



SÉBASTIEN **MORE**

MODULE 8

# Gérer son entreprise

PILOTER L'ACTIVITÉ

FORMATION CRÉATION  
D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



## Pour piloter l'activité

- ✓ Créer des tableaux de bord pour :
  - Obtenir une vue d'ensemble de l'entreprise
  - Synthétiser les points clés de l'activité
  
- ✓ Les objectifs
  - Prévenir les difficultés
  - Aider à piloter l'entreprise

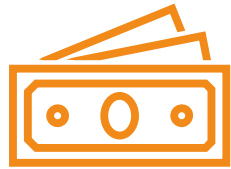
**Il est indispensable de mettre en place des outils d'analyse :**

- ✓ Pour comparer avec les prévisions
- ✓ Pour connaître l'état de santé de l'entreprise
- ✓ Pour ajuster au besoin les actions
- ✓ Pour réajuster la stratégie à long terme

## Rappel de l'utilité des prévisions financières :

- ✓ Fixer des objectifs réalistes
- ✓ Anticiper une augmentation des charges
- ✓ Anticiper le lancement d'une nouvelle activité ou le recrutement d'un nouveau collaborateur
- ✓ Anticiper les problèmes de trésorerie
- ✓ Maintenir les performances de l'entreprise

## Créer un tableau de gestion efficace : les indicateurs à utiliser



### Indicateurs économiques

Mesure des résultats et coûts



### Indicateurs physiques

Mesure de la qualité des produits, le traitement des commandes, la logistique, etc.



### Indicateurs humains

Mesure de la performance des salariés productifs (consultants, ouvriers, etc.)



### Indicateurs de suivi de projets

Mesure l'avancée d'un projet.

## Comment analyser son tableau de gestion

- ✓ Analyser les écarts
- ✓ Identifier les raisons :
  - Les objectifs sont-ils trop élevés ?
  - Y a-t-il eu des problèmes en interne ?
  - Y a-t-il des facteurs externes impactant ?

## Mettre en place les actions correctrices : exemples

<i>Problèmes</i>	<b>Les objectifs sont trop élevés</b>	<b>Il y a eu des problèmes en interne</b>	<b>Il y a eu des facteurs externes impactant</b>
<i>Exemple concret</i>	CA atteint à 60%	Le commercial X ne vend pas assez	Arrivée d'un nouveau concurrent sur le marché
<i>Action correctrice possible</i>	<b>Nouvelle étude de marché + Réajustement des objectifs</b>	<b>Mise en place d'un plan d'action spécifique de management</b>	<b>Renforcer les positions acquises et être plus agressifs pour obtenir de nouveaux marchés</b>