

# VISION

Structurer la vision  
et piloter son activité



|  |    |
|--|----|
| Introduction — Construire une activité qui vous paie (vraiment)..... | 4  |
| Ce que vous allez faire ici :.....                                   | 4  |
| Pour qui est ce guide ?.....   | 4  |
| Comment l'utiliser ?.....  | 4  |
| Ce que ce guide n'est pas.....                                       | 4  |
| 1 Votre vision — Vivre de votre activité.....                        | 5  |
| Objectif de cette étape.....   | 5  |
| Pourquoi cette approche change tout ?.....                           | 5  |
| Exercice – Le curseur personnel.....                                 | 5  |
| Calcul de votre chiffre d'affaires cible.....                        | 5  |
| Ce que cette vision vous donne :.....                                | 6  |
| À la fin de cette étape, vous avez :.....                            | 6  |
| 2 Comprendre votre économie d'activité.....                          | 7  |
| Objectif de cette étape.....   | 7  |
| 1. Distinguer vos coûts fixes et coûts variables.....                | 7  |
| 2. Calculer votre prix de revient.....                               | 7  |
| 3. Comprendre votre marge (ce qu'il vous reste).....                 | 8  |
| 4. Calculer votre seuil de rentabilité.....                          | 8  |
| 3 Fixer vos 3 objectifs de l'année.....                              | 9  |
| Objectif de cette étape.....   | 9  |
| Pourquoi se limiter à 3 objectifs ?.....                             | 9  |
| <b>Exemples :</b> .....  | 9  |
| Associer des résultats clés à chaque objectif.....                   | 9  |
| <b>Exemple complet :</b> .....                                       | 9  |
| Découper l'année en jalons trimestriels.....                         | 9  |
| 4 Construire un tableau de bord simple.....                          | 11 |
| Objectif de cette étape.....   | 11 |
| Pourquoi c'est essentiel ?.....                                      | 11 |
| Vos 6 à 8 indicateurs essentiels (appelés aussi KPI).....            | 11 |
| 5 Ajuster avec les bons leviers.....                                 | 12 |
| Objectif de cette étape.....   | 12 |
| Qu'est-ce qu'un levier ?.....  | 12 |

|   |    |
|---|----|
| 1. Levier PRIX.....   | 12 |
| 2 Levier PANIER MOYEN.....  | 12 |
| 3. Levier COÛTS VARIABLES.....                                      | 12 |
| 4. Levier PRODUCTIVITÉ.....   | 13 |
| À la fin de cette étape, vous avez :.....                           | 13 |
| 6 Synthèse sur 1 page : votre Vision Map.....                       | 14 |
| Objectif de cette étape.....  | 14 |
| Que contient une Vision Map ?.....                                  | 14 |
| 1. Votre cap (en haut à gauche).....                                | 14 |
| 2. Économie de votre activité (en haut à droite).....               | 14 |
| 3. Vos 3 objectifs annuels (au centre).....                         | 14 |
| 4. Vos 6 à 8 indicateurs clés (en bas à gauche).....                | 14 |
| 5. Vos décisions en cours & rituels de suivi (en bas à droite)..... | 15 |
| Mise en page conseillée.....  | 15 |
| À la fin de cette étape, vous avez :.....                           | 15 |

# Introduction — Construire une activité qui vous paie (vraiment)

Vous avez lancé votre activité (ou vous êtes sur le point de le faire), avec l'envie de créer quelque chose qui vous ressemble.

Mais une question revient sans cesse :

**“Quand est-ce que je pourrai vraiment en vivre ?”**

Ce mini-guide est là pour répondre à cette question, **pas avec des formules compliquées**, mais avec **des outils simples, concrets, que vous pouvez appliquer dès aujourd'hui**.

## Ce que vous allez faire ici :

- Mettre des chiffres clairs sur **vos besoins et vos objectifs**.
- Comprendre **comment fonctionne votre économie d'activité** : ce qui rentre, ce qui sort, et ce qu'il vous reste pour vous rémunérer.
- Définir **3 objectifs maximum pour l'année** qui comptent vraiment.
- Mettre en place **un pilotage simple** pour suivre votre progression.
- Créer **votre fiche « Vision Map »** : une page pour garder le cap, avec tous vos chiffres essentiels sous les yeux.

## Pour qui est ce guide ?

- Les entrepreneurs qui veulent **vivre de leur activité, pas juste survivre**.
- Les indépendants qui veulent **reprendre le contrôle sur leurs chiffres**, sans se perdre dans les détails.
- Ceux qui n'aiment pas les tableurs... mais qui savent qu'un minimum de clarté financière change tout.

## Comment l'utiliser ?

- Suivez le guide **étape par étape**, dans l'ordre.
- Utilisez les **exemples concrets, modèles visuels et mini-exercices**.
- Avancez à votre rythme... mais avancez ! Même 30 minutes de réflexion bien guidée peuvent changer votre trajectoire.

## Ce que ce guide n'est pas

- Ce n'est pas un cours de comptabilité.
- Ce n'est pas une méthode magique.
- Ce n'est pas un copier-coller d'un business plan en 40 pages.

C'est un outil **pratique, intelligent et réaliste**, pour que **vous puissiez vous payer un vrai salaire**, tout en gardant votre activité vivante et alignée avec vos valeurs.

# 1 Votre vision — Vivre de votre activité

## Objectif de cette étape

Définir une **vision d'activité réaliste**, basée sur ce que vous voulez gagner, et non juste sur une idée floue de "réussite".

Parce que **ce qui compte au quotidien**, ce n'est pas d'avoir un logo ou des followers...

C'est de pouvoir **se payer correctement chaque mois**.

## Pourquoi cette approche change tout ?

Beaucoup d'entrepreneurs font l'erreur de commencer par :

"Je veux aider les gens, me faire connaître, créer un impact."

C'est très bien. Mais ça ne paye pas les factures.

Avant tout, vous devez savoir :

**Combien devez-vous gagner pour vivre ?**

Et surtout :

**Combien de chiffre d'affaires faut-il générer pour atteindre ce revenu ?**

## Exercice — Le curseur personnel

Prenez un papier ou ouvrez un bloc-notes et répondez à ces questions :

1. **Combien ai-je besoin pour vivre chaque mois ?**  
(Loyer, alimentation, transports, enfants, loisirs, etc.)  
→ Exemple : **1 800 € nets/mois**
2. **Quel est le total de mes charges professionnelles ?**  
(Local, logiciels, véhicule, téléphone, fournitures, etc.)  
→ Exemple : **500 € de charges fixes/mois**
3. **Quels sont mes frais variables moyens par vente ou mission ?**  
(matières premières, livraison, essence, commissions, etc.)  
→ Exemple : 30 % du prix de vente est "mangé" par des frais

## Calcul de votre chiffre d'affaires cible

Voici une formule simple pour savoir combien vous devez encaisser chaque mois pour atteindre votre salaire :

CA cible = (Salaire net souhaité + Charges fixes mensuelles) ÷ (1 - % de charges variables)

Exemple avec les chiffres ci-dessus :

CA cible = (1 800 + 500) ÷ (1 - 0,30) = **3 285 € / mois**

**Conclusion** : pour se payer 1 800 € net, il faut viser environ **3 300 € de chiffre d'affaires mensuel**, dans cet exemple.

### **Ce que cette vision vous donne :**

- Un **chiffre clair** à viser chaque mois
- Une **base réaliste** pour fixer vos tarifs
- Une **motivation concrète** : “je veux pouvoir me payer X euros, donc il me faut Y clients ou ventes”

### **À la fin de cette étape, vous avez :**

- Votre **revenu souhaité**
- Vos **charges fixes et variables identifiées**
- Votre **objectif mensuel de chiffre d'affaires**
- Le **nombre de ventes** qu'il vous faudra en moyenne pour y parvenir

Exemple :

Si vous vendez un produit ou service à **330 €**, et que votre objectif est **3 300 €**, il vous faut **10 ventes/mois**.

## 2 Comprendre votre économie d'activité

### Objectif de cette étape

Mettre à plat ce que **coûte vraiment** chaque vente, chaque mission ou chaque produit.

Car **vendre à perte**, même sans s'en rendre compte, est **le piège n°1** des entrepreneurs qui ne se payent jamais.

### 1. Distinguer vos coûts fixes et coûts variables

**Coûts fixes = Ce que vous payez tous les mois, quoi qu'il arrive**

- Loyer ou espace de travail
- Abonnements (logiciels, téléphone, internet)
- Assurance, comptabilité
- Entretien véhicule ou matériel
- Salaires (si salarié ou employé)

Exemple : **650 € de coûts fixes par mois**

**Coûts variables = Ce que vous payez à chaque vente / mission**

- Matières premières
- Fournitures (ex : emballage, essence, plateforme de livraison, petits outils)
- Sous-traitance ponctuelle
- Énergie proportionnelle (ex : cuisson, déplacement)

Exemple : pour une prestation facturée 120 €, vous utilisez 15 € de matériel et dépensez 5 € en carburant → **20 € de coût variable**

### 2. Calculer votre prix de revient

**Prix de revient = ce que vous coûte une vente ou une mission**

**Formule simple :**

Prix de revient = Coûts variables + (Temps passé × valeur de l'heure)

**Exemples :**

- **Service (ex : intervention informatique)**

Temps = 1h30 × 45 €/h = 67,5 €

o matériel = 12 €

o déplacement = 5 €

→ **Prix de revient = 84,5 €**

- **Produit (ex : sandwich/kebab)**

Pain = 0,40 €, viande = 1,80 €, légumes = 0,60 €, sauces = 0,20 €, emballage = 0,25 €,

énergie = 0,15 €

→ **Prix de revient = 3,40 €**

### 3. Comprendre votre marge (ce qu'il vous reste)

**Marge = Prix de vente – Prix de revient**

Cette marge sert à **payer vos frais fixes, vos charges sociales, et vous rémunérer.**

C'est **votre vraie richesse.**

Si vous vendez à 120 € et que votre prix de revient est 85 €, votre marge = 35 €

Si vous en vendez 10 → 350 € de marge → à répartir pour votre rémunération et le reste

### 4. Calculer votre seuil de rentabilité

C'est le **minimum de chiffre d'affaires** que vous devez générer pour **couvrir vos charges + votre rémunération.**

**Formule :**

Seuil de rentabilité = (Frais fixes annuels + Salaire annuel + marge de sécurité) ÷ (1 - % de coûts variables)

**Exemple :**

Frais fixes annuels = 8 000 €

Rémunération souhaitée = 21 600 €

Charges sociales + imprévus = 4 400 €

Coûts variables estimés = 35 %

CA cible annuel = (8 000 + 21 600 + 4 400) ÷ 0,65 ≈ 52 000 € de chiffre d'affaires annuel

**À retenir :**

Ne vendez jamais en dessous de votre prix de revient

Votre marge finance votre salaire et la stabilité de l'entreprise

Connaître votre seuil de rentabilité permet de piloter avec lucidité

# 3 Fixer vos 3 objectifs de l'année

## Objectif de cette étape

Choisir ce qui compte vraiment. Vous ne pouvez pas tout faire. Et c'est **en se concentrant sur 3 objectifs bien choisis** que vous obtiendrez **des résultats concrets**.

## Pourquoi se limiter à 3 objectifs ?

Parce que **trop d'objectifs = aucun objectif**.

En vous limitant à trois, vous :

- **restez concentré sur l'essentiel,**
- **priorisez les vraies actions rentables,**
- évitez de vous **épuiser** sur des choses qui ne paient pas.

**Un bon objectif est :**

**Clair** — pas de jargon flou

**Chiffré** — un repère précis

**Daté** — une échéance qui vous pousse à l'action

**Formule type :**

**Verbe d'action + résultat attendu + date**

**Exemples :**

- **Atteindre 3 000 € de CA mensuel d'ici décembre.**
- **Stabiliser ma marge brute à 35 % avant fin T2.**
- **Réduire mon temps d'encaissement à moins de 10 jours d'ici septembre.**

## Associer des résultats clés à chaque objectif

Chaque objectif doit avoir **2 ou 3 mesures concrètes** qui prouvent qu'il progresse. On les appelle des **résultats clés** (ou "KPI" si on veut être technique).

**Exemple complet :**

Objectif : **Atteindre 36 000 € de CA annuel (3 000 €/mois)**

Résultats clés :

- Faire en moyenne **10 ventes/mois** à 300 €
- Atteindre un taux de conversion de **60 % des devis**
- Maintenir une marge de **minimum 30 %**

## Découper l'année en jalons trimestriels

Au lieu de viser "tout" d'un coup, découpez l'année :

| <b>Trimestre</b> | <b>Focus</b>  |
|------------------|---|
| T1               | Mise en place (offres, tarifs, communication)       |
| T2               | Montée en puissance (ventes, qualité, pilotage)     |
| T3               | Optimisation (temps, coût, organisation)            |
| T4               | Consolidation (pérennité, satisfaction, trésorerie) |

## 4 Construire un tableau de bord simple

### Objectif de cette étape

Suivre votre activité **sans vous noyer dans les chiffres**.

Avec **quelques bons indicateurs**, vous saurez à tout moment si vous avancez vers vos objectifs... ou si vous devez ajuster la trajectoire.

### Pourquoi c'est essentiel ?

- Si vous ne mesurez rien, **vous naviguez à l'aveugle**
- Si vous mesurez trop, **vous vous noyez**
  - Le bon compromis : **6 à 8 indicateurs clés**, pas plus.

### Vos 6 à 8 indicateurs essentiels (appelés aussi KPI)

Voici ceux que je recommande pour une activité indépendante :

| Indicateur                 | Pourquoi il est utile                           |
|----------------------------|---|
| Chiffre d'affaires mensuel | Vérifie si vos ventes sont au bon niveau        |
| Marge brute %              | Montre ce qu'il vous reste après les coûts      |
| Volume de ventes / clients | Mesure votre activité réelle                    |
| Panier moyen               | Évalue la valeur moyenne par vente              |
| Taux de conversion         | Vérifie si vos devis se transforment en clients |
| Satisfaction client        | Garde la qualité au centre de votre activité    |
| Délai d'encaissement       | Vous aide à gérer votre trésorerie              |

# 5 Ajuster avec les bons leviers

## Objectif de cette étape

Vous avez fixé un cap, défini vos objectifs, mis en place un tableau de bord... mais **les résultats ne sont pas toujours là ?**

Plutôt que de tout changer, **ajustez les bons curseurs.**

Dans cette étape, vous allez découvrir **les leviers simples et concrets** qui peuvent booster vos revenus ou améliorer votre rentabilité... **sans forcément travailler plus.**

## Qu'est-ce qu'un levier ?

Un levier est **un petit ajustement stratégique** qui peut avoir **un impact direct sur votre chiffre d'affaires, votre marge ou votre charge de travail.**

Un bon levier = peu d'effort, maximum d'effet

### 1. Levier PRIX

**Augmenter légèrement vos tarifs**

- Par exemple, passer de **120 € à 126 €** (soit +5 %) sur 100 ventes = **+600 €** de revenu net sans travailler plus.
- Les clients **acceptent mieux les micro-hausses** bien expliquées qu'on ne le pense.

**Astuce :**

Ajoutez **de la valeur perçue** pour justifier l'augmentation : "diagnostic offert", "intervention prioritaire", "pack premium", etc.

### 2 Levier PANIER MOYEN

Vendre un peu plus à chaque client.

- Proposer un **pack ou une formule** légèrement plus chère  
→ ex. "Menu" à 9 € au lieu de produit seul à 7 €

Faire de **l'upsell intelligent** : "Souhaitez-vous ajouter X pour 2 € de plus ?"

**Exemple :**

Si 40 % de vos clients prennent une formule à +2 €, vous augmentez la marge globale **sans plus de clients.**

### 3. Levier COÛTS VARIABLES

Gagner en rentabilité **sans augmenter vos prix.**

- **Négocier vos achats** : fournisseur, matières, outils
- **Limiter les pertes ou le gaspillage**
- **Optimiser vos trajets ou livraisons**

**Objectif :**

Réduire vos coûts variables **de 5 à 10 %**, c'est autant de marge en plus **pour vous rémunérer**.

## **4. Levier PRODUCTIVITÉ**

Travailler **mieux**, pas forcément plus.

- **Regrouper les interventions ou livraisons par zone**
- **Standardiser certaines offres ou procédures**
- **Limiter le temps perdu** sur les tâches à faible valeur

**Exemples :**

- Créer un modèle de devis pré-rempli
- Avoir un kit toujours prêt pour vos prestations
- Automatiser vos factures ou relances clients

### **À la fin de cette étape, vous avez :**

- 🔍 Identifié **au moins 2 leviers activables** dès ce mois-ci
- 📊 Calculé **l'impact potentiel sur votre chiffre ou votre marge**
- 📝 Noté vos idées dans votre plan d'action ou tableau de bord
- 🔄 Repris du **pouvoir sur votre rentabilité**, sans changer toute votre stratégie

# 6 Synthèse sur 1 page : votre Vision Map

## Objectif de cette étape

Mettre **toute votre stratégie en un coup d'œil**, pour pouvoir **piloter votre activité simplement** au quotidien, sans avoir à rouvrir 10 documents.

Une **Vision Map**, c'est votre **tableau de bord narratif** : elle raconte **où vous allez, avec quels moyens, et ce que vous ajustez en cours de route**.

## Que contient une Vision Map ?

Voici les **6 éléments essentiels** à intégrer sur votre page unique :

### 1. Votre cap (en haut à gauche)

- En une phrase : *"Je veux pouvoir me verser 1 800 € net/mois grâce à mes prestations, en gardant un rythme sain et une relation client simple."*
- Vos **3 valeurs clés** : *Simplicité – Fiabilité – Réactivité*

### 2. Économie de votre activité (en haut à droite)

- Chiffre d'affaires mensuel cible : **3 300 €**
- Coûts fixes mensuels : **500 €**
- Coûts variables estimés : **30 %**
- Panier moyen visé : **330 €**
- Nombre de ventes/mois à atteindre : **10**

### 3. Vos 3 objectifs annuels (au centre)

Présentés sous forme de 3 encadrés simples :

- Objectif 1 : *Atteindre 3 300 € de CA mensuel d'ici décembre*
  - **+** Résultats clés : 10 ventes/mois, panier moyen à 330 €, marge  $\geq$  30 %
- Objectif 2 : *Réduire le délai d'encaissement à 10 jours*
  - **+** Résultats clés : acompte systématique, relance à J+7, outil de facturation
- Objectif 3 : *Stabiliser la satisfaction client à 4,6/5 minimum*
  - **+** Résultats clés : réponses aux avis < 24h, check post-prestation

### 4. Vos 6 à 8 indicateurs clés (en bas à gauche)

| KPI         | Réel    | Cible       | Statut  |
|-------------|---------|-------------|---|
| CA mensuel  | 3 000 € | 3 300 €     |  |
| Marge brute | 32 %    | $\geq$ 30 % |  |

|                         |          |               |   |
|-------------------------|----------|---------------|---|
| Nb ventes               | 9        | 10            | ● |
| Panier moyen            | 315<br>€ | ≥<br>330<br>€ | ● |
| Encaissement<br>(jours) | 14 j     | ≤ 10<br>j     | ● |
| Satisfaction<br>clients | 4,6/5    | ≥<br>4,6/5    | ● |

## 5. Vos décisions en cours & rituels de suivi (en bas à droite)

- Décisions en cours :
  - ➤ Augmenter le tarif de base de 5 € à partir du mois prochain
  - ➤ Proposer une formule “express +10 €” pour les urgences
  - ➤ Lancer les relances automatiques de paiement
- Rituels :
  - ✓ Revue hebdo : chaque vendredi matin (10 min)
  - ✓ Revue mensuelle : dernier vendredi du mois (30 min)
  - ✓ Revue trimestrielle : fin mars / juin / sept / déc.

## Mise en page conseillée

Un seul document A4, imprimable ou consultable sur mobile/tablette.

| Section           | Position                         |
|-------------------|----------------------------------|
| Cap + Valeurs     | Haut gauche                      |
| Économie          | Haut droite                      |
| Objectifs         | Centre                           |
| KPI               | Bas gauche                       |
| Décisions + Revue | Bas droite                       |
| Version           | Pied de page (date +<br>version) |

## À la fin de cette étape, vous avez :

- Une **Vision Map complète et personnalisée**
- Un outil à consulter chaque mois pour **rester concentré**
- Un document de pilotage clair que vous pouvez **imprimer, afficher ou partager**
- Un support visuel pour **garder le cap et décider plus vite**