

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

Limiter 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.