

**COMMENT AUGMENTER**  
**SA RENTABILITÉ**  
**TOUT EN PRIORISANT**  
**SA QUALITÉ DE VIE**

**Quelles sont tes attentes?**

**ACCÈDE À UNE COPIE DE LA PRÉSENTATION,  
À DES RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES  
ET INSCRIS-TOI À LA SÉRIE DE COURRIELS ÉDUCATIFS**

**[calculer.ca/conference-rentabilite](https://calculer.ca/conference-rentabilite)**

# **Ça signifie quoi, d'avoir une belle qualité de vie?**

**→ Du temps pour soi/pour être avec sa famille**

**→ Se réaliser dans son entreprise**

(faire des tâches stimulantes sans se brûler)

**→ Être confortable monétairement**

**Et pour toi, c'est quoi?**

# CHIFFRONS NOTRE ÉQUILIBRE

→ Nombre d'heures maximales à travailler dans une semaine

→ Nombre de semaines de vacances à prendre dans une année

→ Salaire souhaité

# CHIFFRONS NOTRE ÉQUILIBRE

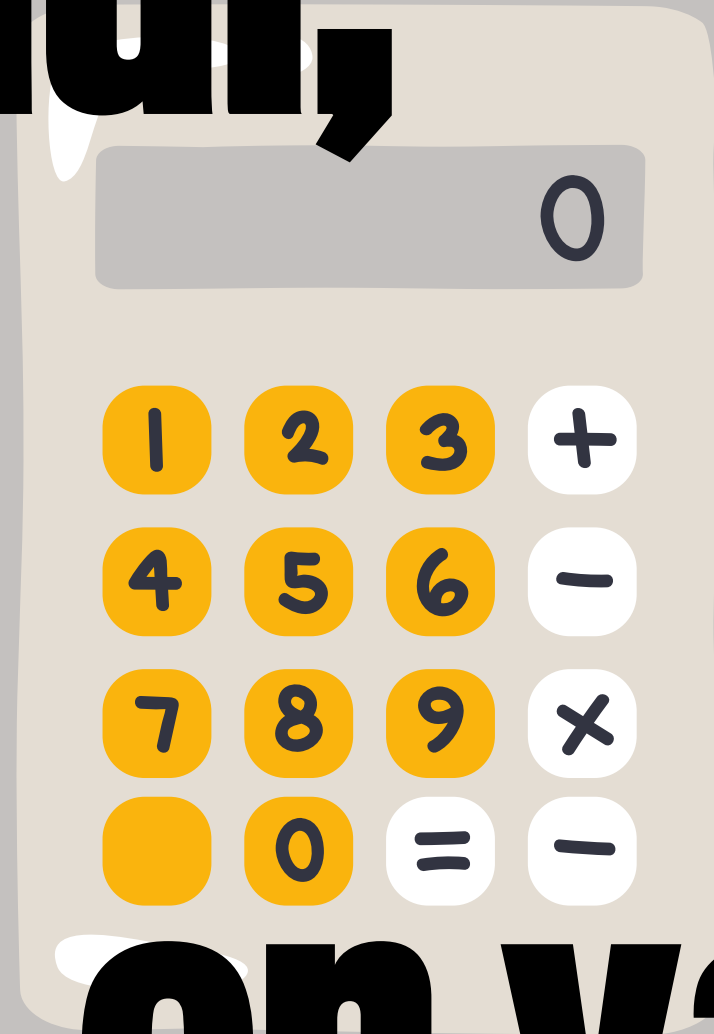
→ Nombre d'heures maximales à travailler dans une semaine

→ Nombre de semaines de vacances à prendre dans une année

→ Salaire souhaité

**PRENONS UN MOMENT POUR LE FAIRE**

# Aujourd'hui,



# on va calculer comment l'atteindre

**J'AI UN AVEU À FAIRE**







**TEMPS = RESSOURCE**

**TEMPS = RESSOURCE**

**TEMPS = MATIÈRE PREMIÈRE**

**TEMPS = RESSOURCE**

**TEMPS = MATIÈRE PREMIÈRE**







**MON TEMPS**

**Notre temps on le perd quand on ne l'utilise pas.**

**Notre temps on le perd quand on ne l'utilise pas.**

**On ne peut pas le garder en réserve pour  
quand on sera très occupé.**







**CERTAINES RESSOURCES RENOUVELABLES PEUVENT  
CESSER DE L'ÊTRE SI LEUR TAUX D'UTILISATION EST SI  
ÉLEVÉ QU'ELLES NE PEUVENT ÊTRE RENOUVELÉES.**

**LE TEMPS C'EST NOTRE  
RESSOURCE  
LA PLUS PRÉCIEUSE**

**LE TEMPS C'EST MA  
RESSOURCE  
LA PLUS PRÉCIEUSE**

**Je vais  
calculer!**



**COMMENT AUGMENTER**  
**SA RENTABILITÉ**  
**TOUT EN PRIORISANT**  
**SA QUALITÉ DE VIE**

**RESPONSABILITÉS > TEMPS DISPONIBLE**



**ton temps = la farine des crêpes**

**FAIRE TA TENUE DE  
LIVRES**



**RÉDIGER DES DEVIS**

**FAIRE TA TENUE DE  
LIVRES**



**RÉDIGER DES DEVIS**

**FAIRE TA TENUE DE  
LIVRES**



**FAIRE TA PRODUCTION /  
TES MANDATS**

**MANQUER DE PRODUCTIVITÉ**

**MANQUER DE PRODUCTIVITÉ**

**MANQUER DE PRODUCTIVITÉ**

**MANQUER DE CAPACITÉ**

**La réalité c'est que parfois,  
on n'a juste pas assez de farine.**



**FARINE = TEMPS**

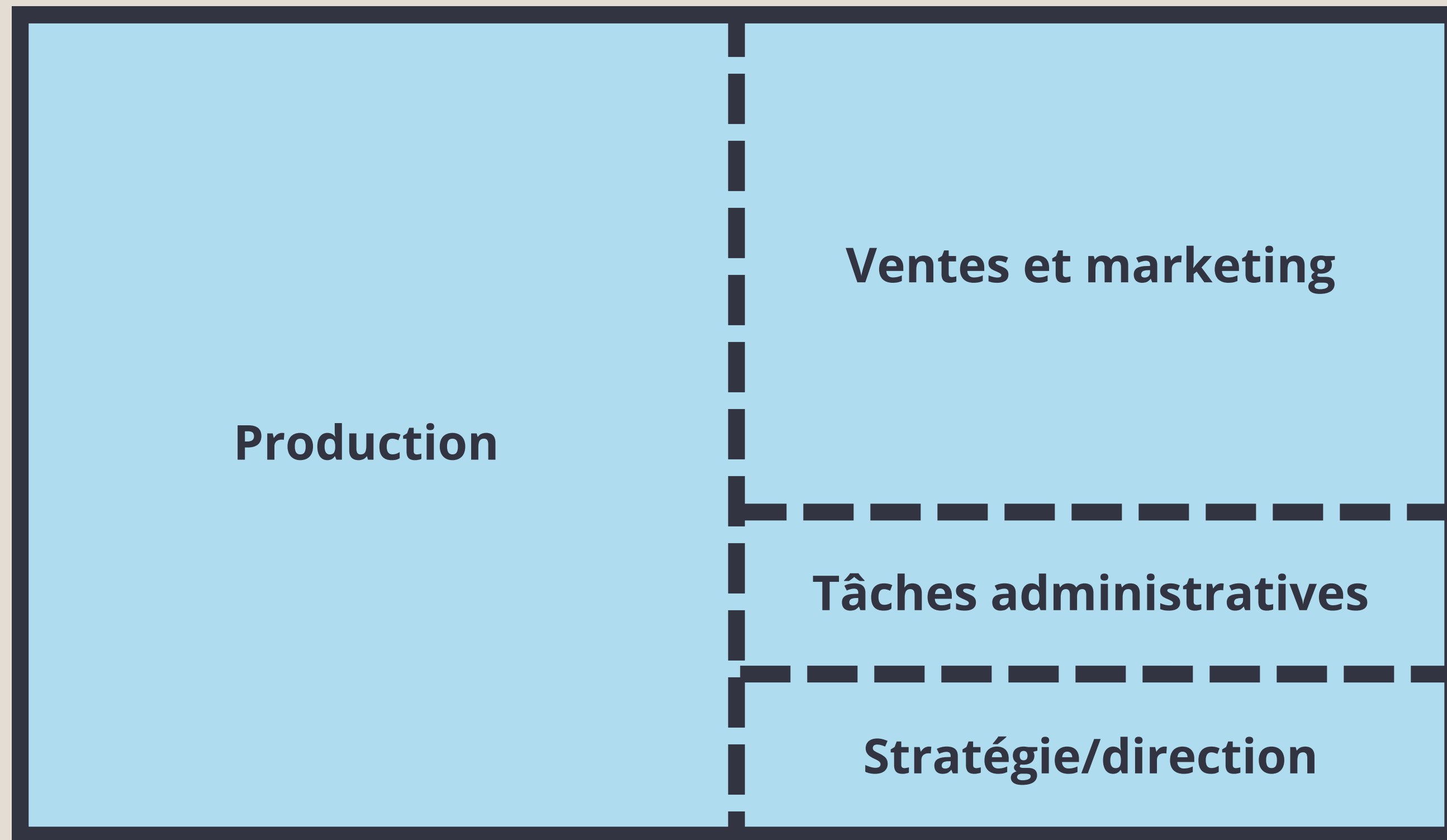
**Supposons que je veux:**

**40h/semaine de travail**

**5 semaines de vacances par année**

**un salaire net (avant impôts) de 70 000\$**





**40h**

**Production**

50% → 20 h

**Ventes et marketing**

30% → 12 h

**Tâches administratives**

10% → 4 h

**Stratégie/direction**

10% → 4 h

**40h**

**Onjase là**

**59% des gestionnaires passaient  
PLUS DE 3H PAR JOUR  
à faire des tâches administratives**

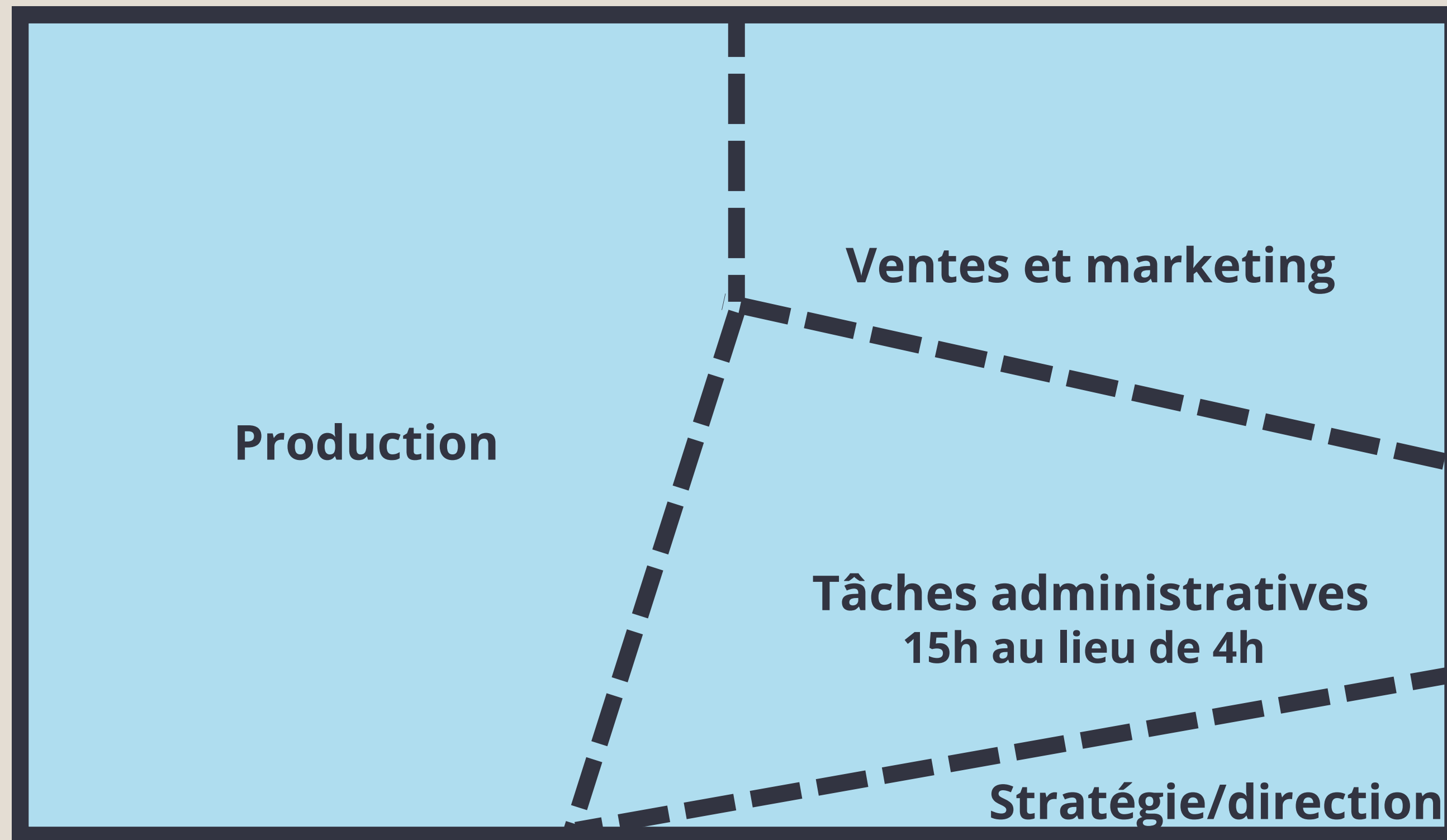
\*selon un rapport de l'industrie datant de 2018

**59% des gestionnaires passaient  
PLUS DE 3H PAR JOUR  
à faire des tâches administratives**



**15h par semaine**

\*selon un rapport de l'industrie datant de 2018



**40h**

**Production**

**Ventes et marketing**

**Tâches administratives**

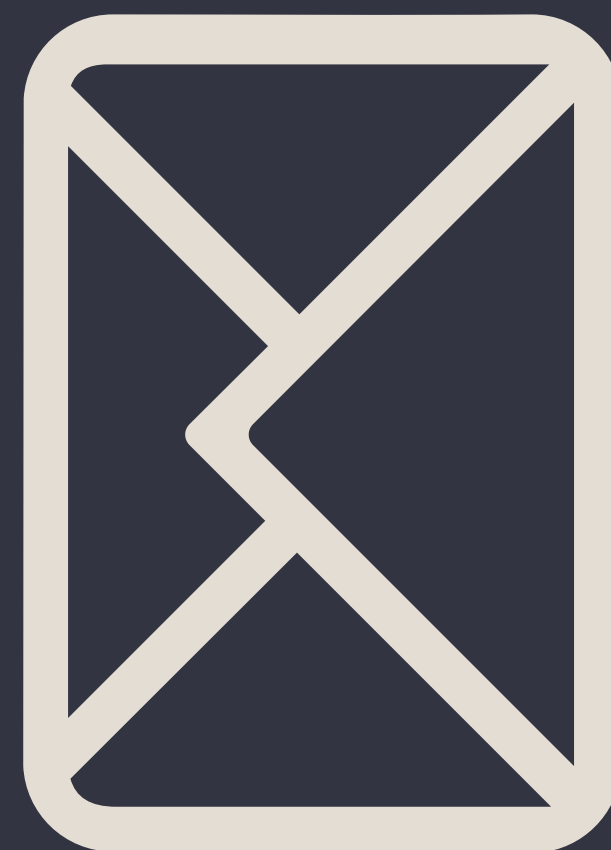
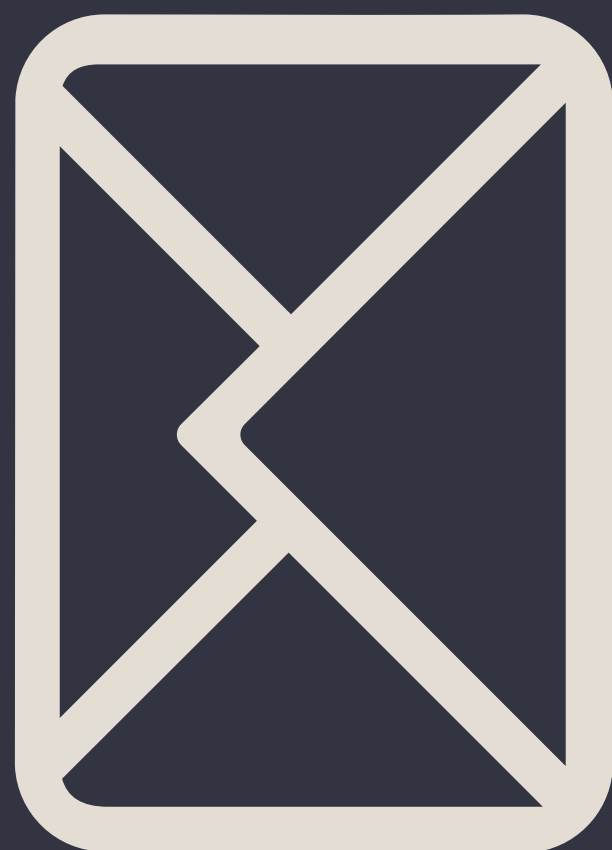
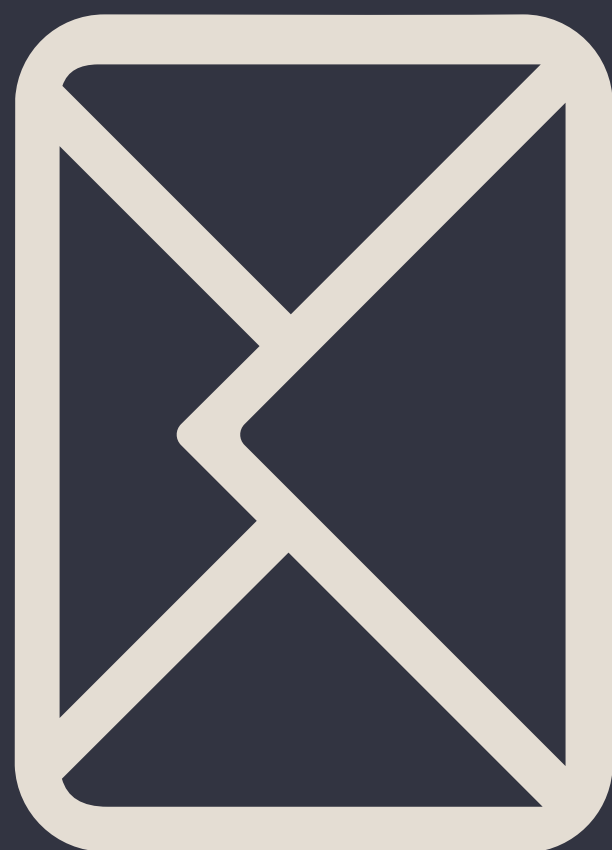
**15h au lieu de 4h**

**Stratégie/direction**

**51h**

Et la meilleure manière **d'éviter** de tomber  
dans cet extrême-là c'est

# LE BUDGET-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 FORMATIONS?**

**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**

**Oui, c'est le temps que tu prends en amont, à les fabriquer.**

**Idéalement, ça inclut 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.**

**Toi, c'est quoi tes tâches de production?**

# **LE TEMPS POUR LES TÂCHES ADMINISTRATIVES**

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

**Toi, c'est quoi tes tâches administratives?**

# **LE TEMPS POUR LA STRATÉGIE (ET DIRIGER)**

- faire ta planification être coaché, mentoré
- suivre de la formation
- être coaché, mentoré
- 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.**

**Toi, c'est quoi tes tâches liées à ta  
stratégie et au 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.**

**Toi, c'est quoi tes tâches liées aux  
ventes et marketing?**

# Oui mais moi j'ai une équipe, qu'est-ce que je fais?

- adapter les catégories de temps
- responsabiliser tes employés à avoir leur propre budget-temps

**Interlude tranche de vie**

# Mise en scène



**Production**

50% → 20 h

**Ventes et marketing**

30% → 12 h

**Tâches administratives**

10% → 4 h

**Stratégie/direction**

10% → 4 h

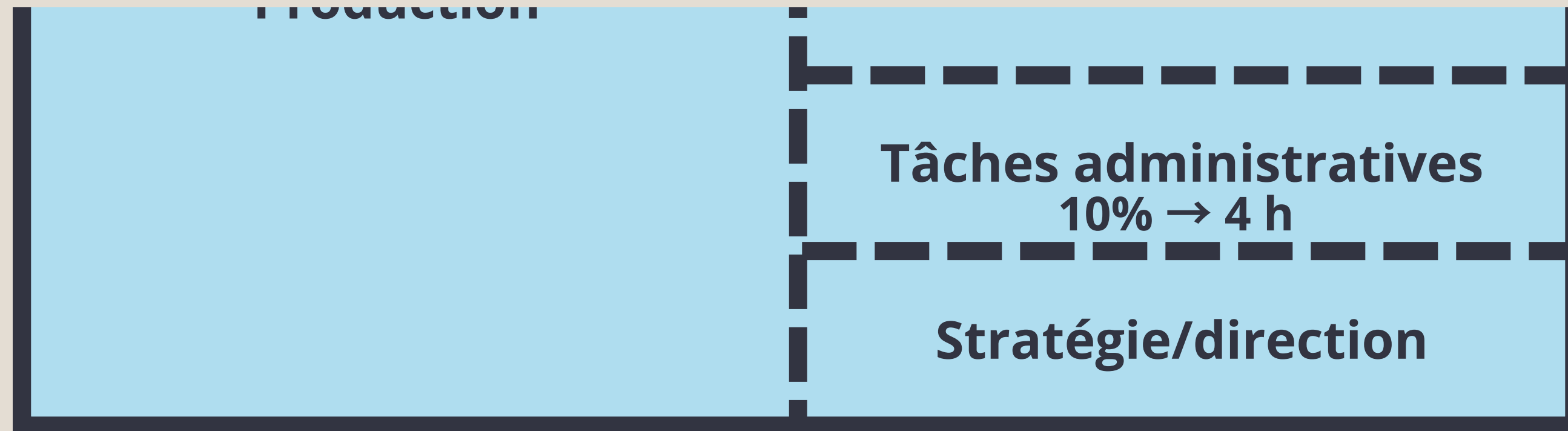
**40h**

# Mes tâches administratives

- Trier mes factures **2h**
- Payer mes fournisseurs **1h**
- Mettre à jour mes comptes **1h**
- Comprendre comment réinstaller Microsoft Teams **1h**

**5h**

**5h > 4h**



**40h**

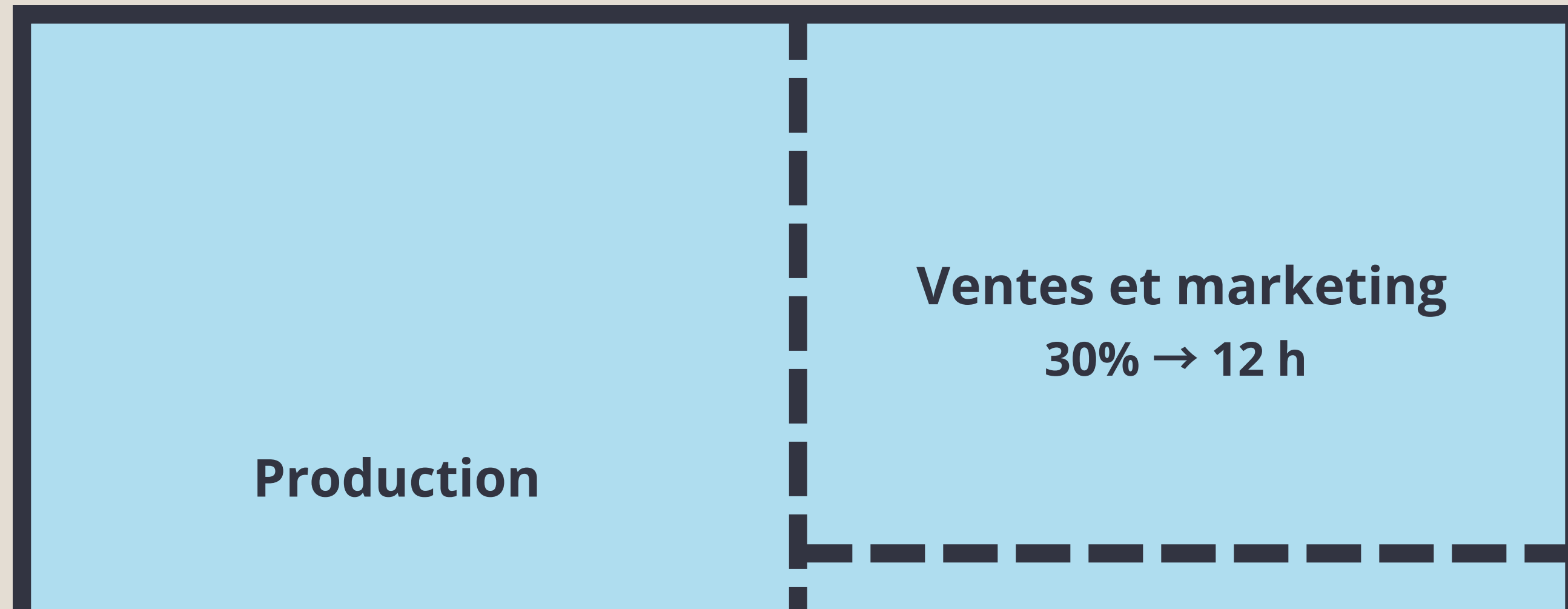
# Mes ventes et marketing

- 4 rencontres de clients potentiels
- 2 offres de services
- créer 3 publications pour les réseaux sociaux
- répondre aux demandes d'informations (par courriel, sur les réseaux sociaux, via un formulaire)
- 5 à 7 de la chambre de commerce

# Mes ventes et marketing

- 4 rencontres de clients potentiels **4 x 1h = 4h**
- 2 offres de services **2 x 4h = 8h**
- créer 3 publications pour les réseaux sociaux **3 x 1h = 3h**
- répondre aux demandes d'informations (par courriel, sur les réseaux sociaux, via un formulaire) **2h**
- 5 à 7 de la chambre de commerce **3h**

**20h**



**20h > 12h**



# **HOUSTON ON A UN PROBLÈME**

**Mathématiquement, il me manque de temps!**



# **Prendre action ça peut ressembler à**

**Réduire le temps passé en rencontre**

- **Filtrer les clients potentiels (questionnaire, budget)**
- **Établir des rencontres plus courtes**

# **Prendre action ça peut ressembler à**

**Réduire la nécessité de personnaliser mes offres de services**

- **Créer des modèles “à trous”**
- **Changer mes offres (forfaits définis, produits modulaires)**
- **Pas possible? créer l’offre avec le client dans la rencontre**

# **Prendre action ça peut ressembler à**

- **Développer des techniques pour créer des publications plus rapidement ou carrément déléguer**
- **Centraliser les demandes d'information/ créer une F.A.Q / intégrer un chatbot**
- **Évaluer l'impact réel sur son entreprise d'aller ou non au 5 à 7 ce mois-ci.**

# Prendre action ça peut **aussi** ressembler à

- Accepter (temporairement) de faire plus d'heures par semaine, le temps de se développer des outils/méthodes



**BUDGÉTER SON TEMPS C'EST BIEN**

**BUDGÉTER SON TEMPS C'EST BIEN**

**BUDGÉTER SON TEMPS ET SON ARGENT C'EST MIEUX**

# **BUDGÉTER SON ARGENT**

- 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

**Supposons que je veux:**

**40h/semaine de travail**

**5 semaines de vacances par année**

**un salaire net (avant impôts) de 70 000\$**



# **Supposons que je veux:**

**40h/semaine de travail**

**5 semaines de vacances par année**

**un salaire net (avant impôts) de 70 000\$**

**👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$**



# Supposons que je veux:

**40h/semaine de travail**

**5 semaines de vacances par année**

**un salaire net (avant impôts) de 70 000\$**

**👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses**



# 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%

**Dans quelle catégorie est ton entreprise?**

**Pour les entreprises qui font 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 pour télétravail, électroniques)

# **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.**

# **Est-ce qu'il y a des dépenses qui ne rentrent pas là dedans?**

**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.**

**Tu dépenses trop ou trop peu par rapport à cette recommandation?**



# **Tu trouves que c'est beaucoup?**

**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.**

# **Tu trouves que c'est beaucoup?**

**Mon avis : prévoir le budget sans nécessairement le dépenser**

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

# Tu trouves que c'est peu?

Je ne te recommande pas de dépasser le pourcentage qui cadre avec ta tranche de chiffre d'affaires.

## 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%.

**Je m'excuse d'avance pour ce qui s'en vient**

# **LE TARIF HORAIRE DE PRODUCTION**

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

# 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 possiblement 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 *dépassé*.

# **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/le concept 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 un peu comme un dollard USD.

C'est une monnaie de référence.

# **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**

**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 les ressources.**

# **Quand on vend des produits qu'on fabrique**

**C'est l'argent en moyenne, que tu devrais avoir quand tu comptabilises tes revenus/heures de production.**

**Les heures de production incluent idéalement la recherche et développement si tu en as fait.**

# Supposons que je veux:

**40h/semaine de travail**

**5 semaines de vacances par année**

**un salaire net (avant impôts) de 70 000\$**

**👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses**



**IDÉAL**

**Mon tarif horaire de production va être:**

**107 692 / mes heures de production disponibles**

**👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses**



**IDÉAL**

**Mon tarif horaire de production va être:**

$$= 107\ 692 / (40 \times 50\% \times (52 - 5))$$

👉 **je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses**



**IDÉAL**

# Mon tarif horaire de production va être:

$$= 107\,692 / (40 \times 50\% \times (52 - 5))$$

$$= 107\,692 / 940$$

👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses



**IDÉAL**

# Mon tarif horaire de production va être:

$$= 107\,692 / (40 \times 50\% \times (52 - 5))$$

$$= 107\,692 / 940$$

$$= 114.56\$$$

👉 je vais avoir besoin d'un chiffre d'affaires de 107 692\$  
et d'environ 32 000\$ en dépenses



**Alors, charges-tu assez cher?**

**Oups.**

**En ce moment, mon tarif horaire est de 85\$/h**

**85\$ < 114.56\$**





# **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**

# **Ma situation actuelle:**

**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.**

**Ok mais :**

- **je passe trop de temps sur mes ventes et marketing**
- **un peu trop de temps sur mes tâches administratives**
- **et je ne charge pas assez cher**

**Par où je commence?**



# RECAP DE MA SITUATION

- je travaille présentement 49h par semaine au lieu de 40h
- mon chiffre d'affaires est de 79 900\$
- j'ai des dépenses de 15 000\$



**Par où je commence?**



# RECAP DE MA SITUATION

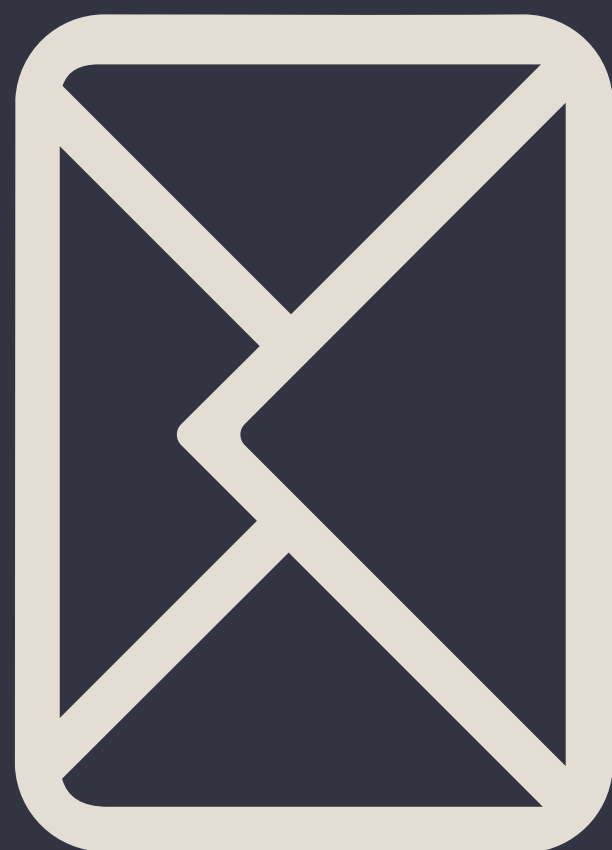
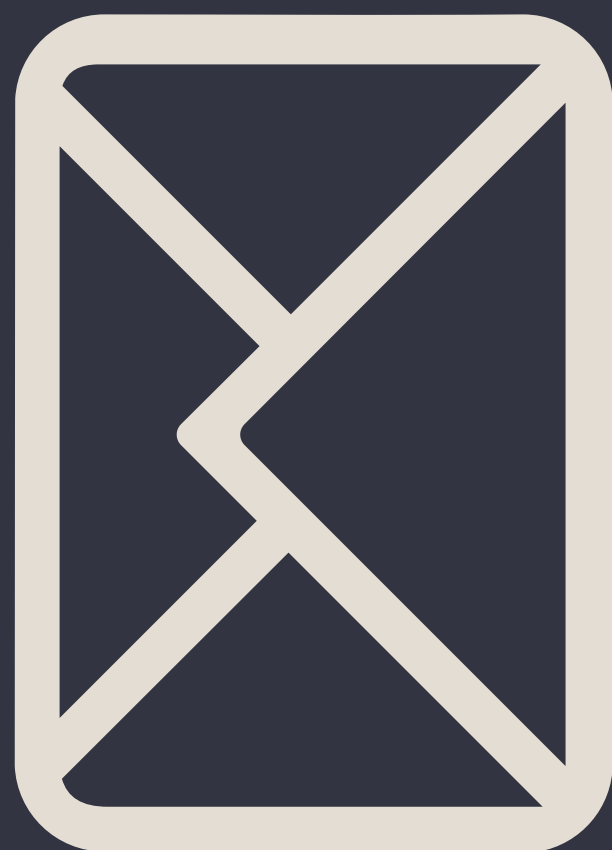
	Actuel	Idéal
Heures	49h	40h
Chiffre d'affaires	79 000\$	107 692\$
Dépenses	15 000\$	32 000\$
Salaire	64 000\$	70 000\$
		+ un profit
Tarif de production	85\$	114.56\$

**CHERCHER À AUGMENTER LA VALEUR CRÉÉE.**

**AUGMENTER NOTRE EFFICIENCE.**

**RÉDUIRE LES INEFFICIENCES.**

**Pas à réduire les coûts/les heures à tout prix.**



**TU PEUX PRIORISER TA QUALITÉ  
DE VIE TOUT EN 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.**

**La première étape, c'est de créer le  
portrait idéal de son équilibre**

**Ensuite, c'est de vérifier si mon idéal  
est mathématiquement réaliste**





**POUR AUGMENTER**  
**SA RENTABILITÉ**  
**TOUT EN PRIORISANT**  
**SA QUALITÉ DE VIE**