GUIDE GRATUIT

VOTRE BOUTIQUE EST-ELLE BIEN GÉRÉE ?

L’autodiagnostic en 10 minutes

15 questions simples pour savoir où votre boutique perd de l’argent, et par quoi commencer.

Pour les vendeurs de vêtements, de cosmétiques et tous les commerçants qui vendent bien mais manquent toujours d’argent.

EN BONUS

La fiche de caisse quotidienne, prête à recopier.

BAKK & ASSOCIATES
Conseil et structuration d’entreprise
www.bakkassociates.com · WhatsApp +225 05 04 10 18 40

AVANT DE COMMENCER

Vendre ne suffit pas

Beaucoup de boutiques ont des clients, du stock et des ventes chaque jour… et pourtant l’argent manque au moment de payer le loyer ou de recommander.

Le problème n’est presque jamais le manque de clients. C’est l’argent qui s’échappe sans qu’on le voie : dans le stock, dans les crédits clients, dans les remises, dans les petites dépenses ou dans les retraits personnels.

Cet autodiagnostic vous aide à repérer **où** votre boutique perd de l’argent.

Comment répondre

Votre réponse	Points
Oui — je le fais vraiment, régulièrement	2
Parfois — je le fais de temps en temps, ou à moitié	1
Non — je ne le fais pas	0

UNE SEULE RÈGLE

Répondez honnêtement, pour ce que vous faites **aujourd’hui**, pas pour ce que vous aimeriez faire. Personne d’autre ne verra vos réponses. Un score honnête vous fera gagner beaucoup plus qu’un score flatteur.

Votre argent et vos prix

A. Suivre l’argent

N°	Question	Oui 2	Parfois 1	Non 0
1	Chaque soir, je compte la caisse et je compare avec ce que j’aurais dû avoir.	☐	☐	☐
2	Je note chaque entrée et chaque sortie au moment où elle se produit.	☐	☐	☐
3	Je sépare l’argent de la boutique de mon argent personnel (caisse et mobile money).	☐	☐	☐

Total rubrique A : ..... / 6

B. Prix et marge

N°	Question	Oui 2	Parfois 1	Non 0
4	Je connais le prix de revient exact de mes principaux produits (achat + transport + frais).	☐	☐	☐
5	Je sais combien il me reste sur un produit après une remise.	☐	☐	☐
6	Je sais si ma boutique a gagné ou perdu de l’argent le mois dernier.	☐	☐	☐

Total rubrique B : ..... / 6

Votre stock et vos clients

C. Le stock

N°	Question	Oui 2	Parfois 1	Non 0
7	Je sais quels produits restent en rayon depuis plus de deux mois.	☐	☐	☐
8	Je peux estimer combien d’argent est bloqué dans mon stock.	☐	☐	☐
9	Avant de recommander, je regarde ce qui s’est vraiment vendu (tailles, couleurs, formats).	☐	☐	☐

Total rubrique C : ..... / 6

D. Les clients à crédit

N°	Question	Oui 2	Parfois 1	Non 0
10	J’ai une liste à jour de tous les clients qui me doivent de l’argent.	☐	☐	☐
11	Je relance les clients en retard à une date précise.	☐	☐	☐
12	J’ai une règle claire avant d’accorder un nouveau crédit.	☐	☐	☐

Total rubrique D : ..... / 6

Vos retraits et vos paiements

E. Retraits et paiements à venir

N°	Question	Oui 2	Parfois 1	Non 0
13	Je note tout ce que je retire de la boutique pour mes besoins personnels.	☐	☐	☐
14	Je connais les paiements à faire dans les deux semaines (loyer, fournisseurs, salaires).	☐	☐	☐
15	Avant une grosse commande, je vérifie que je pourrai encore payer ces échéances.	☐	☐	☐

Total rubrique E : ..... / 6

Votre récapitulatif

Rubrique	Score
A. Suivre l’argent	..... / 6
B. Prix et marge	..... / 6
C. Le stock	..... / 6
D. Les clients à crédit	..... / 6
E. Retraits et paiements	..... / 6
TOTAL	**..... / 30**

VOS RÉSULTATS

Que dit votre score ?

24 À 30 POINTS — BOUTIQUE BIEN SUIVIE

Vos bases sont solides : vous savez où va votre argent. Vous êtes prêt pour l'étape suivante : piloter avec des indicateurs et préparer la croissance (embauche, deuxième point de vente, financement).

Votre prochaine étape : un échange avec Bakk & Associates pour structurer votre développement.

15 À 23 POINTS — DES FUITES PROBABLES

Vous suivez une partie de votre activité, mais certaines zones vous échappent, et elles vous coûtent de l'argent chaque mois sans que vous le voyiez.

Votre prochaine étape : le guide **« Je vends, mais où passe mon argent ? »** pour colmater ces fuites en 7 jours.

0 À 14 POINTS — GESTION À L'AVEUGLE

Votre argent part sans que vous sachiez où. C'est très fréquent, et ça se corrige. Mais chaque mois qui passe vous coûte : mieux vaut ne pas attendre.

Votre prochaine étape : réservez votre **diagnostic offert de 30 minutes** avec Bakk & Associates (dernière page).

Quelle que soit votre note, regardez votre rubrique la plus faible : c'est par elle qu'il faut commencer. La page suivante vous dit ce qu'elle révèle.

VOTRE PRIORITÉ

Ce que révèle votre rubrique la plus faible

Repérez la rubrique où vous avez le moins de points (3 ou moins sur 6).

Rubrique faible	Ce que cela signifie	Premier geste
A. Suivre l'argent	Vous ne pouvez pas savoir si la boutique gagne ou perd. Tout le reste en dépend.	Tenir une fiche de caisse chaque soir (page suivante).
B. Prix et marge	Vous vendez peut-être à perte sans le savoir, surtout avec les remises.	Calculer le coût réel de vos 3 produits phares.
C. Le stock	Une partie de votre argent dort en rayon au lieu de travailler.	Compter 5 produits anciens et calculer leur valeur.
D. Clients à crédit	Vous financez vos clients avec l'argent de votre fournisseur.	Lister tous les crédits et relancer cette semaine.
E. Retraits et paiements	Vos échéances vous surprennent et vos retraits vident la caisse.	Lister les paiements des 14 prochains jours.

BON À SAVOIR

Ces cinq rubriques correspondent aux cinq chapitres du guide complet **« Je vends, mais où passe mon argent ? »**, qui détaille chaque méthode avec des exemples chiffrés et un plan sur 7 jours.

BONUS — LA FICHE DE CAISSE

Votre premier outil, dès ce soir

Recopiez cette fiche dans un cahier, une page par jour. C’est le geste le plus simple et le plus puissant pour reprendre le contrôle de votre argent.

Date :	**Responsable : .....**
Espèces à l’ouverture	..... FCFA
Ventes encaissées	..... FCFA
Autres entrées (préciser)	..... FCFA
Sortie 1 — motif :	..... FCFA
Sortie 2 — motif :	..... FCFA
Sortie 3 — motif :	..... FCFA
Montant attendu = ouverture + entrées − sorties	..... FCFA
Montant compté	..... FCFA
Écart et explication	

LA RÈGLE D’OR

Notez chaque mouvement au moment où il se produit, jamais le soir de mémoire. Et faites la même chose pour votre compte mobile money.

ET MAINTENANT ?

Deux façons d’aller plus loin

1. LE GUIDE COMPLET

« Je vends, mais où passe mon argent ? » — 19 pages de méthodes concrètes, d’outils à recopier et un plan sur 7 jours pour récupérer l’argent qui vous échappe.

Disponible sur www.bakkassociates.com

2. VOTRE DIAGNOSTIC BOUTIQUE OFFERT

30 minutes avec un conseiller Bakk & Associates pour identifier vos trois priorités. Recommandé si votre score est inférieur à 15.

Envoyez sur WhatsApp au **+225 05 04 10 18 40** :

> *« DIAGNOSTIC — Mon score est de … / 30. Ma rubrique la plus faible est … Je vends [vos produits]. »*

Places limitées à [X] diagnostics par semaine.

BAKK & ASSOCIATES
www.bakkassociates.com · WhatsApp +225 05 04 10 18 40