

# OPTIMISER LA PERFORMANCE DE SA TPE/PME

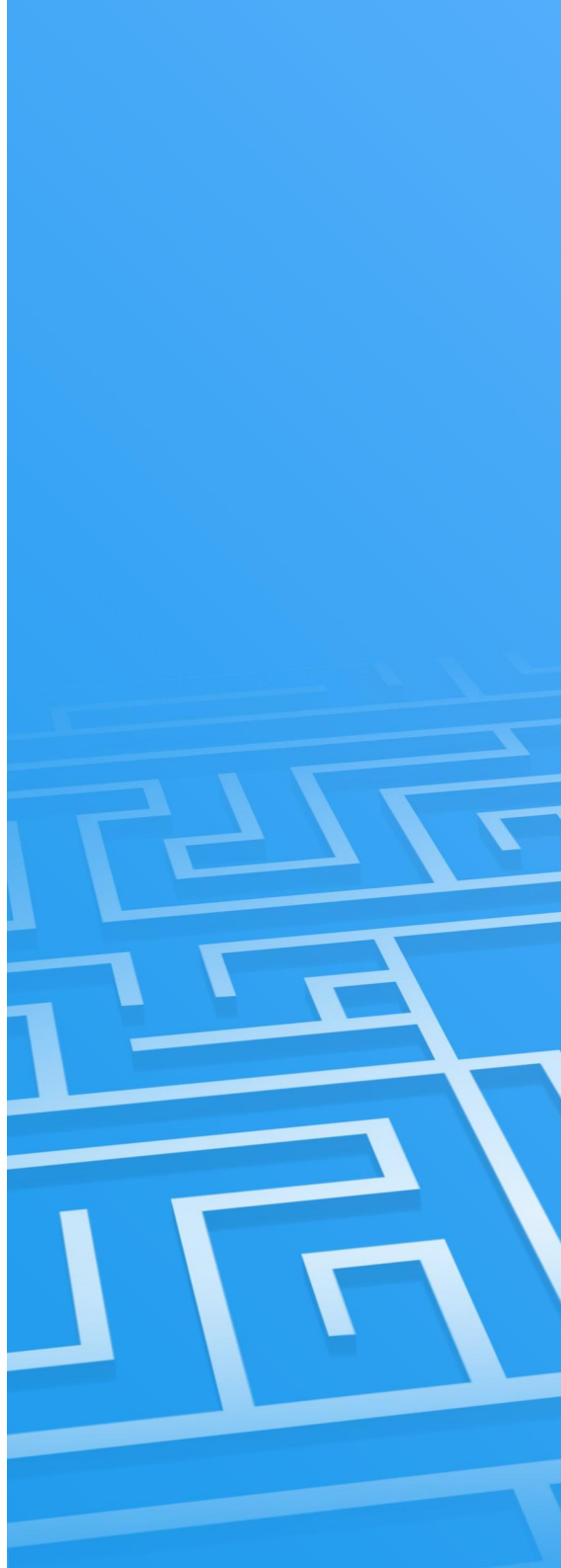


Nous vivons  
actuellement des temps  
complexes et incertains.

La COVID est venue  
ébranlé nos certitudes  
acquises avec  
l'expérience. Elle a  
également accentué nos  
faiblesses jusqu'ici  
secondaires.

Pour autant tout n'est  
pas tout noir.

La COVID c'est aussi  
l'occasion de prendre le  
temps de se pencher sur  
son organisation et sur  
ses fondements.  
De tout remettre à plat  
pour se lancer ou  
rebondir encore plus  
haut... ou simplement  
ajuster les voiles pour  
traverser la tempête.



# INTRODUCTION

Vous avez toujours rêvé d'une organisation lisse et structurée autour d'un vrai pôle d'expertise?

Une entreprise où les différentes composantes s'imbriquent parfaitement pour ne laisser voir qu'une mécanique parfaitement huilée, sans frictions.

En tant que chef.(fe) d'entreprises, gérant(e)s, vous êtes amené(e) à porter différentes casquettes : celle de commercial(e), de technicien(ne), de gestionnaire ou même de comptable...

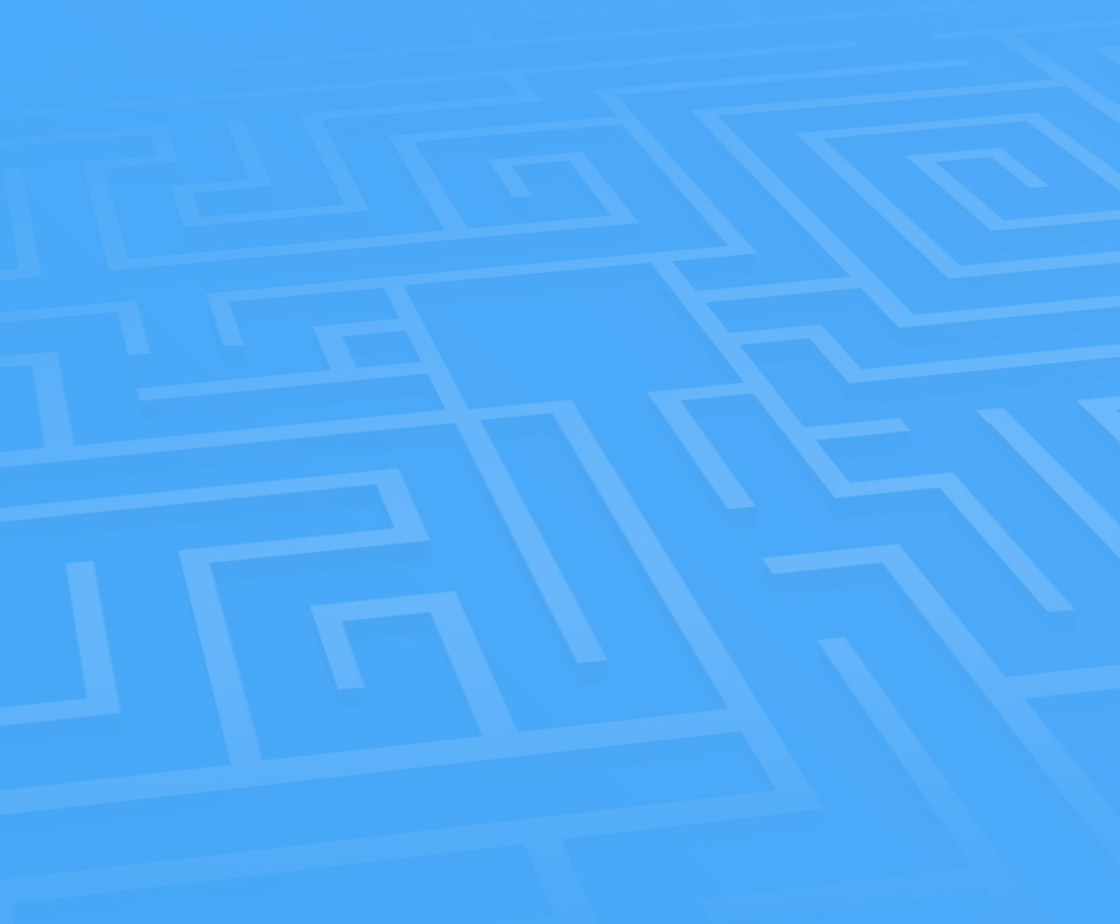
Vous êtes donc confronté.es à la torpeur et la vivacité du quotidien ce qui ne vous laisse que peu de temps pour développer une vision stratégique claire.

C'est parfait ; c'est là tout l'objectif de ce livret.

**Vous offrir des clés simples et efficaces** pour réfléchir sur votre activité, son organisation, **l'optimiser** mais surtout vous accompagner sur le long chemin de la réussite.

En route !

# **APPRENDRE DE L'EXISTANT**



# Posez-vous les bonnes questions !



Pour travailler sur la performance de votre entreprise, il est essentiel d'en connaître le contour, les rouages et leurs mécaniques.

Il existe d'ailleurs pour cela de nombreux outils.


L'un d'entre eux est le **blueprint**.

Utilisé dans de nombreux domaines de l'architecture au marketing, il s'agit d'un tableau détaillé de votre activité.

Similaire à un organigramme, il se décompose en 4 niveaux :

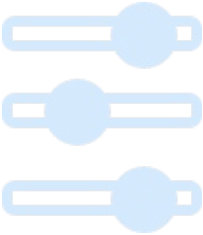
- Le "back office" : le logiciel de facturation, CRM, par exemple.
- Les actions des collaborateurs (invisibles aux clients) : planning, gestion du stock, etc.
- Les actions visibles/tangibles : Rendez-vous client, contact téléphonique, etc.
- Les manifestations physiques : Site internet, local, boutique, etc.

Une fois le blueprint de votre activité réalisé, vous devriez y voir plus clair sur son découpage interne, sur les différents processus et interactions visibles ou non menant à la vente.



SI LE CONCEPT DE BLUEPRINT VOUS PARAÎT ENCORE FLOU, N'HÉSITEZ PAS À TAPPER "LE BLUEPRINT" DANS GOOGLE IMAGES, POUR TROUVER DIFFÉRENTS EXEMPLES.

# Objectiver ses forces et ses faiblesses



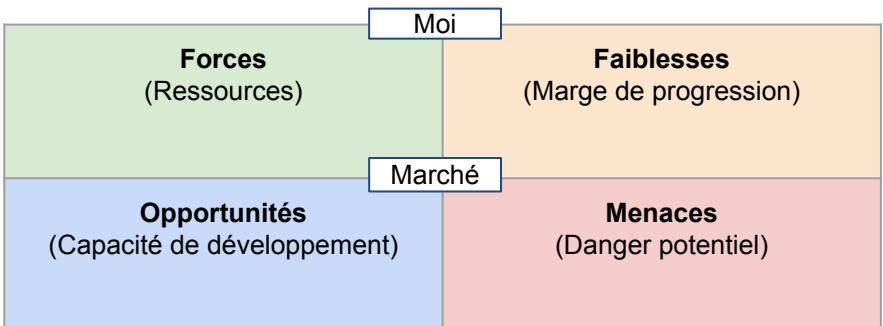
Il est désormais plus facile d'identifier les zones de frictions. Ces zones dont vous avez été incapables de décrire le fonctionnement ou tout simplement celles où les interactions vous ont paru complexes.

Vous êtes inquiets ? Rassurez-vous, il s'agit plutôt d'une bonne nouvelle.

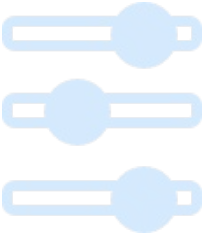
Ah oui ? Oui, oui ! Vous venez tout simplement de mettre le doigt sur un point d'amélioration.

C'est précisément ce que nous souhaitons faire! 🤔

C'est donc le moment idéal pour vous pencher sur vos forces et faiblesses mais aussi sur le marché dans lequel vous opérez. Pour cela, prenez une feuille blanche et tracez-y ce tableau :



# Objectiver ses forces et ses faiblesses



Les **Forces** sont vos **ressources**, les **faiblesses** votre **marge de progression** tandis que les opportunités et les menaces sont le fait de votre environnement.

Autrement dit, ils peuvent influencer sur la dynamique de votre business en fonction de votre position face à elles.

Vous pouvez donc soit les subir ou les saisir.

Ces éléments peuvent être d'origines diverses : changement de la législation, événement climatique, évolution des modes de consommation, rupture technologique, etc...

La matrice SWOT est donc faite pour vous aider à anticiper les zones de turbulences, mais aussi identifier les potentiels débouchés afin de vous permettre de construire un plan de vol en harmonie avec les caractéristiques de votre appareil...

# Miser sur vos forces pour saisir les opportunités



Vous n'en aviez peut-être pas totalement conscience jusque là mais grâce à la matrice SWOT vous avez pu recenser objectivement vos forces (et on est sûr qu'elles sont nombreuses!).

Cela peut-être une expertise reconnue dans votre région, à l'échelle nationale, un produit plébiscité, une technologie unique, ou tout autre élément (tangible ou non) qui contribue à faire votre succès.

Il est donc temps de vous poser les bonnes questions. En voici des exemples :

- Quelles actions puis-je mettre en place pour capitaliser sur mes forces ?
- Comment ces dernières peuvent-elles m'aider à préparer l'avenir ?

Mais aussi :

- Quelles menaces/éléments peuvent affecter mon activité ?
- Et comment mes forces peuvent-elles m'aider à m'en prémunir ? Ou, au contraire, à me saisir de l'opportunité ?



# Transformer ses faiblesses en force



La lucidité fait partie des qualités qui permettent d'atteindre la performance, il est donc désormais temps d'aborder vos faiblesses.

C'est d'ailleurs le meilleur moyen d'être préparé à toutes les éventualités afin de les maîtriser et pourquoi pas les neutraliser.

La question qui prévaut ici est "Comment je peux m'améliorer?". Evident ? Pas tant que ça.

Faites ce travail personnellement, mais n'hésitez pas non plus à y inclure votre entourage et pourquoi pas vos clients si cela vous tient (vraiment) à coeur. (*Attention néanmoins ! S c'est votre cas, gardez cette célèbre citation d'Henry Ford à l'esprit : « Si j'avais demandé aux gens ce qu'ils voulaient, ils m'auraient répondu des chevaux plus rapides »*).

## Exemple

M. X a une boutique de prêt-à-porter en centre ville de Toulouse et vit de son activité grâce au bouche à oreille du voisinage. Il n'a ni site e-commerce, ni page facebook, ... rien. Sa visibilité en ligne est nulle.

Ce manque de présence en ligne, est clairement une faiblesse qui pourrait mettre en danger la pérennité de son activité.

Ainsi, pourquoi ne pas créer une page facebook et y diffuser ses nouveautés dans un premier temps ? Proposer un service de click & collect ? Voir un eshop dans un troisième temps ?

# PASSER A L'ACTION



# Optimiser sa gestion commercial



Tout d'abord : félicitations ! En effet, si vous êtes arrivé(e)s jusqu'ici, cela signifie que vous avez réalisé 50% du travail. Vous pouvez donc être fier(e) de vous.

Maintenant, reprenez les différents points d'amélioration précédemment relevés : **listez-les** puis **organisez-les** par ordre de priorité (du plus important au moins important).

Après cela, reprenez la liste et **écrivez en face de chaque point, une ou deux actions simples** que vous pourriez mener pour corriger ces défaillances.

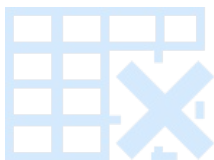
Pour exemple, pour accélérer votre cycle de vente ou fidéliser votre clientèle, optez pour un outil efficace et peu coûteux comme [Axonaut](#).

CRM et ERP à la fois, il vous permet de suivre votre activité à 360° et de la piloter en toute simplicité.

Vous pouvez donc y consigner les informations de vos clients/prospects, y programmer des campagnes marketing pour les fidéliser, y créer vos devis, les faire signer électroniquement et payer en ligne par CB, entre autres...

👉 [En savoir plus](#)

# Fluidifier sa comptabilité



Vous l'aurez compris : dans la quête de la performance, il est question de bien choisir ses alliés.

Technologique (comme Axonaut) ou non, **ils peuvent beaucoup pour vous et pour la bonne santé de votre activité.**

C'est d'ailleurs aussi le cas de votre comptable!

Au centre des préoccupations financières, il/elle a un rôle essentiel de "contrôle" mais aussi et avant tout de **conseil**.

Il est donc primordial de le/la choisir en lien avec vos valeurs et celles de votre activité, mais aussi et surtout de **simplifier l'interface entre les deux**.

Avec Axonaut, vous pouvez vous concentrer sur votre activité !

Il vous suffit de saisir vos factures de ventes, vos dépenses et de connecter votre banque.

Pour le reste ? Axonaut s'en occupe pour vous.

**Je découvre comment**

et bénéficie jusqu'à **-50% de remise sur mon outil !**

# Se libérer de l'administratif



Rares sont ceux qui aiment *la paperasse*. (*Vous si ? Félicitations, vous allez donc apprendre à gagner du temps.*)

Pour les autres, vous avez l'impression de perdre votre temps sur des tâches administratives ? C'est le cas.

Vous pourriez prospecter, assurer des rendez-vous client ou encore signer de nouveaux contrats ... mais non. De plus, vous ne pouvez pas vous dédoubler ou augmenter le nombre d'heures que contient votre journée.

C'est le moment de rationaliser et de vous soulager de ces tâches nécessaires mais très chronophages :

- Automatiser le suivi de vos encaissements et décaissements grâce au rapprochement bancaire intégré
- Fluidifier la déclaration, le contrôle des notes de frais de vos collaborateurs avec un panneau de pilotage "tout en 1"
- Faites également confiance à la technologie pour vos IK, calculées au Km près et selon le dernier barème Urssaf
- ...

# Trouver LE bon outil

Vous savez désormais d'où vous venez mais surtout **où vous souhaitez amener votre activité.**



Vous n'avez donc plus d'excuses pour dire adieu à vos tableurs Excel à rallonge, vos piles de papier ou pire encore, vos dossiers qui sentent peut-être la naphthaline. 😊

De nombreux outils existent sur le marché pour vous soulager de toutes ces actions, mais à quel prix ?

Êtes vous prêts à payer le prix fort ? A payer un outil au module? à l'installation et aux mise à jour? aux options? à sortir votre CB à chaque demande de support ? Pire ! Êtes vous prêts à partager vos données sur des serveurs à l'étranger pour faire baisser la note ?

Non ? Vous avez raison !

Alors armez-vous donc d'un peu de patience et faites une analyse des différentes solutions du marché.

Pour les plus malins, ne cherchez pas plus loin et jetez un oeil sur [axonaut.com](https://www.axonaut.com).

Axonaut est un outil 100% français, qui intègre votre activité à 360° à partir de 29.99€HT/mois seulement.. promis vous ne serez pas déçus.

# La Galaxie Axonaut à votre service



Au delà de réfléchir à l'outil idéal à l'instant T, il est aussi intéressant de préparer l'avenir.

Pour cela, il est primordial d'analyser l'agilité de la solution sélectionnée sous différents angles :

- l'outil est-il maintenu, si oui gratuitement ?
- Les fonctionnalités sont-elles mises à jour en fonction des évolutions des besoins et du marché ?
- De nouvelles fonctionnalités sont-elles proposées régulièrement ? Et si, est-ce que cela engendre un coût supplémentaire à ma charge ?

Beaucoup de questions peuvent se poser et au delà de l'aspect "clé en main" et "esprit tranquille", il est important de se pencher sur les synergies qu'il offre.

Il est donc toujours plus confortable de disposer d'un outil ouvert sur son environnement, qui propose d'ores déjà une constellation d'interactions simples à mettre en place, avec d'autres outils.

C'est justement ce que propose Axonaut, avec sa "Galaxie" de connexion prête à l'emploi, sans développement. Parfait, non ?

## Discutons de votre projet !



Vous souhaitez en savoir plus sur l'outil ?

Assistez **gratuitement** à l'une de **nos sessions de questions/réponses**:

**Je participe  
gratuitement**

Ou adressez-nous toutes vos questions à [support@axonaut.com](mailto:support@axonaut.com), afin d'être mis en relation avec l'un de nos conseillers.





# Découvrez **AXONAUT** le logiciel français de **facturation** en ligne !

Axonaut est le l'outil en ligne pour **aider les petites et moyennes entreprises à structurer leur suivi commercial**, centraliser leurs données. En quelques clics, configurez votre compte, personnalisez votre suivi commercial :

- Gestion des prospects/clients
- Edition des Devis & Factures
- Calcul automatique des marges
- Signature en ligne de vos Devis
- Paiement en ligne de vos Factures

Pensé pour les entrepreneurs et par des entrepreneurs, Axonaut évolue au quotidien pour automatiser les tâches chronophages liées à la prospection, la facturation, l'encaissement, la comptabilité. Le but : **automatiser les actions sans valeur ajoutée vous permettant de se concentrer sur l'essentiel : le chiffre d'affaires !**

**AXONAUT.COM**