

4 Newsletters : Pilotage & Gestion

NEWSLETTER 1 — Comprendre son seuil de rentabilité

[Édito]

Ce mois-ci, nous mettons l'accent sur un indicateur simple mais décisif pour piloter votre entreprise en confiance. Trop souvent négligé, il permet pourtant de prendre des décisions plus sereines au quotidien.

1. L'info du cabinet

Nous avons enrichi notre outil de tableau de bord mensuel pour vous offrir une lecture plus claire de vos charges fixes et variables. Si vous souhaitez activer cette option, contactez-nous.

2. L'article du mois — Le seuil de rentabilité : votre point d'équilibre

Le seuil de rentabilité correspond au niveau d'activité à atteindre pour couvrir l'ensemble de vos charges.

Le connaître, c'est pouvoir répondre à trois questions essentielles :

- À partir de quand mon activité devient rentable ?
- Quels efforts commerciaux sont réellement nécessaires ?
- Quels impacts auront mes décisions (embauche, investissement, hausse de prix) ?

Nous analysons cet indicateur avec vous, car il influence votre marge, votre trésorerie et votre trajectoire de croissance.

3. Le chiffre du mois

72 %

C'est la proportion de dirigeants qui découvrent leur seuil de rentabilité... uniquement lors de la clôture annuelle. Une approche risquée pour piloter sereinement.

4. La question du mois

“Dois-je intégrer mon salaire dans le calcul du seuil de rentabilité ?”

Oui. La rémunération du dirigeant fait partie des charges à couvrir pour assurer la viabilité de l'entreprise.

5. L'astuce du mois

Programmez un rappel mensuel pour mettre à jour votre seuil de rentabilité : un simple ajustement peut éviter une mauvaise décision.

6. L'agenda du mois

15 du mois : Déclaration TVA

Si vous rencontrez un décalage de trésorerie, prévenez-nous rapidement pour anticiper.

7. Call to action

Vous souhaitez connaître votre seuil de rentabilité exact ?

Prenez rendez-vous avec votre interlocuteur habituel.

Signature

Votre cabinet d'expertise comptable

[Nom du cabinet] – [Coordonnées]

NEWSLETTER 2 — Piloter sa trésorerie plus sereinement

[Édito]

La trésorerie est un sujet sensible pour beaucoup d'entrepreneurs. Bonne nouvelle : c'est aussi l'un des domaines où quelques ajustements offrent des résultats immédiats.

1. L'info du cabinet

Nous mettons à votre disposition un modèle de prévisionnel simplifié pour visualiser vos flux des 6 prochains mois.

2. L'article du mois — Voir à l'avance pour mieux décider

La trésorerie n'est pas un solde bancaire : c'est un flux.

Le danger ne vient pas d'un montant ponctuel, mais d'un décalage entre encaissements et décaissements.

Un prévisionnel clair permet :

- d'anticiper les tensions,
- de sécuriser les paiements,
- de planifier vos investissements,
- de décider en pleine conscience.

Votre trésorerie n'a pas besoin d'être complexe pour être utile : elle doit être lisible et mise à jour régulièrement.

3. Le chiffre du mois

38 jours

C'est le délai moyen de retard de paiement en France. Un simple retard peut fragiliser une PME.

4. La question du mois

“Dois-je établir un prévisionnel même si mon activité est stable ?”

Oui. La stabilité apparente masque parfois des décalages importants. Anticiper évite d'être surpris.

5. L'astuce du mois

Automatisez l'envoi de vos factures dès leur émission : chaque jour gagné améliore la trésorerie.

6. L'agenda du mois

25 du mois : échéance URSSAF

Vérifiez votre trésorerie avant validation du paiement. Nous pouvons vous accompagner.

7. CTA

Besoin d'un prévisionnel clair ?

Contactez-nous pour un point de pilotage personnalisé.

NEWSLETTER 3 — Comment prendre de meilleures décisions grâce aux chiffres

[Édito]

Les dirigeants ne manquent pas d'intuition, mais ils manquent souvent d'indicateurs lisibles. Ce mois-ci, on vous aide à faire de vos chiffres un vrai allié.

1. L'info du cabinet

Nous lançons un nouveau format “Point Gestion 30 min” pour répondre à vos questions de pilotage en cours d'année.

2. L'article du mois — Les chiffres racontent une histoire : apprenez à la lire

Ce qui compte, ce n'est pas la quantité d'indicateurs, mais leur pertinence.

Un bon pilotage repose sur trois repères :

- votre marge réelle,
- vos charges fixes incompressibles,
- votre trésorerie disponible.

L'objectif n'est pas de "faire de la gestion", mais de prendre des décisions éclairées : recruter ou non, augmenter les prix, abandonner une offre, restructurer un planning.

Nous sommes là pour traduire vos chiffres et vous aider à voir ce que vous ne voyez pas toujours seul.

3. Le chiffre du mois

3

C'est le nombre d'indicateurs qu'il suffit d'analyser chaque mois pour piloter efficacement : marge, trésorerie, charges fixes.

4. La question du mois

"La marge brute suffit-elle pour mesurer ma rentabilité ?"

Non. Elle doit être comparée aux charges fixes et mise en relation avec la trésorerie pour être réellement utile.

5. L'astuce du mois

Réservez une heure par mois pour relire vos indicateurs clés. La constance vaut plus que la complexité.

6. Agenda du mois

Début du mois : remise des pièces comptables

Pensez à déposer vos documents pour une tenue à jour.

7. CTA

Vous souhaitez un tableau de bord simplifié ?

Parlons-en.

NEWSLETTER 4 — Revoir ses prix : un acte stratégique

[Édito]

Beaucoup d'entrepreneurs hésitent encore à ajuster leurs tarifs. Pourtant, cette démarche est souvent un levier puissant de rentabilité et de stabilité.

1. L'info du cabinet

Nous proposons désormais un audit express de votre grille tarifaire (30 min – sans engagement).

2. L'article du mois — Augmenter ses prix, ce n'est pas être “cher”

Revoir ses prix, c'est vérifier que votre travail est :

- soutenable,
- rentable,
- cohérent avec le marché,
- aligné avec votre positionnement.

Les coûts augmentent, les attentes évoluent, votre expertise aussi.

Une tarification figée peut fragiliser votre entreprise.

Nous vous aidons à objectiver votre valeur et à construire une grille juste, lisible et assumée.

3. Le chiffre du mois

7 %

C'est l'impact moyen sur la marge lorsqu'une entreprise ajuste ses prix pour refléter ses coûts réels.

4. La question du mois

“Dois-je prévenir mes clients avant d'ajuster mes prix ?”

Oui, idéalement avec un délai raisonnable et une explication transparente.

5. L'astuce du mois

Présentez vos prix sous forme d'offres claires : cela réduit la négociation et renforce la valeur perçue.

6. Agenda du mois

Fin du mois : échéances de clôture trimestrielles

Contactez-nous pour anticiper vos impacts de marge.

7. CTA

Envie de vérifier si vos prix sont alignés avec votre valeur ?

Prenez rendez-vous.