

Tableau de bord essentiel du dirigeant

Pilotez votre entreprise avec 4 indicateurs clés en 30 minutes par mois

Prenez vos décisions avec les bons chiffres

Vous n'avez pas besoin d'être comptable.

Vous avez simplement besoin de connaître les quelques indicateurs qui vous permettent de savoir :

- 1/ si votre entreprise gagne réellement de l'argent ;**
- 2/ si votre trésorerie est suffisante ;**
- 3/ si votre activité progresse ou ralentit ;**
- 4/ si vous devez agir avant qu'un problème apparaisse.**

En moins de 30 minutes par mois, vous aurez une vision claire de votre entreprise.



Pourquoi piloter ses chiffres ?

Passer d'un pilotage à l'instinct à un pilotage par les faits.

Beaucoup de dirigeants prennent leurs décisions selon leur ressenti :

"J'ai l'impression que ça va."

ou

"Je pense que ce mois est meilleur."

Le Problème est simple

Les impressions sont souvent trompeuses.

Vous pouvez :

- **avoir beaucoup de travail mais peu de rentabilité ;**
- **avoir un gros chiffre d'affaires mais manquer de trésorerie ;**
- **signer beaucoup de devis mais peu de commandes.**

Les chiffres permettent d'agir avant qu'il ne soit trop tard.

Les erreurs du pilotage à l'instinct

- ✗ Regarder uniquement le solde bancaire
- ✗ Attendre le bilan comptable
- ✗ Ne suivre que le chiffre d'affaires
- ✗ Découvrir un problème plusieurs mois après
- ✗ Décider sans données fiables

Les bénéfices d'un tableau de bord

Chaque mois, vous savez :

- ✓ où vous en êtes
- ✓ ce qui progresse
- ✓ ce qui ralentit
- ✓ les actions prioritaires
- ✓ les décisions à prendre

En conclusion :

**Un dirigeant ne pilote pas avec son intuition.
Il pilote avec quelques chiffres simples.**

Les indicateurs essentiels

Le Chiffre d'affaires

La trésorerie

Les factures à encaisser

Le suivi commercial

Le Chiffre d’Affaire La Trésorerie

Le chiffre d’affaires répond à une seule question :

Est-ce que je vends suffisamment ?

Chiffre à suivre :

- CA du mois
- évolution vs mois précédent
- évolution vs année précédente
- objectif atteint (%)

Attention :

Un CA élevé ne garantit jamais une entreprise rentable.

La trésorerie répond à la question :

Combien de temps puis-je continuer à fonctionner ?

Chiffre à suivre :

- Solde bancaire
- Trésorerie disponible
- Prévisions à 30 jours
- Décaissements importants

Un dirigeant doit toujours regarder devant lui, jamais uniquement le solde du jour.

Les factures à encaisser Le suivi commercial

Chaque facture non payée est de la trésorerie immobilisée.

Suivre :

- montant total des impayés
- nombre de factures en retard
- ancienneté des retards

À partir de 30 jours de retard, une relance doit être systématique.

Sans nouveaux devis... le chiffre d'affaires à venir baisse.

Les indicateurs :

- devis envoyés
- devis acceptés
- taux de transformation
- commandes signées

Le tableau de bord doit regarder le futur autant que le présent.

Construire son tableau de bord

Remplir le modèle
Lire les résultats

Remplir le modèle

Chaque début de mois :

Étape 1

Reporter :

- chiffre d'affaires
- trésorerie
- devis
- factures en attente

Étape 2

Comparer avec :

- le mois précédent
- les objectifs

Étape 3

Mettre les couleurs :

-  Conforme
-  Vigilance
-  Action immédiate

Lire les résultats

**Le tableau de bord n'est pas là pour faire joli.
Il sert à prendre des décisions.
Chaque indicateur doit entraîner une action.**

Exemples :

CA en baisse → renforcer la prospection.

Beaucoup d'impayés → accélérer les relances.

Trésorerie faible → reporter certains investissements.

Peu de devis → lancer une campagne commerciale.

La routine mensuelle

Les 30 minutes qui changent tout.

Premier lundi du mois – 30 minutes – Toujours le même ordre.

Step by step

- 1/ Mettre les chiffres à jour - 10 minutes
- 2/ Comparer avec le mois précédent - 5 minutes
- 3/ Identifier les 3 alertes - 5 min
- 4/ Décider des actions - 10 min



Relancer les impayés
Augmenter la prospection
Repousser un achat
Recruter
Déléguer ...

Checklist

Tableau mis à jour

- ☐ **Chiffre d'affaires analysé**
- ☐ **Trésorerie vérifiée**
- ☐ **Impayés relancés**
- ☐ **Devis analysés**
- ☐ **Actions décidées**
- ☐ **Prochain point planifié**

C'est à vous !

Ouvrez votre tableau de bord.

Complétez :

- ☐ le chiffre d'affaires du mois
- ☐ votre trésorerie
- ☐ les factures à encaisser
- ☐ les devis en cours

Puis posez-vous une seule question :

Quel est le chiffre qui mérite une action cette semaine ?

Résultat attendu

Avant

- Décisions prises au ressenti.
- Peu de visibilité.
- Stress sur la trésorerie.
- Réactions tardives.

Après

- Une vision claire de l'entreprise.
- Des décisions plus rapides.
- Une meilleure anticipation.
- Un dirigeant qui pilote au lieu de subir.

Ce contenu vous a plu ?

Découvrez également :

- Mieux gérer votre temps
- Gérer les impayés
- Créer des procédures simples
- Gérer l'administratif simplement



Assist'Aude - Bras droit des Dirigeants - Votre alliée pour votre croissance - 25 ans à vos côtés

Besoin d'un regard extérieur

Réserver un appel découverte ici :
<https://zcal.co/aude-delaunoy/rdvclarte>



Ce document est destiné exclusivement à l'usage personnel du client ayant acquis le produit.

Toute reproduction, diffusion, partage, revente, transmission à un tiers, adaptation ou exploitation commerciale, totale ou partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.

Les outils et méthodes proposés constituent des ressources pédagogiques générales. Leur mise en œuvre et les résultats obtenus dépendent notamment de la situation, de l'organisation, des choix et de l'implication de chaque utilisateur. L'achat de ce produit ne constitue pas une garantie de résultat.

Les contenus proposés ne constituent pas un conseil juridique, fiscal, comptable ou financier personnalisé et ne se substituent pas à l'intervention d'un professionnel compétent lorsque celle-ci est nécessaire.

Assist'Aude – Bras droit des Dirigeants – Votre alliée pour votre croissance – 25 ans à vos côtés