

COMMENT RENTABILISER TES SERVICES TOUT EN PRIORISANT TA QUALITÉ DE VIE?

Présentation par Helene-Sarah Becotte, Ph.D

ÇA SIGNIFIE QUOI:

AVOIR UNE BELLE QUALITÉ DE VIE?

→ Du temps pour être avec sa famille

→ Se réaliser dans son emploi (faire des tâches stimulantes sans se brûler)

→ Être confortable monétairement

Et pour toi, c'est quoi?

ÉTABLIR DES CONTRAINTES À RESPECTER:

- nombre d'heures maximales à travailler dans une semaine
- nombre de semaines de vacances à prendre dans une année
- salaire souhaité

CRÉER LE PORTRAIT DE SON ÉQUILIBRE AVEC LE BUDGET-TEMPS:

	A	B	C
1			
2	Nombre d'heures travaillées par semaine	35	
3	Nombre de semaines de vacances annuelles souhaitées	4	
4	Calculer à partir du salaire net ou brut?	Salaire net (après impôts)	
5	Salaire mensuel souhaité	4,000 \$	
6			

PRENONS UN MOMENT POUR LE REMPLIR

LES CHIFFRES DE TEMPS

BUDGÉTER SON TEMPS

- **50%** temps de production (temps facturable)
- **30%** temps pour les ventes et le marketing
- **10%** pour les tâches administratives
- **10%** pour se former et penser son entreprise (planification stratégique)

Note : ces pourcentages proviennent d'un amalgame d'études/statistiques de l'industrie (services) et de livres.

LE TEMPS DE PRODUCTION (FACTURABLE)

☞ chaque heure qui sert à rendre ton service

Oui c'est ta séance de consultation si tu offres ce type de service.

LE TEMPS DE PRODUCTION (FACTURABLE)

Et c'est aussi:

→ le temps de préparation avant (préparer ton local, relire tes notes, te mettre dans le bon état d'esprit)

→ le temps que tu prends pour terminer la relation-client après (nettoyer tes instruments, rédiger tes notes, envoyer un courriel récapitulatif, etc.)

TU CRÉES AUSSI DES FORMATION, DES PARCOURS DE GROUPE, DES RETRAITES?

Le temps que tu prends en amont, à fabriquer ces offres-là, **c'est aussi du temps de production.**

En résumé, le temps de production c'est:

Le temps de production = temps facturable + tout le temps qui sert directement à créer ou rendre ton produit/service

LE TEMPS DE PRODUCTION : SI TU CRÉES DES PRODUITS

C'est le temps que tu prends en amont, à les fabriquer.

Dans le meilleur des mondes, ça inclurait aussi le temps que tu passes à créer des nouveaux produits (Recherche et développement) puisque ça a un gros impact sur la rentabilité de tes produits.

LE TEMPS POUR LES TÂCHES ADMINISTRATIVES

- créer ta facturation
- faire ta tenue de livres
- répondre aux courriels divers

LE TEMPS POUR LA FORMATION, L'AMÉLIORATION DES PROCESSUS, LA STRATÉGIE

- être coaché, mentoré
- suivre de la formation
- créer ta planification stratégique / "designer" ton entreprise
- revoir tes manières de fonctionner pour augmenter ton efficacité
- rédiger des SOPs (standard operating procedure)

D'une certaine façon, c'est le temps que tu passes à imaginer et créer le futur de ton entreprise.

LE TEMPS POUR LES VENTES ET LE MARKETING

- Assister à des événements, des conférences (si elles ne comptent pas dans ta formation)
- Faire du réseautage
- Faire des rencontres découvertes
- Répondre aux courriels de tes futurs clients
- Alimenter tes réseaux sociaux
- Animer des webinaires
- Créer des Flyers

Notes sur le temps pour les ventes et le marketing

En démarrage, cette catégorie sera probablement de plus de 30%.

C'est sain de le réaliser mais c'est essentiel aussi de planifier que le temps consacré à cette activité devra éventuellement diminuer.

Notes sur le temps pour les ventes et le marketing

Pour plusieurs entreprises, qui ont peut-être déjà une clientèle récurrente établie et qui font peu d'activités de visibilité, cette catégorie sera moins de 30%.

On peut supposer que les heures de production seront plus élevées si le temps nécessaire pour les ventes et marketing est plus petit.

LES CHIFFRES D'ARGENT

LA RÉPARTITION DE L'ARGENT SELON LE BUDGET-TEMPS DE BASE (< 250K DE CHIFFRE D'AFFAIRES)

- **30% de dépenses d'opération**
- **5% de profit**
- 65% pour les taxes, impôts et le salaire

Ce qui donne généralement autour de **35% pour le salaire après impôts.**

- Le coût de marchandise sont considérés à part de ce calcul

BUDGÈTE TES DÉPENSES D'OPÉRATION

Définir le pourcentage du chiffre d'affaires destiné à payer les dépenses que tu dois faire pour soutenir ton entreprise.

BUDGÈTE TES DÉPENSES D'OPÉRATION

	A	B	C	D	E	F
Real Revenue Range	\$0 – \$250K	\$250K – \$500K	\$500K – \$1M	\$1M – \$5M	\$5M – \$10M	\$10M – \$50M
Real Revenue	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Profit	5%	10%	15%	10%	15%	20%
Owner's Pay	50%	35%	20%	10%	5%	0%
Tax	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Operating Expenses	30%	40%	50%	65%	65%	65%

**POUR LES ENTREPRISES DONT LES
REVENUS ANNUELS SONT MOINS DE 250
000\$:**

POURQUOI AUTANT QUE 30%?

Sans être obligés de réellement dépenser ce montant, c'est sain (selon la référence) de le planifier dans sa structure de coûts.

PENSE À:

- ta formation continue 😊 et autres événements professionnels
- ton loyer*
- tes abonnements logiciels
- les sous-traitants qui t'aident (tenue de livres, comptabilité, autres tâches admin, etc.)
- les documents, papetrie si tu en remets à tes clients
- tes infrastructures (meubles, outils, électroniques, audio-visuel)

MAIS AUSSI À:

→ te créer un fonds de prévoyance pour les hauts et bas dans ta demande

→ avoir d'avance des réserves si tu envisages **déléguer** ou **poursuivre la croissance** de ton entreprise

**SI TU ES TRAVAILLEUR AUTONOME, DIS-
TOI QUE C'EST TOUTES LES DÉPENSES
QUE TU DÉDUIS DE TES IMPÔTS.**

*Donc oui c'est cette pièce de ta maison que tu alloues à ta business. On n'a pas toujours le réflexe de le budgéter dans ses dépenses d'affaires, mais en réalité ça en fait partie. Et c'est une bonne chose de l'inclure ici – et de l'enlever de tes dépenses personnelles.

**ADAPTER LE CHIFFRE SI ÇA NE TE
CONVIENT VRAIMENT PAS**

Augmenter?

À moins que tu fasses plus de 250 000\$ par année, je ne te recommande pas de dépasser le 30%.

Une exception:

Si tu es en phase de croissance et que tu as besoin d'investir massivement sur certains éléments, ça peut être possible de flirter avec le palier suivant de pourcentage (entreprises faisant entre 250k et 500k), qui est de 40%.

**ADAPTER LE CHIFFRE SI ÇA NE TE
CONVIENT VRAIMENT PAS**

Diminuer?

L'idée derrière dépenser pour sa business, c'est d'avoir le pouvoir d'être plus efficient.

Si tu te permets de payer un expert pour faire ta comptabilité et ta tenue de livres par exemple:

- Tu récupères du temps;
- Diminue ta charge mentale;
- Réduis le risque d'erreurs parce que la personne est experte.

Déléguer *peut* te permettre de te rapprocher d'un équilibre rentabilité-qualité de vie.

DIMINUER LE CHIFFRE SI ÇA NE TE CONVIENT VRAIMENT PAS

Pour opérer une entreprise, c'est sain d'avoir des dépenses. Vouloir les garder au minimum et "faire soi-même" pour économiser sur les coûts, **ça finit souvent par être la raison pour laquelle tu t'épuises.**

Je t'invite à considérer au strict minimum, au moins 10 000\$ de dépenses annuelles (si tu es travailleur autonome dans le service).

ADAPTER LE CHIFFRE SI ÇA NE TE CONVIENT VRAIMENT PAS

Mon avis

Personnellement, j'aime mieux budgéter pour plus de dépenses et si ce n'est pas tout utilisé, ça me permet d'avoir un surplus à la fin de l'année.

Avant de modifier le chiffre

Toutes tes dépenses doivent servir la santé et l'efficacité de ton entreprise.

Si tu dépenses sur ton marketing → tu peux faire plus de ventes donc plus de revenus.

Si tu dépenses sur des logiciels → tu peux être plus efficace (perdre moins de temps, faire plus d'argent).

Si tu dépenses sur un local → tu as un meilleur environnement de travail, tu es plus productif donc tu risques de faire plus d'argent.

Si tu dépenses sur une formation → tu accrois tes compétences/connaissances que tu peux revendre après ou utiliser à ton propre bénéfice.

LE RISQUE DE TROP MODIFIER CE POURCENTAGE

c'est de passer à côté l'opportunité de réaliser que ta quantité de dépenses actuelles te nuit.

**EST-CE QU'IL Y A DES DÉPENSES QUI NE
RENTRENT PAS DANS CE 30%?**

EST-CE QU'IL Y A DES DÉPENSES QUI NE RENTRENT PAS DANS CE 30%?

Si tu es un manufacturier, revendeur, ou que plus de 25% de tes ventes proviennent de la revente ou de l'assemblage, ce coût annuel en serait exclu.

Si tu as des sous-traitants (pas des employés) qui délivrent la majorité de tes services, ce coût annuel en serait exclu.

LE TARIF HORAIRE DE PRODUCTION

Aka c'est le moment de recevoir une claque dans la face

**PRENONS UN MOMENT POUR REGARDER CE QUE ÇA
TE DONNE**

TON TARIF HORAIRE DE PRODUCTION

Si tu factures à l'heure, oui ça devrait correspondre à ton taux horaire.

Si tu factures à l'heure, ça se peut qu'en ce moment tu aies une douche froide.

Le montant est probablement plus haut que ce que tu charges en réalité. Et c'est probablement dû à une sous-estimation de ta part des autres coûts/temps nécessaire pour réaliser tes tâches. **C'est probablement pour ça que tu te sens *overwhelm*.**

TON TARIF HORAIRE DE PRODUCTION

Si tu vends des forfaits ou des produits, c'est l'argent en moyenne, que tu devrais avoir quand tu comptabilises tes revenus/heures de production.

C'est super important que tu acceptes le fait que c'est une moyenne et que oui le temps que tu passes en réalité sur tes mandats et ta fabrication varie donc que certains de tes mandats (ou produits) te rapportent plus ou moins que d'autres. C'est correct.

**UTILISER L'OUTIL SI TU NE VENDS PAS
TES SERVICES (JUSTE) À L'HEURE, OU SI
TU VENDS AUTRE CHOSE QUE DES
SERVICES.**

**LE TARIF HORAIRE, C'EST UNE MANIÈRE DE MESURER TA
PRODUCTIVITÉ.**

NE PAS JUSTE VOIR ÇA COMME UN TARIF HORAIRE FACTURABLE

Mais le considérer comme le prix d'une heure passée à "produire" un service, à produire un produit.

Si tu as un magasin, on pourrait l'associer à produire ton "expérience" (gestion d'inventaire, être en magasin)

QUAND ON VEND DES SERVICES À FORFAIT

tarif horaire = ventes / (temps passé à concevoir la formation + temps passé à la donner)

Si les services à forfaits sont standardisés, ça peut même être:

tarif horaire = ventes / (temps passé à standardiser concevoir la formation + temps passé à la donner)

QUAND ON VEND DES SERVICES À FORFAIT

Si tu vends des forfaits ou autres formats de services packagés, c'est l'argent **en moyenne**, que tu devrais avoir quand tu comptabilises tes revenus/heures de production.

C'est super important que tu acceptes le fait que c'est une moyenne et que oui le temps que tu passes en réalité sur tes mandats varie donc que certains de tes mandats te rapportent plus ou moins que d'autres.

Voir l'onglet dans le fichier

QUAND ON VEND DES FORMATIONS

tarif horaire = ventes / (temps passé à concevoir la formation + temps passé à la donner)

Voir l'onglet dans le fichier

ALORS, CHARGES-TU ASSEZ CHER?

Si ton tarif horaire de production actuel est plus petit que ton taux horaire/de production idéal

Tu dois revoir tes tarifs ou même la structure de tes services!

Le message est clair : en fonction du salaire que tu souhaites et du temps que tu rends disponible pour ta business, il y a un déséquilibre. Si tu ne changes rien ici, tu vas continuer à (trop) travailler.

ALORS, CHARGES-TU ASSEZ CHER?

Voici quelques conseils :

L'idée n'est PAS d'imposer ce montant comme nouveau tarif à tes clients.

En tout temps, quand tu révises tes tarifs, je t'invite à les évaluer en fonction du pricing de valeur. Le livre Ajoute un Zéro d'Alexandra Martel est un bel outil.

Tu ne peux pas charger plus cher ni offrir des forfaits?

Ça peut être intéressant de chercher à standardiser ton offre pour qu'elle te prenne moins de temps à fournir.

- en ayant un processus défini de prestation de services
- en automatisant certaines portions du processus
- en créant du matériel commun (fiches de lecture)
- en utilisant des templates que tu personnalises

**QUELLES SONT TES PLUS GRANDES
OBSERVATIONS?**

INVESTIGUER ET PRENDRE ACTION

PRENDS ACTION

Si ton tarif horaire de production est trop bas:

- retravaille ton prix si c'est possible
- retravaille tes processus de prestation de service (ou tes processus de production) pour augmenter ton efficience

PRENDS ACTION

Si ton problème est au niveau du temps:

- évalue individuellement chaque autre catégorie (admin, ventes & marketing, stratégie)
- évalue ta stratégie pour chaque catégorie
- si les tâches que tu effectues sont essentielles
- si elles peuvent être simplifiées, automatisées ou déléguées.

Tu veux probablement tout faire et c'est ce qui t'empêche de travailler moins d'heures.

PRENDS ACTION

Si ton problème est au niveau de tes dépenses:
sont-elles essentielles?
peux-tu dépenser autrement, mais mieux?

TU PEUX PRIORISER TA QUALITÉ DE VIE TOUT AMÉLIORANT TA RENTABILITÉ.

Ça demande d'abord d'investiguer où sont tes points sensibles et de prendre action à ces endroits pour gagner en efficacité et en rentabilité.

**DES QUESTIONS OU SPÉCIFICITÉS DE TON MODÈLE
D'AFFAIRES QUI N'ONT PAS ÉTÉ COUVERTES?**