



QUIZZ

ÊTES-VOUS UN EXCELLENT CHEF D'ENTREPRISE ?



En Bonus : 5 conseils pour bien piloter votre entreprise

- 1 Cette année, avez-vous fait un prévisionnel ? OUI NON
- 2 Connaissez-vous précisément au jour le jour la situation de votre entreprise ? (CA, résultat net, etc.) OUI NON
- 3 Êtes-vous pleinement satisfait de vos revenus en tant que dirigeant ? OUI NON
- 4 Savez-vous précisément combien vous allez gagner sur chaque vente ou sur chaque devis avant de l'envoyer ? OUI NON
- 5 Dans les 15 derniers jours, avez-vous relancé tous vos impayés ? OUI NON
- 6 Vous sentez-vous serein en tant que chef d'entreprise ? OUI NON
- 7 Avez-vous estimé votre niveau de trésorerie dans 30 jours ? OUI NON
- 8 Avez-vous pris suffisamment de congés cette année ? OUI NON
- 9 Dans les 12 derniers mois, avez-vous demandé un conseil à un professionnel extérieur sur votre entreprise (en dehors de votre expert-comptable) ? OUI NON
- 10 Votre entreprise vous a-t-elle permis de réaliser un de vos rêves ? (voyage, passion, loisir, temps pour la famille, nouvelle voiture, etc.) OUI NON

RÉPONSE :



Vous avez 10 OUI, bravo !

Vous êtes un excellent chef d'entreprise et vous devez être le plus heureux du monde !



Vous avez 1 ou plusieurs NON, oups !

Vérifiez toutes les questions où vous avez répondu "non". Sachez qu'avec un bon accompagnement en pilotage, vous auriez pu répondre "Oui" à toutes les questions... tournez la page et découvrez nos 5 premiers conseils pour bien piloter votre entreprise !

5 conseils essentiels

pour bien piloter votre entreprise



CONSEIL N°1. CONNAISSEZ VOTRE RENTABILITÉ SUR CHAQUE AFFAIRE

Comment décider d'un tarif si vous n'avez pas une idée précise de la rentabilité (nette) que vous pouvez atteindre sur chaque affaire (devis ou vente). Nos outils de pilotage permettent d'optimiser votre rentabilité et fixer vos tarifs pour gagner à tous les coups.



CONSEIL N°2. ANTICIPEZ POUR ÉVITER TOUT PROBLÈME DE TRESORERIE

Impayés, dépense non prévue, mauvaise anticipation... vous avez la tête dans le guidon et ne voyez pas arriver le prochain "trou" dans votre trésorerie. Attention ! C'est une des principales raisons qui mène au dépôt de bilan. Nous sommes volontairement alarmiste sur ce sujet : sachez préserver votre trésorerie, c'est votre "trésor de guerre". Notre méthode de pilotage d'entreprise fait mieux, avec l'objectif d'avoir une trésorerie toujours positive, même en situation difficile.



CONSEIL N°3. AYEZ UNE VISIBILITÉ EN TEMPS RÉEL SUR SON ENTREPRISE

Si votre banquier vous demande quel sera votre résultat en fin de mois ou en fin d'exercice, êtes-vous en mesure de lui répondre ? S'il n'a pas suffisamment confiance dans vos chiffres, comment pourra-t-il vous accorder un financement ? Pour votre sérénité mais aussi pour votre banquier et vos partenaires, ayez une bonne visibilité au jour le jour sur votre situation.



CONSEIL N°4. FAITES APPEL À UN CONSEIL EXTÉRIEUR SUR VOTRE ACTIVITÉ ET VOTRE MARGE DE PROGRESSION

Même si vous pensez bien faire, vous avez certainement une marge de progression. D'autre part, votre entreprise est-elle tout à fait en sécurité ? Nos conseillers établissent un diagnostic de potentiel et de risques dès le premier rendez-vous (gratuit et sans engagement). De nombreux dirigeants décident ensuite de poursuivre avec leur conseiller :

[Entémoigne le regard épanoui des chefs d'entreprise qui ont goûté à l'accompagnement Rivalis ;\)](#) □



CONSEIL N°5. REALISEZ VOS RÊVES !

Rappelez-vous pourquoi vous avez choisi d'être entrepreneur. Votre entreprise, c'est votre bébé, mais pensez aussi à vous ! Une entreprise, pour Rivalis, doit aussi servir les intérêts et les rêves du dirigeant. Ne vous oubliez pas : le temps passe vite... Posez-vous la question dès aujourd'hui : qu'aimeriez-vous faire cette année que vous avez toujours rêvé de faire ? Faites-le !

[Jetez un oeil au témoignage de Pascal, Couvreur Plombier Chauffagiste dans le Nord](#) □

ça vous inspire ?

CADEAU

Votre Étude de Potentiel gratuite !

Combien pourriez-vous gagner réellement avec votre entreprise ? Le savez-vous vraiment ? Cette étude de potentiel vous est offerte par votre Conseiller Rivalis, qui se trouve à moins d'une heure de chez vous.

Ce dernier vous contactera dans les prochains jours.



Avec 522 Conseillers partout en France, Rivalis est le 1^{er} réseau de services aux artisans, commerçants et dirigeants de TPE.