

COMMENT ÉTABLIR UN PRÉVISIONNEL DE TRÉSORERIE

Helen Munshi

Pour assurer le succès d'une entreprise, il est indispensable d'en comprendre les rouages financiers. Le flux de trésorerie est une synthèse mensuelle de l'argent qui entre et sort d'une entreprise. Il indique si l'entreprise fait des bénéfices et s'il y a assez d'argent pour couvrir les frais chaque mois.

Il existe deux types de flux de trésorerie :

- un prévisionnel de trésorerie, basée sur des projections
- et un flux de trésorerie réel, qui indique les revenus et coûts réels chaque mois

Vous trouverez ci-dessous un exemple de prévisionnel de trésorerie pour les six premiers mois d'une entreprise.

5

Cette colonne indique le **total** de chaque type de revenu et de dépense pour la période de flux de trésorerie. Cela permet de voir où va l'essentiel des dépenses et si vous devez faire des économies dans un domaine spécifique.



1

Notez le **nom des mois**. Cet exemple inclut un premier mois avant que l'entreprise n'ait commencé à vendre des produits ou des services. En effet, la plupart des entreprises dépensent et reçoivent de l'argent avant de lancer les ventes. Numérotez les mois : le mois 1 correspond au mois où vous lancez les ventes.

2

La section sur les **sources de revenu** montre toutes les sommes qui entrent. Cela comprend le revenu des ventes (c.-à-d. combien gagne l'entreprise de la vente des marchandises ou des services) et les éventuels crédits en cours. Vous pouvez calculer votre chiffre d'affaires mensuel en multipliant le prix de votre produit/service par le nombre de produits ou services que vous comptez vendre chaque mois. Votre étude de marché devrait vous aider à faire ce calcul (voir pages 7 et 19).

3

Sur cette rangée, **totalisez le revenu mensuel** généré par les entrées d'argent.

4

Cette section indique toutes les **dépenses** de l'entreprise. Énumérez chaque coût sur une ligne distincte. Incluez les coûts de fabrication du produit ou de fourniture du service. Énumérez tous les coûts fixes comme le loyer, l'électricité et les impôts. Vous devez également mentionner combien vous devez vous octroyer pour vivre : votre « budget de survie personnel ». Chaque mois, mettez de côté une somme pour les imprévus. Cet argent pourra servir à couvrir si nécessaire des frais que vous n'aviez pas anticipés.

TRÉSORERIE PRÉVISIONNELLE JUIN - NOVEMBRE 2017

Numéro de mois		1	2	3	4	5	6	Total pour cette période
Nom du mois	Avant de commencer	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	
SOURCES DE REVENU								
Chiffre d'affaires	0	300	500	550	600	600	500	3 050
Crédit	800	0	0	0	0	0	0	800
Total revenu mensuel	800	300	500	550	600	600	500	3 850
DÉPENSES								
Matières premières	0	60	100	110	120	120	100	610
Équipement	200	0	0	0	0	100	0	300
Emplacement de l'étal du marché	0	80	80	80	80	80	80	480
Électricité	0	10	10	10	10	10	10	60
Marketing	20	0	0	0	20	0	0	40
Remboursements crédit	0	0	0	0	0	0	20	20
Imprévus	0	10	10	10	10	10	10	60
Budget de survie personnel	0	200	200	200	200	200	200	1 200
Total coûts mensuels	220	360	400	410	440	520	420	2 770
SOLDES								
Solde de ce mois	580	-60	100	140	160	80	80	1 080
Solde d'ouverture	0	580	520	620	760	920	1 000	0
Solde de clôture	580	520	620	760	920	1 000	1 080	1 080

6

Cette section indique les **soldes** de l'entreprise. Le solde est le montant dont l'entreprise dispose au début et à la fin du mois.

Solde de ce mois : Pour calculer le solde, prenez la somme gagnée pendant le mois et soustrayez le total dépensé au cours du mois ($\text{solde du mois} = \text{total des revenus du mois} - \text{total des frais du mois}$). Si ce chiffre est positif, l'entreprise a gagné plus qu'elle n'a dépensé. S'il est négatif, l'entreprise a dépensé plus qu'elle n'a gagné.

Solde d'ouverture : Il est toujours de 0 le premier mois précédant le lancement des ventes, car nous présumons qu'il n'y a pas d'argent dans l'entreprise au moment de sa création. Pour les autres mois, le solde d'ouverture sera le même que le solde de clôture du mois précédent. Il indique combien de liquidités possède l'entreprise en début de mois.

Solde de clôture : Il indique la somme dont dispose l'entreprise à la fin du mois. Il est calculé en ajoutant le solde d'ouverture du mois au solde du mois ($\text{solde de clôture} = \text{solde du mois} + \text{solde d'ouverture}$). Si ce chiffre est négatif, vous manquez d'argent et devez trouver des financements supplémentaires ou réaliser davantage de ventes pour pouvoir couvrir tous vos frais.