

Comment gérer une entreprise efficacement ? En suivant ces 15 conseils clés

Requête : comment gérer une entreprise

Résumé : En tant que chef d'entreprise, vous avez énormément d'activités à gérer, de la comptabilité à la vente, en passant par les opérations et le marketing. Pour gagner en efficacité, appliquez ces 15 conseils.

Titre SEO : Comment gérer une entreprise efficacement ? Les 15 conseils clés

Meta Description : En tant que chef d'entreprise, vous avez énormément d'activités à gérer, de la comptabilité à la vente, en passant par les opérations et le marketing. Pour gagner en efficacité, appliquez ces 15 conseils.

Logiciels à citer : Jeboostemaboite

Comment peut-on gérer une entreprise efficacement alors que le monde professionnel semble de plus en plus complexe et concurrentiel ?

En faisant preuve de rigueur, de méthode et surtout en se tenant prêt à **enfiler plusieurs casquettes** : en tant qu'entrepreneur, vous êtes à la fois gestionnaire, commercial, stratège, communicant, etc. Le tout en restant en **veille permanente** afin de détecter les évolutions de vos secteur et métier.

Face à ces impératifs, par où commencer ? Et si c'était par la lecture de cet article, qui vous explique **comment gérer une entreprise en 15 conseils clés** ? 😊

[Conseil n°1 : Partez à l'aventure avec le bon état d'esprit](#)

[Conseil n°2 : Échafaudez un plan solide](#)

[Conseil n°3 : Anticipez au maximum](#)

[Conseil n°4 : Surveillez vos performances à la loupe](#)

[Conseil n°5 : Maîtrisez parfaitement votre comptabilité et votre trésorerie](#)

[Conseil n°6 : Suivez rigoureusement vos comptes clients](#)

[Conseil n°7 : Gérez efficacement vos dépenses](#)

[Conseil n°8 : Optimisez votre gestion de stock](#)

[Conseil n°9 : Entretenez de bonnes relations avec vos fournisseurs](#)

[Conseil n°10 : Ne dérogez pas à vos obligations administratives](#)

[Conseil n°11 : Mettez sur le marketing numérique](#)

[Conseil n°12 : Concentrez-vous sur la relation et l'expérience client](#)

[Conseil n°13 : Formez-vous et améliorez-vous en permanence](#)

[Conseil n°14 : Échangez régulièrement avec vos pairs](#)

[Conseil n°15 : Exploitez le potentiel des logiciels](#)

[La gestion d'entreprise en résumé](#)

Conseil n°1 : Partez à l'aventure avec le bon état d'esprit

Commençons par les **bases de la gestion d'entreprise** : qu'est-ce qui fait qu'on devient un bon entrepreneur ?

Soyons clairs, cette activité n'est pas faite pour tout le monde, et ceux qui se lancent dans l'aventure sont amenés à affronter des **périodes de stress**, à ne plus compter leurs heures, etc.

C'est pourquoi il importe d'oeuvrer pour acquérir les **qualités nécessaires à l'entrepreneuriat** :

- esprit visionnaire ;
- compétences décisionnelles ;
- résilience ;
- rigueur ;
- flexibilité et adaptabilité ;
- capacité d'analyse ;
- curiosité intellectuelle ;

- persévérance, etc.

Et si votre boîte est plus mature et que vous composez déjà avec une équipe, adoptez là aussi le bon état d'esprit :

- **apprenez à déléguer** afin de vous concentrer sur les missions à plus forte valeur ajoutée ;
- **guidez vos collaborateurs** grâce à votre [leadership](#) !

💡 **Conseil** : portez une attention particulière à votre **bien-être**. Gérer une entreprise peut être stressant, donc prenez soin de votre santé physique et mentale si vous comptez rester performant.

Conseil n°2 : Échafaudez un plan solide

Que ça soit en phase de démarrage de l'activité ou tout au long de la vie de votre entreprise, **il faut savoir où vous allez**, quel est votre **plan** pour les mois et années à venir.

Souvent formalisée dans un document de type [business plan](#), cette réflexion débouche sur la réalisation d'une **feuille de route** détaillant votre **stratégie de développement**.

Ce plan doit notamment :

- inclure une **analyse de marché** approfondie ;
- identifier clairement votre **public cible** ;
- définir vos **avantages concurrentiels** ;
- établir des **objectifs** à court et long terme, tout en détaillant les stratégies à mettre en œuvre pour les atteindre.

💡 **Conseil** : optez pour des [objectifs SMART](#) (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporellement définis) afin d'assurer une progression claire et quantifiable. Et comme il vous faut penser à énormément de choses à la fois, focalisez-vous sur un **nombre réduit d'objectifs**, à choisir parmi les plus alignés avec votre vision globale.

📁 Un petit mémo à avoir toujours sous le coude pour vous rappeler les bonnes pratiques en matière de structuration de vos activités, ça vous dit ? Alors téléchargez notre **plan de gestion d'une entreprise au format PDF**.

[Plan de gestion d'entreprise](#)
[Télécharger le document](#)

Conseil n°3 : Anticipez au maximum

Une composante essentielle du plan évoqué ci-dessus est le [prévisionnel de trésorerie](#). Construit en phase de démarrage, mais aussi tout au long de la vie de l'entreprise, il présage des **revenus attendus**, des **dépenses à venir** et donc des **flux de trésorerie futurs**.

👉 De façon générale, grâce à une **meilleure anticipation**, vous affrontez plus sereinement les conséquences des potentielles déconvenues et maîtrisez davantage les différents **risques** liés à l'entrepreneuriat. Et ça, ça génère beaucoup moins de stress.

💡 **Conseil** : élaborer **différents scénarios** pour vos prévisions de trésorerie, des plus optimistes au plus pessimistes. Ainsi, quoi qu'il arrive, vous êtes préparé à toutes les éventualités.

Conseil n°4 : Surveillez vos performances à la loupe

Dès le début de votre projet, ne laissez rien au hasard. Au contraire, orientez toujours vos réflexions vers un **but de performance**, demandez-vous constamment « comment puis-je m'améliorer ? ».

D'où l'intérêt de surveiller à la loupe vos différentes opérations et les **résultats** associés, conformément aux objectifs fixés dans votre plan.

👉 Pour ce faire, construisez un **tableau de bord de gestion** destiné à suivre en temps réel, et de façon centralisée, vos principaux **KPIs**.

💡 **Conseil** : pensez « **rentabilité et marges** » si vous souhaitez vous assurer que l'entreprise génère suffisamment de revenus pour couvrir vos coûts et investir dans votre croissance. Certaines métriques vous aideront en ce sens (**marge brute**, marge opérationnelle, EBITDA, etc.).

Conseil n°5 : Maîtrisez parfaitement votre comptabilité et votre trésorerie

Une des premières questions qu'on se pose dans une telle aventure est souvent « **comment gérer l'argent d'une entreprise ?** ».

Intéressez-vous donc de très près à votre **comptabilité** ainsi qu'à votre **trésorerie**. Elles ne doivent pas être perçues comme une contrainte ou une simple formalité administrative : c'est le nerf de la guerre dans un projet entrepreneurial !

Par conséquent, même si vous faites appel à un **expert-comptable** (ce qu'on vous recommande si vous débutez), portez un intérêt à ces questions, assimilez les principes de base permettant de maintenir la **bonne santé financière** de votre société, quitte à suivre des **formations**.

💡 **Conseil** : pour aiguiller intelligemment vos actions, il vous faut maîtriser certains indicateurs clés. Par exemple :

- **le fonds de roulement** : quantité de ressources financières nécessaires pour couvrir le fonctionnement de l'entreprise en attendant que les recettes des ventes soient encaissées ;

- **le besoin en fonds de roulement** : différence entre les actifs circulants (comme les stocks, les créances clients et les liquidités) et les passifs courants (dettes à court terme, fournisseurs, autres passifs à court terme) ;
- **le point mort ou seuil de rentabilité** : niveau de chiffre d'affaires à partir duquel vous ne réalisez ni perte ni profit ;
- **le bénéfice net** : profit total après toutes les dépenses, impôts et intérêts ;
- **l'EBITDA** : bénéfices générés avant l'influence des éléments non opérationnels et comptables, comme les impôts et les amortissements ;
- **le solde de trésorerie** : liquidité disponible pour faire face aux obligations à court terme.

Conseil n°6 : Suivez rigoureusement vos comptes clients

Le **suivi rigoureux des comptes clients** s'avère crucial pour la bonne santé financière de votre entreprise puisqu'ils influencent directement la **capacité à financer les opérations courantes**.

Cet impératif implique une meilleure gestion de vos **impayés** et du **risque client**, ainsi qu'un **suivi rigoureux de vos factures**.

Plus concrètement, ce travail vise à réduire le **Délai de Paiement des Clients (DSO)**, assurant ainsi que vous recevez rapidement vos règlements afin de maintenir un flux de trésorerie stable.

 **Conseil** : puisqu'on vous rappelle qu'il faut tout anticiper au maximum, la maîtrise des comptes de vos clients induit aussi d'obtenir des insights précieux sur leur **comportement** afin d'orienter vos décisions stratégiques (ajustement des termes de crédit, approfondissement des relations avec des clients fiables, etc.).

Conseil n°7 : Gérez efficacement vos dépenses

Vous l'aurez compris, l'**équilibre financier** constitue l'une des priorités des chefs d'entreprise, et il passe forcément par un **contrôle des sorties de trésorerie**.

En d'autres termes, conservez tout au long de vos activités un **état d'esprit de fin gestionnaire**, capable d'identifier les dépenses inutiles, mais aussi les investissements les plus rentables.

 Par exemple, une société qui prend le temps de négocier régulièrement les termes avec ses fournisseurs peut réduire fortement ses coûts d'achat.

 **Conseil** : en début d'activité, il importe de limiter vos frais, tout particulièrement vos **frais fixes**, de sorte à générer rapidement des bénéfices tout en gagnant en flexibilité.

Conseil n°8 : Optimisez votre gestion de stock

Toujours dans cette logique d'équilibre financier, on vous conseille de porter une attention particulière à vos **stocks**. Autrement dit, évitez le [surstockage](#) qui engendre des frais ainsi que des décalages de trésorerie coûteux.

Pour autant, gare aussi au **sous-stockage**, susceptible d'entraîner des ventes manquées ou encore une détérioration de la réputation de votre marque.

👉 Vous devez donc enfilez une casquette supplémentaire, celle du bon **gestionnaire des stocks et approvisionnements**. Pssst, voici [quelques astuces à suivre pour une gestion de stock optimale](#).

Conseil n°9 : Entretenez de bonnes relations avec vos fournisseurs

Qui prend le temps d'**entretenir les relations avec ses fournisseurs** profite de meilleures dispositions pour de potentielles **négociations** sur les prix ou encore sur les termes de paiement.

Et ça, ça pèse aussi dans la balance de vos coûts !

Sans compter qu'un bon partenariat influe sur la **qualité de votre offre**, que ça soit au niveau des produits/services en eux-mêmes ou de l'expérience fournie (moins de ruptures de stocks par exemple).

💡 **Conseil : diversifiez vos sources d'approvisionnement**. De cette façon, vous réduisez les risques liés à la dépendance envers un unique fournisseur et vous activez en parallèle le levier de la compétitivité.

Lire aussi : [Partez à la pêche aux meilleurs partenaires grâce au sourcing fournisseurs](#)

Conseil n°10 : Ne dérogez pas à vos obligations administratives

Vous l'aurez compris, un entrepreneur se doit d'être fin gestionnaire, à ça commence par le respect des **formalités administratives**.

Et pour cause, en cas de manquement à vos obligations légales, fiscales et réglementaires, vous encourez de sévères **pénalités**. En outre, un tel manque de rigueur entache parfois la **réputation** de votre entreprise auprès de votre clientèle ou encore de vos partenaires.

Portez donc une attention toute particulière à l'exécution de vos diverses démarches administratives, comme :

vos [enregistrements comptables](#) ;

vos **déclarations fiscales** ;

ou encore le **paiement de vos impôts**.

💡 **Conseil** : établissez un **calendrier des dates butoir**, avec système de rappel, pour veiller à ne rien oublier.

Conseil n°11 : Misez sur le marketing numérique

On ne vous détaillera pas ici la manière de devenir un marketeur expert puisque notre article sur la [stratégie de marketing digital](#) est là pour vous dévoiler toutes les bonnes pratiques à connaître 😊.

Rappelons néanmoins que face à la férocité de la concurrence, il devient de plus en plus difficile, pour **vous démarquer**, de fonctionner « à l'ancienne », comme à l'époque où il suffisait d'avoir plus ou moins pignon sur rue pour faire son beurre.

Vous devez désormais réfléchir à la manière dont le numérique peut **accompagner votre croissance** et [augmenter votre visibilité](#) auprès de votre clientèle potentielle.

💡 **Conseil** : bonne exploitation des réseaux sociaux, construction de votre site internet, vente de vos produits sur les marketplaces... une fois de plus, **formez-vous** au besoin !

Conseil n°12 : Concentrez-vous sur la relation et l'expérience client

On vient de le dire, mais une des principales difficultés à laquelle vous êtes confronté au quotidien est bel et bien la **pression concurrentielle**. Aujourd'hui, le consommateur devient de plus en plus **volatil** et n'hésite pas à aller voir si l'herbe est plus verte ailleurs. Et ça, ça ne joue pas en faveur de votre chiffre d'affaires 😞.

Face à ce constat, une seule solution : **priorisez toujours la relation et expérience client**, dans un objectif de [fidélisation](#) :

- demeurez attentif aux **besoins et feedbacks** de votre clientèle ;
- adaptez votre offre aux préférences individuelles, en vue de créer une **expérience unique et mémorable** ;
- communiquez de façon claire et régulière avec vos clients ;
- fournissez un **support de qualité**, à l'écoute et réactif en cas de problème ;
- reconnaissez et récompensez les consommateurs les plus **fidèles**.

😊 Découvrez d'autres précieux conseils dans notre article dédié à l'[expérience client](#).

Lire aussi : [Expérience client : si on pompait un peu sur les grandes marques ?](#)

Conseil n°13 : Formez-vous et améliorez-vous en permanence

Lorsqu'il s'agit d'apprendre **comment gérer une petite entreprise** ou même piloter une organisation de taille plus importante, une chose demeure constante : il faut constamment **vous former et vous améliorer**.

Dès le début de votre projet d'entreprise, appuyez-vous sur la formation pour acquérir les **compétences** nécessaires à l'atteinte de vos objectifs. Pour ce faire, il est possible :

- de vous auto-former, grâce entre autres aux nombreuses ressources disponibles en ligne ;
- de recourir à l'**e-learning** ;
- de vous rapprocher des dispositifs mis en place par les [CCI](#) ou encore par [France Travail](#).

Bien sûr, tout au long de la durée de vie de votre organisation, restez dans cette logique d'**amélioration continue** pour rester compétitif, anticiper les changements du marché... et cultiver votre **esprit d'innovation** !

Conseil n°14 : Échangez régulièrement avec vos pairs

L'**amélioration continue** implique aussi d'**échanger régulièrement avec vos pairs**. Le **partage de connaissances et de pratiques** demeure un des meilleurs moyens de remettre en cause vos propres croyances et de découvrir de nouvelles opportunités. De plus, il s'appuie sur des retours d'expérience concrets, et non sur de la simple théorie.

Foires et salons spécialisés, réseaux sociaux professionnels, rencontres et ateliers... bref, les occasions de **réseautage** sont nombreuses. Profitez-en !

Conseil n°15 : Exploitez le potentiel des logiciels

Pour terminer, rappelons que la **transformation numérique** du monde du travail a rebattu les cartes. On dénote une nette différence, en termes d'efficacité et de productivité, entre les **entreprises digitalisées** et celles qui ne le sont pas.

Et pour cause, si on vous disait que la plupart des bonnes pratiques édictées ci-dessus peuvent être optimisées grâce à l'utilisation de **logiciels** ? Suivi des performances, pilotage du compte client, comptabilité et trésorerie, gestion des stocks... il existe des outils parfaitement adaptés à chacune de ces tâches, qui grâce à l'unification des données et l'automatisation vous permettent :

- de **gagner un temps considérable** sur vos processus quotidiens ;
- de **réduire les erreurs** et de travailler plus intelligemment ;
- de **collaborer** de façon fluide avec les différentes parties prenantes.

😊 Certaines plateformes regroupent même, au sein d'une seule et même interface, **toutes les fonctions dont vous avez besoin** pour gérer efficacement votre entreprise. C'est le cas par exemple de [Jeboostemaboite](#), solution en ligne tout-en-un qui centralise :

- la relation clients et fournisseurs ;
- la gestion commerciale ;
- le marketing et la création de site web ;
- la gestion de stocks ;
- la comptabilité ;
- l'analytique et l'organisation.

Le tout au **tarif unique de 59,90 €**, pour gagner du temps tout en maîtrisant votre budget.

[Voir le logiciel](#)

La gestion d'entreprise en résumé

On vient de vous dévoiler les **principaux conseils** à appliquer pour apprendre **comment gérer sa petite entreprise**, ou même une société de taille plus importante.

Il vrai que lorsqu'on débute et qu'on n'est pas encore en mesure de déléguer toute la partie opérationnelle, on devient un peu un mouton à 5 pattes tenu de **tout coordonner**, de la gestion de trésorerie à la logistique, en passant par le marketing ou encore le pilotage commercial.

Et on ne va pas vous mentir, il y a de quoi frôler le burnout 😞. D'où l'intérêt de vous équiper de **logiciels** qui prendront une bonne partie de la charge de travail à votre place !

Le temps économisé grâce à l'utilisation de dispositifs numériques est plus que précieux, déjà pour vous octroyer d'indispensables **moments de détente**. Mais aussi pour attiser votre curiosité et **vous former**, car rester à jour, voir prendre une longueur d'avance, permet à coup sûr de **pérenniser votre business**.