

Le JOURNAL du PATRON

GUIDE DE PILOTAGE D'ENTREPRISE

N°

10

www.lejournaldupatron.net



“ Conçu par des patrons pour les patrons ! ”

« J'ai dix ans,
Je sais qu'est pas vrai mais j'ai dix ans,
Laissez-moi rêver que j'ai dix ans,
Ça fait bientôt 15 ans que j'ai 10 ans. »
chantait Alain Souchon en 1974 ...

Le journal du Patron a 10 ans aujourd'hui mais au regard de tout ce que nous avons traversé depuis 2013, nous pourrions aussi penser que « cela fait bientôt 15 ans que j'ai 10 ans » :

Réforme de l'assurance chômage, loi travail, normes RT 2012 et RT 2020, Brexit, crise des gilets jaunes, prélèvement à la source, mouvement social contre la réforme du régime des retraites, COVID-19, explosion des prix des matériaux, raréfaction de la disponibilité des matières premières, flambée du cours des carburants, guerre en Ukraine ...

Tous ces événements ont impacté directement l'économie et aussi bien les grandes entreprises que les petites. Ces dernières ne sont cependant pas sur le même pied d'égalité pour pouvoir franchir tous ces obstacles. Les grandes entreprises se dotent de spécialistes qui peuvent, chacun dans leur domaine, permettre de prendre les bonnes décisions. Le dirigeant de TPE, quant à lui, doit faire preuve d'agilité, de créativité, de courage et d'abnégation pour pouvoir préserver son activité en étant souvent seul.

Les conseillers Rivalis ont accompagné des centaines de patrons sur cette période compliquée. Ils leur ont apporté de la sérénité, de la visibilité sur les performances de leur entreprise et surtout des plans d'actions qui leur ont permis d'améliorer la rentabilité de leur activité ainsi que d'augmenter leur rémunération.

Avons-nous réussi notre mission de départ ?

C'est vous, dirigeants d'entreprise, qui nous le faites savoir lorsque tous les mois nous venons à votre rencontre faire le point sur votre activité, sur vos inquiétudes, sur vos doutes mais également et le plus souvent sur vos succès.

Nous avons à cœur de vous permettre d'atteindre vos objectifs qu'ils soient professionnels ou personnels. Et oui, vous avez des rêves et nous vous permettons de les atteindre.

Pour boucler la boucle de ces 10 ans, nous avons choisi d'illustrer nos articles en mettant en lumière une sélection de dessins marquants des précédentes éditions.

Bonne lecture !

Votre équipe de conseillers
RIVALIS

- 3 Trésorerie
- 4 Développer l'activité
- 5 Comment devenir patron « manager leader »
- 6 Pilotage
- 7 Chef d'entreprise, vous méritez un véritable salaire

La Trésorerie

- **Le Prêt Garanti par l'État (PGE)**

qui a permis aux entreprises de faire face aux difficultés liées au Covid-19 en 2020 et 2021 est entrée dans sa phase de remboursement.

- 2 options s'offrent au patron : le **remboursement total** (ou partiel) par anticipation ou l'amortissement, c'est-à-dire un **remboursement progressif** étalé sur une période pouvant aller de 1 à 5 ans.

- Quelle que soit l'option choisie par le dirigeant, la trésorerie de l'entreprise devra **décaisser les échéances** au risque de fragiliser l'exploitation.

- **L'accompagnement d'un conseiller**

Rivalis vous donnera la visibilité nécessaire pour choisir l'option la mieux adaptée à la situation de votre entreprise. Il vous permettra, si nécessaire, de prendre les mesures optimales pour économiser le carburant de votre entreprise : sa trésorerie.

Et vous la trésorerie,
vous la subissez
ou vous l'anticipez ?



Flec - Le Journal du Patron n°1 - 2012



Flec - Le Journal du Patron n°7 - 2019

Développer l'activité

Le développement commercial est le moteur de l'entreprise quelque soit l'activité. ■ ■ ■

Une bonne image = un bon « bouche à oreille »

- Être réactif, répondre au devis rapidement,
- Être attentif à l'image de son entreprise (véhicules, tenues de travail, ...),
- Respecter les délais et prévenir des dépassements.

Faire connaître ses savoir-faire :

- Se faire connaître et recommander (confrères, architectes, ...),
- Avoir un site internet bien référencé,
- Demander des témoignages clients sur Google.

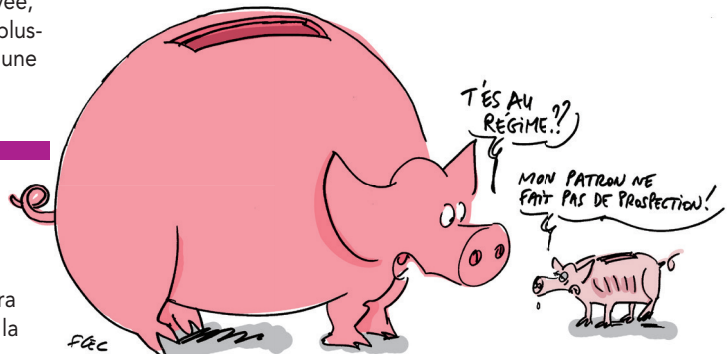


Flec - Le Journal du Patron n°1 - 2012

Développer de nouveaux marchés : quels marchés l'entreprise serait capable de développer ?

- Un marché spécifique, complémentaire avec une marge élevée,
- Un marché générateur de plus-value technique avec une meilleure rentabilité.

La prospection permettra de sentir l'évolution de son environnement. Cette action primordiale garantira le développement et donc la pérennité de son activité.



Flec - Le Journal du Patron n°5 - 2017

Comment devenir patron « manager leader »

Un manager qui sait s'adapter et qui sait accompagner. ■■■

Accompagner le changement : pourquoi ?

- Pour permettre aux équipes d'atteindre les objectifs et de se challenger au quotidien ;
- Pour s'adapter au plus vite aux changements ;
- Pour surmonter les obstacles ;
- Pour gagner en productivité.



Flec - Le Journal du Patron n°2 - 2013

Accompagner le changement : c'est quoi ?

- C'est expliquer avec clarté et réalisme les situations pour qu'elles soient acceptées, comprises, intégrées ;
- C'est s'appuyer sur l'écoute, la prise de recul, les échanges factuels ;
- C'est installer une atmosphère bienveillante ;
- C'est fédérer, motiver et emmener ses équipes vers des objectifs communs.

Accompagner le changement : comment trouver du temps ?

- En arrêtant de perdre du temps sur des tâches administratives sans valeur ajoutée ;
- En automatisant certaines tâches ;
- En déléguant des tâches auprès de ses collaborateurs ou de prestataires ;
- En arrêtant de faire « à la place de » ;
- En se concentrant sur son cœur de métier.

Accompagner le changement : comment ?

- C'est au travers de l'entretien individuel qui doit être un vrai outil de management ;
- C'est le moment pour échanger, pour écouter, pour déceler les peurs ou les dysfonctionnements et trouver ensemble des solutions ;
- C'est évoquer clairement et avec pertinence les objectifs pour fédérer ;
- C'est mixer les aspirations personnelles et les besoins de l'entreprise ;
- C'est veiller à exprimer des objectifs « SMART » : Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels (datés).

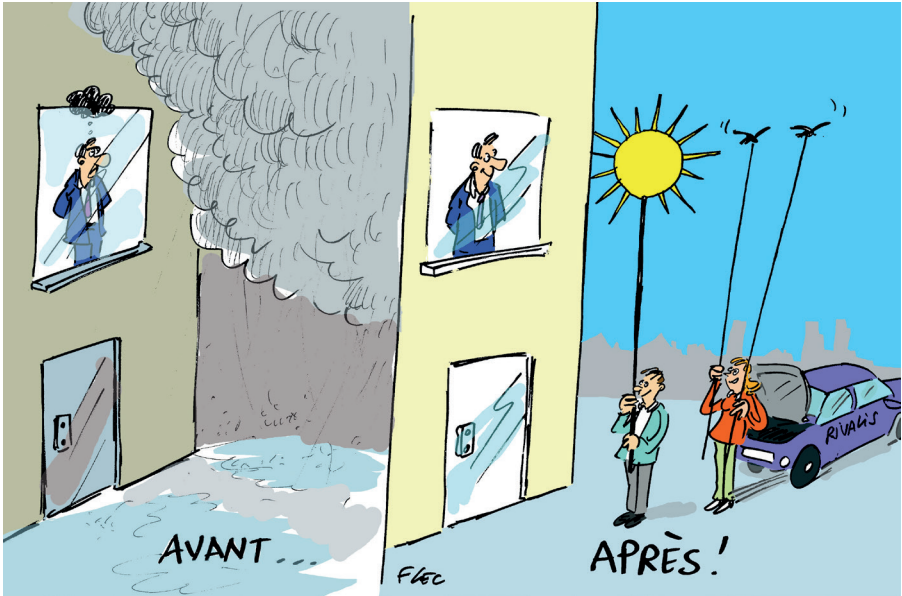
Alors à vous de jouer, réinventez-vous !

Vous vous laissez embarquer par le quotidien, ou vous arrivez à lever la tête ?



Flec - Le Journal du Patron n°9 - 2021

Pilotage



Flec - Le Journal du Patron n°9 - 2021

>> Reprenez les rênes !

>> Il n'est plus acceptable de bosser 70h /semaine pour 1000 € !

>> Est-ce que votre entreprise est en péril si vous prenez des vacances ?

>> Un GPS permet d'anticiper plusieurs facteurs :

- Suis-je en avance /en retard ?
- Quel itinéraire prendre ?

Et vous quand paramétrez vous votre GPS ?

>> Et vous, quand passez-vous au pilotage ?



Flec - Le Journal du Patron n°5 - 2017

Savez-vous où vous allez, où vous en êtes, gagnez-vous de l'argent en travaillant ?

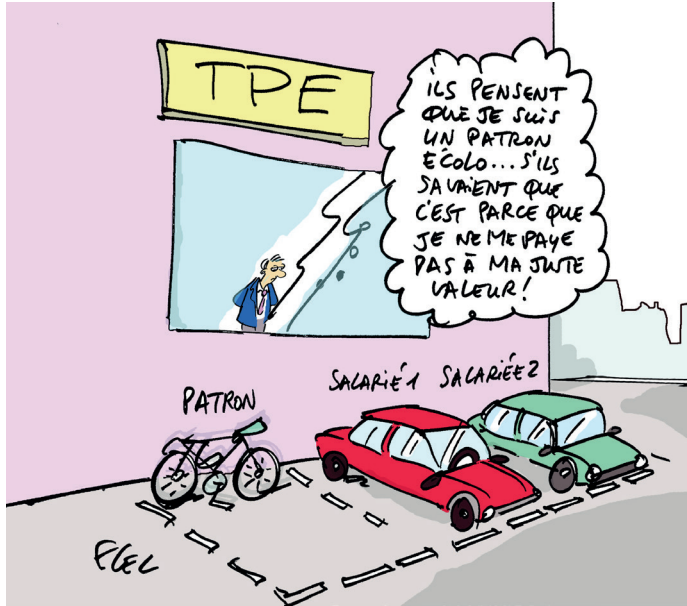
Chef d'entreprise, vous méritez un véritable salaire

Demandez-vous : quel salaire serait prêt à me donner un dirigeant pour le travail que je fournis ? ■■■■

Pour se payer un véritable salaire de patron :

- Il faut d'abord **le définir**. Vous ne pouvez pas atteindre un objectif que vous n'avez pas défini.
- Ensuite, **construire votre prévisionnel** avec le salaire défini.
- Enfin **mettre en place** dans votre entreprise tous **les éléments** pour atteindre ce salaire.

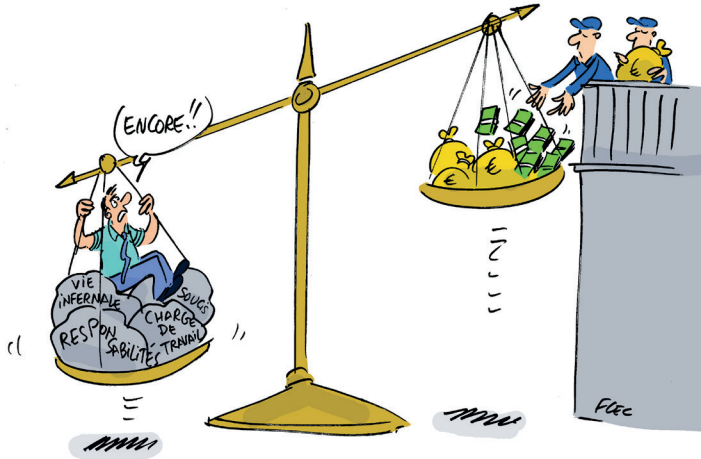
Au quotidien, une **excellente visibilité** sur la **situation économique** en temps réel de votre entreprise et sur **votre avenir**, vous permettra de prendre les **meilleures décisions** au meilleur moment.



Flec - Le Journal du Patron n°6 - 2018

Votre **conseiller en pilotage d'entreprise** a des solutions claires, faciles et sans charge de travail additionnelle pour vous accompagner.

En vrai, vous gagnez combien ? Votre salaire est-il suffisant ?



Flec - Le Journal du Patron n°8 - 2020

Votre Conseiller Rivalis

Vous êtes entrepreneur, créateur, repreneur...

Vous voulez faire avancer votre entreprise ?

Vous manquez d'éléments ? de temps ?

Nous pouvons vous aider.

Votre conseiller réalise avec vous l'analyse et la réflexion
pour atteindre vos objectifs.

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

À bientôt

*Les conseillers de
la région Aquimidi*

