

POUR INDÉPENDANTS ET DIRIGEANTS

Mon bilan de semestre en 4 piliers

Faire le point sur les six derniers mois pour garder le cap sur les six prochains.

01

Vous

02

Vos finances

03

Votre commercial

04

Votre gestion

Prénom

Mon activité

Date

Pourquoi ce bilan ?

Une entreprise tient debout sur quatre pieds : vous, votre argent, vos clients et votre organisation. Quand l'un d'eux boite, les trois autres compensent... jusqu'au jour où ils fatiguent aussi.

Avant de vous fixer de nouveaux objectifs, regardez ce que les six derniers mois vous ont vraiment appris. Pas pour vous mettre une note : pour y voir clair.

01 · Vous

Votre énergie, votre posture, votre équilibre

02 · Vos finances

Ce que votre activité rapporte... et ce qu'elle vous verse

03 · Votre commercial

D'où viennent vos clients, où vous les perdez

04 · Votre gestion

Votre temps, votre administratif, vos outils

Les règles du jeu

- 1 **Une heure, quatre piliers.** Environ dix minutes par pilier, puis le temps qu'il faut pour votre boussole.
- 2 **La première réponse est souvent la bonne.** Inutile de réfléchir longtemps pour savoir ce qui vous a pesé.
- 3 **Un ordre de grandeur vaut mieux qu'une case vide.** Et un « je ne sais pas » est déjà une information précieuse.
- 4 **Ce livret reste à vous.** Vous ne partagez que ce que vous avez envie de partager.

Vous

Votre activité avance au rythme de votre énergie. On commence donc par vous.

Ma note du semestre



1 = à plat · 5 = en pleine forme

A Mon semestre en un mot

B Ces six derniers mois, je me suis surtout senti(e)... (2 réponses max.)

- ☐ porté(e) par mes projets ☐ en pilote automatique ☐ débordé(e)
☐ seul(e) face aux décisions ☐ en doute sur ma légitimité ☐ fier(ère) du chemin

C Ma plus belle victoire du semestre (même petite, elle compte)

D Ce qui m'a pris le plus d'énergie (une tâche, une situation, une personne, une habitude...)

E Vraies semaines de coupure depuis six mois (sans ordinateur ni « juste un petit mail »)

- ☐ aucune ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ou plus

Le repère · Vous êtes la ressource la plus rare de votre activité. Votre niveau d'énergie se pilote avec le même sérieux que votre chiffre d'affaires.

→ Ce que j'en retiens pour moi

POUR CREUSER

- › Quelle décision est-ce que je repousse depuis des semaines, et qu'est-ce qui me retient vraiment ?
- › Sur qui puis-je m'appuyer quand je doute ? Et est-ce que je le fais ?

Vos finances

Pas besoin de votre bilan comptable : un ordre de grandeur suffit.

Ma note du semestre

1 2 3 4 5

1 = je navigue à vue · 5 = je sais où j'en suis

A Mon chiffre d'affaires du semestre

Réalisé : _____ Mon objectif : _____

☐ je n'avais pas d'objectif chiffré (c'est déjà une réponse)

B Je me suis versé une rémunération...

- ☐ chaque mois ☐ de temps en temps ☐ pas encore
☐ difficile à dire, tout est mélangé entre l'activité et moi

C Mes offres, vues sous l'angle de l'argent

Celle qui me rapporte le plus : _____

Celle qui me prend du temps pour ce qu'elle rapporte : _____

D Si je n'encaisse rien à partir de demain, ma trésorerie me permet de tenir...

- ☐ moins d'un mois ☐ 1 à 3 mois ☐ plus de 3 mois ☐ je ne sais pas

Le repère · Une activité qui ne rémunère pas la personne qui la dirige n'est pas encore rentable : c'est vous qui la financez, avec votre temps.

→ Ce que mes chiffres me disent

POUR CREUSER

- › Combien dois-je facturer chaque mois pour couvrir mes charges et me verser la rémunération que je souhaite ?
- › Quelle dépense du semestre m'a vraiment rapporté ? Laquelle pourrais-je supprimer sans que personne ne s'en aperçoive ?

Votre commercial

D'où viennent vos clients... et à quelle étape vous les perdez en route.

Ma note du semestre



1 = j'attends que ça tombe · 5 = mon agenda se remplit

A Mes nouveaux clients ce semestre

Nombre : _____ dont par recommandation : _____

B Mon canal n°1 pour trouver des clients

- | | | |
|--|---|--|
| ☐ bouche-à-oreille | ☐ réseau, événements | ☐ réseaux sociaux |
| ☐ prospection directe | ☐ site internet | ☐ anciens clients |

C L'étape où je coince le plus (1 ou 2 réponses)

- | | | | |
|---------------------------------------|--|--|--|
| ☐ être visible | ☐ trouver des prospects | ☐ créer le lien | ☐ annoncer mon prix |
| ☐ conclure | ☐ relancer | ☐ faire revenir mes clients | |

D Devis envoyés et jamais relancés : environ _____

E Mon top et mon flop commercial du semestre

Ce qui a le mieux marché : _____

Ce qui n'a rien donné : _____

Le repère · Un devis sans relance est souvent une vente offerte à quelqu'un d'autre.

→ **Ce que j'en retiens pour mes ventes**

POUR CREUSER

- › Qui sont mes cinq meilleurs clients, et qu'ont-ils en commun ?
- › Combien de personnes autour de moi savent précisément quel client je cherche ? Pourraient-elles me recommander demain ?

Votre gestion

Votre temps, votre administratif, vos outils : la salle des machines.

Ma note du semestre



1 = je cours après tout · 5 = tout roule

A Ma semaine type

Environ _____ heures de travail, dont _____ facturées ou passées avec mes clients

B Ce qui me prend du temps pour pas grand-chose

- | | | |
|--|---|--|
| ☐ administratif, factures | ☐ relances de paiement | ☐ mails et messages |
| ☐ réseaux sociaux | ☐ outils mal réglés | ☐ interruptions |

C Mes devis, factures et chiffres sont à jour...

- ☐ toujours ☐ avec quelques semaines de retard ☐ je préfère ne pas y penser

D Une tâche que je pourrais déléguer, automatiser ou arrêter dès ce mois-ci

E Le moment de ma semaine où je travaille le mieux

Le repère · Chaque heure passée sur une tâche que vous pourriez confier est une heure retirée à vos clients... ou à vous.

→ Ce que j'en retiens pour mon organisation

POUR CREUSER

- › Si je ne travaillais que quatre jours par semaine, qu'est-ce que j'arrêtera en premier ?
- › Quel outil, quelle routine ou quelle aide me ferait gagner une heure par semaine ?

Ma boussole

Du constat au cap : ce que je décide d'ici le 31 décembre.

1 Je reporte mes quatre notes (coloriez la case)

Pilier	1	2	3	4	5
Vous					
Vos finances					
Votre commercial					
Votre gestion					

Le repère · Le pilier le plus bas n'est pas forcément votre priorité. Demandez-vous plutôt : lequel, s'il avançait, ferait avancer les autres ?

2 Mon constat du semestre, en une phrase

3 Je trie (en piochant dans mes quatre conclusions)

Je garde
ce qui marche et que je protège

Je laisse tomber
ce qui coûte plus que ça ne rapporte

J'ose
ce que je n'ai pas encore tenté

Je pousse plus loin
ce qui marche et mérite plus de place

4 Mon pilier cap jusqu'au 31 décembre

☐ Vous ☐ Vos finances ☐ Votre commercial ☐ Votre gestion

Mon objectif (un chiffre ou un fait vérifiable) : _____

Mon premier pas d'ici 7 jours : _____

Je l'annonce à : _____

ET MAINTENANT ?

Votre bilan fait apparaître un chantier ? Parlons-en.

Trente minutes offertes pour faire le point sur votre pilier prioritaire et voir si un accompagnement a du sens maintenant. En visio, sans engagement.



Marine Périer

Executive coach et fondatrice de Neoduo · 15 ans
d'accompagnement des indépendants et des dirigeants

calendly.com/marine-perier-neoduo/echange