



ANTICIPER ET MAITRISER VOTRE TRESORERIE D'HIVER : prévisions de trésorerie, tableau de bord

L'ANALYSE DE Baptiste Durel, KPMG
Expert métier restauration, Calvados et Manche



La saison d'été est désormais finie, les derniers contrats saisonniers sont terminés, et seuls les effectifs permanents travaillent. Vous allez peut-être fermer votre établissement ? Mais avant les congés, il est indispensable de prendre certaines mesures pour optimiser la gestion de votre activité.

Les prévisions de trésorerie

La « saison » est un moment propice où le chiffre d'affaires est supérieur aux charges mensuelles et où la trésorerie se situe à des niveaux bien supérieurs à d'autres périodes de l'année.

Compte tenu de votre activité d'hiver, il est important d'estimer vos besoins de trésorerie pour les mois à venir.

Pour vous y aider, il convient de définir les charges fixes mensuelles, de déterminer les besoins en effectifs et en déduire les charges de personnel (charges sociales incluses) pour réaliser un budget de fonctionnement des six prochains mois. De même, l'observation et l'analyse du chiffre d'affaires des années précédentes vous permettront d'établir un budget prévisionnel pertinent.

L'excédent de trésorerie dégagé pendant la saison doit permettre de couvrir la majeure partie des besoins lors des mois de plus faible activité.

Pour toute impasse, vous et votre expert conseil devaient définir un plan d'action pour les besoins à venir. Une fois votre budget établi, il conviendra d'en discuter avec votre partenaire bancaire afin de trouver ensemble un financement adapté.

L'anticipation est la clé de l'accompagnement de votre partenaire bancaire.

Le tableau de bord d'exploitation

La cohérence de l'accompagnement bancaire trouvé avec les prévisions de trésorerie est indispensable.

La mise en place d'un tableau de bord vous permettra alors de piloter votre activité et d'initier, le cas échéant, des actions correctrices.

Le tableau de bord de pilotage repose sur quelques indicateurs de performance choisis par votre expert conseil et vous-même.

Les charges fixes étant connues dès les prévisions, il convient de se concentrer sur la réalisation du chiffre d'affaires de votre établissement (nombre de couverts, panier moyen...), la marge dégagée et la masse salariale. Ces ratios doivent impérativement être cohérents avec les prévisions.

Les experts métiers KPMG dédiés au secteur des Cafés / Restaurants, répartis dans plus de 230 villes en France, sont à votre disposition pour vous accompagner dans la gestion de votre établissement.