



LES 7 MOYENS
D'AUGMENTER
VOTRE RENTABILITÉ
ET VOTRE FLUX
DE TRÉSORERIE
DÈS MAINTENANT

Cher Chef d'entreprise,

Félicitations pour avoir téléchargé ce Guide "Les 7 moyens d'augmenter votre rentabilité et votre flux de trésorerie".

Cela prouve que vous êtes déterminé à maximiser les résultats de votre entreprise.

Notre Mission chez Max Piccinini est d'aider les Chefs d'entreprise comme vous à devenir financièrement libres et épanouis sur le chemin.

C'est ce qui nous lève le matin.

Et j'ai une confession à vous faire.

J'en ai marre de voir des supposés "experts" qui donnent des conseils business alors qu'ils ne sont pas capables de se les appliquer à eux-mêmes (et quand leur entreprise est à peine rentable).

Chez nous, on fait et on maîtrise avant d'enseigner.

Ce que vous allez découvrir dans ce guide n'est pas basé sur de la théorie, mais sur du concret et de la pratique.

À noter, j'ai à deux reprises pu développer des entreprises qui sont devenues Leaders sur leur marché.

Au moment où j'écris ce guide, notre C.A. avoisine les 15 millions € de C.A. annuel et notre bénéfice atteint les 5 millions €.

Tant de Chefs d'entreprise sont aveuglés par le C.A, alors que ce qui compte, c'est votre rentabilité et votre flux de trésorerie.

Si vous doublez votre C.A mais que vous faites x6 sur vos charges, vous avez moins d'argent sur votre compte en banque que l'année d'avant.

À la fin, ce qui compte (en plus de servir vos clients au plus haut point), c'est ce qu'il vous reste en poche !

La rentabilité et le flux de trésorerie sont en fait les éléments les plus importants de votre entreprise.

Car la plupart des entreprises meurent, non pas parce que leurs ventes stagnent, mais par manque de "cash".

*La trésorerie, c'est l'oxygène d'une entreprise. ”
Sans cash, l'entreprise ne peut plus survivre.*

Et j'ai vécu cette expérience à deux reprises dans le passé, où il n'y avait plus d'argent sur le compte, et cela a été parmi les périodes les plus stressantes de ma vie.

Je me suis alors promis d'apprendre à maîtriser mes marges et mon "cashflow" (flux de trésorerie en Français), et depuis je dors sur mes deux oreilles et notre flux de trésorerie ne fait que grimper année après année.

Et croyez-moi, un sentiment de sérénité pour un chef d'entreprise, cela n'a pas de prix.

L'une des plus importantes compétences que vous puissiez développer en tant que chef d'entreprise, est celle d'apprendre à augmenter votre rentabilité et votre flux de trésorerie.

C'est si important que le tableau le plus important chez nous, c'est le TFT : le Tableau de Flux de Trésorerie.

Juste avant que je vous partage ces 7 éléments clés qui vous permettront d'augmenter votre rentabilité et votre flux de trésorerie dès maintenant, **je veux être certain que nous soyons alignés sur les définitions.**

- 1 Définition Rentabilité :** elle désigne la capacité d'une entreprise à générer un bénéfice par rapport aux ressources engagées (capital, temps, etc.). En d'autres termes, c'est une mesure de l'efficacité avec laquelle vous êtes en mesure de transformer vos investissements ou vos efforts en profits.
- 2 Définition Trésorerie :** elle désigne l'ensemble des liquidités disponibles dans une entreprise, c'est-à-dire l'argent dont elle dispose immédiatement ou à court terme (comptes bancaires, caisses), c'est en gros l'argent que vous avez à l'instant T sur votre compte en banque d'entreprise. Ce sont vos disponibilités.
- 3 Définition de Flux de Trésorerie :** il correspond aux entrées et sorties de fonds liées aux activités courantes de l'entreprise (ventes, achats, paiements des employés, etc.).



La différence clé entre trésorerie et flux de trésorerie :

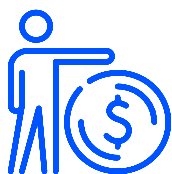
La trésorerie est une photo à un instant donné des liquidités disponibles, tandis que les flux de trésorerie mesurent les mouvements d'argent sur une période.

Par exemple, si vous aviez 100.000€ de trésorerie sur votre compte en banque le 1er janvier, et que vous avez maintenant 150 000€ de trésorerie le 1er avril, vous avez augmenté de 50% votre flux de trésorerie (great job !).

*Votre flux de trésorerie est l'indicateur
le plus VITAL d'une entreprise.* ”

Et le premier élément qui mesure que vous êtes un excellent chef d'entreprise, c'est votre capacité à générer du cash (= faire augmenter votre flux de trésorerie).

Maintenant, assez parlé,
voyons à présent les 7 moyens
pour booster votre rentabilité
et votre flux de trésorerie !



1. AUGMENTATION DES PRIX

Le prix est l'un des moyens les plus rapides pour augmenter votre rentabilité et votre flux de trésorerie.

Malheureusement trop peu l'activent de peur de perdre des clients.

À noter, avec une inflation à 5% en moyenne, si vous n'avez pas augmenté vos prix les 3 dernières années, il y a de fortes chances que vos marges se soient sérieusement réduites, voire que vous ne gagniez plus d'argent du tout !

Juste dans le but de maintenir vos marges, vous devez monter vos prix au même train que l'inflation.

Mais bien entendu, vous voulez augmenter vos prix plus rapidement que l'inflation.

J'ai recommandé à des centaines de chefs d'entreprise d'augmenter leurs prix.

Dans 97% des cas, ils me sont revenus en me disant que cela n'avait eu aucun impact sur leurs ventes et que surtout cela avait eu un impact positif majeur sur leurs marges !

En augmentant maintenant de 10% vos prix, il y a de fortes chances que vos clients ne le ressentent même pas !

De plus, si vous leur offrez un excellent produit ou service (ce que j'espère que vous faites), il leur sera totalement compréhensible que vous augmentiez les prix ! (Vous pourrez toujours blâmer l'augmentation des prix sur l'inflation si vous voulez :-)

Je vous donne un exemple frappant.

Disons que vous faites 1 million de C.A et que vos marges sont de 200.000€.

Si vous augmentez vos prix de 10% et que cela n'impacte pas vos ventes (ce qui est vrai dans 97% des cas), votre C.A. grimpe à 1,1 million €.

Mais puisque les coûts sont strictement les mêmes, quelle est votre marge finale ?

300.000€ !

Dans ce cas, en n'augmentant que de 10% vos prix, **vous venez d'augmenter de 50% vos marges !**

Ce qui a un impact MAJEUR et DIRECT sur votre rentabilité et votre flux de trésorerie !

Juste avec ce premier levier, vous avez le pouvoir d'ajouter 20% à 100% de plus dans votre poche quasi instantanément !

Des dizaines de chefs d'entreprises membres de mon Mastermind (le 3M) ont implémenté ce levier.

Par exemple, Kévin, membre du 3M et propriétaire d'un cabinet d'expertise comptable, a utilisé ce levier en plus d'autres dans cette liste, et en quelques mois, **il a augmenté de 500% ses bénéfices** (oui vous lisez bien !).

Vous pouvez [cliquer ici](#) ou scanner ce **QR code** pour découvrir

LE TÉMOIGNAGE
de Kévin.



DÉCOUVREZ LE TÉMOIGNAGE

Bonne nouvelle,
on ne fait que démarrer !
Voici le second levier !



2. AUGMENTATION DU VOLUME DE VENTE

Le volume de vente c'est le nombre total d'unités d'un produit ou service vendu sur une période donnée.

Si vous augmentez vos ventes et que vos marges restent intactes pendant cette progression, votre profit monte ainsi que votre flux de trésorerie.

L'objectif ultime est d'augmenter vos ventes mais que cela vous coûte de moins en moins cher à produire et livrer votre produit.

*Cela vous permet alors d'augmenter vos marges ”
et donc l'argent qui vous reste dans votre poche.*

Et le challenge, c'est d'y arriver tout en maintenant (voir augmentant) la qualité de produit ou service que vous délivrez à vos clients.

Soyez simplement attentif, lorsque vous appuyez sur la pédale de la croissance du C.A., à ce que vos marges ne soient pas impactées.

Vous voulez à tout prix éviter "l'effet ciseau" que tant d'entreprises expérimentent quand elles sont en croissance.



3. RÉDUCTION DES COÛTS DIRECTS

Les coûts directs sont les dépenses qui peuvent être directement attribuées à la production d'un bien ou d'un service spécifique.

Ces coûts sont liés de manière claire et identifiable au produit ou service en question. Ils varient généralement en fonction du volume de production.

Par exemple, cela peut représenter le coût des matières premières, la main-d'œuvre directe, le coût des sous-traitants, des fournisseurs ou encore le coût des composants.

L'un des membres de mon Mastermind qui s'appelle Bruno a une entreprise de BTP dans les faux plafonds.

Après l'un de nos séminaires, il a décidé de négocier avec certains de ses fournisseurs.

En un simple appel, il a obtenu 17% de réduction sur ces matières premières avec l'un de ses fournisseurs !

Il a implémenté plusieurs de ces 7 leviers, et depuis qu'il a rejoint le Mastermind, **il a constaté une augmentation de 500% sur son C.A et surtout une progression de 40.000€ à 500.000€ sur ses bénéfices (x12,5 !!), et cela en l'espace de 15 mois seulement !**

Bruno est passé d'un chef d'entreprise fatigué, stressé et angoissé à un sentiment de sérénité totale en quelques mois. Croyez-moi, il a retrouvé le sourire !

Vous pouvez [cliquer ici](#)
ou scanner ce **QR code**
pour écouter
SON TÉMOIGNAGE
sur scène devant
des milliers de personnes.



DÉCOUVREZ LE TÉMOIGNAGE



4. RÉDUCTION DE LA MASSE SALARIALE

Je suis le premier à encourager à bien payer les bons membres d'une équipe.

Mais dans le passé, alors que j'étais un chef d'entreprise "amateur" (avec un égo important), et que mon entreprise faisait environ 2 à 3 millions € de C.A, je m'étais trouvé dans une position où j'avais trop de gens que je payais trop par rapport à leurs niveaux de compétences et aux besoins de l'entreprise.

Il a fallu que mon expert-comptable me dise :
"Max, avec la taille de ton entreprise, il y a trop de monde !".

Par exemple, j'avais un CFO (DAF) et même un CEO (DG) que je payais + de 10.000€ par mois chacun (qui en plus n'étaient pas très compétents), alors qu'avec la taille de mon entreprise, cela n'était pas nécessaire.

J'ai alors pris la décision de me séparer des collaborateurs "trop payés et peu compétents" (qui en plus mettaient une mauvaise ambiance dans l'entreprise), et comme par magie ...



... en 12 mois, couplé avec le levier N°5 que vous allez apprendre juste après, mon bénéfice a fait x10 !

Je suis alors passé de 150.000€ de bénéfices à plus de 1,5 million € en 1 an !

Et bien entendu, ma trésorerie a explosé et c'était la première fois que je voyais + de 1 million € sur mon compte en banque.
(Je m'en rappelle comme si c'était hier !).

Comme disent les américains : "It was a GAME CHANGER" !



Mon invitation est donc d'analyser chaque ligne de coûts de votre masse salariale et vous dire

“Est-ce que vraiment on a besoin de cette personne à ce poste ?”

“Est-ce que les membres de mon organisation sont payés au juste mérite ou est-ce que je les paye trop parce que je veux être gentil(le) ?”

À nouveau, avec les bons éléments, ne tentez pas d'être cheap. Certains il faut même les augmenter.

Mais à l'opposé, il faut avoir le courage de regarder la réalité en face et être prêt à se séparer de membres non productifs ou non essentiels.

Vous ne pouvez pas vous permettre d'avoir des difficultés de trésorerie.

Sinon c'est le bateau entier qui coule ! (avec vous et tous les membres avec !).

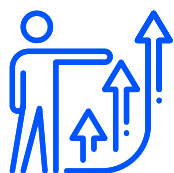
Être un “Pro”, c'est aussi et surtout savoir prendre les décisions difficiles.

Petite astuce que j'aimerais vous transmettre.

Certains membres seront heureux de réduire leur temps de travail pour avoir plus de temps avec leurs enfants.

Et vous pouvez aussi faire appel à des freelances plutôt que des salariés pour les postes qui ne nécessitent pas un plein temps.

Cela peut avoir un impact majeur sur votre masse salariale, sans compter une réduction importante de vos charges sociales !



5. AUGMENTATION DES MARGES PAR PRODUIT

En tant que Chef d'entreprise, il est essentiel que vous ayez un **"tableau de marge"**.

Et oui, comme je dis souvent

*Les amateurs supposent, ”
les pros mesurent.*

Vous devez connaître quelles sont vos marges par produit ou service.

Pourquoi est-ce si important ?

Il y a quelques années, je ne connaissais pas mes marges par produit.
L'un de mes mentors aux États-Unis m'a dit :

"Max, si tu ne connais pas tes marges, comment
tu sais où te focaliser pour les augmenter ?"

C'est une question qui a changé ma vie.

Le jour où j'ai enfin eu mon tableau de marge, j'ai découvert que 80% de notre
énergie était mise sur un produit à 15% de marge, alors qu'on ne mettait que 5%
d'énergie sur un produit qui générerait 85% de marge !

Quelle décision j'ai prise immédiatement ?

J'ai dit à mes équipes "On va se focaliser sur ce produit à forte marge".

Résultat des courses, ma trésorerie a explosé les plafonds et je me suis retrouvé
d'une situation où je me sortais à peine un peu d'argent de mon entreprise
à avoir + d'1 million € sur mon compte d'entreprise.

Donc, si j'étais vous, j'obtiendrais mon tableau de marges
et je me focaliserais là où il y a les plus fortes marges !



6. DIMINUER LES CRÉANCES

Vos créances désignent les sommes d'argent que vos clients vous doivent.

Par exemple, vous avez envoyé une facture à un client pour un service ou un produit livré, mais elle n'a pas encore été réglée.

*Quand les créances montent, ”
est-ce un bon signe ou non ?*

Absolument pas !

Plus les créances montent, plus cela veut dire que vous avez de l'argent "dehors" qui n'est PAS sur votre compte en banque !

Je recommande à tous les chefs d'entreprise d'avoir avant tout un RESPONSABLE pour mesurer les créances et s'assurer que vos clients vous payent en temps et en heure.

À mes débuts, je n'avais personne qui surveillait mes créances.

Cela n'a pas manqué, mes créances ont gonflé à + de 550 000€ en moins d'un an, et je n'ai récupéré que 150.000€ au total !

Une leçon à 400.000€ qui a fait très mal.

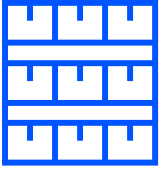
Mais au moins, je ne l'ai jamais oubliée.

Cela n'est plus jamais arrivé dans ma carrière de chef d'entreprise.

*Quel est le montant de vos créances ?
Est-ce qu'elles montent ou descendent ?*

Soyez certain de suivre le règlement de vos factures pour vous assurer d'être payé en temps et en heure.

Cela aura un impact immédiat sur votre flux de trésorerie.
(Vous me remercirez plus tard ;-)



7. RÉDUCTION DES STOCKS

Si vous êtes dans une société de services, cela ne vous concerne pas.

Mais si vous avez une entreprise où vous stockez des produits dans un entrepôt ou autre, tout stock qui n'est pas vendu, c'est de l'argent qui n'est pas sur votre compte en banque !

Vous avez payé pour cette marchandise ou matière première.

*Tant que vous ne la vendez pas,
c'est de l'argent qui dort !*

Certains membres de notre Mastermind ont ajouté + de 100.000€ additionnels sur leur compte en banque tout simplement en faisant attention à la quantité de stocks qu'ils commandaient et en focalisant leurs équipes à revendre leur stock le plus vite possible !

Il y a deux choses que vous devez mesurer concernant vos stocks.



1. La quantité d'argent qui dort dans vos stocks

2. Les jours de rotation des stocks. À quelle vitesse vous les revendez.

Je vous recommande vivement d'avoir un responsable qui mesure ces deux indicateurs constamment et qui a comme responsabilité de réduire ces deux chiffres au maximum.

Vous le sentirez immédiatement sur votre trésorerie !

Voilà !

Même si cela n'est que le début de l'aventure ensemble, j'espère que ce Guide vous a été utile !

Je vous challenge maintenant d'implémenter au moins l'un de ces 7 puissants leviers pour augmenter votre rentabilité et votre flux de trésorerie !

IMPORTANT



Si vous n'avez pas encore réservé votre **Session Stratégique Offerte**, je vous recommande vivement de le faire !

RÉSERVEZ MAINTENANT



SÉCURISEZ VOTRE
**SESSION
STRATÉGIQUE**
OFFERTE
MAINTENANT

On a à cœur, de vous aider.

Votre succès et vos progrès, c'est ce qui nous lève le matin avec passion.

Cette **Session Stratégique** est un vrai cadeau que mon équipe et moi-même vous offrons, et il serait vraiment dommage que vous passiez à côté.

Cela vous permettra **de prendre de la hauteur sur votre entreprise, créer un plan d'action pour faire x3 sur vos bénéfices** dans les prochains mois ...

... et découvrir comment nous pouvons **vous aider à implémenter les leviers** qui vous permettront de **décupler votre rentabilité et votre flux de trésorerie !**

De plus, les places sont limitées, donc si j'étais vous et que vous n'avez pas encore réservé votre **Session Stratégique**, je vous invite à scanner le **QR Code** ci-dessus ou [cliquer ici](#) pour la sécuriser dès maintenant avant qu'il ne soit trop tard.



Max Piccinini est un Entrepreneur à succès, Business Mentor, Auteur Best-seller, Coach de renommée internationale. Il a déjà accompagné + de 170 000 chefs d'entreprise, dans + de 25 pays à travers le monde et touche + de 7 millions de personnes sur les réseaux sociaux chaque mois.

Des milliers de chefs d'entreprises participent à ses programmes et séminaires qui ont permis à ses clients de générer + de 100 millions € de C.A additionnel en cumulé.

Max a été nommé "Le Meilleur Coach Français" par le magazine Entreprendre dont il a fait la Une en juin 2022. Il est passé sur France 2, BFM TV, Forbes, France Inter ... et sa passion est d'aider les Chefs d'entreprise à développer des entreprises ultra rentables et gagner en liberté.

Forbes france•2



tendances
Trends



Entreprendre



PSYCHOLOGIES

SERVICE CLIENT

+33 (0) 9 74 590 390

serviceclient@maxpiccinini.com

MaxPiccinini | Tous droits réservés