc vendre sur l'année **86 bijoux sur mesure, 200 parures et 480 paires de boucles d'oreilles**, soit environ 64 ventes par mois. Si une personne sur dix achète après avoir découvert ses créations, elle doit les montrer à **environ 640 personnes chaque mois**.

Ce chiffre montre tout de suite où agir : vendre plus de pièces sur mesure, mieux convertir, ou se faire connaître de plus de monde.

Les erreurs qui font perdre le contrôle

- **Mélanger argent personnel et professionnel.** Impossible de savoir ce que ton business rapporte vraiment.
- **Regarder tes chiffres seulement quand ça va mal.** À ce moment-là, tu n'as plus le temps de corriger.
- **Fixer un objectif sans le répartir entre tes offres.** Tu ne sais pas quoi vendre, ni combien.
- **Tout miser sur une offre à petit prix.** Il faut alors un volume de ventes que ton audience ne peut pas suivre.

Ton rituel mensuel de 10 minutes

1. Choisis une date fixe, par exemple le premier lundi du mois.
2. Note ton chiffre d'affaires encaissé, tes charges payées et ta rémunération versée.
3. Regarde l'écart avec ton objectif et ta trésorerie.
4. Prends une seule décision pour le mois qui commence, et note-la.

Ce que te coûte un client

Si tu dépenses 300 € de publicité par mois et que tu gagnes 6 nouveaux clients, chaque client t'a coûté 50 €. C'est ton **coût d'acquisition**. Compare-le à ce qu'un client te rapporte sur un an : son panier moyen multiplié par son nombre d'achats. Tant qu'un client rapporte au moins 3 fois ce qu'il coûte, ton acquisition est saine. En dessous, tu achètes ton chiffre d'affaires trop cher.

Les indicateurs qui comptent

- **Le panier moyen :** ton chiffre d'affaires divisé par le nombre de ventes. Il dit combien te rapporte un client à chaque achat.
- **Le taux de conversion :** la part des personnes qui achètent après avoir découvert ton offre.
- **Le coût d'acquisition :** ce que tu dépenses (publicité, salons, cadeaux, temps) pour obtenir un nouveau client.
- **La marge :** ce qui reste de ton chiffre d'affaires une fois les coûts directs payés.
- **Le point mort :** le chiffre d'affaires à partir duquel tu couvres toutes tes charges. Au-delà, tu gagnes de l'argent.
- **Le délai de paiement :** le temps entre ta facture et l'argent sur ton compte. Plus il est long, plus ta trésorerie souffre.

Les 4 leviers pour augmenter ton chiffre d'affaires

Ton chiffre d'affaires, c'est **nombre de clients × panier moyen × nombre d'achats par client**. Pour le faire grandir, tu as 4 leviers : plus de clients, un panier plus élevé, des clients qui reviennent plus souvent, et ton prix.

La formule de ton chiffre d'affaires

Nombre de clients (levier 1) × **Panier moyen** (levier 2) × **Achats par client** (levier 3) = **Chiffre d'affaires**

Le 4e levier, ton prix, multiplie tout le reste. Une petite hausse sur chaque levier se cumule.

EXEMPLE

Une créatrice a 40 clients par an, avec un panier moyen de 150 € et 2 achats par client : 12 000 € de chiffre d'affaires.

Si elle progresse de 10 % sur chacun des trois premiers leviers (44 clients, 165 € de panier, 2,2 achats), son chiffre d'affaires passe à **15 972 €**. C'est 33 % de plus, sans rien révolutionner.

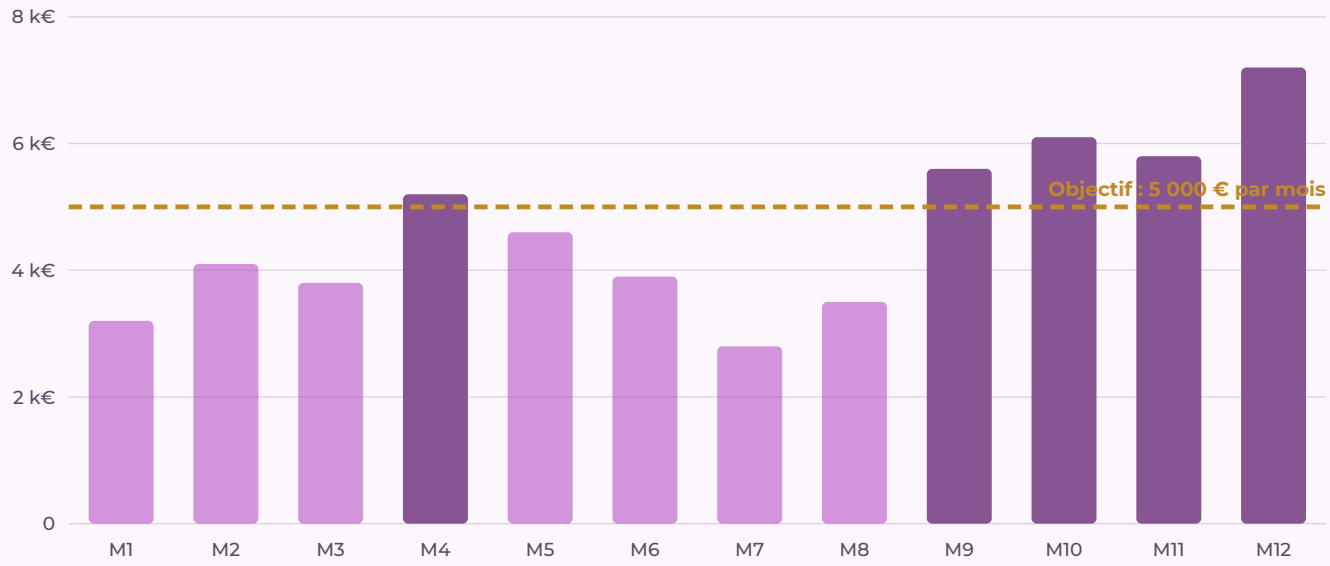
Protéger ta trésorerie

- **Demande un acompte** à la commande : 30 à 50 % selon ton activité.
- **Propose un paiement en plusieurs fois** plutôt qu'une remise : tu gardes ton prix et tu facilites la décision.
- **Relance tes factures dès le lendemain de l'échéance**, puis 7 jours après. Une relance polie et rapide est normale, pas agressive.
- **Constitue une réserve** d'au moins 3 mois de charges et de rémunération, sur un compte séparé.
- **Anticipe les gros paiements** de l'année (impôts, cotisations, stock, matériel) en mettant de côté chaque mois.

L'IDÉE À RETENIR

Ce qui se mesure s'améliore. Ce qui ne se mesure pas se subit.

Exemple : l'année de Lina, créatrice de bijoux



Lina visait 60 000 € sur l'année et en a encaissé **55 800 €, soit 93 %**. Les barres claires montrent les mois sous l'objectif. Les mois 6 à 8, l'été, sont les plus faibles : c'est là qu'elle doit préparer une collection ou une offre à l'avance. Les 4 derniers mois dépassent l'objectif grâce aux fêtes. Sans ce graphique, elle aurait cru à une mauvaise année au mois d'août.

Ce que font les marques qui réussissent

CAS RÉEL : SPANX

Sara Blakely lance Spanx en 2000 avec ses économies personnelles, environ 5 000 dollars. Elle fait grandir son entreprise avec ses propres ventes et reste seule propriétaire pendant plus de vingt ans, avant de faire entrer un investisseur en 2021.

Ce que tu peux en retenir : quand tu connais tes chiffres et que tu pilotes ta trésorerie, ce sont tes ventes qui financent ta croissance. Tu gardes le contrôle de ton entreprise.

À RETENIR : CHIFFRE D'AFFAIRES N'EST PAS TRÉSORERIE

Beaucoup d'entreprises qui vendent bien ferment quand même, parce que l'argent arrive trop tard : factures payées en retard, stock acheté trop tôt, impôts oubliés. **On ne paie pas ses factures avec son chiffre d'affaires, mais avec l'argent disponible sur son compte.** C'est pour ça que ce workbook suit tes encaissements, et pas seulement tes ventes.

PARTIE 2

L'exercice

À toi de jouer. Remplis chaque étape avec tes vrais chiffres et tes vraies réponses : c'est ce qui rend ton workbook utile.

COMMENT UTILISER CE WORKBOOK

- Pas besoin d'imprimer : ouvre ce PDF sur ton ordinateur avec Adobe Acrobat Reader (gratuit), clique dans une case blanche et écris. Tu peux aussi l'imprimer si tu préfères le papier.
- Les cases violettes se calculent toutes seules dès que tu remplis les autres. Tape uniquement des chiffres, sans le symbole €.
- Passe d'une case à la suivante avec la touche Tab. Dans les grandes cases, la touche Entrée crée une nouvelle ligne.
- Enregistre ton fichier à chaque séance (Fichier, puis Enregistrer) pour retrouver tes réponses. Sur Mac, Aperçu permet de remplir, mais sans les calculs. Sur téléphone ou tablette, utilise l'application Adobe Acrobat Reader.

TON PARCOURS

- Séance 1, 45 minutes : le cours et l'exemple d'année de Lina.
- Séance 2, 1 heure : étapes 1 à 4, ton objectif, tes offres et ton point de départ.
- Séance 3, 1 heure 30 : étapes 7 à 13, tes leviers, ton budget, tes encaissements, ta réserve et ton plan.
- Chaque fin de mois, 10 minutes : ton tableau de bord (étape 5).
- Chaque trimestre, 1 heure : ton bilan (étape 6). En fin d'année : l'étape 14, puis ta prochaine décision.

TU N'AS PAS ENCORE LANCÉ TON ACTIVITÉ ? VOICI COMMENT UTILISER CE WORKBOOK

- Utilise ce workbook comme un prévisionnel : ton objectif de la première année, les ventes nécessaires, tes dépenses de démarrage.
- Note toutes les dépenses de lancement, même petites : matériel, site, logo, stock, assurance, formation. Elles s'additionnent vite.
- Avant de quitter un emploi ou de tout miser sur ton projet, constitue si tu le peux une réserve personnelle de quelques mois de dépenses.
- Dès ta première vente, remplis le tableau de bord chaque mois. Les bons réflexes se prennent dès le premier euro.

Les 16 dépenses qu'on oublie le plus souvent

Coche chaque ligne que tu as bien intégrée dans ton budget de charges. Celles qu'on oublie sont celles qui créent les mauvaises surprises.

- [ ] Les cotisations sociales et les impôts sur ton bénéfice
- [ ] La TVA, si tu y es assujettie
- [ ] L'assurance professionnelle
- [ ] Le comptable ou le logiciel de comptabilité
- [ ] Les frais bancaires et les commissions de paiement (PayPal, terminal de carte)
- [ ] Les abonnements : logiciels, applications, hébergement du site
- [ ] Le nom de domaine et la messagerie professionnelle
- [ ] La publicité et la mise en avant sur les réseaux
- [ ] Le matériel, son renouvellement et ses réparations
- [ ] Les frais de déplacement
- [ ] Les formations pour continuer à progresser
- [ ] Les emballages, l'impression et les frais d'envoi
- [ ] Les cadeaux clients et les échantillons
- [ ] Les invendus, les retours et les erreurs de commande
- [ ] Ta propre rémunération, à prévoir comme une charge
- [ ] Ta réserve de sécurité

Ton rituel de fin de mois est expliqué dans le cours. Voici à quoi il ressemble une fois rempli.

Exemple rempli : le mois de mars de Lina

	Exemple
Objectif du mois	5 000 €
Encaissé	3 800 €, soit 76 % de l'objectif
Charges du mois	1 450 €
Ce qui reste	2 350 € avant sa rémunération
Factures en attente	2 commandes de boutiques, 640 € au total, relancées le 31
Sa décision	Préparer dès maintenant la collection de la fête des mères, pour compenser un printemps plus calme.

1 Ton objectif de chiffre d'affaires

Le montant hors taxes que tu veux encaisser sur les 12 prochains mois. Choisis un chiffre ambitieux mais que tu peux expliquer.

Objectif de chiffre d'affaires sur 12 mois		€
Soit, par mois		€
Soit, par semaine		€

Pourquoi ce chiffre compte pour toi

Exemple : me verser 3 000 € par mois et constituer ma réserve avant l'été.

2 Ton mix d'offres

Répartis ton objectif entre tes offres. Le total des parts doit faire 100 %. Le workbook calcule le nombre de ventes nécessaires.

Offre	Prix HT (€)	Part de l'objectif (%)	CA visé (€)	Ventes sur 12 mois	Ventes par mois
Total					

Exemple rempli : les offres de Lina

Offre	Prix HT	Part de l'objectif	CA visé	Ventes sur 12 mois	Ventes par mois
Bijoux sur mesure	350 €	50 %	30 000 €	86	7,2
Parures	90 €	30 %	18 000 €	200	16,7
Boucles d'oreilles	25 €	20 %	12 000 €	480	40

3 Ton entonnoir de vente

Les ventes ne tombent pas du ciel : elles viennent des conversations. Calcule combien de personnes tu dois rencontrer.

Sur 100 personnes à qui tu présentes ton offre, combien achètent ? %
Si tu ne sais pas, commence avec 10 %, puis ajuste avec tes vrais chiffres.

Personnes à qui présenter ton offre chaque mois ..... pers.

Soit, chaque semaine ..... pers.

Où vas-tu trouver ces personnes ?
Réseaux sociaux, recommandations, événements, partenariats, newsletter, prospection directe.

4 Ton point de départ

Ta situation de trésorerie aujourd'hui, avant de commencer le suivi.

Trésorerie disponible sur ton compte professionnel aujourd'hui ..... €

Charges mensuelles moyennes ..... €

Rémunération mensuelle que tu te verses ..... €

Nombre de mois que ta trésorerie peut couvrir sans aucune vente ..... mois

> *Repère : vise au moins 3 mois de charges et de rémunération en trésorerie. C'est ce qui te permet de décider sans pression.*

5 Ton tableau de bord 12 mois

Écris le nom du mois en haut de chaque colonne. À chaque fin de mois, note ce que tu as réellement encaissé et payé. Le reste se calcule tout seul.

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	Total
Nom du mois													
CA encaissé													
Nombre de ventes													
Charges payées													
Rémunération versée													
Résultat du mois													
Trésorerie fin de mois													
Objectif de CA													
Écart avec l'objectif													

> *Le résultat du mois et la trésorerie partent de ton point de départ (étape 4). Un écart négatif n'est pas un échec : c'est une information. Regarde quelle offre ou quelle action a manqué.*

Mes remarques sur l'année

6 Ton bilan trimestriel

Tous les 3 mois, prends une heure pour regarder tes chiffres et décider de la suite. Les montants se remplissent depuis ton tableau de bord.

Trimestre 1 · mois 1 à 3

Chiffre d'affaires du trimestre ..... €

Objectif du trimestre ..... €

Écart ..... €

Ce qui a marché

Ce que j'arrête

Ma décision pour le trimestre suivant

Trimestre 2 · mois 4 à 6

Chiffre d'affaires du trimestre ..... €

Objectif du trimestre ..... €

Écart ..... €

Ce qui a marché

Ce que j'arrête

Ma décision pour le trimestre suivant

Trimestre 3 · mois 7 à 9

Chiffre d'affaires du trimestre ..... €

Objectif du trimestre ..... €

Écart ..... €

Ce qui a marché

Ce que j'arrête

Ma décision pour le trimestre suivant

Trimestre 4 · mois 10 à 12

Chiffre d'affaires du trimestre ..... €

Objectif du trimestre ..... €

Écart ..... €

Ce qui a marché

Ce que j'arrête

Ma décision pour le trimestre suivant

7 Tes 4 leviers

Mesure ce que changerait une petite progression sur chaque levier en même temps.

Nombre de clients sur 12 mois		clients
Panier moyen (montant moyen d'un achat)		€
Nombre d'achats par client sur 12 mois		achats
Ton chiffre d'affaires actuel		€
Progression visée sur chacun des 3 leviers		%
Nouveau nombre de clients		clients
Nouveau panier moyen		€
Nouveau nombre d'achats par client		achats
Ton nouveau chiffre d'affaires		€
Ce que tu gagnes en plus		€

Le levier sur lequel j'agis en premier, et comment

8 Ton budget de charges annuel

Note le montant mensuel de chaque poste. Le workbook calcule l'année.

Poste	Par mois (€)	Sur l'année (€)
Local, bureau ou coworking		
Logiciels et abonnements		
Téléphone et internet		
Assurances		
Banque et frais de paiement		
Comptabilité		
Publicité		
Déplacements		
Formation		
Matériel		
Sous-traitance et prestataires		
Autres charges		
Total		

Dépenses ponctuelles de l'année (matériel, salon, stock...) ..... €

Ton budget total de l'année ..... €

À mettre de côté chaque mois pour les couvrir ..... €

9 Ton suivi des encaissements

Note chaque facture envoyée. Relance dès le lendemain de l'échéance.

Client	N° de facture	Montant (€)	Échéance	Date de relance	Payée

Total facturé sur cette page ..... €

10 Ta réserve de sécurité

Calcule le montant de ta réserve et le temps qu'il te faut pour la constituer.

Ta réserve cible : 3 mois de charges et de rémunération *Calculée à partir de ton point de départ (étape 4).*		€
Montant déjà mis de côté		€
Montant que tu mets de côté chaque mois		€
Nombre de mois pour atteindre ta réserve		mois

Le compte sur lequel je place ma réserve et la date de mon premier virement

11 Ton coût d'acquisition

Vérifie que tes clients te rapportent plus qu'ils ne te coûtent.

Ce que tu dépenses par mois pour trouver des clients (publicité, salons, outils)		€
Nouveaux clients obtenus par mois		clients
Ton coût d'acquisition par client		€
Ce qu'un client te rapporte sur un an (panier moyen × achats) *Calculé à partir de l'étape 7.*		€
Un client te rapporte ce nombre de fois ce qu'il te coûte		x

> *Repère : au-dessus de 3, ton acquisition est saine. En dessous, réduis tes dépenses, augmente ton panier ou fais revenir tes clients.*

12 Ton calendrier des grosses dépenses

Anticipe les paiements importants de l'année pour ne pas être prise de court.

Mois	Dépense prévue (impôts, cotisations, stock, matériel…)	Montant (€)
Total		

À mettre de côté chaque mois pour être prête ..... €

13 Ton plan d'action par trimestre

Un objectif, une offre à pousser et 3 actions par trimestre.

	Objectif de CA (€)	Offre à pousser	Mes 3 actions prioritaires
Trimestre 1			
Trimestre 2			
Trimestre 3			
Trimestre 4			

14 Ton bilan de fin d'année

À remplir à la fin des 12 mois, avant de fixer ton prochain objectif.

Chiffre d'affaires encaissé sur 12 mois *Repris de ton tableau de bord.*		€
Ton objectif de départ		€
Objectif atteint à		%
Trésorerie en fin d'année		€

L'offre qui a le mieux marché, et pourquoi

Ce qui m'a coûté le plus cher cette année (argent, temps, énergie)

Mon plus grand apprentissage

Mon objectif de chiffre d'affaires pour l'an prochain

Ma réserve visée

Ton pilotage en un coup d'œil

Cette page reprend automatiquement tes chiffres clés. Regarde-la en début de mois, avant de prendre une décision.

Ton objectif de chiffre d'affaires sur 12 mois		€
Soit, par mois		€
Ventes à faire chaque mois, toutes offres confondues		ventes
Personnes à qui présenter ton offre chaque mois		pers.
Ton budget de charges annuel		€
Ta réserve cible		€
Mois pour l'atteindre		mois
Ton coût d'acquisition par client		€
Ce qu'un client te rapporte sur un an		€
Ce que tes 4 leviers peuvent te faire gagner en plus		€

Ma priorité pour les 3 prochains mois

PARTIE 3

Et après ? Ta prochaine décision

Réponds à 2 questions simples, trouve la ligne qui te correspond et lis la décision à prendre. Puis passe à l'action.

Regarde ton chiffre d'affaires des 3 derniers mois par rapport à ton objectif, puis le nombre de mois que ta trésorerie peut couvrir.

Étape 1 : réponds à ces 2 questions

1. **Ton chiffre d'affaires par rapport à l'objectif** : en dessous, ou atteint ou dépassé ?
2. **Ta trésorerie** : moins de 3 mois, ou 3 mois ou plus ?

Étape 2 : trouve la ligne qui correspond à tes 2 réponses, et lis ta décision

1 Ton chiffre d'affaires par rapport à l'objectif : en dessous 2 Ta trésorerie : moins de 3 mois	**PRIORITÉ AUX VENTES** Mets en pause toute dépense non essentielle. Concentre-toi sur l'offre qui se vend le plus vite et relance cette semaine tes anciens clients et tes prospects. **Workbook conseillé : 30 JOURS POUR VENDRE**
1 Ton chiffre d'affaires par rapport à l'objectif : en dessous 2 Ta trésorerie : 3 mois ou plus	**AJUSTE LA MACHINE** Tu as le temps de corriger. Regarde ton entonnoir : te manque-t-il des personnes à qui présenter ton offre, ou est-ce la conversion qui coince ? Teste une seule action pendant 30 jours. **Workbook conseillé : SOLD OUT**
1 Ton chiffre d'affaires par rapport à l'objectif : atteint ou dépassé 2 Ta trésorerie : moins de 3 mois	**SURVEILLE LES ENCAISSEMENTS** Tu vends, mais l'argent ne reste pas. Relance les impayés, demande des acomptes et revois tes charges et ton prix. **Workbook conseillé : PRIX ASSUMÉ**
1 Ton chiffre d'affaires par rapport à l'objectif : atteint ou dépassé 2 Ta trésorerie : 3 mois ou plus	**INVESTIS ET ACCÉLÈRE** Ton business tient ses objectifs et a des réserves. Investis dans ce qui fait grandir : visibilité, délégation, nouvelle offre. Puis relève ton objectif.

Ta décision

Ma situation : la ligne qui me correspond

Pourquoi je suis dans cette situation

La décision que je prends

Mes 3 prochaines actions

Mon action	Échéance	Fait

Tes chiffres te parlent.

Une CEO ne pilote pas au ressenti. Dix minutes par mois sur ce tableau de bord valent mieux que des heures d'inquiétude. Regarde, décide, avance.

Tu n'es pas née pour vivre une vie ordinaire car tu es extraordinaire

POUR ALLER PLUS LOIN

Ne t'arrête pas en si bon chemin.

TON PROCHAIN WORKBOOK

PRIX ASSUMÉ

Arrête de brader ton talent. Fixe enfin le prix qui te paie vraiment.

Tes chiffres te disent combien vendre. Vérifie maintenant que chaque vente te rapporte assez.

LE KIT DE LA DIRIGEANTE

Les 7 workbooks, un pour chaque besoin.

Dans l'ordre où on construit un business. Celui que tu viens de terminer est coché.

☐ **DANS LE MILLE**	Je veux savoir à qui vendre
☐ **SOLD OUT**	Je veux une offre claire
☐ **PRIX ASSUMÉ**	Je veux fixer le bon prix
☐ **SIGNATURE**	Je veux une marque qu'on reconnaît
☐ **30 JOURS POUR VENDRE**	Je veux savoir quoi publier pour vendre
☑ **CASH CONTROL**	Je veux savoir ce que je gagne et ce que je garde
☐ **DÉCISION BOARD**	Je veux arrêter d'hésiter et tenir mes décisions

Clique ici pour découvrir le Kit de la Dirigeante et chaque workbook.

Pour commander un workbook ou poser une question :

contact@femmeliberetonpotentiel.com