

L'OEIL DE LA TPE PAR UN RÉSEAU D'EXPERTS

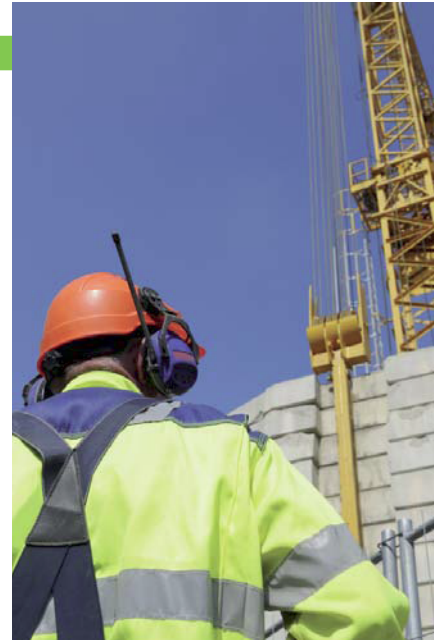
Gérard SIMONIN - Expert Rivalis

www.rivalis-gray.com

Les 3 conseils d'un expert en gestion aux artisans pour garder le moral au top

Clé n°1 Avoir une vision éclairée à court terme de sa rentabilité

La première étape de mon intervention auprès d'un artisan est l'analyse systématique de tous les devis réceptionnés. L'objectif est de voir si tous les chantiers prévus sont rentables, notamment au niveau du temps passé. **Car le leitmotiv que doit suivre tout artisan pour que son activité soit profitable est que : « le temps, c'est de l'argent ! ».** Ainsi, cette analyse permet surtout de faire ressortir le temps de travail que l'artisan ne doit pas dépasser pour ne pas perdre d'argent. De cette manière, l'entrepreneur peut mieux sélectionner ses interventions, un luxe qui pousse à avoir le moral !



Clé n°2 Etoffer son carnet de commandes pour travailler efficacement à moyen terme

Une fois que l'artisan a sélectionné ses chantiers, il doit également être capable de les organiser dans le temps. En effet, les chiffres ne font pas tout et l'artisan doit prendre différents paramètres en compte pour que son analyse soit juste. Par exemple, une prévision de 500 000 € de chiffre d'affaires ressortie de l'analyse de plusieurs devis ne suffit pas à dire que l'on va gagner de l'argent, si cette prévision n'est basée que sur un ou deux chantiers sur l'année. **Il est donc important de prendre tous les paramètres en compte pour être réactif et réajuster le cas échéant,** pour réactiver sa prospection par exemple. La pro-activité et l'anticipation sont des facteurs essentiels pour garder le moral.

Clé n°3 Gagner du temps et de l'argent grâce un prévisionnel d'activité à long terme

Pour avoir le moral au top, il paraît essentiel pour les entrepreneurs d'avoir une visibilité sur leurs activités à long terme. **Lorsqu'un artisan a son carnet de commandes bouclé pour une année, avec des devis fiables qui lui indiquent son positionnement pour la fin d'année et un temps de travail qui cadre avec ses objectifs de rentabilité, il ne peut qu'avoir le moral au top !** Avoir des projets de résultats bien établis, avec toujours une marge de manœuvre en cas d'imprévus afin de réajuster, est d'une part à la portée de tous et d'autre part la garantie de mener son entreprise de façon sereine. ▴

Témoignage client

Jean-François PERCHET, maçon à Grandvelle et le Perrenot (70190)



« J'ai fait appel aux services de Gérard Simonin et de la méthode Rivalis au début de mon activité. Deux ans après, j'ai un an de travail devant moi, car grâce à la méthode, j'ai pu sélectionner des chantiers rentables et optimiser ainsi mon activité ! Je suis donc très serein, ce qui me permet de conserver un moral au top ! »