Qonto

Academy

Planification financière

Les bases pour mieux piloter

Qonto

Module 1

Pourquoi faire de la planification financière ?

Pour définir une trajectoire claire pour vos finances, alignée avec vos objectifs stratégiques.

Qu’est-ce que la planification financière ?

Elle repose sur un budget prévisionnel qui vous permet d’anticiper :

Vos revenus

Vos charges fixes et variables

Vos besoins de trésorerie

Sans planification, que se passe-t-il ?

Des décisions prises à l’instinct, **sans vision d’ensemble**

Des objectifs **flous et changeants**

Des **tensions de trésorerie** imprévues

Une **difficulté à savoir** quand embaucher, investir ou lever des fonds

Ce que permet la planification financière

Vision

Une vision claire des objectifs et des ressources

Efficacité

Une allocation plus efficace du temps, des équipes, du cash

Anticipation

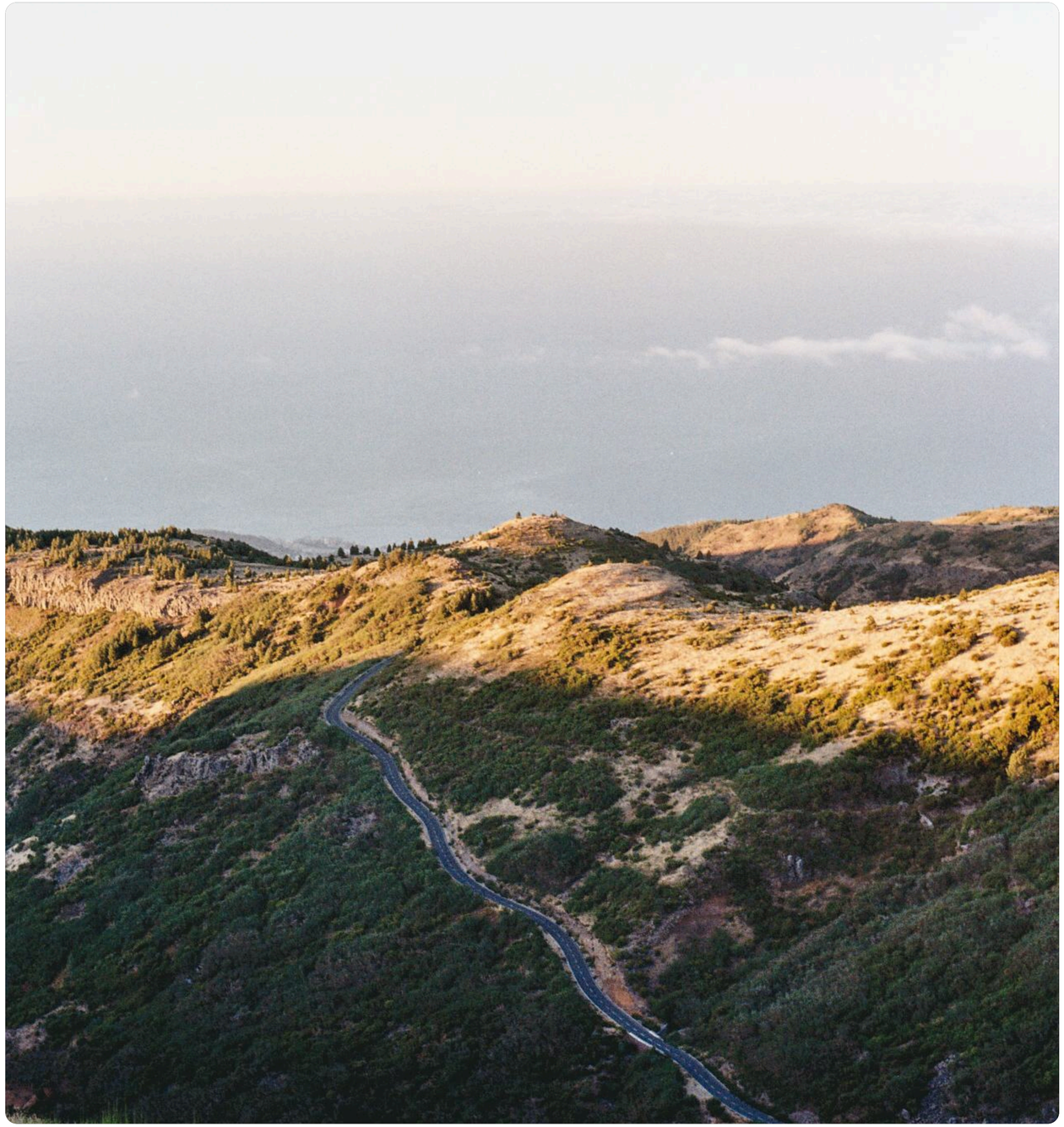
Une capacité à faire face à l'imprévu

Alignement

Un alignement concret entre la stratégie et la réalité financière

Planifier ses finances, c’est un peu comme préparer un voyage :

- Savoir **où on va** (vision, stratégie)
- Choisir **son itinéraire** (objectifs intermédiaires, priorités)
- Prévoir son **budget** (ressources disponibles, dépenses prévues)
- Anticiper **les imprévus** (retards, imprévus, dépenses surprises, plan B)



Qonto

Module 2

Les 3 piliers de la planification financière

Pilier 1

Le compte de résultat (P&L)

Pilier 2

Le tableau de flux de trésorerie (Cash Flow)

Pilier 3

Le bilan comptable

Pilier 1

Le compte de résultat (P&L)

Le compte de résultat (ou P&L pour Profit & Loss) retrace les revenus et les dépenses de votre entreprise sur une période donnée.

Il permet de savoir si votre activité est bénéficiaire ou déficitaire.

Pour bien le lire, trois notions sont clés : le chiffre d’affaires, les charges et le résultat net.

Chiffre d’affaires – Charges = Résultat net

Pilier 2

Le tableau de flux de trésorerie (Cash Flow)

Le cash flow représente les mouvements d’argent réels, mois après mois. Il montre ce qui entre, ce qui sort... et ce qu’il reste pour faire face aux dépenses à venir.

Distinction à faire :

Rentabilité ≠ Trésorerie disponible

Pilier 3

Le bilan comptable

Le bilan donne une photo de la situation financière de l’entreprise à un instant T. Il permet de visualiser :

Ce que vous **possédez**

(actif)

Ce que vous **devez**

(passif)

Et ce que vous avez **investi** ou qui vous appartient

(capitaux propres)

Trois piliers complémentaires

Le compte de résultat

Vous dit si votre activité est rentable.

Le tableau de trésorerie

Vous indique si vous avez les liquidités pour payer vos dépenses.

Le bilan

Montre ce que vous possédez, ce que vous devez, et ce que vous avez investi.

Pris séparément, ils donnent une image partielle. Ensemble, ils vous permettent de prendre les bonnes décisions.

Je suis rentable, mais je manque de cash : pourquoi ?

- Votre compte de résultat est **positif**.
  Vous avez généré des revenus.
- Mais votre trésorerie est **tendue**.
  Pas assez de liquidités disponibles.
- Votre bilan montre une forte part de **créances clients**.
  Vous attendez d'être payé(e).

Vous êtes rentable sur le papier, mais vous manquez de cash en pratique. D'où l'intérêt de croiser les données pour prendre les bonnes décisions.

Qonto

Module 3

Construire sa trajectoire financière

Une trajectoire financière est une feuille de route pour aligner vos objectifs business et vos ressources disponibles.

L’objectif est de savoir où vous allez, avec quels moyens, et à quel rythme.

Définir ses objectifs business

C’est la première étape.
Sans cap, pas de trajectoire.

Fixer des objectifs **court, moyen, long terme**. Par exemple : *atteindre la rentabilité, doubler le CA, se lancer à l’international.*

Ces objectifs doivent être **chiffrés, réalistes et délimités dans le temps.**

Comprendre le cash burn et les arbitrages

Une fois les objectifs posés, il faut **piloter les ressources.**

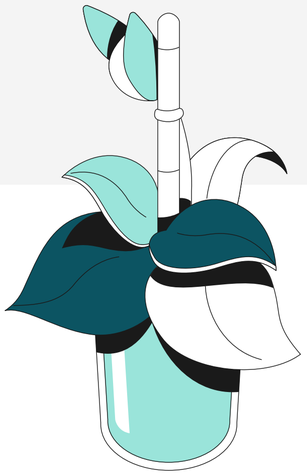
Deux notions clés :

· **Le cash burn :** ce que vous dépensez chaque mois.

· **Les arbitrages :** embaucher maintenant ou plus tard ? Investir ou patienter ?

Chaque décision doit être alignée avec vos **priorités et vos ressources.**

Choisir sa trajectoire, c’est aussi choisir sa vitesse.



Croissance soutenable

- Rythme maîtrisé
- Visibilité sur la trésorerie
- Arbitrages réfléchis

Croissance à tout prix

- Vitesse maximale
- Trésorerie sous tension
- Levées de fonds en série

Vous envisagez d’intégrer un Sales à votre équipe.

- Quel est le coût total ?
  (salaire, charges, équipement...)
- Combien de temps avant qu’il devienne **rentable** ?
- Quel sera l’impact sur votre **cash burn** ?

Vous envisagez d’ouvrir un deuxième restaurant ou une nouvelle boutique.

- Quel investissement initial ? (travaux, équipements, staff)
- Combien de temps avant d’atteindre le seuil de rentabilité ?
- Avez-vous anticipé un scénario en cas d’imprévu (retard, surcoût) ?

Qonto

Module 4

Faire ses prévisions : outils, saisonnalité et scénarios

Identifier les bons drivers

Les drivers

ce sont les variables qui influencent vos revenus ou vos coûts.

Côté revenus

Volume de ventes, panier moyen, taux de conversion

Côté coûts

Charges fixes, charges variables, capacité de production

Formuler vos hypothèses de départ

Les prévisions s’appuient sur des hypothèses chiffrées. Elles traduisent vos objectifs en variables concrètes à suivre. **Exemples d’hypothèses :**

- Taux de conversion : 2 %
- Panier moyen : 30 €
- Coût matière par produit : 8 €
- Budget marketing mensuel : 3 000 €
- Coût d’acquisition client (CAC) : 100 €

Intégrer la saisonnalité

Certains mois génèrent beaucoup plus de chiffre d’affaires, d’autres beaucoup moins.

L’objectif est d’anticiper les pics et prévoir les creux, pour garder le cap même quand l’activité varie.

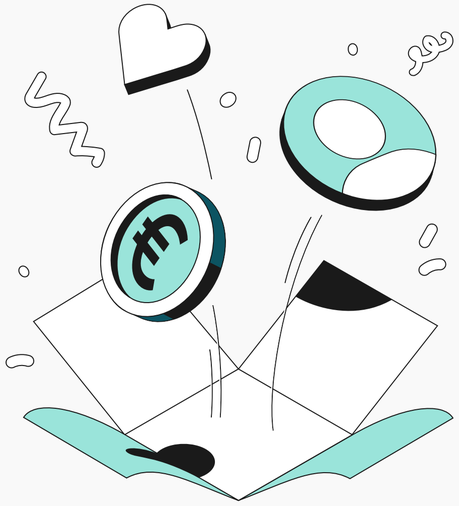
Construire 3 scénarios pour mieux anticiper

Scénario réaliste

Le plus probable, selon vos données actuelles

Scénario prudent

Si les ventes mettent plus de temps à décoller, ou si les coûts sont plus élevés



Scénario ambitieux

Si l’activité dépasse vos attentes (ventes plus rapides, panier moyen plus élevé...)

Cas pratique - Faire une prévision simple

Exemple : Vente de gourdes
Objectif : Vendre 2 000 gourdes cette année

Hypothèse business

- Visiteurs mensuels sur le site : 5 000
- Taux de conversion moyen : 2 %
- Panier moyen : 30 €
- Coût matière par produit

Calcul prévisionnel

- Ventes mensuelles estimées = 5 000 x 2 % = 100 commandes
- Revenus mensuels = 100 x 30 € = 3 000 €
- Coût matière = 100 x 8 € = 800 €

À partir d’hypothèses simples mais solides, vous pouvez estimer vos revenus, vos coûts et affiner vos scénarios (réaliste, prudent, amitieux) selon les variations possibles.

Qonto

Module 5

Piloter et ajuster ses finances au quotidien

Le suivi financier ne se limite pas à un bilan en fin de trimestre. C’est un outil de pilotage continu.

L’objectif est de repérer les écarts et les tendances tôt, pour ajuster avant que la situation ne se dégrade.

Comparer les chiffres réels avec les prévisions

Faire un tableau de suivi régulièrement pour identifier les écarts et comprendre leur origine. Exemple simplifié :

Poste	Prévision	Réalisé	Écart	Commentaire
Chiffre d'affaire	20 000 €	17 000 €	-12,5 %	Effet saisonnier sous-estimé
Coûts fixes	8 000 €	8 200 €	+2,5 %	Loyer indexé

Réagir aux écarts : les bons réflexes

Plusieurs leviers peuvent être activés selon la situation.

- Réduire ou couper une dépense **non prioritaire**
- Renégocier un contrat fournisseur
- Ajuster un objectif ou un poste budgétaire
- Différer une embauche ou un investissement
- Accélérer un canal qui fonctionne mieux que prévu

Le runway est le nombre de mois pendant lesquels vous pouvez continuer à fonctionner au rythme actuel de dépenses, sans nouveau revenu ou financement.

Par exemple, vous avez 90 000 € de trésorerie et dépensez 15 000 € par mois. Votre runway est de 6 mois.

Le runway, un indicateur clé du pilotage

Un runway qui diminue est un signal d’alerte. **C’est un indicateur clé pour :**

Évaluer votre **marge de manœuvre**

Décider quand enclencher des **actions structurantes** (levée de fonds, réduction des coûts, pivot...)

Anticiper sereinement, ne pas agir dans l’urgence.

Qonto