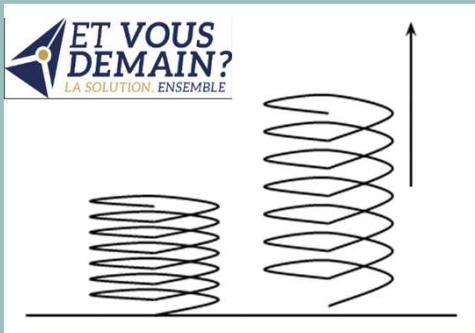


FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés
PAYS DE LA LOIRE

Nantes
Métropole



PILOTER SON ACTIVITE EN TEMPS DE CRISE

ESS NANTES FACTORY
Le 30 Avril 2020

AU PROGRAMME

En conclusion...

- 01 Les 3 temps de la crise**
- 02 Etape 1 : les mesures d'urgence**
- 03 Etape 2 : le pilotage**
- 04 Etape 3 : les opportunités**

Pas de visibilité, ni de certitudes : « On ne sait pas! »

Scénariser à court terme, à moyen terme (Plan de trésorerie)

Piloter ses richesses (Humaines et financières)

Décider et actionner

Communiquer

Rêver – Dessiner son Horizon

EN CONCLUSION

ESS NANTES FACTORY

Le 30 Avril 2020

LES 3 TEMPS DE LA CRISE



ETAPE 1 - TRES COURT TERME

MARS-
AVRIL
2020

3/6
MOIS

ETAPE 3 - MOYEN TERME

6/12
MOIS

ETAPE 2 - COURT TERME

QUESTION 1

**QUELLES MESURES AVEZ-VOUS MIS EN PLACE
DES LE 16 MARS?**



ETAPE 1 : LES MESURES D'URGENCE

QUESTION CLE :
COMMENT EST MA TRESORERIE
EN ENTRANT DANS LA CRISE? :
SAINE, FRAGILE, TENDUE?

ACTIONS

Chômage partiel, télétravail, arrêt

Report de charges sociales

Report des échéances d'emprunt

Point sur la trésorerie

Point avec les banques

OBJECTIFS

Sécuriser les salariés

Sécuriser les salaires

Protéger la structure

Protéger le dirigeant

QUESTION 2

**PENSEZ-VOUS QUE L'ACTIVITE REPARTIRA
AVANT L'ÉTÉ?**



ETAPE 2 : LE PILOTAGE

ACTIONS

Analyser sa situation financière
Construire un plan de trésorerie
Revoir son budget prévisionnel
Ecouter (Client, fournisseurs)
Communiquer en interne
Communiquer en externe
...

OBJECTIFS

Mesurer la situation
Construire ses scénarios (2 scénarios max)
Bâtir un plan d'actions (3 actions max)
Sécuriser sa trésorerie (Financements)

OUTIL DE PILOTAGE : LE PLAN DE TRESORERIE

PLAN DE TRESORERIE PREVISIONNEL	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
Entrées :																
Clients TTC	0	0	0	0	0											
Autres créances	0	0	0	0												
Capital, apports divers, subventions	0	0	0	0	0											
Remboursement crédit de TVA	0	0	0	0	0											
Emprunts	0	0	0	0	0											
Résultat exceptionnel	0	0	0	0	0											
CICE / CIA	0	0	0	0	0											
Total encaissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sorties :																
Achats TTC	0	0	0	0	0											
Frais généraux TTC	0	0	0	0	0											
TVA à payer	0	0	0	0	0											
Salaires + charges sociales		0	0	0	0											
Investissements TTC	0	0	0	0	0											
Reprise de stock et en-cours	0	0	0	0	0											
Remboursement d'emprunts	0	0	0	0	0											
Impôts et taxes	0	0	0	0	0											
Div. & Intéres. & intérêt sur T.P.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres (dont dettes fisc. & soc. N - 1)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total décaissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solde mensuel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solde initial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solde cumulé	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

PILOTAGE PAR LA TRESORERIE

CE QUE JE SUBIS?

Baisse de **chiffre d'affaires**

Délai de règlement **clients**

Impayés **clients**

SUR QUOI JE PEUX AGIR?

Développement **commercial** (Clients, produits, ...)

Maîtrise des **achats et des stocks**

Négociation **délai fournisseurs**

Report de **charges sociales**

Organisation (Heures, chômage partiel, ...)

Révision des **investissements**

Recouvrement créances **clients**

Financement du **poste clients**

PILOTAGE

J'AGIS SUR LES CLIENTS :

- Proximité avec les clients cibles, proches (Relationnel)
- Budget communication ciblé?
- Base de données clients
- Révision des prix?
- Révision des offres?
- Négociation des délais de règlement?
- Qui décide?

= Plan d'action clients

PILOTAGE

J'AGIS SUR LES FOURNISSEURS :

- Fournisseurs stratégiques
- Négociation des délais de règlement
- Définir qui suit les stocks
- Suivi des stocks stratégiques,...
- Qui achète?

Enjeu : maîtriser les sorties de trésorerie

2 SCENARIOS DE TRESORERIE

Un scénario dégradé

En tenant compte de la réalisation des commandes en cours

En tenant compte de la date de reprise (Probable)

En tenant compte d'une baisse des ventes

...

Enjeu : estimer le pic de besoin de trésorerie et activer tous les leviers de financement possibles

Un scénario hyper dégradé

En tenant compte d'un décalage de la reprise

En tenant compte d'une reprise commerciale + lente

En tenant compte d'une reprise interne + lente

LE PILOTAGE

REGLE D'OR : LE PLAN DE TRESORERIE EST INEXACT!

- Suivi hebdomadaire du plan de trésorerie
- Rapprocher le réel du prévisionnel :
 - Mesure des décalages d'entrées / de sorties
 - Impact sur le solde de trésorerie
 - Actions immédiates

LE PILOTAGE

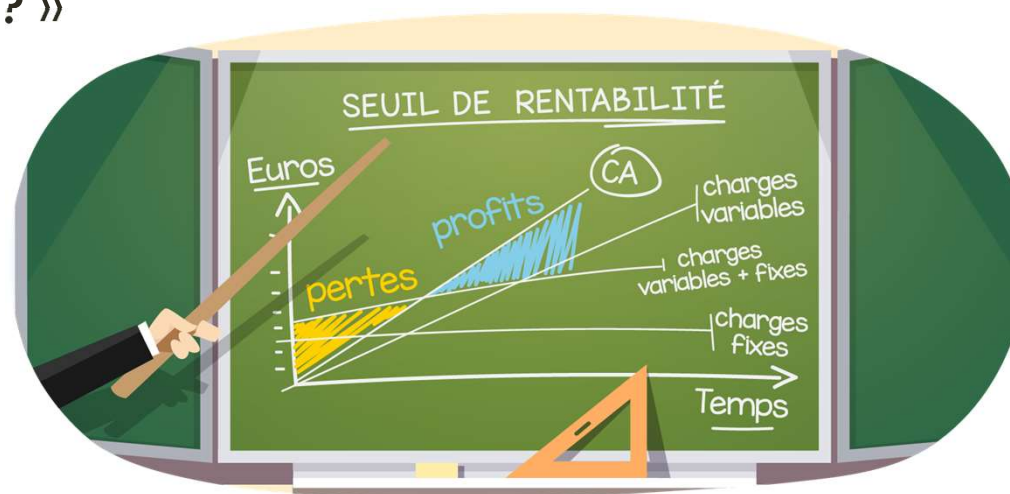
ASTUCES & CONSEILS

- Plan de trésorerie : un Outil Excel suffit!
- Sans hésiter, appuyez-vous sur vos partenaires

LE PILOTAGE

BONUS : LE SEUIL DE RENTABILITE

Pour le second semestre 2020, faites estimer le seuil de rentabilité : « **Combien me coûte ce que je vends?** »

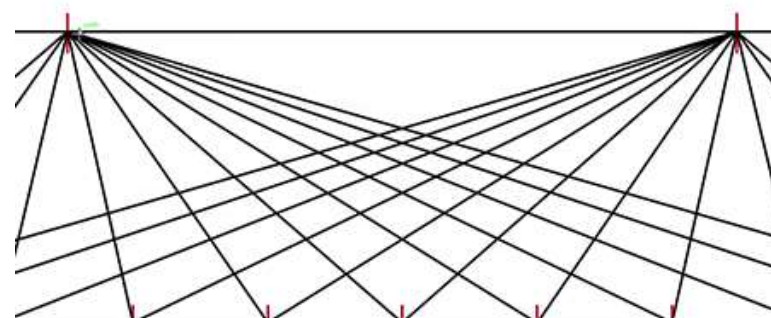


CONDITIONS DE RÉUSSITE

- Se concentrer sur le très court terme et sécuriser les salaires et la trésorerie
- Suivre le plan d'action
- Mettre en place les outils de pilotage nécessaires et s'y tenir dans la durée (BP, plan de trésorerie)
- Interroger l'organisation en continu
- Lever des financements et préparer la sortie de crise
- Vous appuyer sur vos partenaires clés

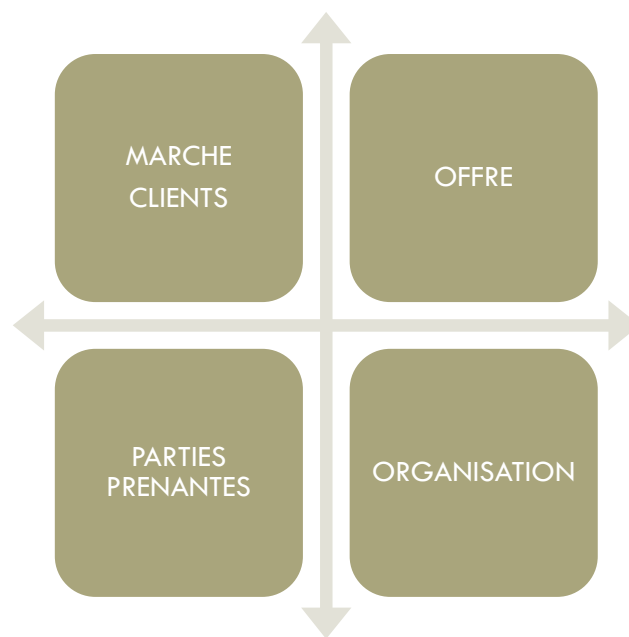
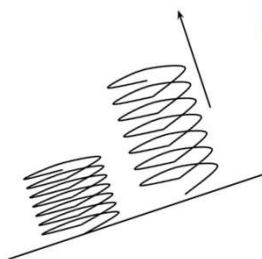
QUESTION 3

**AVEZ-VOUS IMAGINE QUELLES OPPORTUNITES
PEUVENT S'OFFRIR A VOUS, EN REBOND?**



ETAPE 3 : LES OPPORTUNITES

RELANCE? REPRISE? REBOND? OPPORTUNITES?



VOS QUESTIONS...