Vous devez prendre des décisions importantes ? Vous devez négocier ou discuter avec vos partenaires, clients, fournisseurs, financiers … ?

Commencez d'abord par connaitre vos points forts, vos points faibles, et surtout avoir une vue très claire de votre situation financière ainsi que de votre trésorerie actuelle et future !

ALORS, PENSEZ A FAIRE LE DIAGNOSTIC DE VOTRE SITUATION

Téléchargez et répondez au questionnaire suivant,

Cet outil simple et rapide ; vous permettra de réaliser un diagnostic préliminaire et d'identifier les actions clés à entreprendre.

I. Déroulement

Je réponds aux questions en cochant la lettre (A B C et D) correspondant à mon choix de réponse, ensuite je calcule le nombre de réponses par catégories (A B C et D).
Et je découvre ma situation et les recommandations que l'on me propose.

II. Questionnaire

1. De quelle manière mon secteur d'activité a-t-il été impacté par la crise ?

- ☐ A : Mon secteur a été boosté par la crise
- ☐ B : Mon secteur n'a pas été impacté par la crise
- ☐ C : Il a été moyennement impacté par la crise
- ☐ D : Il a été fortement impacté par la crise

2. Pendant la crise, quel a été le niveau d'activité de mon entreprise par rapport à la situation normale (activité moyenne avant la crise) ?

- ☐ A : Niveau fort
- ☐ B : Niveau faible
- ☐ C : Niveau très faible
- ☐ D : Activité à l'arrêt

3. Actuellement, quel est le niveau d'activité de mon entreprise par rapport à la situation normale (activité moyenne avant la crise) ?

- ☐ A : Niveau fort
- ☐ B : Niveau faible
- ☐ C : Niveau très faible
- ☐ D : Activité à l'arrêt

4. Dans les 6 prochains mois, quel sera le niveau d'activité de mon entreprise par rapport à la situation normale (activité moyenne avant la crise) ?

- ☐ A : Niveau fort
- ☐ B : Niveau faible
- ☐ C : Niveau très faible
- ☐ D : Activité à l'arrêt

5. Ma clientèle est-elle diversifiée ?

- ☐ A : Fortement
- ☐ B : Moyennement
- ☐ C : Faible
- ☐ D : Pas Du Tout

6. A quel niveau la crise du commerce international (Import/Export) a-t-elle impacté mon activité ?

- ☐ A : Aucun impact
- ☐ B : Faible impact
- ☐ C : Impact moyen
- ☐ D : Impact fort

7. Comment est la situation de ma trésorerie (Ce que j'ai à la banque et en caisse) par rapport aux mois avant la crise ?

- ☐ A : Supérieure à la normale
- ☐ B : Normale
- ☐ C : Inférieure à la normale
- ☐ D : Très inférieure à la normale

8. Quelles sont les mesures financières que j'ai prises ?

- Demande de report d'échéances
- Demande d'un nouveau crédit bancaire
- Report du paiement de certaines charges
- Recouvrement accéléré clients
- Négociation des délais paiement fournisseurs
- Report des échéances fiscales & sociales
- Demande d'aides
- Demande de rendez-vous avec mon banquier
- Préparation dossier bancaire seul / avec mon comptable

Je compte les mesures que j'ai prises, ensuite je coche la case qui correspond à ce nombre :

- ☐ A : 9 mesures prises
- ☐ B : entre 5 et 8 mesures
- ☐ C : entre 2 et 4 mesures
- ☐ D : 0 ou 1 mesure

9. Quel est le montant de financement maximum dont j'aurais besoin pour les 3 prochains mois ?

- ☐ A : Entre 0 et 50 000 DH
- ☐ B : Entre 50 000 DH et 100 000 DH
- ☐ C : Plus de 100 000 DH
- ☐ D : Je ne sais pas

10. Comment je me sens vis-à-vis de cette situation ?

- ☐ A : Je suis tranquille, mon besoin de trésorerie est connu et les solutions sont en place
- ☐ B : Je suis un peu inquiet, même si mon besoin de trésorerie est connu, il n'est pas encore couvert à 100 %
- ☐ C : Je suis inquiet, mon besoin de trésorerie est à peu près connu mais je n'ai pas de solution pour le couvrir
- ☐ D : Je ne connais pas mon besoin de trésorerie et je ne sais pas quoi faire

11. Comment je couvre mon besoin de trésorerie ?

- ☐ A : Je me débrouille, je l'autofinance à 100 %
- ☐ B : Je préfère emprunter auprès de ma famille et de mes amis
- ☐ C : Je demande un report ou un crédit à la banque
- ☐ D : Je ne sais pas

12. Quels sont les documents dont je dispose (ci-après détaillés) qui pourraient me servir à demander un crédit ?

- Note descriptive de mon activité
- Estimation de l'impact de la crise COVID-19 justifiant ma demande
- Plan de trésorerie mensuel 2020
- Etats financiers 2019 (même provisoires)
- Dossier administratif et juridique (justificatifs de domicile, RC, statuts…)
- Liste des clients
- Liste des fournisseurs
- Justificatifs des ventes et des achats
- Justificatifs des marchés publics en cours
- État des stocks récent
- Budget 2020

Je compte les documents dont je dispose, ensuite je coche la case qui correspond à ce nombre :

- ☐ A : entre 9 et 12 documents
- ☐ B : entre 5 et 8 documents
- ☐ C : entre 2 et 4 documents
- ☐ D : 0 ou 1 un document

III. Tableau de résultat

Questions	A	B	C	D
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
TOTAL				

IV. SCORE – DIAGNOSTIC / Profils entrepreneurs :

Sur la base du diagnostic que vous avez complété, nous partageons une première analyse de votre situation. Pour mémoire, cette évaluation est indicative et a pour ambition de vous sensibiliser sur les différentes actions à mettre en œuvre, pour faire face à la crise et vous préparer pour la reprise.

1. Majorité de A

Félicitations, vous avez tiré le bon numéro !
Préparez-vous minutieusement, informez-vous, analysez, agissez, et anticipez...
C'est peut-être l'occasion de faire évoluer vos méthodes de gestion. Disposez-vous ?

- D'un plan de trésorerie mensuelle, régulièrement mis à jour, vous permettant de piloter votre trésorerie et vos besoins de financement à 6 ou 12 mois.
- De lignes de financement adaptées vous permettant d'investir et de prendre de nouveaux marchés.

2. Majorité de B

Vous êtes assez bien préparé, et avez vite réagi par la prise de mesures financières et organisationnelles ! Même si vous êtes impacté par la crise, vous avez un plan d'actions et vous êtes assez prêt.
Pour gérer l'avenir, disposez-vous ?

- D'un plan de trésorerie mensuelle, régulièrement mis à jour, vous permettant de piloter votre trésorerie et vos besoins de financement à 6 ou 12 mois.
- D'un dossier de présentation de votre entreprise à jour, pour négocier avec vos partenaires financiers,
- De lignes de financement adaptées vous permettant d'investir et de prendre de nouveau marché.

3. Majorité de C

La crise vous impacte beaucoup. Vous n'êtes pas suffisamment préparé pour affronter la prochaine étape !
Nous vous recommandons, en sollicitant l'aide de votre cabinet comptable si nécessaire, ou de vous approcher des divers organismes publics et privés qui offrent plusieurs aides d'accompagnement, de formation et d'information, et ce afin de passer en revue les éléments suivants :

- Faire une évaluation plus précise de l'impact de la crise sur votre activité, vos clients et fournisseurs, et du temps qui sera nécessaire pour retrouver un niveau d'activité comparable à celui d'avant la crise
- Établir un plan de trésorerie, en faisant un état précis de vos recettes et dépenses professionnelles mais aussi personnelles,
- Évaluer vos besoins de financement pour les prochaines semaines et les prochains mois,
- Définir les solutions de financement à mettre en œuvre !

4. Majorité de D

ATTENTION !! Vous subissez de plein fouet une situation très difficile, et vous ne semblez pas avoir réagi suffisamment.
Vous avez besoin de plus d'informations, vous devez prendre des décisions importantes !
Nous vous encourageons à chercher de l'aide auprès de votre comptable ou de vos autres partenaires Vous pouvez également participer à nos séminaires et consulter notre site pour avoir plus d'informations !
Nous vous recommandons de travailler rapidement sur les éléments suivants :

- Faire une évaluation plus précise de l'impact de la crise sur votre activité, vos clients et fournisseurs, et du temps qui sera nécessaire pour retrouver un niveau d'activité comparable à celui d'avant la crise
- Établir un plan de trésorerie, pour les 3 ou 6 mois à venir, en faisant un état précis de vos recettes et dépenses professionnelles mais aussi personnelles,
- Évaluer vos besoins de financement pour les prochaines semaines et les prochains mois, et les mesures d'économie possibles, ou les aides à solliciter
- Définir les solutions de financement à mettre en œuvre, en consultant votre partenaire financier.

L'équipe FMEF vous remercie. N'hésitez pas à partager avec nous le résultat de votre diagnostic sur contact@fmef.ma Consultez régulièrement notre site web www.fmef.ma, vous y trouverez des outils et informations utiles (qui seront régulièrement mis à jour). Suivez notre actualité sur le site ou sur les réseaux sociaux :

- Facebook www.facebook.com/FMEF.Educ.Fin/
- LinkedIn : www.linkedin.com/company/fondation-marocaine-pour-l'education-financière-fmef-/
- Instagram : www.instagram.com/fmef_maroc/
- Twitter : www.twitter.com/FFinanciere
- Youtube : https://www.youtube.com/c/FondationMarocainePourlEducationFinancière