

LE JOURNAL DU PATRON

N°12

GUIDE DU PILOTAGE D'ENTREPRISE

CONÇU PAR DES PATRONS
POUR LES PATRONS.



www.lejournaldupatron.net



Édito

Au Cœur de l'Entrepreneuriat : la Solitude et la Charge Mentale des Patrons de TPE "

Vous vous êtes jetés dans le grand bain de l'entrepreneuriat : quelle aventure exaltante !! Une quête passionnante de succès et de réalisations. Mais derrière tout ça, vous portez le fardeau des responsabilités professionnelles, mais également celui de la solitude et de la charge mentale.

La solitude s'installe souvent dans votre bureau, où les décisions cruciales reposent sur vos épaules. Vous êtes confrontés à des dilemmes difficiles sans pouvoir partager le poids de vos décisions. À qui en parler ? En tant que Conseillers Rivalis, nous avons conscience que les nuits blanches et les moments de doute deviennent des compagnons fréquents.

C'est là que la charge mentale arrive, on le sait tous. La gestion quotidienne des opérations et des contraintes légales, la recherche de clients, la gestion du personnel, de la trésorerie sont autant de responsabilités qui occupent votre esprit. C'est un cocktail de défis qui peut facilement devenir écrasant, et laisser peu de place à la détente. Dans ce contexte, vous avez cette pression qui vous tient : j'en parle à mon équipe ? Je n'en parle pas ? Que vont-ils penser, comment faire sans que cela déstabilise ma boîte ? Vous faites parfois le constat que même vos victoires peuvent perdre de leur bienfait.





Comment pouvons-nous vous aider à alléger ce poids ? Le premier pas ? Vous entourer d'autres patrons qui ont les mêmes problématiques et qui comprennent votre réalité mais aussi trouver les outils qui vous aident dans la prise de décisions, concourent à vous permettre de trouver un soutien psychologique et émotionnel.

En conclusion, derrière chacune de vos entreprises, nous avons bien conscience qu'il y a un Homme avec ses forces et ses faiblesses. Rassurez-vous, vous êtes juste un « patron normal ». Comprendre et reconnaître la solitude et la charge mentale qui vous accompagnent nous permet de créer des communautés plus solides, capables de vous soutenir.

Ensemble, construisons un écosystème entrepreneurial où personne ne se sentira seul.



EMBAUCHE OU SOUS-TRAITANCE : LE DILEMME DES PATRONS DE TPE !

Les très petites entreprises (TPE) opèrent dans un contexte unique, marqué par des ressources limitées et la nécessité d'une grande flexibilité. Pour vous, nous avons passé en revue les avantages et inconvénients de l'emploi de salariés face à la sous-traitance ou à l'intérim.

AVANTAGES DE L'EMPLOI DE SALARIÉS

Proximité et polyvalence : Les salariés des TPE développent souvent une grande polyvalence et une forte proximité avec le dirigeant. Cette polyvalence est cruciale dans un contexte où chaque membre de l'équipe doit parfois endosser plusieurs casquettes.

Engagement et motivation :

Dans les TPE, l'engagement des salariés envers leur entreprise est souvent très fort, favorisant une grande motivation et un désir de contribuer au succès commun.

Coûts maîtrisés à long terme :

Bien que l'embauche représente un investissement initial conséquent pour une TPE, elle peut s'avérer économique sur le long terme, notamment grâce à la stabilisation des coûts liés au personnel.

INCONVENIENTS DE L'EMPLOI DE SALARIÉS

Flexibilité limitée :

Adapter la taille de l'équipe aux fluctuations de l'activité peut être difficile. Les contraintes liées à l'embauche ou au licenciement sont souvent un frein majeur pour les TPE.

Charge financière :

Les charges fixes associées aux salaires et aux avantages sociaux peuvent peser lourdement sur le budget limité d'une TPE, surtout en cas de ralentissement de l'activité.

AVANTAGES DE LA SOUS-TRAITANCE ET DE L'INTERIM

Flexibilité accrue :

Recourir à l'intérim ou à la sous-traitance permet aux TPE d'ajuster rapidement et facilement leur capacité de travail en fonction des besoins, sans les contraintes légales et financières de l'embauche ou du licenciement.

Accès à des compétences spécialisées :

La sous-traitance peut être un moyen efficace pour les TPE d'accéder à des compétences spécialisées pour des projets spécifiques, sans nécessiter un engagement à long terme.

Optimisation des coûts :

En période de fluctuation de l'activité, la sous-traitance et l'intérim peuvent permettre de mieux maîtriser les coûts, en ne payant que pour le travail effectivement réalisé.



INCONVENIENTS DE LA SOUS-TRAITANCE ET DE L'INTERIM

Moindre contrôle et engagement :

Les travailleurs externes peuvent être moins investis dans les objectifs à long terme de la TPE et offrir un niveau de contrôle et de qualité moindre par rapport à un salarié.

Coût à court terme :

Bien que la sous-traitance et l'intérim puissent offrir une certaine flexibilité budgétaire, le coût immédiat de ces services peut être élevé, surtout pour des compétences très spécialisées.

ou à l'intérim doit être soigneusement pesé. La décision dépendra de la nature de l'activité, des besoins spécifiques en compétences, et des fluctuations prévues de la charge de travail. Les TPE, en raison de leur taille et de leur flexibilité, peuvent tirer parti des deux modèles : employer un noyau dur de salariés engagés pour les fonctions clés, tout en recourant à l'intérim ou à la sous-traitance pour des besoins spécifiques ou ponctuels, optimisant ainsi leur réactivité et leur capacité d'adaptation.



CONCLUSION

Pour les TPE, le choix entre l'embauche de salariés et le recours à la sous-traitance

LE PRÉVISIONNEL ET LES BONS INDICATEURS : NAVIGUER AVEC SUCCÈS DANS LE MONDE DES PME

Dans le monde des petites et moyennes entreprises, la navigation vers le succès nécessite une vision claire, une feuille de route bien définie et une attention constante aux indicateurs pertinents. Imaginez votre entreprise comme un voyage, avec le prévisionnel agissant comme un GPS, vous guidant à travers les défis et les opportunités qui jalonnent le chemin.

PARAMÉTRER LE GPS DE L'ENTREPRISE : DÉFINIR LES BESOINS ET LES OBJECTIFS

Comme tout voyage, une entreprise a besoin d'une destination clairement définie. Le prévisionnel de gestion joue le rôle crucial d'un GPS, permettant au chef d'entreprise de définir ses besoins spécifiques et les objectifs de l'entreprise. Il sert de boussole, indiquant la direction à suivre et les étapes à franchir pour atteindre le succès.

Le prévisionnel offre une vision détaillée des dépenses de l'entreprise, permettant ainsi

une compréhension approfondie des coûts de l'entreprise. En déterminant les dépenses réelles, le chef d'entreprise peut calculer le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir ses coûts et réaliser un profit. Le prévisionnel permet également de définir le taux de marge optimal, assurant une rentabilité adéquate pour l'entreprise.

La réalisation des rêves entrepreneuriaux dépend souvent de la faisabilité financière des objectifs fixés. Le prévisionnel agit comme un outil de vérification, permettant au chef d'entreprise de s'assurer que les

ambitions en termes de rémunération et de résultat de l'entreprise sont atteignables et de mettre en place les mesures nécessaires pour les concrétiser.

FEUILLE DE ROUTE : DIRE OÙ NOUS ALLONS ET COMMENT NOUS ALLONS Y ALLER

Une fois le GPS paramétré, il est temps de créer une feuille de route détaillée. Cela implique d'identifier les options disponibles, de prendre des décisions éclairées et de comprendre les conséquences de chaque choix. La feuille de route devient le plan d'action, décrivant comment l'entreprise va atteindre ses objectifs de manière efficace et efficiente.



SIMULER ET VALIDER LA STRATÉGIE : ÉVITER LES OBSTACLES INATTENDUS

Comme tout voyage, des imprévus peuvent survenir. Simuler et valider la stratégie avant de l'implémenter

QUELQUES INDICATEURS CLÉS À COMPARER AVEC L'OBJECTIF ET L'HISTORIQUE

- Chiffre d'affaires
- % de marge
- Rentabilité par devis
- Productivité (nombre d'heures vendues / heures vendables)
- Taux de concrétisation des devis
- Délai de paiement
- Rentabilité par Catégorie de Produits ou Services
- Solde de trésorerie en fin de mois

permet d'anticiper les obstacles potentiels et d'ajuster la feuille de route en conséquence. C'est un moyen proactif de minimiser les risques et d'optimiser les chances de succès.

SUIVRE DES INDICATEURS PERTINENTS : LE TABLEAU DE BORD DE L'ENTREPRISE

Un bon GPS ne se contente pas de fournir une direction, il fournit également des mises à jour en temps réel. De même, pour assurer le succès d'une PME, il est essentiel de suivre des indicateurs pertinents. Cela pourrait inclure des métriques financières, des indicateurs de performance clés (KPI) ou d'autres mesures spécifiques à votre secteur. Ces indicateurs agissent comme un tableau de bord, offrant une visibilité cruciale sur la santé de l'entreprise.

CONCLUSION

Le prévisionnel et les bons indicateurs sont essentiels pour guider une PME vers le succès. En utilisant ces outils avec sagesse, les chefs d'entreprise peuvent prendre des décisions éclairées, minimiser les risques et maximiser les opportunités. Alors, n'hésitez pas à vous faire aider par votre conseiller en pilotage d'entreprise pour paramétrer votre GPS, établir votre feuille de route, simuler votre stratégie et suivre de près les indicateurs pertinents. Bon voyage vers le succès !



SEMAINE DE 4 OU 4,5 JOURS

Avantages et inconvénients, flexibilité, production supplémentaire ?

4 JOURS

Les meilleures conditions pour l'appliquer :

- Pour les équipes qui sont en grand déplacement.

Les avantages :

- Moins de temps dans les transports, productivité accrue.
- Opportunité de donner une journée libre pour les salariés.
- Opportunité de réaliser des heures supplémentaires sans empiéter sur le week-end des salariés.

Organiser le Temps de Travail : La semaine de 4 jours.

En tant que dirigeant d'une très petite entreprise (TPE), trouver le bon équilibre entre productivité et bien-être des employés est essentiel. L'une des méthodes émergentes pour atteindre cet équilibre est la transition vers un emploi du temps de travail sur quatre jours ou quatre jours et demi. Explorons les avantages et les inconvénients de cette approche pour vous aider à prendre une décision éclairée.

4.5 JOURS

Les meilleures conditions pour l'appliquer :

- Pour des activités qui sont peu impactées par le lever et coucher du soleil pour intervenir.
- Pour les entreprises qui sont déjà au 39h dans les contrats.

Les points d'attention :

- Préférer de faire des journées pleines et donc proposer un vendredi sur 2 plutôt que d'arrêter le vendredi midi.



AVANTAGES :

- **Productivité Améliorée** : Des journées de travail plus longues peuvent augmenter la concentration des employés et réduire les distractions, ce qui se traduit souvent par une meilleure productivité.
- **Meilleur Équilibre Travail-Vie Personnelle** : Les employés bénéficient de plus de temps libre pour s'engager dans des activités personnelles, ce qui peut réduire le stress et augmenter leur engagement au travail. Dans le cadre de grands déplacements, cela facilite l'acceptation de la contrainte car après 4 jours de déplacement, il y a 3 jours de repos en famille.
- **Réduction des Absentéismes** : Des journées de travail plus courtes peuvent réduire les congés maladie et les absences non planifiées, car les employés ont plus de temps pour se reposer et se ressourcer.
- **Attraction et Rétention des Talents** : Offrir un emploi du temps flexible peut rendre votre entreprise plus attrayante pour les talents potentiels et fidéliser vos employés actuels.



Si l'activité le nécessite, il est possible de proposer des heures supplémentaires qui n'empièteront pas sur le week-end.

INCONVÉNIENTS :

- **Charge de Travail Accrue** : Les employés faisant des activités physiques peuvent perdre en efficacité sur la fin de journée, ce qui peut entraîner une fatigue accrue pour les salariés et une baisse de productivité pour les employeurs.
- **Impossibilité de travailler** : Les activités extérieures ne pourront effectivement démarrer qu'au lever du jour et se termineront forcément à la nuit tombée. Dans ces contextes, ce type d'horaire n'est pas adapté aux mois d'hiver.
- **Impact sur la Clientèle** : Les clients peuvent trouver difficile de s'adapter à ces horaires, ce qui s'applique seulement aux activités commerciales.
- **Contraintes Légales et Règlementaires** : Dans certains secteurs, il peut y avoir des restrictions légales ou des conventions collectives qui limitent la flexibilité des horaires de travail.

CONCLUSION

La transition vers un emploi du temps de travail sur quatre jours ou quatre jours et demi peut offrir de nombreux avantages tant pour les employés que pour l'entreprise, mais elle nécessite une réflexion approfondie et une gestion efficace. Vous pouvez déterminer si cette approche est adaptée à votre entreprise et à votre équipe en pesant soigneusement les avantages et les inconvénients avec le soutien d'une personne d'expérience.

ÊTRE RESTAURATEUR

Peut-être faites-vous partie des 10 000 en France à se lancer chaque année dans le rêve d'une vie : ouvrir un restaurant. Une aventure à laquelle vous donnez 100 % de votre temps et investissez vos économies. Quelle que soit la situation de votre restaurant, vous pouvez subir la concurrence, une crise, ou une gestion qui se dégrade, qui peuvent prendre le pas sur votre affaire, entraînant des difficultés financières, jusqu'à la fermeture de votre établissement (42 500 rien qu'en 2022 !).

UN RESTAURANT, C'EST AUSSI UNE ENTREPRISE

Votre restaurant doit dégager suffisamment de marge (et pas seulement de chiffre d'affaires) pour pouvoir couvrir chaque mois : le salaire de votre personnel et vous-même, les achats de denrées, le paiement des charges fixes et si possible dégager des bénéfices en fin d'année !

Il est donc indispensable de gérer son restaurant comme une entreprise :

- Commencer par faire un budget prévisionnel pour bien connaître les grands équilibres de votre entreprise : les charges d'un côté, les recettes de l'autre, en intégrant les phénomènes de saisonnalité,
- Connaître la rentabilité de chaque entrée, de chaque plat et de chaque dessert (des vins et alcools), leur vrai prix de revient et la marge dégagée, en tenant compte de l'inflation,
- Améliorer la marge si nécessaire en changeant d'ingrédient, en baissant le prix d'achat, en modifiant les grammages et/ou en augmentant le prix de vente, contrôler les volumes qui sont livrés,
- Connaître l'évolution des indicateurs clés : achats de denrées, marge en % et valeur, le nombre de clients, le ticket moyen, ses frais de personnels, jusqu'à son résultat,



- Manager son personnel, le motiver, améliorer les conditions de travail pour attirer les candidats et les fidéliser, s'assurer que le lien entre la cuisine et la salle fonctionne bien, que le service est rapide et de qualité.

Un restaurant c'est une entreprise, mais c'est aussi un commerce :

- La première des choses est d'être cohérent avec le ciblage de votre restaurant : la façade, le nom du restaurant, la décoration de la salle, la carte, le type de clientèle visée doivent répondre à ce ciblage,
- Il faut renouveler sa carte, surtout pour une clientèle d'habituels. Ne pas avoir trop de plats dans sa carte mais bien maîtriser leur qualité et leur coût. Être réactif par rapport à la saison, la météo... pour faire des plats du jour adaptés,
- Le serveur est le commercial de l'entreprise.

- Il doit-être irréprochable, sympathique, commerçant et force de proposition envers le client afin de vendre les produits qui dégagent le plus de marge ou qu'il faut vendre rapidement,
- Organiser des soirées à thème (et en connaître la rentabilité),
 - Activer les bons vecteurs publicitaires : réseaux sociaux, bien surveiller les commentaires pour connaître ce que les Clients pensent de votre restaurant, et y répondre systématiquement, de façon constructive,
 - Ne pas hésiter à aller voir et tester des concurrents pour voir ce qu'ils font et trouver de nouvelles idées. De même, inviter des amis pour savoir ce qu'ils pensent de votre restaurant.

Faire le point régulièrement

- Faire le point sur l'évolution de ses ventes, de sa fréquentation, de son ticket moyen, de sa marge, de ses achats, de ses charges, du positionnement de ses plats, des avis clients, de l'impact de telle ou telle action publicitaire,
- Se remettre en question de façon régulière : la décoration de la salle, les nappes, le positionnement des tables, la carte, les menus, ... Il faut savoir s'adapter à l'évolution des attentes des clients ou créer la nouveauté soi-même,
- Mais surtout savoir à tout moment si son restaurant gagne ou perd de l'argent pour mettre en place les actions nécessaires pour que votre restaurant reste une belle entreprise profitable.

Un regard extérieur est conseillé :

- Votre Expert en Pilotage d'Entreprise RIVALIS vous accompagne mensuellement pour vous permettre d'atteindre l'activité et la rentabilité nécessaire pour financer sereinement l'ensemble de vos charges, en prenant une marge de sécurité, le salaire que vous méritez, ainsi que vos rêves professionnels et personnels, c'est-à-dire votre projet de vie !

Un accompagnement sur mesure :

- Audit de votre restaurant,
- Réalisation d'un prévisionnel d'entreprise et suivi des objectifs,

- Equilibre de votre carte et meilleur tarif à appliquer,
- Analyse de la rentabilité de chaque plat,
- Suivi statistique des ventes des plats, couverts, panier moyen...,
- Optimisation de votre trésorerie,
- Conseils et coaching,
- Aide à la décision en temps réel,
- Disponibilité entre 2 rendez-vous.

La réponse à vos besoins de performance et de



rentabilité en 6 questions :

- Quelle est la vraie situation de mon restaurant aujourd'hui ?
- Quelle est ma projection de résultat ?
- Est-ce que ma carte est bien construite ?
- Est-ce que ma carte est rentable ?
- Puis je investir ?
- Puis je embaucher ?

RIVALIS accompagne depuis 2016 les restaurants pendant 6 mois après le tournage de l'émission Cauchemar en Cuisine sur M6 : nous sauvons près de 70 % de ces restaurants en très grande difficulté.

RIVALIS est également partenaire des Meilleurs Ouvriers de France.

POURQUOI FAIRE APPEL À UN CONSULTANT ?

Faire appel à un consultant d'entreprise peut être bénéfique pour plusieurs raisons :



1 Expertise spécialisée : Les consultants en entreprise ont souvent une formation et une expérience approfondies dans différents aspects de l'entreprise.

2 Regard extérieur : Ils apportent un regard neuf et objectif sur votre entreprise. Leur perspective externe peut révéler des opportunités ou des problèmes que vous n'avez pas remarqués en raison de votre implication directe dans les opérations quotidiennes.

3 Analyse critique : ils sont capables de réaliser une analyse critique de votre entreprise, en identifiant les points forts et les faiblesses, ainsi que les opportunités et les menaces potentielles.

4 Stratégie et planification : Ils peuvent vous aider à développer une stratégie d'entreprise claire et à long terme, ainsi qu'à élaborer des plans d'action pour atteindre vos objectifs.

5 Résolution de problèmes : En cas de difficultés ou de défis rencontrés par votre entreprise, ils peuvent fournir des solutions pour les surmonter.

6 Optimisation des processus : Ils peuvent vous aider à mettre en place des outils de mesure pour suivre les informations clés de votre entreprise, celles qui vous aident à prendre des décisions et mettre en œuvre des améliorations dans les processus opérationnels qui peuvent conduire à une meilleure efficacité.

7 Networking : ils ont souvent un vaste réseau dans différents secteurs. Ils peuvent vous mettre en relation avec des partenaires ou d'autres ressources utiles pour votre entreprise.

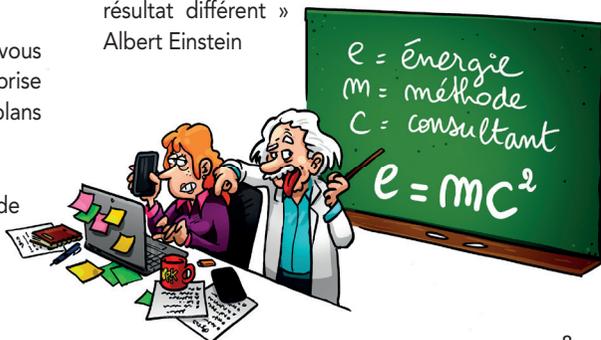
8 Prise de hauteur : le chef d'entreprise est souvent mobilisé par le quotidien. La visite du consultant lui permet de prendre du recul sur son entreprise.

9 Réduction des coûts : ils coûtent moins cher qu'une personne à plein temps et offrent plus de souplesse en termes de durée d'intervention.

En résumé, faire appel à un conseiller en gestion d'entreprise peut fournir des conseils stratégiques, une expertise spécialisée et une perspective externe précieuse pour aider votre entreprise à prospérer et à surmonter les défis.

« Il faudrait être fou de penser qu'en faisant toujours les mêmes choses, on puisse obtenir un résultat différent »

Albert Einstein





Votre conseiller Rivalis

Damien GRANGER

36, rue Jean Dumas
33800 BORDEAUX

dgconseil33@gmail.com

06 66 59 61 49

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

À bientôt

Damien GRANGER

