

Pour **réussir**  
« ma petite entreprise »

« Je ne comprends rien à la compta ! »

« Je remets tous mes documents une fois par mois à mon comptable, il se débrouille, il est payé pour ça »

***C'est la politique de l'autruche, la tête dans le sable pour ne pas voir.***

Sans connaître la compta, vous pouvez suivre et tenir facilement les chiffres de votre entreprise.

# ***Votre réussite repose sur :***

***La qualité de vos relations humaines  
(l'art de vous vendre)***

***Votre professionnalisme, « cœur de métier »  
(Concevoir, réparer, Entretenir, Fabriquer)***

***La gestion de votre temps et de vos résultats  
(le suivi du réalisé et du projet)***

# **Prospecter – vendre**

**La relation prospect-client c'est vos ventes de demain**

**Toute l'information doit être saisie, de suite, et **rappelée au bon moment****

# **L'acte de vente**

**Pour vendre un bien, un service, un conseil ...**

**Décrivez-le, convenez du prix, des délais, des conditions de règlements.**

**Faites un bon de commande, signé avec acompte.**

**Une vente est conclue quand vendeur et acheteur sont d'accord sur la chose et son prix**

# **Gérer le temps de vos activités**

**Planifiez vos engagements, prévoyez l'imprévu**

**Respectez vos clients, prévenez-les d'un retard**

**Réduire votre stress**

**Préservez du temps de repos pour la famille**

Respectez-vous, vos clients et votre entourage  
Vous serez rayonnant, heureux.

**Un homme de métier heureux... et plaisant.**

# **Soyez organisé et précis**

**L'imprécision engendre:**

**L'incertitude, l'inquiétude et la méfiance.**

**Pour être serein, soyez méthodique:**

**Dans votre travail et dans la gestion de votre entreprise**

**Comprendre pour mieux maîtriser.**

**Soyez sérieux,  
vous serez pris au sérieux.**

**Respectez-vous** (le temps de vivre)

**Respectez vos clients. Engagements, prix, délais...**

**Respectez vos fournisseurs, règlements**

**Vous serez respectable.**

# Les actions vitales:

**1. Vendre, faire du CA, encaisser**

**2. Vérifier que les recettes soient supérieures aux charges : marge**

**3. Suivre, anticiper la trésorerie** (encaissements décaissements)

**4. Vérifier les actions vitales** (celles qui peuvent coûter la vie de l'entreprise)

- Salaires et règles sociales (heures supp., licenciements 5 ans.)
- TVA sur les recettes et autres déclarations
- Les assurances, RC, incendie, etc... le risque client
- Les rendez-vous juridiques, fiscaux, régimes sociaux, baux...

**5. Connaître les chiffres clefs, les affiner, les anticiper.**

**Tout ce qui influence le résultat doit être saisi, dès que l'on en a connaissance.**

**Organisez, ordonnez, retenez vos chiffres.**  
Différentiez les budgets « Famille » et « Entreprise »

**D'où je viens ? (bilan) la photo, un instantané.**  
**Où je vais ? (compte d'exploitation) l'histoire.**

**Ordonnez, mémorisez les informations qui permettront de répondre à toutes vos questions.**

# **Analyser du général au particulier**

**Ventiler c'est donner de l'air, clarifier.**

Les livres comptables étaient composés de colonnes.

**Le plan comptable est une codification qui permet de ventiler, détailler vos chiffres, pour les analyser.**

## **Exemple:**

Ventes: marchandise 701, travaux 704, services 706, etc...

Charges: Achats 601, location 613, rémunération 641 etc...

**L'informatique et les codes permettent de classer, additionner les valeurs par codes.**

# Gérer c'est comme piloter, c'est prévoir, anticiper.

Pour imaginer l'avenir, à partir du passé, faire un projet (CEP: Compte d'Exploitation Prévisionnel)

Le comparer à ce qui est engagé, réalisé, puis affiner le projet.  
Et tout cela en termes de **produits** et de **charges** ventilés.

Comme un GPS, à partir d'un point de départ, d'une route et un temps probable s'affiche un résultat, qui s'affine.

Les ventes et produits se saisonnalisent.  
Les frais fixes sont connus et prévisibles.  
Les frais variables se calculent en %.

# **Tenir sa comptabilité est une obligation.**

Si elle est tenue au jour le jour, elle permet d'anticiper, de piloter, plutôt que d'être « mené ».

**D'une obligation, ComptAjour en fait un « JEU ».**

# ***Piloter en temps réel avec des données qui s'affinent.***

*Chaque opération qui modifie ou engage le résultat doit être saisie tout de suite, même approximativement pour être affinée, jusqu'au résultat projeté.*

**+ c'est frais**

**+ c'est juste**

**+ c'est facile**

**C'est ComptAjour**

# **Un compte d'exploitation c'est une somme de détails**

L'approche est d'autant plus précise, et juste que les éléments qui la composent sont affinés au jour le jour.

***La solution passe par une  
base de données :***



***Navigateur gestionnaire de l'entreprise***



# Mémord ComptAjour

**Navigateur gestionnaire de l'entreprise**

*Le seul logiciel qui permet de saisir chaque jour des informations variées, comme: une vente, un achat, des frais, une commande, un règlement, le relevé bancaire.*

# *Anticiper c'est la tranquillité*



**Navigateur gestionnaire de l'entreprise**

*Indique les données de l'entreprise en temps réel.*

# ***Anticiper***

*Ordre, méthode, comptabilisation immédiate et répétitive.*

***Pour gérer en temps réel***

# **Le principe fondamental de**



Chaque action, chaque évènement, qui engage ou modifie la perspective et les résultats de l'entreprise, est saisi le lendemain matin.

Ainsi le projet s'affine progressivement.

**Remettre c'est omettre**  
**Faire de suite c'est bien faire.**



# Mémord ComptAjour

**Navigateur gestionnaire de l'entreprise**

**Le chef d'entreprise devient pilote.**

Il dispose de tous les paramètres actualisés de l'entreprise.

Il apprend le maniement de ses instruments de bord.

Trois logiciels qui ne font qu'un :

**Mémord, ComptAjour et Gestom' constituent le**

**« système ComptAjour ».**

**Actualise, simplifie, ordonnance l'entreprise et permet de  
décider vite en connaissance de cause.**

# Cessez d'être dirigé par les évènements, anticipez.

Tout cela est possible, mais à quel coût ?

Et en y consacrant combien de temps ?

Le coût: celui d'un logiciel ordinaire

Le temps: 10-15 minutes par jour.

Le pilotage de votre entreprise ne peut être délégué.  
Vous êtes le seul commandant de bord, responsable.



**« Je ne comprends rien à la compta,  
j'ai horreur de cela »**

Comme M. Jourdain:

**Vous ferez de la compta sans le savoir.**

**Les ComptAjour  
Chez soi, par soi.**

Le système et la méthode, avec les logiciels intégrés :

« **Mémord, ComptAjour, et GesTom'** »

vous permettront:

- d'organiser votre entreprise.
- de paramétrer l'information pour anticiper et réguler
- de saisir chaque matin les infos de la veille
- de disposer en temps réel... de tout ce que vous voulez connaître sur votre entreprise.





Véritable GPS de votre entreprise:

- il vous demande votre destination
- il vous dit où vous en êtes
- quand et comment vous arriverez

*C'est l'aide au pilotage « tout temps » de votre **ENTREPRISE.***

# *Piloter votre TPE comme une multinationale*



*Une vraie base de données à un prix accessible.  
**Et si le luxe était de ne pas en payer le prix !***

*Une Rolls au prix d'une 2cv*

**Demandez une démo au  
03 20 39 39 39**

**L'installation de**



**Constitue un audit gratuit de votre entreprise.**