

# 4 Newsletters (Management, Rentabilité, Préparation année, Stratégie)

## NEWSLETTER 9 — Comment réduire 20 % de charge mentale avec 1 seul rituel

### [Édito]

La charge mentale du dirigeant est un sujet majeur. Bonne nouvelle : elle peut être allégée avec un rituel simple et régulier.

### 1. Info du cabinet

Nous proposons un modèle de “point du vendredi” à intégrer dans votre routine.

### 2. Article — Le rituel du vendredi : votre sas mental stratégique

Prendre 20 minutes chaque vendredi pour :

- relire sa semaine,
- trier les priorités,
- déléguer ce qui doit l’être,
- préparer la semaine suivante.

Ce rituel crée :

- de la clarté,
- un meilleur sommeil,
- moins de stress,
- un pilotage beaucoup plus serein.

### 3. Chiffre

**20 minutes** suffisent pour gagner **2 heures de lucidité** par semaine.

### 4. Question

**“Dois-je le faire même si je n’ai pas beaucoup de tâches ?”**

Oui. Le but est de créer un espace mental, pas un acte administratif.

### 5. Astuce

Notez vos idées sur un seul support : cela évite la dispersion.

## 6. Agenda

Préparation des échéances sociales du mois prochain : transmettez vos variables dès maintenant.

## 7. CTA

Envie d'intégrer ce rituel à votre pilotage ? On vous accompagne.

# NEWSLETTER 10 — Rentabilité : comment gagner plus... sans travailler plus

### [Édito]

La rentabilité n'est pas un sujet tabou. C'est la clé de la stabilité d'une entreprise. Et elle se joue rarement sur "plus d'heures", mais sur "mieux orienter son énergie".

## 1. Info cabinet

Nous enrichissons nos tableaux de bord avec un suivi de marge mensuelle.

## 2. Article

Votre rentabilité dépend de trois leviers :

1. **Vos prix**
2. **Votre productivité réelle**
3. **Votre capacité à sélectionner vos clients**

Les entreprises les plus stables ne travaillent pas forcément plus.

Elles :

- optimisent leurs prix,
- contrôlent leur temps,
- réduisent les missions peu rentables,
- investissent dans les bons outils.

La rentabilité est un sport de précision, pas un sprint.

## 3. Chiffre

**80 % de la rentabilité** provient souvent de **20 % des clients**.

## 4. Question

### **“Dois-je arrêter un client non rentable ?”**

Pas forcément : on peut ajuster le prix ou le périmètre de mission.

### **5. Astuce**

Comparez le temps prévu / temps passé : c’est le meilleur indicateur.

### **6. Agenda**

Préparation du budget annuel : contactez-nous pour le cadrer.

### **7. CTA**

Vous voulez identifier vos leviers de marge ?

On peut vous aider.

## **NEWSLETTER 11 — Comment préparer votre entreprise pour l’année prochaine**

### **[Édito]**

La meilleure façon d’aborder l’année ? L’anticipation. On vous partage les 5 points clés à revoir chaque fin d’exercice.

### **1. Info cabinet**

Nous proposons un “point stratégie annuel” pour vous aider à planifier.

### **2. Article**

Les 5 points à revoir :

1. vos prix,
2. vos charges fixes,
3. vos investissements,
4. vos priorités clients,
5. votre organisation.

Une préparation simple permet d’éviter les à-coups, d’anticiper les tensions et de démarrer l’année avec un cap clair.

### **3. Chiffre**

Les entreprises qui planifient gagnent **30 % de temps** sur les ajustements de l'année.

#### **4. Question**

**“Faut-il refaire un budget si mon activité est stable ?”**

Oui : les coûts, eux, ne restent pas stables.

#### **5. Astuce**

Faites un point avec vos équipes : elles ont souvent des idées pragmatiques.

#### **6. Agenda**

Clôtures à venir : pensez à nous transmettre vos dernières pièces.

#### **7. CTA**

Envie d'un point stratégie annuel ? Prenez rendez-vous.

## **NEWSLETTER 12 — Pourquoi la clarté est le meilleur outil stratégique du dirigeant**

### **[Édito]**

La clarté est un avantage concurrentiel. Plus votre entreprise est lisible, plus vos décisions sont sûres.

#### **1. Info cabinet**

Nous lançons un diagnostic “vision & pilotage” pour clarifier vos priorités.

#### **2. Article**

La clarté sur :

- vos objectifs,
  - vos prix,
  - vos clients,
  - vos indicateurs,
  - vos process,
- permet de réduire le stress et de gagner en impact.

Une entreprise confuse fatigue.

Une entreprise claire avance vite.

### **3. Chiffre**

**55 %** des dirigeants déclarent manquer de clarté sur leurs priorités annuelles.

### **4. Question**

**“Comment savoir si ma vision est claire ?”**

Si vous pouvez l’expliquer en 30 secondes, elle l’est.

### **5. Astuce**

Limites vos objectifs annuels à 3 : au-delà, tout devient flou.

### **6. Agenda**

Séances de cadrage : nous ouvrons des créneaux dédiés ce mois-ci.

### **7. CTA**

Vous souhaitez clarifier votre vision et votre pilotage ?

Contactez-nous.