



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







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



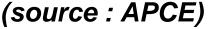




Le tableau de bord

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...) »









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 »











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 | | | | | | | | | |
| 3eproduit | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | | | · |

| | Avril | | | Mai | | | Juin | | |
|------------------------|-------|---------|-------|-------|---------|-------|-------|---------|-------|
| Produits | prévu | réalisé | Ecart | prévu | réalisé | Ecart | prévu | réalisé | Ecart |
| 1er produit | | | | | | | | | |
| 2 ^e produit | | | | | | | | | |
| 3eproduit | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | | | · |





Tableau de suivi de Marge



SUIVI MENSUEL DE LA MARGE REELLE 2012

| | Janvier | | Février | | Mars | |
|----------|---------|------|---------|------|--------|------|
| Produits | Valeur | en % | Valeur | en % | Valeur | en % |
| А | | | | | | |
| В | | | | | | |
| С | | | | | | |
| D | | | | | | |
| E | | | | | | |
| F | | | | | | |
| G | | | | | | |
| Н | | | | | | |
| I | | | | | | |
| J | | | | | | |
| K | | | | | | |
| L | | | | | | |
| M | | | | | | |
| N | | | | | | |
| 0 | | | | | | |
| TOTAL | 0,00 | | 0,00 | | 0,00 | |

