

Post 41 – L'utilité de la comptabilité analytique

Trame : Suivre la rentabilité par activité ou projet pour affiner ses décisions.

Post principal : L'utilité de la comptabilité analytique : bien plus que des lignes en plus

⌚ HOOK

« Votre entreprise est rentable ? D'accord. Mais *qu'est-ce qui* est rentable dans votre entreprise ? »

🧠 Mini intro

La comptabilité générale vous dit combien vous gagnez.

La comptabilité analytique vous dit grâce à quoi vous gagnez.

📌 Contenu

Elle permet de suivre la rentabilité par activité, par projet, par client ou par service.

Concrètement, elle vous aide à :

1. Identifier les segments les plus performants
2. Repérer les produits ou prestations à faible marge
3. Réajuster vos prix, charges ou organisation
4. Objectiver des décisions stratégiques : recrutement, arrêt d'une offre, développement d'une autre

💡 L'analytique transforme la gestion quotidienne en pilotage stratégique.

C'est un outil puissant... mais encore trop peu utilisé dans les TPE/PME.

👤 Conclusion & CTA

Et vous, connaissez-vous la rentabilité réelle de vos différentes activités ?

✉️ Parlons-en : un cabinet peut vous accompagner dans la mise en place d'une analytique adaptée à votre structure.

Déclinaisons du post Post 41 – L'utilité de la comptabilité analytique

1. Méthode

Titre : 4 étapes pour mettre en place une comptabilité analytique simple et utile

⌚ Hook : « L'analytique ne doit pas être un casse-tête. Elle doit vous éclairer. »

🧠 Intro :

Vous n'avez pas besoin d'un ERP ou de tout reclasser pour démarrer. Voici une méthode progressive.

📌 Contenu :

1. Identifier 2 à 3 axes stratégiques à suivre (par activité, par client, par site...)
2. Affecter les charges et produits principaux à chaque axe
3. Générer un reporting mensuel ou trimestriel avec votre cabinet
4. Analyser, ajuster... et décider

👤 Conclusion & CTA : Cette démarche peut être lancée en moins d'un mois avec les bons outils.

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 erreurs fréquentes quand on parle de compta analytique

⌚ Hook : « Ce n'est pas parce que c'est précis... que c'est forcément compliqué. »

🧠 Intro :

L'analytique est souvent mal comprise. Voici ce qui la freine inutilement :

📌 Contenu :

✗ Penser qu'il faut tout réorganiser pour s'y mettre

- ✖ Se limiter à la comptabilité générale pour piloter l'activité
 - ✖ Ne pas exploiter les données récoltées (tableaux non analysés)
 - 👤 Conclusion & CTA : Le vrai risque, ce n'est pas de mal faire. C'est de ne rien faire.
-

3. Conseil pratique

Titre : L'analytique light : une méthode à deux colonnes pour démarrer

🎯 Hook : « Une analytique, ce peut être aussi simple qu'un tableau à double entrée. »

🧠 Intro :

Créez un tableau mensuel avec ces deux colonnes :

📌 Contenu :

→ Ligne A : activité ou projet

→ Ligne B : chiffre d'affaires / charges directes / charges indirectes estimées

Résultat : une vision claire des marges réelles.

👤 Conclusion & CTA : Ce modèle peut être intégré à votre suivi Excel ou logiciel.

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi la comptabilité analytique devient stratégique même en TPE

🎯 Hook : « Quand tout devient plus rapide, plus concurrentiel, il faut piloter plus finement. »

🧠 Intro :

Aujourd'hui, diriger ne consiste plus à "voir si ça va". Il faut comprendre précisément où ça fonctionne, et où ça coince.

📌 Contenu :

– Inflation, tension RH, marges sous pression

– Multiplication des canaux de vente, offres diversifiées

– Besoin d'optimiser sans dégrader l'efficacité

👤 Conclusion & CTA : L'analytique vous donne cette finesse de lecture essentielle.

5. Clivant

Titre : Si vous ne connaissez pas la rentabilité de vos offres... vous naviguez à l'aveugle.

📝 Post d'opinion :

Ce n'est pas la taille d'une entreprise qui impose l'analytique.

C'est le besoin de faire des choix avec lucidité.

Si vous basez vos décisions sur le chiffre d'affaires seul, vous risquez de :

– Développer des offres non rentables

– Garder des clients déficitaires

– Geler des marges sans le savoir

👤 Conclusion & CTA : Et vous, combien de vos produits ou services sont vraiment rentables ?

6. Appel à l'audience

Titre : Avez-vous déjà testé une lecture analytique de vos comptes ?

🎯 Hook : « Une lecture différente des mêmes chiffres... peut tout changer. »

🧠 Intro :

Même une simulation analytique sur 3 mois peut révéler des écarts surprenants.

📌 Contenu :

→ Un projet a-t-il été plus chronophage que prévu ?

→ Une offre est-elle moins rentable qu'anticipé ?

→ Un client-clé coûte-t-il plus qu'il ne rapporte ?

👤 Conclusion & CTA : Vous avez déjà mené ce type d'analyse ? Partagez vos retours !

7. Analyse de tendance

Titre : Pourquoi l'analytique devient un outil de pilotage pour toutes les tailles d'entreprise

 **Décryptage :**

- Les outils comptables intègrent de plus en plus l'analytique (même en ligne)
- Les cabinets proposent des reportings par activité, projet, équipe
- Le besoin de vision claire augmente avec la complexité des structures

 **Conclusion & CTA :** Le dirigeant de demain est celui qui saura lire finement ses données.

8. Boîte à outils

Titre : 3 ressources pour démarrer une compta analytique adaptée à votre activité

1.  Modèle Excel simple pour suivre la rentabilité par activité
2.  Fiche "coût de revient simplifié" par prestation ou produit
3.  Trame de RDV analytique à tenir avec son cabinet tous les trimestres

 **Conclusion & CTA :** Ces ressources sont disponibles sur demande pour les clients du cabinet. Envie de les découvrir ?

Post 42 – Calculer son point mort : pourquoi c'est utile

Trame : Savoir combien de chiffre d'affaires il faut pour être rentable.

Post principal : Calculer son point mort : pourquoi c'est essentiel

HOOK (intro au carrousel)

« Vous générez du chiffre d'affaires... mais êtes-vous rentable ? »

 Mini intro texte (à placer avant le carrousel)

On confond trop souvent activité et rentabilité.

Et pourtant, un chiffre clé permet de tout remettre à plat : le point mort.

C'est lui qui vous dit à partir de quel moment vous gagnez vraiment de l'argent.

Et ça change la manière de piloter.

Carrousel – 6 slides (structure suggérée)

Slide 1 :

 Qu'est-ce que le point mort ?

C'est le seuil d'activité à partir duquel vous couvrez toutes vos charges.

En-dessous : vous perdez de l'argent.

Au-dessus : vous commencez à être rentable.

Slide 2 :

 La formule de base

Point mort = Charges fixes / (Taux de marge sur coût variable)

Slide 3 :

 Exemple simple

• Charges fixes mensuelles = 15 000 €

• Marge moyenne = 30 %

→ Point mort ≈ 50 000 € de CA mensuel

= C'est à partir de ce seuil que votre entreprise commence à créer du résultat.

Slide 4 :

 À quoi ça sert ?

• Fixer des objectifs de chiffre d'affaires réalistes

• Anticiper les baisses d'activité

• Ajuster votre politique tarifaire

• Décider d'un recrutement ou d'un investissement

Slide 5 :

 Ce que ça change

→ Vous ne pilotez plus "au ressenti"

→ Vous savez quand vous êtes vraiment à l'équilibre

→ Vous gagnez en clarté dans vos décisions

Slide 6 :

 Conclusion & CTA

Et vous, connaissez-vous votre point mort ?

 Un cabinet peut vous aider à le calculer et à en faire un vrai outil de pilotage.

Déclinaisons du Post 42 – Calculer son point mort : pourquoi c'est utile

1. Méthode

Titre : 4 étapes pour calculer et utiliser son point mort

 Hook : « Un chiffre simple... mais stratégique. »

Intro :

Le point mort vous indique à partir de quel chiffre d'affaires votre entreprise devient rentable.

Contenu :

1. Additionner vos charges fixes mensuelles ou annuelles
2. Calculer votre taux de marge sur coût variable
3. Appliquer la formule : charges fixes / taux de marge
4. Suivre ce seuil régulièrement (mensuel, trimestriel)

Conclusion & CTA : Ce calcul peut se faire rapidement avec votre expert-comptable.

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 erreurs fréquentes sur le point mort

Hook : « Un seuil mal calculé... et vos décisions deviennent risquées. »

Intro :

Voici les pièges classiques à éviter pour ne pas fausser votre lecture :

Contenu :

-  Confondre marge brute et marge nette
-  Oublier des charges structurelles (salaires, abonnements...)
-  Appliquer une moyenne de marge trop approximative

Conclusion & CTA : Un accompagnement permet d'éviter ces biais et d'obtenir un chiffre vraiment utile.

3. Conseil pratique

Titre : Comment ajuster ses objectifs en fonction de son point mort ?

Hook : « Un bon objectif de CA commence par le bon seuil de rentabilité. »

Intro :

Connaître son point mort permet de construire des objectifs concrets et atteignables :

Contenu :

- Objectif minimal : couvrir le point mort
- Objectif sécurité : +15 à 20 %
- Objectif croissance : +30 % ou plus, selon développement

Conclusion & CTA : Cette logique rend vos prévisionnels plus crédibles... et plus motivants.

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi le point mort redevient central en période d'incertitude

Hook : « Quand tout fluctue, vous avez besoin d'un repère fixe. »

Intro :

Inflation, variations d'activité, coûts RH : les dirigeants ont besoin de repères. Le point mort est l'un des plus fiables.

Contenu :

- Il vous aide à anticiper les risques
- Il éclaire les décisions de gestion
- Il favorise les échanges avec vos partenaires financiers

Conclusion & CTA : Ce repère simple est un vrai outil de résilience.

5. Clivant

Titre : Ne pas connaître son point mort, c'est piloter à l'aveugle.

Post d'opinion :

Des dirigeants gèrent à l'instinct.

Mais un bon instinct ne suffit pas face à un banquier, un investisseur ou un ralentissement

d'activité.

Le point mort, c'est le minimum vital de votre entreprise.

Ne pas le connaître, c'est prendre le risque de passer sous l'eau... sans le voir venir.

 Conclusion & CTA : Et vous, pilotez-vous avec ou sans repère ?

6. Appel à l'audience

Titre : Avez-vous déjà calculé votre point mort ? L'utilisez-vous ?

 Hook : « C'est un chiffre que peu de dirigeants connaissent. Et pourtant... »

 Intro :

Il est parfois plus utile qu'un prévisionnel complet. Mais il est rarement mis en valeur.

 Contenu :

→ À quel moment avez-vous eu besoin de ce chiffre ?

→ Avez-vous découvert un écart inattendu ?

 Conclusion & CTA : Partagez vos retours ou vos interrogations !

7. Analyse de tendance

Titre : Pourquoi les indicateurs simples reprennent de l'importance

 Décryptage :

- Retour au pilotage de bon sens : marge, seuil de rentabilité, trésorerie
- Besoin de visibilité dans un contexte incertain
- Simplification des outils : Excel + cabinet = stratégie claire

 Conclusion & CTA : Le point mort est souvent le point de départ d'une stratégie solide.

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils pour calculer et suivre votre point mort facilement

1.  Fichier Excel automatisé : saisie charges + marge = point mort en temps réel
2.  Modèle de calcul simplifié (PDF pédagogique à remettre aux clients)
3.  Trame de rendez-vous cabinet : "Lecture de seuils & stratégie"

 Conclusion & CTA : Ces outils sont disponibles pour les clients du cabinet. Envie de les tester ?

Post 43 – Charges fixes vs variables : impact sur la stratégie

Trame : Comprendre sa structure de coûts pour mieux piloter.

Post Principal

 HOOK

« Ce n'est pas votre chiffre d'affaires qui détermine votre marge. C'est votre structure de coûts. »

Mini intro

Trop d'entreprises raisonnent en volume... sans vraiment comprendre ce qu'elles doivent absorber pour être rentables.

La différence entre charges fixes et variables, ce n'est pas du jargon : c'est la clé de lecture de vos marges, de vos seuils... et de vos décisions.

Contenu

 Charges fixes : ce sont les coûts qui restent constants, quel que soit votre volume d'activité
Exemples : loyer, salaires permanents, abonnements logiciels

 Charges variables : elles évoluent avec votre activité

Exemples : matières premières, sous-traitance, commissions sur vente

 La manière dont vos charges sont réparties change votre stratégie :

- Si vos charges fixes sont élevées → vous devez atteindre un volume minimum pour être rentable
- Si vos charges variables sont majoritaires → vous avez plus de flexibilité, mais une marge plus difficile à maîtriser

 Comprendre cette structure permet de :

- Fixer vos prix avec justesse
- Adapter vos objectifs de chiffre d'affaires
- Arbitrer plus efficacement (recruter ? sous-traiter ? investir ?)

Conclusion & CTA

Et vous, connaissez-vous la répartition de vos charges ?

 Un simple tableau peut suffire à clarifier votre stratégie.

Déclinaisons du Post 43 – Charges fixes vs variables : impact sur la stratégie

1. Méthode

Titre : 4 étapes pour analyser sa structure de coûts

 Hook : « Vous ne pouvez pas piloter à l'aveugle vos marges. »

 Intro :

Voici une méthode simple pour identifier ce qui pèse — et ce qui peut bouger.

 Contenu :

1. Lister toutes vos charges récurrentes
2. Les classer en fixes ou variables
3. Calculer leur part respective dans vos charges totales
4. Analyser l'impact sur votre seuil de rentabilité

 Conclusion & CTA : Cette analyse peut être faite en un RDV cabinet... et peut transformer vos décisions.

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 erreurs classiques sur la lecture des charges

 Hook : « Des décisions mal posées partent souvent d'une mauvaise lecture des coûts. »

 Intro :

Voici les pièges qui brouillent votre stratégie :

 Contenu :

 Croire qu'un coût mensuel est forcément fixe (certains sont ajustables)

 Négliger les charges "semi-variables" (ex : salaire + variable)

 Ne pas actualiser sa structure après une croissance ou une évolution d'activité

 Conclusion & CTA : Mieux classifier vos coûts = meilleures décisions.

3. Conseil pratique

Titre : Le “scan 80/20” de vos charges pour piloter plus clair

 Hook : « 20 % de vos lignes comptables font 80 % de vos charges. »

 Intro :

Classez vos charges en deux colonnes : fixes / variables.

Puis identifiez les **5 postes majeurs**.

 Contenu :

→ Demandez : puis-je les optimiser ? les adapter ? les transformer ?

→ Ce scan rapide = 80 % de la clarté, en 30 minutes

 Conclusion & CTA : Ce scan peut être intégré à chaque revue budgétaire.

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi la lecture des charges est devenue un levier stratégique

 Hook : « Votre structure de coûts = votre capacité de manœuvre. »

 Intro :

Dans un contexte incertain, les entreprises qui s'en sortent le mieux sont celles qui connaissent précisément leur seuil de flexibilité.

 Contenu :

• Une entreprise à charges fixes fortes = besoin de stabilité + volume

• Une structure plus variable = adaptation rapide, mais marges plus volatiles

• Il n'y a pas de bonne réponse : il y a un bon équilibre selon vos choix

 Conclusion & CTA : Connaissez-vous votre seuil de flexibilité ?

5. Clivant

Titre : Tant que vous ne distinguez pas vos charges fixes et variables, votre prix est arbitraire.

 Post d'opinion :

Des dirigeants fixent leurs prix “au marché”, “au feeling” ou “par habitude”.

Mais sans connaître le coût réel de revient, on ne peut ni vendre sereinement, ni investir intelligemment.

C'est votre structure de charges qui doit guider vos décisions.

 Conclusion & CTA : Et vous, vos prix sont-ils alignés avec vos coûts réels ?

6. Appel à l'audience

Titre : Avez-vous déjà classé vos charges pour affiner votre stratégie ?

 Hook : « Ce simple exercice peut débloquer de grandes décisions. »

 Intro :

Loyer trop lourd ? Sous-traitance à rééquilibrer ? Tarif à réviser ?

Souvent, la réponse se cache... dans la lecture des charges.

 Contenu :

→ Avez-vous déjà été surpris par la structure réelle de vos coûts ?

→ Cela a-t-il changé vos décisions ?

 Conclusion & CTA : Partagez vos expériences ou vos questions.

7. Analyse de tendance

Titre : Vers un pilotage plus agile grâce à la maîtrise des charges

 Décryptage :

• Les entreprises ajustent leur modèle : moins de charges fixes, plus de flexibilité

- Le temps partagé, l'externalisation, le SaaS réduisent l'effet de seuil
- Mais cela demande une lecture plus fine de la rentabilité

👤 Conclusion & CTA : Avez-vous adapté votre stratégie aux nouvelles logiques de coûts ?

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils pour analyser et optimiser votre structure de coûts

1. 📊 Fichier Excel “charges fixes / variables” (modèle à compléter)
2. 📈 Trame de RDV cabinet pour lecture stratégique de vos charges
3. 📋 Grille d'aide à la décision “internaliser vs externaliser”

👤 Conclusion & CTA : Ces outils sont disponibles sur demande. Contactez-nous pour un premier échange.

Post 44 – Que faire quand sa trésorerie est tendue ?

Trame : Réflexes d'urgence, plan d'amélioration, dialogue avec son expert.

Post Principal



« Ce n'est pas une honte. C'est un signal. Et il faut savoir l'écouter. »



Une tension de trésorerie peut arriver à toute entreprise. Un décalage de paiement, une dépense imprévue, une baisse d'activité temporaire... Et la ligne de solde commence à grincer. Le tout est de réagir vite, calmement, et avec méthode.



Voici 3 étapes pour reprendre la main sans paniquer :

1. Agir à court terme pour éviter la casse

- Prioriser les paiements critiques (salaires, charges sociales, fournisseurs stratégiques)
- Décaler ce qui peut l'être en demandant des aménagements (URSSAF, loyers, fournisseurs, crédit pro)
- Activer une solution de financement relais si besoin (découvert, affacturage, PGE, etc.)

2. Faire le point sur la situation réelle

- Rassembler les échéances à venir sur les 30/60/90 jours
- Évaluer les entrées prévues (encaissements clients, aides, etc.)
- Clarifier les causes de la tension : croissance mal absorbée ? retard de règlement ? baisse d'activité ?

3. Construire un plan de sortie avec son expert-comptable

- Mettre à jour son prévisionnel de trésorerie
- Identifier les leviers d'amélioration : relances, conditions de paiement, pricing, charges fixes

- Planifier un suivi mensuel : ne plus subir, mais piloter

Tension de trésorerie ≠ faillite.

C'est un moment à passer. Et un moment où le dialogue avec son cabinet est vital.

Conclusion & CTA

Vous vivez une période sensible ? Vous pouvez en parler.

Il existe des solutions concrètes, même en urgence.

Déclinaisons du Post 44 – Que faire quand sa trésorerie est tendue ?

1. Méthode

Titre : 3 étapes pour faire face à une tension de trésorerie

Hook : « Une réaction méthodique vaut mieux qu'un stress permanent. »

Intro :

Voici une méthode simple à appliquer si vous sentez la tension monter.

Contenu :

1. Identifier les paiements critiques à honorer
2. Lister les leviers de décalage ou de financement temporaire
3. Organiser une revue de trésorerie hebdo avec son cabinet

Conclusion & CTA : Ce plan peut vous redonner de la clarté... et du souffle.

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 réflexes qui aggravent une situation de trésorerie déjà tendue

Hook : « Dans l'urgence, les mauvaises décisions coûtent cher. »

Intro :

Voici ce qu'il vaut mieux éviter quand la trésorerie se tend :

Contenu :

- ✗ Se couper de son expert-comptable (au contraire, c'est le moment d'échanger)
- ✗ Reporter tous les paiements sans discernement (cela crée de la défiance)
- ✗ Accélérer la relance commerciale sans vérifier la rentabilité

Conclusion & CTA : Dans ces moments-là, la lucidité est plus utile que l'instinct.

3. Conseil pratique

Titre : Le fichier de trésorerie 30/60/90 jours : l'outil à activer dès le premier signe

Hook : « Mieux vaut savoir que subir. »

Intro :

Un simple tableau Excel ou Google Sheet peut faire la différence :

Contenu :

- Listez les encaissements et décaissements attendus
- Identifiez les creux à anticiper
- Mettez-le à jour chaque semaine

Conclusion & CTA : Votre cabinet peut vous en fournir un modèle prêt à l'emploi.

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi les entreprises solides travaillent leur trésorerie... même quand ça va bien

Hook : « Une bonne trésorerie n'est pas une conséquence. C'est une stratégie. »

Intro :

Les entreprises qui traversent les crises sont souvent celles qui pilotent leur BFR et leur trésorerie de manière proactive.

Contenu :

- Encaissements + rapides
- Décaissements optimisés
- Réserve de sécurité planifiée
- Suivi régulier avec son expert ou DAF externe

 Conclusion & CTA : Une tension évitée = des décisions plus sereines.

5. Clivant

Titre : Ne pas suivre sa trésorerie, c'est choisir de subir son activité.

Post d'opinion :

Un chiffre d'affaires élevé ne suffit pas.

Sans pilotage de trésorerie, **une entreprise peut croître... jusqu'à s'asphyxier.**

Et pourtant, beaucoup attendent que le solde passe au rouge pour réagir.

 Conclusion & CTA : Suivre sa trésorerie, c'est un réflexe de dirigeant responsable.

6. Appel à l'audience

Titre : Avez-vous déjà vécu une tension de trésorerie ? Qu'est-ce qui vous a aidé ?

 Hook : « Ces situations sont fréquentes. Et elles se traversent mieux à plusieurs. »

Intro :

Partage d'expériences, d'outils, de partenaires... ce post peut être l'occasion de créer de l'entraide concrète.

Contenu :

- Qu'avez-vous mis en place rapidement ?
- Qui vous a aidé ?
- Qu'auriez-vous aimé savoir plus tôt ?

 Conclusion & CTA : Vos retours peuvent en aider d'autres.

7. Analyse de tendance

Titre : La trésorerie, nouveau pilier du pilotage dans les TPE/PME

Décryptage :

- L'inflation, les retards de paiement, les tensions bancaires... rendent la trésorerie centrale
- Les outils se simplifient : tableau de bord, automatisation, alertes
- Le cabinet devient un **partenaire de gestion**, pas juste de bilan

 Conclusion & CTA : Votre trésorerie mérite mieux qu'un coup d'œil en fin de mois.

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils pour sortir d'une tension de trésorerie en sécurité

1.  Fichier de suivi prévisionnel 90 jours
2.  Modèle de mail pour demander un report URSSAF ou un plan fournisseur
3.  Grille de pilotage "actions prioritaires / urgentes / différables"

 Conclusion & CTA : Ces outils sont disponibles pour nos clients. Vous souhaitez en bénéficier ? Discutons-en.

Post 45 – Quels indicateurs suivre chaque mois ?

Trame : Check-list mensuelle pour garder le cap.

Post principal



« Vous ne pouvez pas améliorer ce que vous ne mesurez pas. »



Entre deux bilans, il peut se passer beaucoup de choses.

Un pilotage efficace repose sur quelques indicateurs clés... lus régulièrement.

Pas besoin d'un logiciel complexe ou d'un tableau à rallonge : il suffit de regarder les bons chiffres chaque mois.



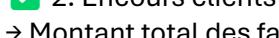
Voici une check-list simple à suivre, seul ou avec votre cabinet :



1. Trésorerie disponible

→ Quelle est la position bancaire réelle ?

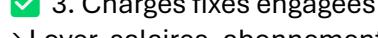
→ Combien de semaines d'avance avez-vous ?



2. Encours clients

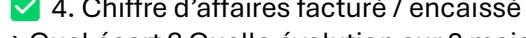
→ Montant total des factures non réglées

→ Clients en retard à relancer



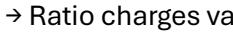
3. Charges fixes engagées

→ Loyer, salaires, abonnements, emprunts...



4. Chiffre d'affaires facturé / encaissé

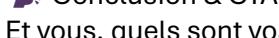
→ Quel écart ? Quelle évolution sur 3 mois ?



5. Marge brute

→ Ratio charges variables / chiffre d'affaires

💡 Bonus : ajoutez un indicateur “moral du dirigeant” ou “projet en cours” pour garder une vision globale.



Et vous, quels sont vos 3 repères mensuels incontournables ?

 Si vous souhaitez une trame prête à l'emploi à adapter à votre activité, envoyez-nous un message.

Déclinaisons du Post 45 – Quels indicateurs suivre chaque mois ?

1. Méthode

Titre : 5 étapes pour construire son suivi mensuel d'indicateurs

 *Hook* : « Ce qui se suit chaque mois... s'améliore chaque trimestre. »

 *Intro* :

Voici une méthode simple pour bâtir votre routine de pilotage :

 *Contenu* :

1. Identifier les 3 à 5 indicateurs clés de votre activité
2. Centraliser les données dans un seul tableau
3. Programmer un rendez-vous mensuel avec vous-même (ou avec votre cabinet)
4. Lire, commenter, ajuster
5. Capitaliser : notez ce que vous avez appris chaque mois

 *Conclusion & CTA* : En 1h par mois, vous reprenez le contrôle de votre cap.

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 erreurs fréquentes dans le suivi mensuel des indicateurs

 *Hook* : « Ce n'est pas en mesurant trop que l'on pilote mieux. »

 *Intro* :

Voici ce qui rend votre suivi inefficace... voire démotivant :

 *Contenu* :

-  Suivre trop d'indicateurs en même temps
-  Ne pas distinguer les données "de constat" et "de décision"
-  Ne jamais prendre de temps pour analyser les tendances

 *Conclusion & CTA* : Simplifier, c'est gagner en lucidité.

3. Conseil pratique

Titre : La "réunion de 30 minutes" à caler chaque mois

 *Hook* : « Ce n'est pas le bilan qui pilote l'entreprise. C'est la routine. »

 *Intro* :

Bloquez un créneau fixe (ex. chaque 1er jeudi du mois) pour faire le point sur vos chiffres.

 *Contenu* :

- Trésorerie
- CA
- Encaissements vs. facturation
- Projets bloquants ou urgents
- Arbitrages à poser

 *Conclusion & CTA* : Cette réunion peut être tenue seul ou avec votre cabinet.

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi les indicateurs simples reviennent en force

 *Hook* : « En période instable, les repères simples font la différence. »

 *Intro* :

La tendance est au recentrage : plutôt que 12 dashboards, 3 chiffres fiables suffisent à décider.

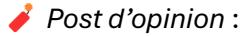
 *Contenu* :

- Retour à l'essentiel : trésorerie / marge / activité réelle

- Lisibilité = sérénité
 - Le bon indicateur est celui qui vous fait poser une action concrète
-  Conclusion & CTA : Quelles sont vos 3 boussoles de pilotage ?
-

5. Clivant

Titre : Piloter sans indicateurs, c'est diriger sans tableau de bord.



Post d'opinion :

On ne pilote pas une entreprise “au feeling”.

On ne décide pas sur la base d'un solde bancaire.

On n'attend pas la clôture pour s'apercevoir qu'on a dérapé.

Un bon indicateur, suivi chaque mois, vous évite 80 % des mauvaises surprises.



Conclusion & CTA : Et vous, pilotez-vous ou suivez-vous votre activité ?

6. Appel à l'audience

Titre : Quel est l'indicateur que vous ne ratez jamais chaque mois ?



Hook : « Chaque dirigeant a son repère. Et souvent, il vaut de l'or. »



Intro :

Taux de marge ? Taux de satisfaction client ? Solde de trésorerie ?



Contenu :

Partagez vos chiffres clés et pourquoi ils vous sont utiles.

L'objectif : inspirer d'autres dirigeants à structurer leur pilotage.



Conclusion & CTA : Lancez le partage. On enrichit tous notre pilotage.

7. Analyse de tendance

Titre : Le retour des indicateurs humains dans le pilotage mensuel



Décryptage :

- Taux de charge mentale du dirigeant
- Charge de travail non facturée
- Indicateur de motivation ou de clarté stratégique



Conclusion & CTA : Le pilotage ne se limite plus aux chiffres : il inclut la lucidité du dirigeant.

8. Boîte à outils

Titre : 3 ressources pour suivre vos indicateurs chaque mois

1.  Modèle de tableau de bord mensuel (Excel ou Notion)
2.  Fiche “lecture de vos indicateurs” à compléter avec votre cabinet
3.  Rappel mensuel automatique avec grille de lecture rapide



Conclusion & CTA : Vous souhaitez recevoir le modèle complet ? Envoyez-nous un message.