

4 Newsletters à forte valeur ajoutée (RH, Organisation, Cyber, Croissance)

NEWSLETTER 5 — Cybersécurité : un enjeu majeur pour les TPE/PME

[Édito]

Les cyberattaques ne concernent plus seulement les grandes entreprises. Les TPE/PME sont désormais la première cible, car plus vulnérables et souvent moins protégées. Ce mois-ci, nous faisons le point sur ce sujet stratégique.

1. L'info du cabinet

Nous pouvons désormais vous aider à mettre en place un plan de sécurisation minimal : mots de passe, gestion des accès, sauvegardes et bonnes pratiques internes.

2. L'article du mois — Pourquoi la cybersécurité est devenue une priorité stratégique

Une cyberattaque coûte en moyenne plusieurs dizaines de milliers d'euros, mais surtout :

- elle bloque l'activité,
- détruit la confiance des clients,
- met en péril vos données,
- peut entraîner des amendes si les obligations RGPD ne sont pas respectées.

Quelques mesures simples réduisent pourtant 80 % des risques :

- activer l'authentification double,
- ne jamais partager un mot de passe,
- sauvegarder régulièrement en externe,
- former les équipes au phishing,
- contrôler les accès selon les postes.

Nous pouvons vous accompagner dans un audit express pour déterminer les actions prioritaires.

3. Le chiffre du mois

43 %

C'est la proportion de cyberattaques qui visent... des entreprises de moins de 50 salariés.

4. La question du mois

“Suis-je responsable si un employé ouvre un mail frauduleux ?”

Oui. Le dirigeant reste responsable de la bonne sécurisation de l'entreprise.

5. L'astuce du mois

Mettez votre sauvegarde automatique *hors* de votre réseau principal : en cas d'attaque, elle reste intacte.

6. L'agenda du mois

Audit de fin de trimestre : pensez à faire le point sur vos outils et vos accès internes.

7. CTA

Vous souhaitez vérifier votre niveau de protection ?
Contactez-nous pour un audit rapide.

NEWSLETTER 6 — Fidéliser ses équipes sans augmenter ses charges

[Édito]

La fidélisation est l'un des sujets majeurs des dirigeants. Bonne nouvelle : elle repose plus sur le management et le cadre de travail que sur le salaire.

1. L'info du cabinet

Nous pouvons vous aider à mettre en place un plan d'entretiens réguliers et un tableau d'objectifs clair.

2. L'article du mois — La fidélisation passe par la clarté, pas par les avantages

Fidéliser, c'est avant tout :

- donner un cadre,
- clarifier les attentes,
- reconnaître les efforts,
- offrir des perspectives d'évolution,
- créer un environnement stable.

Les leviers les plus efficaces (et gratuits) sont souvent :

- un point mensuel structuré,
- une meilleure répartition des responsabilités,
- un feedback régulier,
- une implication dans les décisions internes.

Les équipes ne quittent pas une entreprise. Elles quittent un environnement flou.

3. Le chiffre du mois

68 %

des départs volontaires sont liés... à un manque de clarté sur le poste ou la progression.

4. Question du mois

“Dois-je formaliser mes attentes par écrit ?”

Oui, même dans une petite structure. Cela sécurise la relation.

5. Astuce du mois

Créez une “fiche mission” : 1 page avec les 5 priorités du poste. Simple, mais extrêmement efficace.

6. Agenda du mois

Période idéale pour réaliser vos entretiens annuels si ce n’est pas encore fait.

7. CTA

Besoin d’une trame d’entretien ? Nous pouvons vous fournir un modèle adapté.

NEWSLETTER 7 — Prévenir les risques juridiques : 4 points à vérifier chaque année

[Édito]

Un contrôle URSSAF, une mise en demeure, une erreur contractuelle...

Les risques juridiques surviennent souvent parce que certaines obligations ne sont pas mises à jour.

1. L’info du cabinet

Nous proposons un “point conformité” annuel : contrats, RGPD, obligations sociales et fiscales.

2. L’article du mois — Les 4 zones de risque les plus fréquentes

1. **Les contrats** : CGV, pactes, conditions de règlement non actualisés.
2. **Le social** : erreurs de classification, contrats de travail inadéquats.
3. **La fiscalité** : délais non respectés, mauvaise affectation de charges.
4. **La gouvernance** : décisions non formalisées, absence de PV, clauses obsolètes.

Un audit rapide suffit souvent à éviter un problème majeur.

3. Chiffre du mois

1 entreprise sur 3 connaît un litige contractuel par manque de documentation claire.

4. Question du mois

“Dois-je mettre à jour mes CGV chaque année ?”

Oui, surtout si vos conditions, vos prix ou vos modalités de livraison évoluent.

5. Astuce du mois

Archivez tous vos contrats au même endroit, avec une date de renouvellement automatique.

6. Agenda du mois

Préparation du bilan : pensez à nous transmettre les nouveaux contrats (ou avenants).

7. CTA

Vous souhaitez un audit de conformité ?

Écrivez-nous.

NEWSLETTER 8 — Votre croissance dépend surtout... de votre capacité à dire non

[Édito]

Et si votre développement passait moins par ce que vous ajoutez... que par ce que vous retirez ?
Ce mois-ci, focus sur un pilier du pilotage : la priorisation.

1. Info du cabinet

Nous pouvons analyser la rentabilité de vos offres et clients pour clarifier vos priorités.

2. Article du mois — Le vrai frein à la croissance n'est pas le manque de clients

C'est le manque de focus.

Dire non permet de :

- se recentrer sur les projets rentables,
- éviter la surcharge mentale,
- préserver la qualité,

- stabiliser les marges,
- mieux servir les bons clients.

Nous constatons chez nos clients que ceux qui sélectionnent mieux leur charge de travail progressent plus vite et plus sereinement.

3. Chiffre du mois

+18 % de marge moyenne chez les dirigeants qui arrêtent leurs missions non rentables.

4. Question du mois

“Comment identifier une mission à abandonner ?”

Regardez : la marge, le temps consommé, l'énergie dépensée et l'alignement avec vos objectifs.

5. Astuce du mois

Listez vos 5 meilleurs clients et vos 5 plus difficiles : la décision devient évidente.

6. Agenda du mois

Point trimestriel de gestion : moment idéal pour revoir vos priorités.

7. CTA

Souhaitez-vous un audit express de vos offres ?
Contactez-nous.