

# Piloter son activité avec des outils simples



## ***Piloter son activité avec des outils simples***

*Anticiper ses difficultés et trouver des solutions en amont n'est pas simple pour un dirigeant de TPE dont le quotidien monopolise son énergie. Existe-t-il des outils simples pour l'aider à piloter la performance de son entreprise ? Eric Jacquemetton, spécialisé dans le co-pilotage et la performance des entreprises, nous apporte son éclairage.*

**Eric JACQUEMETTON**  
**SAS EQUAS Consulting**

La Fosse Courtin

41100 MAZANGE-VENDOME

Tél : 06 23 71 27 74

Email : [ejacquemetton@equas-consulting.com](mailto:ejacquemetton@equas-consulting.com)

Site Internet : [www.equas-consulting.com](http://www.equas-consulting.com)

## **Qu'entendez-vous par « piloter son activité » ?**

Piloter son activité, c'est suivre des indicateurs permettant d'évaluer et de maîtriser en temps réel ses résultats et sa rentabilité de manière à faire évoluer son comportement notamment en cas de dégradation des marges. De bons indicateurs permettent de se fixer des objectifs, de corriger le tir si on s'en éloigne et d'avoir une vision claire de l'impact des actions menées.

## **Précisément pour vous, que sont de bons indicateurs ?**

Pour moi, les indicateurs ne doivent pas ressembler au tableau de bord d'un avion. A vouloir trop en faire on finit par avoir un bel outil qui aura comme seul défaut de n'être pas utilisé par le chef d'entreprise, qui n'a pas un profil de gestionnaire rompu aux exercices d'analyse de rentabilité, de prix de revient etc.

Or, les indicateurs n'ont de sens pour moi que si le dirigeant est en mesure de les suivre et de les interpréter lui-même, ils doivent être au nombre de 4 ou 5 pas davantage. Et surtout ils doivent donner de la VISIBILITE .

Ma clientèle étant principalement constituée de TPE et de PME (artisans, commerçants, toutes entreprises de 0 à 50 salariés...) avec mes interlocuteurs, nous privilégions des indicateurs simples, clairs et correspondants à leurs attentes. Le chef d'entreprise est en mesure de piloter son activité et de réagir en conséquence d'autant plus facilement si les indicateurs restent limités en nombre (3 ou 4 peuvent suffire) et faciles à interpréter.

## **Sur quoi les indicateurs sont-ils basés ?**

Tout dépend de l'objectif recherché et du profil de l'entreprise. On pourrait multiplier les exemples mais, pour faire simple, je vais vous citer un des indicateurs que j'utilise souvent et prendre l'exemple de l'artisan qui doit se poser les mêmes questions : quel sera mon résultat en fin d'année, mes devis sont-ils rentables, mes clients me payent-ils, puis-je embaucher ou investir ?

Souvent le chef d'entreprise qui a la tête dans le guidon, raisonne en terme de chiffre d'affaires et de chantiers obtenus mais ne connaît pas vraiment sa rentabilité ce qui explique très souvent l'origine de ses difficultés.

Or, le but pour lui n'est pas de faire du chiffre d'affaires pour du chiffre d'affaires mais de dégager un résultat positif en fin d'année qui lui permettra de se procurer un revenu, de réaliser ses projets et bien entendu de réinvestir dans son entreprise.

Un des indicateurs de performance que j'utilise pour arriver à ce résultat est celui des heures, en effet, nous avons ici un levier important de perte de rentabilité. Lorsque j'écoute les Chefs d'entreprise, ils me disent en général « Tout le monde travaille ici, personne n'est payé à ne rien faire », bien entendu, c'est souvent la réalité, mais les heures du personnel sont souvent à l'origine de la perte de rentabilité de l'entreprise. Pour le faire comprendre à mes clients, j'ai un outil de simulation qui est parlant et ne nécessite aucun commentaire. Grâce à cet indicateur il sera en mesure de détecter si, à un moment donné, il manque de productivité et, dans ce cas, de corriger le tir en prenant des mesures appropriées.

Voilà un bon indicateur de performance qui associé à d'autres, triés sur le volet, vont permettre à l'artisan d'avoir une vision au jour le jour de son entreprise et de contrôler ses prévisions de résultats.

### **Si on fait appel à vous, comment cela se passe-t-il ?**

Si on fait appel à moi, je vais d'abord passer du temps à discuter avec le Dirigeant de l'historique de son entreprise, de ses projets, ses rêves aussi, de sa façon de fonctionner etc. Ensuite, s'il décide de travailler avec moi, je fais un diagnostic de son entreprise et je définis avec lui les objectifs de résultats à atteindre ainsi qu'un plan d'action à piloter mensuellement avec lui.

L'important étant aussi qu'il puisse suivre lui-même l'évolution de ses résultats. Je lui assure une formation de 2 heures le mettant ainsi en capacité de suivre facilement les indicateurs que je mets à sa disposition.

Enfin, pour vérifier la cohérence de nos actions, je passe tous les mois dans l'entreprise pour faire le point avec le Chef d'entreprise, analyser la situation et le cas échéant rectifier la situation. Cet accompagnement est fortement apprécié car c'est un moment privilégié avec le chef d'entreprise et nous rentrons vraiment dans le cœur de son activité.

De ce fait il est serein, il sait que son entreprise est sous contrôle et il peut enfin se consacrer essentiellement à son métier, sa famille...Lui.

[Retour en haut](#)