

**Objet:** Coronavirus, partage d'expérience, construire un plan de trésorerie  
**Date:** lundi 16 mars 2020 à 13:32:45 heure normale d'Europe centrale  
**De:** Jacques DABERE  
**À:** Jacques DABERE  
**Pièces jointes:** image001.png, Historique expéditions 1900 - 2018.pdf, Arrêté 14 mars .pdf

Madame, Monsieur, Chers clients

Bien conscient de sortir de mon domaine précis, l'agilité tarifaire, je me permets de partager avec vous une réflexion : loin de moi la prétention de vous apprendre à gérer une exploitation.

Simplement, un peu en « ancien combattant », j'ai déjà vu passer déjà quelques sérieuses tempêtes...

Souvenons-nous par exemple :

- des pauvres vendanges de 1980 et 1981,
- de la première guerre du golfe, au début des années 90',
- du surstockage de l'an 2000 et de la G... de bois qui a suivi,
- des subprimes de 2008.

Aujourd'hui, nous nous entrons vraiment dans l'inconnu : nous ignorons réellement les risques encourus ensuite de cette crise sanitaire dont personne ne sait combien de temps elle va durer...

Si vous ne l'avez pas déjà fait, il me semble capital de **construire dès cette semaine un plan de trésorerie sur les 6 mois à venir**, éventuellement avec l'aide de votre comptable, sur base de vos trois années précédentes.

L'idée est de chiffrer le besoin supplémentaire de trésorerie auquel vous seriez confrontés, en fonction de deux risques :

- En cas d'augmentation forte du nombre d'impayés par vos clients, notamment les professionnels désormais interdits d'activité,
- En cas de baisse de vos ventes selon diverses hypothèses.

Le premier point à considérer, c'est votre balance clients : le montant des factures venant à échéance courant mars et par la suite, ainsi qu'éventuellement les retards déjà constatés.

Sans nul doute, quel que soient leur honnêteté et leur bonne volonté, beaucoup de vos clients professionnels vont avoir du mal à régler leurs factures alors qu'ils sont fermés...

La grande distribution reste ouverte, mais représente généralement très peu de vos chiffres.

La situation des cavistes n'est pas claire, voyez vous-même le détail de l'arrêté du 14 mars en PJ.

Tout ce qui est restauration, bars, discothèques, traiteurs... est à l'arrêt total et le report du paiement des fournisseurs est pratiquement évident.

Mois par mois, quels montants risquent ainsi de ne pas vous être payés à date ?

Le deuxième point, c'est la chute de vos ventes.

Il semble prudent de tabler par exemple sur cette hypothèse de départ : un chiffre d'affaires mensuel chutant de 50 % pendant les trois prochains mois puis de 25 % « seulement » pendant chacun des 3 mois

suivants, en comparaison des mêmes mois de 2019, 2018 et 2017.

Je me rends bien compte que ces chiffres peuvent sembler excessifs, mais ce que nous allons connaître pendant quelques mois est totalement nouveau et sans commune mesure : il faut être prêt au pire, pour justement l'éviter.

Vous pouvez affiner votre évaluation du risque de manque de chiffre d'affaires en cherchant, pour chacun de ces 6 mois sur les trois dernières années, quels clients / commandes ont représenté par exemple les ¼ de vos ventes.

Dans quelle mesure ces commandes prises en 2019, 2018 et 2017 en mars, avril... risquent-elles de vous manquer dans les mêmes mois de 2020 ?

Par exemple, il est clair que les mariages, premières communions et autres évènements familiaux vont disparaître pour un moment, les bars, discos, restaurants sont fermés, il n'y a plus de séminaires d'entreprise, de salons & foires, les stations de ski sont fermées, de même que les sites touristiques, par ex les châteaux de la Loire, les stations de bord de mer... Tout cela à quelques semaines des vacances de Pâques.

Toutes les ventes réalisées en 2017, 2018 et 2019 en mars, avril... auprès de clients particuliers ou professionnels, liées à ces évènements récurrents, classiques, ont peu de chance de se retrouver aux mêmes mois de cette année.

Et tout ce qui aura été perdu ne sera pas automatiquement rattrapé par la suite.

Enfin, nous le savons parfaitement, le Champagne est le compagnon des bons moments partagés, bien loin de la « distanciation sociale » qui s'impose...

Troisième point, en sens inverse, certaines sorties d'argent peuvent parfois encore être repoussées : des investissements en matériel, des salons, des travaux d'embellissement...

Combien pouvez-vous ainsi « économiser » en repoussant ces investissements non vitaux de quelques mois ?

Et combien sont au contraire impératifs ?

Sans perdre de vue que les négociations sur le rendement de la vendange 2020 risquent d'être fort tendues.

Il est plus que probable que les rentrées de 2021 en seront impactées, notamment si vous avez une importante activité de vente au kilo.

En travaillant ces trois points, vous pourrez chiffrer deux ou trois hypothèses de besoin « exceptionnel » de trésorerie pour - au minimum - les 6 mois à venir.

Vous aurez ainsi tous les éléments afin de travailler dès maintenant avec votre banque à la mise en place formalisée d'une ligne de crédit permettant d'y répondre.

Dans le meilleur des cas, vous n'utiliserez pas cette facilité ou seulement partiellement, mais vous serez prêts à faire face à une situation dégradée.

N'oubliez pas que qu'une banque est responsable des dépôts qu'elle reçoit et que toutes vont être « assaillies » de demandes : elles ne soutiendront que ceux qui montrent qu'ils savent gérer finement et avec sang-froid, prévoir et calculer...

Les exploitants qui viendraient en catastrophe dans 5 / 6 semaines demander de l'aide ne seront pas reçus de la même façon !

Espérant vous être utile en partageant mon expérience de mauvais temps,

Et parce que « prévenir vaut mieux que guérir »...

A votre disposition,

Bien à vous,

JD



**Jacques DABERE**

70ter rue Ponsardin - F-51100 REIMS

Tel. +33 3 26 82 04 67

Tel. +33 6 81 64 33 76

[jacques@dabere.net](mailto:jacques@dabere.net)

[dabere.net](http://dabere.net)