

LE JOURNAL DU PATRON

N°11

GUIDE DU PILOTAGE D'ENTREPRISE

CONÇU PAR DES PATRONS
POUR LES PATRONS.



www.lejournaldupatron.net

Édito

Être chef d'entreprise c'est être multi casquette, mais on ne peut pas être spécialiste en tout, le monde se complexifie aussi et l'apport de spécialistes est de plus en plus nécessaire. Là, être entouré devient non plus un souhait, mais une nécessité.

Dans ce contexte qu'est-ce que le Pilotage d'Entreprise ? :

Vous êtes le Pilote de votre Entreprise.

Votre Conseiller, Expert en Pilotage d'Entreprise, est votre Copilote qui vous accompagne pour vous aider à atteindre vos objectifs, vos rêves professionnels et vos rêves personnels.

Il va d'abord prendre le temps de vous écouter, puis d'analyser vos chiffres, et enfin de préparer un prévisionnel chiffré que vous partagerez. Ensuite, grâce à son passage mensuel dans votre Entreprise et à l'outil de Pilotage qu'il met à votre disposition, il vous apportera une vision 360° de votre Entreprise en temps réels, ainsi que des conseils opérationnels et stratégiques pour atteindre vos objectifs.

Si vous en avez l'envie, si vous maîtrisez bien la technique de votre métier, et que vous avez un potentiel de chiffre d'affaires, alors, il n'y a aucune raison que vous n'atteigniez pas vos rêves avec le Pilotage d'Entreprise.

RIVALIS est le N°1 du Pilotage d'Entreprise en France depuis 1994 !



LE CARNET DE COMMANDE NE FAIT PAS LE RÉSULTAT

Votre carnet de commande est plein, c'est un bon début, mais ce n'est pas suffisant pour assurer le résultat nécessaire au développement de votre entreprise.

LE RÉSULTAT DÉPEND DE 2 CHOSES :

LA RENTABILITÉ DE VOS DEVIS :

Si vous avez un an de carnet de commande avec des heures mal évaluées, une marge insuffisante, vous ne pouvez pas gagner d'argent quel que soit l'importance de votre carnet de commande.

Le conseil: il est indispensable que le temps vendu corresponde au temps de réalisation et que le prix des marchandises soit bien évalué.

VOTRE CAPACITÉ À RÉALISER CE CARNET :

Si vos salariés productifs ont la capacité de réaliser 5000 heures et qu'il vous faut vendre

10 000 heures pour atteindre votre objectif de résultat, le carnet de commande ne vous permettra pas de réaliser votre objectif de résultat. Le conseil : faites un prévisionnel en début d'année pour mesurer votre capacité de production et vérifiez si elle est suffisante pour couvrir vos charges. Si ce n'est pas le cas : soit il vous faut embaucher, soit il vous faut sous-traiter, soit il faut augmenter votre tarif horaire.

EN CONCLUSION :

- **Faites un prévisionnel** en début d'année pour mesurer votre capacité de production et vérifiez que cette capacité vous assure bien le résultat voulu.

• **Ajustez** en terme de personnel, de sous-traitance et de tarif pour obtenir le résultat voulu.

- **Contrôlez** que la production prévue est bien réalisée en temps et en heure tout au long de l'année car dans le cas contraire le résultat prévu ne sera pas au RDV.

Si vous n'avez pas la possibilité de faire ces mesures, faites vous aider par un conseiller car c'est la pérennité de votre entreprise qui en dépend. « **On ne peut améliorer que ce qui se mesure** »



SAVOIR FAIRE LA DIFFÉRENCE ENTRE CA ET TRÉSORERIE, AVOIR UNE BONNE TRÉSORERIE

Le chiffre d'affaires et la trésorerie font partie des indicateurs qui sont facilement identifiables par le dirigeant d'une entreprise. Mais l'identification n'est pas la compréhension.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES EST LE RÉSULTAT DES VENTES DE BIENS ET DE SERVICES.

La trésorerie est l'argent disponible en banque ou en caisse, et nous verrons ultérieurement que les éléments de temps influent sur la trésorerie.

Effectivement le chiffre d'affaires permet de mesurer le volume d'activité, c'est donc **le premier indicateur de l'entreprise**. Ce dernier valide les volumes d'activité commerciaux et de production.

Quant à la trésorerie, nous pourrions dire que c'est **un indicateur de vitalité de l'entreprise**, faut-il

encore savoir analyser les besoins et surtout la mesurer afin de ne pas s'exposer à des risques avérés.

« LA COMPRÉHENSION DES INTERACTIONS CHIFFRE D'AFFAIRES ET TRÉSORERIE ».

Nous pouvons constater que l'observation des deux permet de déterminer un état de rentabilité.

En effet la vitalité ou la régression du chiffre d'affaires peuvent induire une trésorerie positive ou négative.



« QUID DE LA RELATION ENTRE LE CA ET LA TRÉSORERIE ».

Dans la grande majorité des cas, les chefs d'entreprises souhaitent augmenter leur CA.

Or selon leurs activités (vente de services et / ou de biens) l'entreprise pour assumer, peut avoir besoin de ressources supplémentaires (ce qui se traduit forcément par un besoin accru de trésorerie).

Nous pouvons donc lister les raisons du besoin de trésorerie :

- **Augmentation du CA**
- **Régression du CA**
- **Financement du cycle d'exploitation**
(Délai d'exécution de prestations, stocks, obsolescence, etc.)
- **Impayés**
- **Mouvements salariaux**
- **Risques sanitaires**
- **Remboursement de prêts (PGE, ...)**
- **Régules de charges sociales**

Etc... cette liste n'est pas exhaustive.

La vraie question à laquelle le chef d'entreprise doit répondre est :

« COMMENT J'AMÉLIORE MA TRÉSORERIE ? ».

Il est utopique de penser que la trésorerie peut s'améliorer toute seule !!!

Elle est liée à l'organisation de l'entreprise, et en aucun cas uniquement dépendante des encaissements clients voir du crédit de tva!!!

La trésorerie positive est la résultante d'une gestion rigoureuse mais aussi prospective (connaître au mieux les opérations futures).

En clair gérer c'est prévoir et prévoir c'est anticiper !! Si vous aussi avez des problèmes de trésorerie, contactez un conseiller qui vous permettra de mettre en place un accompagnement et qui changera le futur de votre entreprise.



MARGE OU COEFFICIENT ?

Un coefficient de 1.25 signifie 25% de marge ?
Vrai ou faux ?

QUELLES QUESTIONS DOIS-JE ME POSER ?

Beaucoup de personnes confondent la marge et le coefficient. Alors quelle est la différence ?

« La marge est
calculée à partir du
prix de vente. »

Le coefficient est un multiplicateur appliqué sur le prix d'achat pour obtenir le prix de vente souhaité.

EXEMPLE :

Si je vends un produit 1000€, et que j'ai 50% de marge, alors la marge est de 500€, et, de fait le prix d'achat est de 500€.

Par contre, si je veux passer du prix d'achat de 500€ au prix de vente de 1000€, je suis alors obligé de multiplier le prix d'achat 500€ par un coefficient 2 (et non par 1.5) pour avoir la marge de 500€.



Comment calculer ?

Pour calculer un prix de vente à partir d'un prix d'achat, en fonction d'un pourcentage de marge souhaité, **il faut diviser le prix d'achat par ce pourcentage.**

J'achète 500€, et je veux prendre 50% de marge alors : Prix de vente = $500 / 50\%$ soit 1000€

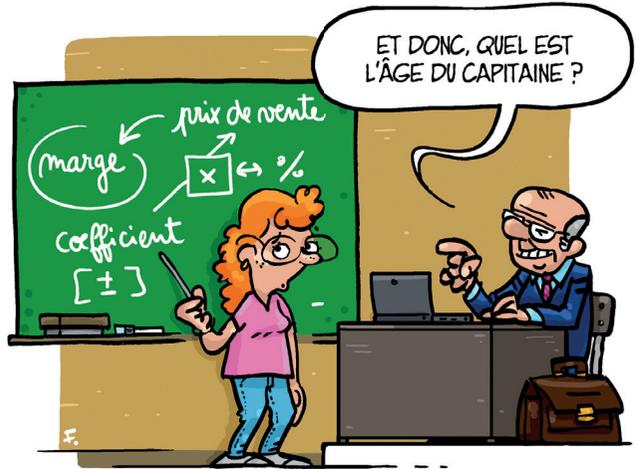
Pour calculer le coefficient appliqué, j'applique la formule suivante :

Coefficient = Prix de vente / (100 - marge en %)

Toujours dans notre exemple cas, la marge est à 50%.

Soit $1000 / (100 - 50) = 1000 / 50 = 2$

Le coefficient est donc de 2.



LES ÉQUIVALENCES ?

MARGES

5,00%
10,00%
15,00%
20,00%
23,10%
25,00%
30,00%
33,30%
35,00%
40,00%
42,90%
45,00%
50,00%

.....

1,05
1,11
1,18
1,25
1,30
1,33
1,43
1,50
1,54
1,67
1,75
1,82
2,00

COEFFICIENTS

RECRUTEMENT : RENDRE SA BOITE SEXY !

Aujourd'hui ce n'est plus aux candidats, mais à l'entreprise de se vendre. Différents éléments viennent booster l'attractivité d'une entreprise : sa marque employeur, sa politique de gestion des ressources humaines, mais aussi l'ensemble de ses choix stratégiques.

LA MARQUE EMPLOYEUR, QUEZACO ?

C'est l'image que reflète une entreprise auprès de ses clients, ses fournisseurs, ses financeurs..., mais aussi auprès de ses collaborateurs, de ses candidats potentiels. Les entreprises doivent travailler sur leur image, basée sur ses valeurs, sur le bien-être et l'évolution des salariés.

EN INTERNE :

Sondez vos salariés sur les conditions de travail, sur leurs attentes en entreprise... Le climat social est souvent à l'image de l'entreprise, il participe à sa promotion mais aussi à la fidélisation et à la motivation des employés. Portez une attention particulière aux locaux, espaces de travail, matériels et véhicules, au mode de management

...

Construisez une politique RH centrée sur l'égalité, la reconnaissance et la formation. Offrez à vos employés des avantages qui ont du sens : primes, plan de formation, perspectives d'évolution, intéressement / participation, plan d'épargne retraite entreprise, mutuelle et prévoyance efficace, chèques cadeaux... Surtout communiquez en interne sur chaque action !

Les entreprises les plus dynamiques présentent chaque année de nouveaux avantages.

Adoptez les nouvelles formes de travail : télétravail, temps partiel, horaires modulables, projets interservices... La flexibilité et l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle sont aujourd'hui déterminants pour les candidats.

Mettre en œuvre une démarche écologique sincère : Pas de green-washing car il ne vaut mieux rien faire que faire semblant.





EN EXTERNE :

Une bonne digitalisation de l'entreprise permet de construire durablement son image : Faites de vos valeurs, des atouts pour attirer les talents.

- Site internet de qualité, bien référencé et actualisé.
- Présence régulière sur les réseaux sociaux... profitez pour mettre en avant vos salariés et les valeurs de l'entreprise, la démarche écologique.
- Les avis clients sont importants, ils reflètent l'image de l'entreprise.

« Construisez une offre d'emploi dynamique et différenciante »

Sortez des sentiers battus, **modernisez les supports et le texte**. Soyez précis sur vos attentes et mettez vos atouts en avant. Présentez efficacement votre entreprise par les données de votre marque employeur. Et pourquoi pas une vidéo ?

Une bonne diffusion de votre annonce : sur votre site bien évidemment, sur vos réseaux sociaux et 2 ou 3 sites d'annonces spécialisées. Elaborez un programme de recommandation interne pour recruter : Envisagez la cooptation.

Préparez l'entretien de sélection, prévoyez un pitch pour présenter votre entreprise, le poste, les futurs collègues.

Transformez ces entretiens en **expériences positives** : que le candidat reçu soit retenu ou non pour le poste à pourvoir, il doit quitter vos

Sexy
OU PAS ?



bureaux en ayant vécu une expérience positive. Vous investissez beaucoup d'efforts pour faire rayonner la culture de votre entreprise, assurez-vous que les candidats rencontrés repartent avec une bonne impression. Faites un suivi avec les candidats non retenus et gardez contact avec eux. La pertinence de leur candidature pourrait s'élever si la personne sélectionnée se désistait ou pour de futurs besoins.

Préparez l'intégration :

Manuel d'intégration, fiche de poste bien rédigée, pratiques de rémunération transparentes, sont autant d'atouts à présenter aux candidats lors des entretiens pour promouvoir l'entreprise et faciliter leur intégration éventuelle.

Le conseiller RIVALIS :

A vos côtés pour construire une politique de recrutement efficace, il vous guidera pour mettre toutes les chances de votre côté pour séduire les talents. Il vous aide à promouvoir votre marque employeur sur les différents axes. Le conseiller vous coache et vous aide à réaliser un plan d'action sur mesure.

*Une marque employeur forte augmente de 50% le nombre de candidatures très qualifiées**

*79% des jeunes de 20 à 35 ans prêtent attention à la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) pour choisir leur employeur**

*83% des embauches commencent par une recherche en ligne sur une entreprise**

79% des candidats de moins de 35 ans utilisent les réseaux sociaux dans leur recherche d'emploi
(*source : LinkHumans)*

LES AVANTAGES DE PLANIFIER SON TRAVAIL

LES ÉTAPES IMPORTANTES POUR GÉRER SON TRAVAIL

1 MEILLEURE ORGANISATION : La planification permet de mieux organiser les tâches à accomplir, de les prioriser et de les répartir de manière efficace.

2 MEILLEURE PRODUCTIVITÉ : En planifiant le travail, on peut éviter les pertes de temps et les retards, ce qui permet d'augmenter la productivité.

3 MEILLEURE QUALITÉ : La planification permet de mieux préparer les tâches à accomplir, de les exécuter de manière plus rigoureuse et de garantir une meilleure qualité de travail.

4 MEILLEURE COMMUNICATION : La planification permet d'anticiper et de mieux coordonner les chantiers avec les membres de l'équipe grâce au partage des informations.

5 MEILLEURE GESTION DES RESSOURCES : La planification permet de mieux maîtriser ses achats, ses ressources humaines et de les utiliser de manière optimale.

6 MEILLEURE ANTICIPATION : grâce à la planification, on peut anticiper les difficultés éventuelles (techniques ou financières), les prévenir, ou les résoudre plus rapidement.

7 MEILLEURE SATISFACTION : La planification permet d'atteindre les objectifs fixés dans les délais impartis, ce qui contribue à la satisfaction des membres de l'équipe et des clients.



*Contactez-nous pour un premier entretien,
c'est sans engagement, gratuit et confidentiel.*

À bientôt

Pierre Santeix

CHARENTES PERFORMANCES
ENTREPRISES

www.charentes-performances-entreprises.fr



Votre conseiller Rivalis

Pierre SANTEIX

9 rue Elisée Mousnier
16100 COGNAC

pierre.santeix@cegetel.net

06 74 79 38 22

