

## Bonjour à tous,

Voici le **rappor**t financier de la clinique pour le mois d'août 2024. Ce rapport intègre une analyse précise de la performance financière, des recommandations stratégiques, et une révision des objectifs trimestriels pour assurer une gestion optimale de la clinique.

### 1. Résumé des Indicateurs Clés de Performance (KPI)

Indicateur	Objectif Mensuel	Réalisé	Écart
Revenu Total	128,000.00 CAD	144,249.35 CAD	+16,249.35 CAD
Marge Brute (Revenus vs Masse Salariale)	55%	53.30%	-1.70%
Ventes Boutique (Nourriture)	30% du revenu (38,400 CAD)	5.73% du revenu (8,267.37 CAD)	-22.27%
Trésorerie Réelle	0 CAD	-179.73 CAD	-179.73 CAD
Panier moyen par patient	-	382.62 CAD	-
Facturation par salle à l'heure	-	163.92 CAD/heure	-
% de pré-book	90%	N/A	N/A
Nombre d'urgences	-	66	-

### 2. Analyse du Revenu et des Projections

- Revenu Total Réalisé :** 144,249.35 CAD contre un objectif de 128,000.00 CAD.  
**Écart :** +16,249.35 CAD, soit un dépassement de **12.7%**.
- Projections Annuelles :**  
Sur la base de cette performance, et en maintenant ce rythme, nous projetons un revenu annuel de **1,730,992.20 CAD**. (revenu mensuel x 12)

### 3. Détail des Coûts et de la Marge Brute

Coût	Montant (CAD)	% des Revenus
Masse salariale	67,368.34	46.71%

<b>Coût des marchandises vendues (CMV)</b>	43,274.81	30.00%
<b>Loyer</b>	9,000.00	6.24%
<b>Service de la dette</b>	20,269.70	14.06%
<b>Frais généraux</b>	14,424.94	10.00%

- **Marge Brute (Revenus vs Masse Salariale) : 53.30%**
- 

#### 4. Trésorerie Réelle et Simulation avec Loyer & Service de la Dette

Trésorerie Réelle (Sans loyer ni dette) :

Description	Montant (CAD)
<b>Revenu Réalisé</b>	144,249.35
<b>Masse Salariale</b>	-67,368.34
<b>CMV</b>	-43,274.81
<b>Frais Généraux</b>	-14,424.94
<b>Salaire des Actionnaires</b>	-19,360
<b>Trésorerie Réelle</b>	-179.73 CAD

Simulation avec Loyer et Service de la Dette :

Description	Montant (CAD)
<b>Revenu Réalisé</b>	144,249.35
<b>Masse Salariale</b>	-67,368.34
<b>CMV</b>	-43,274.81
<b>Frais Généraux</b>	-14,424.94
<b>Salaire des Actionnaires</b>	-19,360
<b>Loyer</b>	-9,000
<b>Service de la Dette</b>	-20,269.70

**Trésorerie Réelle avec Loyer et Dette** **-29,449.43 CAD**

---

### **5. Facturation par salle à l'heure**

<b>Facturation par salle à l'heure</b>	<b>Montant (CAD)</b>
Facturation par salle	163.92 CAD/heure

---

### **6. Breakdown de la Masse Salariale - Août 2024**

<b>Employé</b>	<b>Heures Travaillées</b>	<b>Taux Horaire (CAD)</b>	<b>Salaire Total (CAD)</b>
Julie Favreau	160.5	27.00	4,333.50
Nancy Guilbault	168.75	29.00	4,893.75
Audrée Mailhot	127.75	24.00	3,066.00
Dre. Susie Vogel	139.25	80.00	11,140.00
Vanessa Turcot Lamarche	74.5	37.00	2,756.50
Victoria Gravel-Renaud	153.00	23.00	3,519.00
Dre. Caroline Brazeau	128.00	78.00	9,984.00
Rachel Renaud	5.5	22.50	123.75
Marieve Roy	142.5	30.00	4,275.00
Dre. Paula Lunardelli	169.84	60.00	10,190.40
Dara Macdonald	157.24	21.50	3,380.66
Vanessa Houston	64.75	25.00	1,618.75
Tanya Filippone	83.18	21.00	1,746.78
Maryse Fortier	23.25	25.00	581.25
Myriam Chevrier	160.00	36.00	5,760.00

**Total masse salariale :** 67,368.34

---

## 6. Objectifs Trimestriels et Avancement

Objectif	Date	État actuel
Ajuster les Horaires (coupures)	24 août 2024	Horaires ajustés, réduction des coûts.
Tracker les KPI	24 août 2024	En place, suivi régulier.
Augmenter les ventes de 25%	30 septembre 2024	Stratégie de vente en cours.
Améliorer l'engagement de l'équipe	30 septembre 2024	Progrès en cours, initiatives en place.

---

## 7. Recommandations pour le Mois de Septembre 2024

**Thème principal : Atteindre 45% de masse salariale et assurer une trésorerie réelle positive**

Les recommandations suivantes visent à optimiser la gestion de la masse salariale et à garantir une trésorerie positive pour septembre 2024, conformément aux objectifs de **Scaling Up Q3 2024**.

- **Milissa :**

**Objectif :** Augmenter le taux de pré-book et les ventes de nourriture, tout en développant ses compétences de gestion.

**Recommandations :**

- **Être à l'avant de la clinique en permanence** pour interagir directement avec les clients, maximiser le taux de pré-book et les ventes de nourriture, et ainsi développer ses compétences de gestion opérationnelle.
- Promouvoir activement les ventes de nourriture en magasin en recommandant des produits pertinents à chaque client.
- Encourager les pré-réservations des consultations pour les prochains mois, en insistant sur les avantages d'une planification à l'avance.
- Écouter attentivement Cédric pour progresser dans la gestion et affiner ses compétences managériales.

**Pourquoi ?** : Ces actions permettront non seulement d'atteindre l'objectif de 10% des ventes de nourriture (anciennement 25%), mais aussi d'améliorer l'engagement des clients, tout en renforçant les compétences managériales de Milissa pour les opérations. Son rôle à l'avant de la clinique est crucial pour garantir des résultats positifs.

- **Myriam :**

**Objectif :** Maintenir le ratio de masse salariale à 45% et s'assurer que les heures

budgétées soient respectées.

**Recommandations :**

- Surveiller rigoureusement les heures travaillées par les employés et s'assurer qu'elles sont conformes aux heures budgétées pour éviter tout dépassement.

**Pourquoi ?** : Myriam joue un rôle clé dans l'optimisation de la masse salariale. Respecter les heures budgétées est essentiel pour maintenir la rentabilité de la clinique, en ligne avec l'objectif de 45 % masse salariale.

● **Jean-Sam :**

**Objectif** : Assurer la précision des revenus et des coûts, et améliorer la communication des résultats financiers.

**Recommandations :**

- Collaborer avec Mélissa pour garantir la précision des chiffres de revenus, coût de marchandise vendus et frais généraux, afin de s'assurer que les résultats financiers reflètent la réalité opérationnelle avec précision.
- Présenter chaque matin les résultats financiers de la veille aux équipes lors des réunions matinales pour garantir une transparence totale et permettre des ajustements rapides si nécessaire.
- **Pourquoi ?** : Assurer la transparence des résultats financiers et ajuster rapidement les stratégies permet de garder le contrôle sur les dépenses et les revenus. Ces actions sont cruciales pour atteindre les objectifs de trésorerie réelle positive et de 45% de masse salariale pour septembre.

---

### Alignement des Recommandations avec les Objectifs Trimestriels de Scaling Up (Q3 2024)

1. Atteindre un ratio de 45% de masse salariale par rapport aux revenus pour maintenir la rentabilité (Date cible : **24 août 2024**).
  2. Tracker les KPI pour ajuster les stratégies en temps réel et garantir que la performance de l'équipe est en ligne avec les objectifs (Date cible : **24 août 2024**).
  3. Augmenter les ventes de nourriture de 10% (anciennement 25%) (Date cible : **30 septembre 2024**).
  4. Assurer une trésorerie réelle au minimum neutre en suivant de près les coûts et les revenus pour maintenir une bonne santé financière (Date cible : **30 septembre 2024**).
- 

### Synthèse et Prochaines Étapes

Le mois d'août a marqué un tournant important pour nous. Malgré le renvoi massif auquel nous avons dû faire face, nous avons réussi à traverser cette période avec détermination et rigueur. Les résultats obtenus montrent que nous sommes sur la bonne voie. Nous avons

presque atteint une trésorerie réelle positive et nous nous rapprochons progressivement de l'objectif de 45% pour la masse salariale, ce qui est encourageant.

Cependant, il reste encore des mesures à prendre pour solidifier notre position financière et atteindre nos objectifs trimestriels. Je suis confiant que, collectivement, nous continuerons à progresser.

Je reste à disposition pour discuter des prochaines étapes et des décisions nécessaires afin d'optimiser davantage la performance de notre clinique.

---

**Jean-Samuel**

Directeur Financier