



# GUIDE DE L'ENTREPRENEUR EN PERIODE D'INCERTITUDE FINANCIERE



EDITION  
COVID-19

Découvrez dans ce mini-guide les premières étapes à mettre en place pour sortir d'une période d'incertitude financière.

Que ce soit en période de crise économique ou tout simplement de baisse d'activité, ces étapes vous permettront de prendre du recul, de renouer avec la sérénité financière et d'offrir à votre entreprise l'avenir qu'elle mérite !



**N.B :**

J'écris ce mini-guide en pleine crise sanitaire et économique du **COVID-19** mais il s'applique à toute période d'incertitude ou de crise financière pour l'entrepreneur. Les crises financières et les imprévus financiers sont malheureusement inévitables et font partis du cycle de vie d'une entreprise.

Pour les préparer au mieux, je vous **invite à mettre en place en amont** une réserve d'urgence (Pour plus d'infos : <https://www.lmktraining.com/imprevus-financiers/>).

Cette réserve vous offrira l'oxygène et le temps nécessaire pour appliquer sereinement les conseils ci-dessous.

## Les périodes d'incertitude financière : Un révélateur de vos problèmes financiers et stratégiques

Les périodes d'incertitude et de crises révèlent très souvent au grand jour des problématiques qui existaient déjà bien avant la crise. C'est donc le moment de les accueillir et de les adresser !

Quelques exemples de problématiques financières et stratégiques qui vous parleront peut-être :

- Si votre entreprise avait **un problème de rentabilité** avant la crise, ce problème ne fera que s'aggraver pendant cette période incertaine
- Si vous faisiez **l'autruche avec vos finances** avant la crise, il y a fort à parier qu'aujourd'hui vous vous retrouvez dans le brouillard financier complet.
- Si vous aviez déjà **une trésorerie tendue**, ces problèmes de trésorerie chronique deviendront une véritable épée de Damoclès pendant la crise
- Si vous aviez des **problèmes de délais de paiement ou d'impayés**, la crise n'arrangera pas les choses.
- Si vous n'étiez pas au clair sur **vos offres, votre plan d'actions, vos investissements, vos tarifs**, vous remettez aujourd'hui probablement tout en question et n'arrivez plus à avancer...

Peut-être aviez-vous déjà conscience de ces problématiques avant mais n'aviez tout simplement pas le temps ou la motivation pour les adresser ?

Ou au contraire, n'aviez-vous pas conscience du problème car vous étiez occupé à gérer le quotidien et à avancer au jour le jour ?

Peut-être aviez-vous, tout simplement, peur car la finance, les chiffres, la gestion, la stratégie, « ce n'est pas votre tasse de thé » ?

**Quoi qu'il en soit, ces problèmes sous-jacents explosent généralement pendant des périodes de crise ou de stagnation.**

Je vais donc être directe.  
Aujourd'hui : 2 solutions s'offrent à vous

1. Rester paralysé, faire l'autruche et attendre la fin ou un sauvetage miraculeux
2. Identifier les problèmes, les adresser et passer à l'action !

Vous l'aurez compris : je suis pour la deuxième solution et je vous invite même à aller plus loin. Je pense qu'il est important **d'accueillir cette crise que vous traversez comme une occasion unique pour sortir de vos angles morts de chef d'entreprise**. En effet, de votre capacité à surmonter vos peurs dépend aujourd'hui la survie de votre entreprise.



**Prêt à passer à l'action ? Alors, je vais aller droit au but : si vous voulez renouer avec la sérénité financière, il faut arrêter de faire l'autruche avec vos chiffres et vos finances.**

**Je vous explique pas à pas les premières actions à mettre en place pour y parvenir.**

## **> Etape 1** : Prenez du recul et réalisez un diagnostic financier de votre activité

L'incertitude financière provient en premier lieu du brouillard financier.

Ainsi, je vous invite par commencer à faire le point sur les finances de votre activité afin **d'identifier les bons leviers à activer pendant cette période.**

Pour cela, je vous invite tout simplement à regarder au-delà du Chiffre d'Affaires et mettre à plat un certain nombre d'indicateurs cruciaux en période d'incertitude financière :

- **La rentabilité de votre entreprise** : Que reste t'il à votre entreprise après avoir payé l'ensemble de ses charges ?
- **Les canaux d'acquisition de votre Chiffre d'Affaires** : D'où vient l'argent de votre entreprise ?
- **Le CA restant à encaisser versus le CA déjà encaissé** : Où est l'argent de votre entreprise ?
- **Les catégories de dépenses** en différenciant bien vos charges fixes (que vous allez devoir payer même en cas de baisse d'activité) et vos charges variables (qui sont plus facilement ajustables) : Où va l'argent de votre entreprise ?

Pour en savoir plus sur les indicateurs à mettre en évidence, je vous invite à lire nos articles suivants :

- **Les indicateurs financiers à suivre pour sécuriser son activité et prendre les bonnes décisions** : <https://www.lmktraining.com/les-indicateurs-financiers-a-suivre/>
- **Les 3 chiffres à connaître pour éviter les problèmes de trésorerie** : <https://www.lmktraining.com/decouvert-bancaire-3-cles-indispensables/>
- **Les mesures du succès au-delà du Chiffre d'Affaires** : <https://www.lmktraining.com/chiffre-daffaires-la-mesure-du-succes/>

## > Etape 2 : Simplifiez votre modèle économique

**La meilleure stratégie de développement en période de crise est probablement LA SIMPLIFICATION !**

Je vous invite donc à simplifier votre business et à vous concentrer sur l'essentiel.

Grâce au travail réalisé à l'étape 1, vous aurez identifié :

- Les offres ou produits non rentables
- Les canaux d'acquisition à perte
- Les investissements qui n'apportent pas les retours voulus...

Au lieu de mettre votre activité complète à l'arrêt ou d'emmener votre entreprise dans toutes les directions, arrêtez plutôt toute activité ou offre non rentable et non stratégique.

Concentrez-vos efforts de développement sur les offres (ou l'offre) qui représentent 80% de votre Chiffre d'Affaires.

Identifiez votre principal levier d'acquisition client et activez le !

**En bref : Utilisez vos chiffres pour vous aider à prendre les bonnes décisions et soyez prêt à arrêter tout ce qui vous prend trop d'énergie, trop de temps et trop d'argent dans votre business.**



## > Etape 3 : Muscler votre trésorerie

Ce n'est pas un secret : la trésorerie est le nerf de la guerre. D'autant plus en période de crise ou tout est tendu !

En effet, afin de mettre en place toutes les actions nécessaires pour vous sortir de la crise ou de la stagnation, vous devez disposer d'un minimum de trésorerie et faire face à vos échéances de paiement.

Je vous invite donc à muscler votre trésorerie grâce à ces deux étapes :

### 1. Faîtes entrer la trésorerie !

Commencez par chercher toute la trésorerie qui sommeille dans votre entreprise ! Quelques ressources pour vous aider :

- **Accélérez vos délais de paiement** : <https://www.lmktraining.com/cash-entreprise-client/>
- **Réclamez votre dû** : <https://www.lmktraining.com/se-faire-payer/>
- **Augmentez vos tarifs** : <https://www.lmktraining.com/augmenter-tarifs/>

Je vous invite également à revoir vos offres. Si vous souhaitez faire rapidement rentrer du cash, vous pouvez essayer d'imaginer une offre rapide et spéciale pendant un temps limité.

### Quelques exemples :

En temps de crise financière, les entreprises ou les particuliers ne sont pas toujours prêts à débloquer des budgets importants pour le conseil, la formation, l'accompagnement. Ils peuvent aussi être frileux à signer pour des abonnements longs termes. Cela s'explique par la peur du lendemain.

Je vous invite donc à réfléchir à une offre plus simple et orientée « fast cash » telle que :

- Une formation en ligne « allégée » à un coût plus abordable
- Une offre intensive sur une durée plus courte (1/2 journée ou 1 mois)...
- Une offre de suivi exceptionnelle pour vos anciens clients
- Une offre spéciale « partenaires »
- ....

**Dans les contraintes naît l'innovation !! J'en suis persuadée ! Posez-vous et réfléchissez à une nouvelle façon de délivrer vos services et d'offrir votre valeur ajoutée.**

## 2. Réduisez vos dépenses NON stratégiques

Grâce au travail réalisé à l'étape 1, vous avez sûrement déjà identifié des dépenses que vous pouvez aujourd'hui couper sans mettre en péril votre activité.

Je vous invite, par exemple, à jeter un coup d'œil à vos abonnements récurrents et à l'ensemble de vos outils en ligne qui offrent probablement des services en doublon. Soyez également attentifs aux différentes souscriptions de formations ou de réseaux qui se renouvellent automatiquement mais qui ne vous correspondent plus aujourd'hui.

N'hésitez pas non plus à recenser l'ensemble de vos investissements et à ne garder que ceux qui vous apportent **véritablement un retour sur investissement**. Ce n'est pas le moment de maintenir des investissements non rentables !

**Attention, je vais être très clair !** Pour moi, il ne faut pas diminuer ses dépenses stratégiques ou ces investissements rentables en période de crise sous peine d'augmenter encore la durée de cette période difficile.

Ainsi, je vous déconseille fortement **d'arrêter tout élément de dépenses** qui vous permet de délivrer vos services sereinement. Vous n'avez pas besoin de stress supplémentaire ! Maintenez donc une structure saine :

- Ne vous coupez pas de support (équipe/expert/coach) qui vous soutient au quotidien
- Ne vous coupez pas de vos outils d'automatisation qui vous permettent de prendre le temps de travailler sur votre entreprise
- Ne vous coupez pas de tous les outils essentiels qui vous permettent d'offrir le meilleur service possible à vos clients





## > Etape 4 : Demandez de l'aide !

Malgré les deux premières étapes, vous êtes toujours en période de stagnation et en risque financier ?

### **Demandez de l'aide !**

En effet, si vous sentez que vous arrivez au bout de votre trésorerie et que malgré tous vos efforts, vous n'arriverez pas à faire face à vos échéances de paiement, c'est le moment :

- **De renégocier des échéances de paiement** avec vos fournisseurs et prestataires.
- **De discuter avec votre banquier** sur d'éventuelles facilités de caisse, crédits de trésorerie ou négociations des échéances d'un prêt actuel. Grâce au travail réalisé dans les deux premières étapes, il sera aujourd'hui plus à même de vous écouter.
- **De solliciter vos partenaires** pour partager vos offres, vos services...

**C'est aussi LE moment d'investir** (oui, oui c'est le moment avant qu'il ne soit trop tard) pour renouer avec la croissance en travaillant avec un expert sur les problèmes mis en exergue par la crise (cf. page 2 de ce guide)



# FELCITATIONS !

Vous avez toutes les clés en main pour passer de l'insécurité à la sérénité financière !



Vous avez besoin d'aide ? Vous souhaitez aller plus loin? Je vous accompagne pour prendre en main vos finances et développer une activité rentable et pérenne. Je vous invite simplement à prendre rendez-vous avec moi pour session stratégique :

<https://www.lmktraining.com/merci-session-strategique/>

Nous pourrions identifier ensemble les trois principales actions pour accélérer votre succès financier.

## A PROPOS DE LAURE MATSOUKIS



Business Coach, Conférencière et professeur de finance en France et aux Etats-Unis, Laure aide les entrepreneurs confirmés à prendre en main leurs finances, à sécuriser leurs revenus et à développer leur chiffre d'affaires afin de vivre de leur passion librement et de créer une entreprise à leur service.

Elle est détentrice d'un Doctorat en Sciences de la Gestion, d'un M.Sc en Finance et en Management et cumule plus de 15 années d'expérience en finance et en stratégie en Europe, en Asie et aux Etats-Unis.

Ses travaux ont été publiés dans de nombreux journaux et ses recherches présentées à travers le monde dans des conférences de renommées internationales.

Elle a créé LMK Training afin d'aider les entrepreneurs à développer leur activité sur des bases saines et solides et à prendre leur véritable place de dirigeant.

Aujourd'hui, elle met son expérience et son expertise au service d'entrepreneurs à succès partout dans le monde grâce à un accompagnement à distance et des méthodes novatrices.