

GUIDE PRATIQUE N°4

La Gestion Financière de votre PME

Budget · Trésorerie · Rentabilité · Prix · Épargne · Financement

Maîtrisez vos chiffres pour piloter votre activité en toute sérénité

■ Ce guide est fait pour vous si...

Vous avez du mal à savoir si votre entreprise est rentable. Vous avez souvent du mal à boucler le mois malgré de bonnes ventes. Vous ne savez pas combien vous payer, combien épargner, combien réinvestir. Ce guide vous donne les outils concrets pour maîtriser vos finances sans formation comptable.

Ce que vous allez maîtriser

- ✓ La différence fondamentale entre CA, bénéfice et trésorerie
- ✓ Comment calculer votre seuil de rentabilité (le chiffre à atteindre pour survivre)
- ✓ Le budget mensuel complet avec tous les postes de dépenses
- ✓ La règle 40-30-20-10 pour distribuer vos bénéfices intelligemment
- ✓ Comment gérer votre trésorerie semaine par semaine
- ✓ Les outils gratuits pour tenir votre comptabilité simplement
- ✓ Comment préparer un dossier de financement convaincant

PARTIE 1 — Les 3 concepts financiers que tout entrepreneur doit maîtriser

1.1 — CA, Bénéfice et Trésorerie : les confondre peut vous ruiner

La majorité des entrepreneurs africains confondent ces 3 notions — et cette confusion est l'une des principales causes d'échec des PME. Comprenez la différence une fois pour toutes :

CA	BÉNÉFICE	TRÉSO
Chiffre d'Affaires Total des ventes encaissées brut, avant toute dépense	Profit net CA - TOUTES les charges = ce que vous gagnez vraiment	Cash disponible Argent réellement en caisse ou sur votre compte MoMo

■ Exemple concret — Traiteur Yaoundé (mois d'avril)

Chiffre d'affaires (CA) : 850 000 FCFA (total des commandes livrées et encaissées) Charges du mois : • Matières premières : 320 000 FCFA • Transport / livraison : 45 000 FCFA • Gaz et électricité : 28 000 FCFA • Emballages : 22 000 FCFA • Location cuisine : 60 000 FCFA • Téléphone / internet : 15 000 FCFA TOTAL CHARGES : 490 000 FCFA Bénéfice net = 850 000 - 490 000 = 360 000 FCFA Mais trésorerie disponible = seulement 95 000 FCFA Pourquoi ? 2 clients n'ont pas encore payé (150 000 FCFA) + stock acheté d'avance (115 000 FCFA) Leçon : bon bénéfice ≠ bonne trésorerie. Les deux doivent être suivis séparément.

1.2 — Le seuil de rentabilité : le chiffre à atteindre pour survivre

Le seuil de rentabilité (ou point mort) est le chiffre d'affaires minimum que vous devez réaliser pour couvrir toutes vos charges. En dessous, vous perdez de l'argent. Au-dessus, vous êtes rentable. Calculez-le chaque mois.

FORMULE DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Seuil = Charges fixes totales ÷ Taux de marge sur coûts variables

Taux de marge = $(CA - Coûts variables) \div CA \times 100$

POSTE	MONTANT (FCFA)	TYPE
Loyer boutique / atelier	80 000	Fixe
Abonnement téléphone / internet	15 000	Fixe
Salaire apprenti	50 000	Fixe
Amortissement matériel (estimé)	20 000	Fixe
TOTAL CHARGES FIXES	165 000	—
Matières premières (50% du CA)	Variable	Variable
Transport commandes (5% du CA)	Variable	Variable
Taux de marge = 100% - 55% = 45%		

SEUIL DE RENTABILITÉ = $165\,000 \div 0,45 = 366\,667$ FCFA/mois

■ Interprétation

Ce traiteur doit réaliser au minimum 366 667 FCFA de ventes par mois pour ne pas perdre d'argent. Chaque franc au-dessus de ce seuil est du bénéfice pur. Si son CA moyen est de 600 000 FCFA, son bénéfice théorique est de $600\,000 - 366\,667 = 233\,333$ FCFA/mois.

PARTIE 2 — Le budget mensuel de votre PME

2.1 — Les charges à ne jamais oublier

Beaucoup d'entrepreneurs sous-estiment leurs charges parce qu'ils oublient certains postes. Voici la liste complète des charges à inclure dans votre budget mensuel :

CATÉGORIE	POSTES DE DÉPENSES	SOUVENT OUBLIÉ ?
Matières premières	Tout ce qui entre dans votre produit ou service	Non
Main d'œuvre	Salaires employés + apprentis + votre propre temps valorisé	■■ Votre temps
Loyer / espace	Loyer atelier, boutique, ou quote-part si domicile	■■ Quote-part domicile
Énergie	Électricité, gaz, groupe électrogène	Non
Transport	Livraisons, déplacements, carburant	Partiellement
Télécommunications	Téléphone, internet, données mobiles	Non
Emballages	Sachets, boîtes, étiquettes, scotch	■■ Souvent oublié
Amortissement matériel	Usure de vos équipements (valeur ÷ durée de vie)	■■ Très souvent oublié
Frais financiers	Frais Mobile Money, commissions, intérêts crédit	■■ Souvent oublié
Pertes et invendus	Produits périmés, retours, casse	■■ Très souvent oublié
Communication	Cape Market, réseaux sociaux, flyers si payants	Partiellement
Épargne entreprise	Réserve de trésorerie à constituer	■■ Rarement planifié

2.2 — Modèle de budget mensuel à compléter

POSTE	MONTANT FCFA	NOTES
A. REVENUS		
Ventes produits / services	_____	Total encaissé ce mois
Autres revenus	_____	
TOTAL REVENUS (A)	_____	
B. CHARGES VARIABLES		
Matières premières	_____	% du CA : ____
Emballages	_____	
Transport livraisons	_____	
Frais Mobile Money	_____	
Pertes / invendus	_____	
TOTAL CHARGES VARIABLES (B)	_____	
C. CHARGES FIXES		
Loyer / espace de travail	_____	

Énergie (électricité, gaz)	_____	
Téléphone / internet	_____	
Salaires et apprentis	_____	
Amortissement matériel	_____	Val. équip. ÷ durée (mois)
Mon salaire (à me verser)	_____	Voir règle 40-30-20-10
TOTAL CHARGES FIXES (C)	_____	
D. RÉSULTAT		
BÉNÉFICE NET = A - B - C	_____	Positif = rentable
Taux de rentabilité = Bénéfice ÷ CA × 100	_____ %	Objectif : > 20%
E. RÉPARTITION DU BÉNÉFICE		Règle 40-30-20-10
Réinvestissement (40%)	_____	Croissance de l'activité
Épargne entreprise (20%)	_____	Réserve de trésorerie
Mon salaire complémentaire (30%)	_____	Rémunération personnelle
Réserve imprévus (10%)	_____	Urgences et opportunités

PARTIE 3 — La règle 40-30-20-10 : distribuer vos bénéfices intelligemment

Une des erreurs les plus courantes : dépenser tous les bénéfices dès qu'ils arrivent. La règle 40-30-20-10 vous donne un cadre simple pour distribuer chaque franc gagné de façon à assurer la croissance ET votre rémunération personnelle :

**40
%**

RÉINVESTISSEMENT

Objectif : Financer la croissance de votre activité

Utilisation : Achat de nouveau matériel · Augmentation du stock · Formation · Communication et marketing · Amélioration des emballages

Si vous ne réinvestissez pas, votre activité stagne. L'entreprise a besoin de carburant pour grandir.

**30
%**

SALAIRE PERSONNEL

Objectif : Votre rémunération de gérant

Utilisation : Versement fixe mensuel sur votre compte personnel · Séparez strictement finances entreprise et finances personnelles · Augmentez progressivement avec la croissance

Vous travaillez — vous méritez un salaire. Sans rémunération fixe, vous piochez dans la caisse et perdez le contrôle financier.

**20
%**

ÉPARGNE ENTREPRISE

Objectif : Construire la réserve de trésorerie

Utilisation : Compte ou enveloppe dédiée, intouchable sauf urgence réelle · Objectif : 2 à 3 mois de charges fixes · Ne jamais utiliser pour financer le train de vie

Cette réserve vous protège en cas de mois difficile, de panne matérielle ou d'opportunité d'investissement soudaine. Elle transforme votre PME en structure solide.

**10
%**

RÉSERVE IMPRÉVUS

Objectif : Le coussin pour les surprises

Utilisation : Remboursement d'un crédit · Réparation urgente · Opportunité d'achat groupé · Mois exceptionnel creux · Impayé client important

Les imprévus arrivent toujours. Les entrepreneurs qui y sont préparés surmontent les crises. Les autres s'endettent ou ferment.

■ Application pratique

Bénéfice net du mois : 280 000 FCFA → 40% = 112 000 FCFA en réinvestissement (nouveau stock, matériel, communication) → 30% = 84 000 FCFA en salaire personnel (à verser sur compte personnel) → 20% = 56 000 FCFA en épargne entreprise (compte dédié intouchable) → 10% = 28 000 FCFA en réserve imprévus (enveloppe séparée) Ces 4 virements s'effectuent le même jour, dès que le bénéfice est calculé. Jamais à la fin du mois 'si il reste quelque chose'.

PARTIE 4 — Gérer votre trésorerie au quotidien

La trésorerie est le sang de votre entreprise. Une PME rentable peut mourir d'une crise de trésorerie — si les rentrées d'argent sont trop tardives par rapport aux sorties. Voici comment suivre et piloter votre trésorerie simplement.

4.1 — Le tableau de trésorerie hebdomadaire

Mettez à jour ce tableau chaque vendredi — 10 minutes suffisent. Il vous permet de voir venir une crise de trésorerie 2 à 4 semaines avant qu'elle n'arrive.

SEMAINE	SOLDE DÉBUT	ENCAISSEMENTS (+)	DÉCAISSEMENTS (-)	SOLDE FIN	ALERTE
S1 (01-07)	_____	+ _____	- _____	_____	■ OK
S2 (08-14)	_____	+ _____	- _____	_____	■ Attention
S3 (15-21)	_____	+ _____	- _____	_____	■ OK
S4 (22-30)	_____	+ _____	- _____	_____	■ Critique
TOTAL MOIS	_____	+ _____	- _____	_____	

SIGNAL	SEUIL D'ALERTE	ACTION IMMÉDIATE
■ Trésorerie saine	Solde > 2 mois de charges fixes	Continuer, alimenter l'épargne
■ Attention	Solde entre 1 et 2 mois de charges	Accélérer les encaissements, réduire dépenses non urgentes
■ Critique	Solde < 1 mois de charges fixes	Promotion flash Cape Market, relancer créances, négocier délais fournisseurs
■ Urgence		

4.2 — Les 7 règles d'or de la trésorerie

- 1

Séparer immédiatement

Dès le premier jour : un numéro MoMo dédié exclusivement à l'activité. Aucun mélange avec les finances personnelles — jamais, sous aucun prétexte.
- 2

Encaisser avant de livrer

Pour les nouveaux clients : paiement complet ou acompte minimum 50% AVANT la production ou la livraison. Le crédit est réservé aux clients établis avec un historique de paiement fiable.
- 3

Relancer systématiquement

Dès qu'une facture arrive à échéance sans paiement : relance immédiate le jour J+1. Ensuite J+7, J+15, J+30. Ne jamais laisser une créance vieillir sans relance documentée.

4 Anticiper les mois creux

Identifiez vos mois habituellement faibles (janvier, saison des pluies, etc.). Constituez des réserves pendant les mois forts pour traverser les périodes creuses sans stress.

5 Négocier les délais fournisseurs

Demandez à vos fournisseurs réguliers un délai de paiement de 15 à 30 jours — cela améliore mécaniquement votre trésorerie sans que vous deviez générer plus de revenus.

6 Ne jamais toucher à l'épargne

L'épargne entreprise (20% de la règle 40-30-20-10) est intouchable sauf urgence réelle. Définissez par écrit ce qui constitue une urgence réelle — et respectez cette définition.

7 Publier sur Cape Market en priorité en période tendue

Quand la trésorerie est sous pression, la réponse commerciale doit être immédiate : promotion flash sur Cape Market, relance WhatsApp des prospects inactifs, offre groupée aux clients réguliers.

PARTIE 5 — Outils gratuits pour gérer vos finances

5.1 — Les outils par niveau de complexité

NIVEAU	OUTIL	USAGE	COÛT	ADAPTÉ POUR
Débutant	Carnet physique + calculatrice	Journal de caisse quotidien à la main	Gratuit	Activité simple, < 20 transactions/mois
Intermédiaire	Google Sheets (tableur)	Budget mensuel, tableau de trésorerie, suivi stock	Gratuit	PME avec 20-100 transactions/mois
Intermédiaire	Wave Accounting	Facturation pro, devis, comptabilité de base, rapports	Gratuit	PME qui envoie des factures à des entreprises
Avancé	Invoice Simple (mobile)	Création de factures PDF professionnelles depuis smartphone	Gratuit	Tout entrepreneur qui facture
Avancé	QuickBooks ou Sage	Comptabilité complète, déclarations fiscales, bilans	Payant	PME formalisée avec obligation comptable

5.2 — Modèle de journal de caisse quotidien (5 min/jour)

Date : ____/____/____ ENTRÉES DU JOUR Vente 1 : _____ + _____ FCFA Vente 2 : _____ + _____ FCFA Vente 3 : _____ + _____ FCFA

TOTAL ENTRÉES : _____ FCFA SORTIES DU JOUR Achat matières : _____ - _____ FCFA Transport : _____ - _____ FCFA Autre : _____ - _____

FCFA TOTAL SORTIES : _____ FCFA SOLDE DU JOUR = Solde hier + Entrées - Sorties = _____

FCFA Notes / observations : _____

PARTIE 6 — Préparer un dossier de financement

Un financeur (banque, microfinance, ONG, investisseur) veut répondre à une seule question : "Vais-je récupérer mon argent ?" Votre dossier doit répondre à cette question avec des chiffres précis et une logique convaincante.

1 La présentation de votre activité (1 page)

Qui vous êtes · Ce que vous faites · Depuis quand · Votre zone géographique · Vos clients types · Vos canaux de vente (Cape Market, WhatsApp, boutique) · Vos points forts et votre différenciation concurrentielle.

2 L'historique financier (3-6 derniers mois)

Tableau mensuel de votre CA, charges et bénéfices sur les 6 derniers mois. Relevés Mobile Money comme preuve de transactions réelles. Si vous tenez une comptabilité : vos bilans simplifiés. Ces données prouvent que votre activité existe et génère des revenus.

3 Le besoin de financement précis

Montant demandé exact · Utilisation détaillée (poste par poste) · Pourquoi ce montant et pas moins ou plus · Délai pour utiliser les fonds. Vague = refus. Précis = crédibilité.

4

Le plan de remboursement

Comment vous allez rembourser : montant mensuel, durée totale, source des remboursements. Montrez que vous avez calculé la capacité de remboursement sur votre CA actuel sans que cela mette en danger votre activité.

5

Les projections de croissance

Avec ce financement, comment votre activité va évoluer ? CA projeté sur 6 mois et 12 mois · Nouveaux clients potentiels · Capacité de production accrue · Nouveaux marchés accédés. Soyez réaliste — pas optimiste irréaliste.

6

Les garanties proposées

Caution solidaire (autre entrepreneur qui garantit) · Bien personnel (terrain, véhicule) · Historique de paiement dans votre EMF · Stock comme garantie partielle · Votre réputation commerciale documentée (avis Cape Market, témoignages clients).

Checklist financière — maîtrisez-vous vos chiffres ?

- ✓ Je connais mon seuil de rentabilité mensuel et je le compare à mon CA chaque mois
- ✓ J'ai un compte ou numéro MoMo exclusivement dédié à mon activité professionnelle
- ✓ Je tiens un journal de caisse quotidien ou hebdomadaire
- ✓ J'applique la règle 40-30-20-10 sur mes bénéfices chaque mois
- ✓ J'ai une réserve de trésorerie équivalente à au moins 1 mois de charges fixes
- ✗ Je n'exige pas d'acompte avant de commencer le travail ou la production
- ✗ Je mélange mes finances personnelles et professionnelles
- ✗ Je ne sais pas si mon activité est rentable ce mois-ci
- ✗ Je dépense mes bénéfices dès qu'ils arrivent sans les répartir

■ Maîtrisez vos finances — pilotez votre succès

Un entrepreneur qui maîtrise ses chiffres prend de meilleures décisions, traverse les crises avec sérénité et construit une PME durable. Commencez dès aujourd'hui : ouvrez votre journal de caisse et calculez votre seuil de rentabilité.

capemarket.cm · capeafrique.org/ressources-entrepreneurs/