



STAGE 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE



Trop peu de créateurs se font accompagner .

80% à 90% de réussite à 5 ans des entreprises sont validées par un accompagnement « Entreprendre en France »

Causes d'échecs connues :

- 1 : problèmes commerciaux
- 2 : problèmes de gestion
- 3 : problèmes techniques
- 4 : problèmes relationnels



Source : INSEE/APCE

Stage 5 jours pour entreprendre

L'analyse économique et financière

Les principes de gestion à observer



Augmenter...

le chiffre d'affaires, comment ?

- Avec la fidélisation : faire consommer davantage les clients que l'on a déjà.
- La prospection : faire venir de nouveaux clients.
- Réduire...les dépenses encore et toujours.
- Par le recrutement de nouveaux collaborateurs :
Un recrutement nécessaire ?
- Gardez le contact avec vos clients : allez les voir.
- Soyez innovant (agencement, programmation, invitations...) .
- Sondez les attentes clients (questionnaires).
- Actions commerciales et de communication.



Règle n°1: **Limiter les frais fixes**

- ▶ Ne pas se distribuer (ou distribuer) trop ou trop vite des salaires
- ▶ Ne pas surcharger la structure en emplois « improductifs »
- ▶ Ne pas s'installer dans des bureaux trop luxueux
- ▶ Réduire ses dépenses à ce qui est indispensable à l'activité
- ▶ Maîtriser ses investissements

Règle n°2: **Connaître ses prix de revient**

- ▶ Maîtriser sa structure de prix: ne pas vendre trop bas
- ▶ Etre dans le prix du marché en fonction de son positionnement commercial

Règle n°3: **Surveiller le poste clients**

- ▶ Limiter les délais clients
- ▶ Facturer rapidement
- ▶ Faire verser des acomptes
- ▶ Mettre en place un échéancier et un système de « relances clients »
- ▶ Surveiller la santé financière de ses clients pour éviter les impayés

Règle n°4: **Surveiller le poste fournisseurs**

- ▶ Contrôler régulièrement les tarifs (et la qualité) des fournisseurs
- ▶ Surveiller les délais de livraison
- ▶ Surveiller la santé financière des fournisseurs pour éviter les ruptures d'approvisionnement
- ▶ Diversifier les approvisionnements

Règle n°5: **Surveiller les stocks**

- ▶ Veiller à ce que le niveau de stock reste proportionnel à l'augmentation de l'activité
- ▶ Ne pas sur-stocker même pour bénéficier de conditions plus avantageuses
- ▶ Attention aux stocks annexes
- ▶ Eviter les ruptures sur le 20/80

Règle n°6: **Suivre les réactions clients**

- ▶ Jouer la carte de la qualité
- ▶ Etre disponible et créer du lien
- ▶ Recueillir l'avis des clients
- ▶ Gérer les réclamations de façon efficace

Règle n°7: **Ne pas rester isolé**

- ▶ Prendre du recul (et du temps) pour rester ouvert et observer les évolutions de son environnement
- ▶ Cultiver ses relations avec ses partenaires (banquier; institutionnel...)
- ▶ Jouer la carte réseau

Stage 5 jours pour entreprendre

L'analyse économique et financière

***Le contrôle permanent
de la réalisation des prévisions par
des outils de gestion adaptés***



Le tableau de bord

Un postulat: Il est réalisé par le chef d'entreprise lui – même (objectifs)

« C'est un outil qui présente de façon parlante un petit nombre d'informations, renseignant le chef d'entreprise, sur la santé économique et financière de l'entreprise. Il peut être présenté également à des tiers (banquier...) »

(source : APCE)

Le tableau de bord

La qualité des informations:

- *Un nombre limité d'indicateurs*
- *Des indicateurs facilement et rapidement mesurables; significatifs et réguliers*
- *Un document visuel pour une exploitation facile*

Remarque: *Les indicateurs choisis au démarrage peuvent évoluer dans le temps et être affinés avant d'aboutir à un tableau de bord « définitif »*

Quelques exemples:

Pour le commercial :

Montant des ventes, quantités vendues, panier moyen, nombre de clients représentant 80% du CA par rapport au nombre total de clients, etc.

Pour le financier :

Solde de trésorerie, nombre de jours délais clients, volume de découvert, impayés, effets à recevoir, etc.

Pour la production :

Stocks en jours de production, nombre de fournisseurs représentant 80% des achats, proportion de pièces mises au rebut, nombre d'heures supplémentaires ...

Pour la qualité :

Nombre réclamations clientèle, activité du service après-vente...

Pour les Ressources Humaines :

Turn over, absentéisme, dépenses de formation...



Tableau de suivi du Chiffre d'Affaires

	Janvier			Février			Mars		
Produits	prévu	réalisé	Ecart	prévu	réalisé	Ecart	prévu	réalisé	Ecart
1er produit									
2 ^e produit									
3 ^e produit									
Total									

	Avril			Mai			Juin		
Produits	prévu	réalisé	Ecart	prévu	réalisé	Ecart	prévu	réalisé	Ecart
1er produit									
2 ^e produit									
3 ^e produit									
Total									

Tableau de suivi de Marge



SUIVI MENSUEL DE LA MARGE REELLE 2012

Produits	Janvier		Février		Mars	
	Valeur	en %	Valeur	en %	Valeur	en %
A						
B						
C						
D						
E						
F						
G						
H						
I						
J						
K						
L						
M						
N						
O						
TOTAL	0,00		0,00		0,00	

