

2023

# RESTER RENTABLE MALGRE L'INFLATION ET L'AUGMENTATION DE L'ENERGIE

Global  
Business  
Solutions



**Guide pratique** pour les entrepreneurs et tous dirigeants de PME/TPE



# "Et si cette inflation était l'opportunité pour vous de voir les choses autrement ?"

Prenons les choses du bon côté.. Et si cette inflation était **l'opportunité** pour vous de voir les choses autrement ?

Vous êtes entrepreneur et depuis des années, vous travaillez beaucoup puis vous vous rendez chez votre comptable pour le tant attendu « Bilan ».

**A travailler de la sorte, vous constaterez sur votre bilan de l'exercice 2023 que votre rentabilité a baissé liée à l'augmentation tarifaire de l'énergie..**

Vous y répondez sans doute par une augmentation tarifaire approximative qui vous permettra éventuellement de réguler votre bilan 2024.. À moins qu'à ce moment-là l'énergie soit encore une fois augmentée.

Projetez-vous dans l'avenir plutôt que de faire des constats du passé !

## Nos Solutions développées



Définir l'ensemble de votre orientation



Réorganiser les postes de dépenses



Déterminer le coût par minute de votre entreprise



Déterminer le nombre de nouveaux clients nécessaires



Global Business Solutions est une entreprise Alsacienne qui a pour vocation de développer la rentabilité de l'activité des entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME

[Gbsolutions.fr](https://www.gbsolutions.fr)

# DÉFINIR L'ENSEMBLE DE VOTRE ORIENTATION



" Concrètement, que souhaitez-vous pour votre entreprise ? "

- Un développement immédiat en **rentabilité ?**
- Emmener vos équipes vers l'autonomie et/ou la responsabilisation ?
- Mieux gérer votre **temps de travail ?**

Le chemin n'est forcément pas le même si la destination finale n'est définie.

S'il n'est pas toujours évident de répondre brutalement à cette question, posons-nous déjà les questions suivantes :

- Pour quelles raisons ai-je choisi d'être entrepreneur ?
- Qu'ai-je obtenu comme réussite ?
- Que me manque-t-il ?

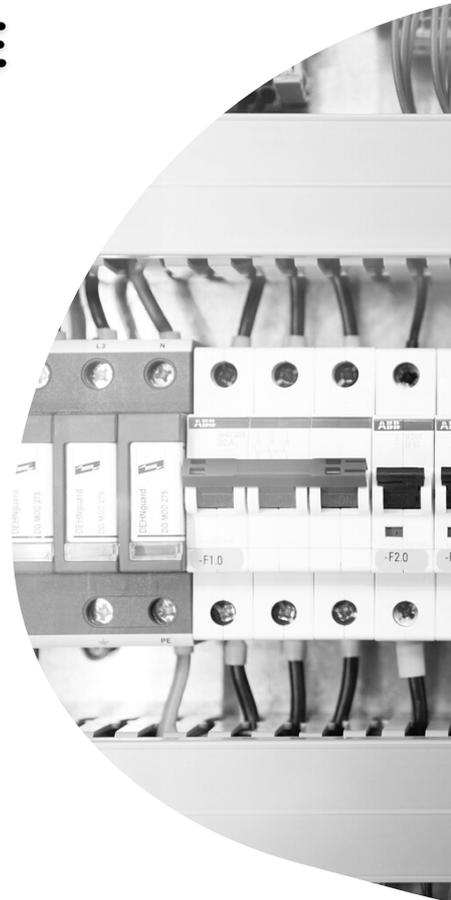
*En allant vers le rue  
plus tard, vous vous  
retrouverez à l'avenue  
"Jamais"*

# PROJETONS LA RÉORGANISATION DE VOS POSTES DE DÉPENSES

## A. Augmentation de l'Énergie de 300%

L'augmentation de l'énergie est un sujet important de l'actualité. Elle aura un impact sur la rentabilité de votre entreprise mais **elle pourrait parfaitement être réduite** en agissant de manière concrète :

- Renseignons nous sur la valorisation réelle de cette hausse auprès de notre opérateur. Si on l'estime à 300% cela signifie que si historiquement je paye 2500€ d'énergie par an cela signifie que dans mes prévisions futures nous serons à 7500€.
- Imaginons ensuite les mesures qui permettraient **d'économiser de l'énergie** sans impact sur le CA de notre entreprise (extinction des enseignes lumineuses et vitrines plus tôt, etc.)
- On estime donc de manière très proche de la réalité de **la valeur budgétaire** de l'énergie pour N+1



**100% des entreprises que nous accompagnons ont augmenté leur rentabilité**



## B. Mise en place d'un coaching d'entreprise

La période est bouleversée et bouleversante, on le sait. C'est peut-être le moment ou jamais de se rapprocher de personnes qui peuvent vous aider à prendre le bon virage car *"dans un monde en mutation il n'y a pas plus grand danger que de rester immobile"*.

Le conseil que nous pourrions vous donner c'est de vous rapprocher d'un coach :

- Dont **la philosophie** se rapproche de la vôtre (les mêmes valeurs)
- Dont **l'approche** correspond à vos véritables attentes (on ne prendra pas un coach financier si vos attentes sont managériales ou digitales par exemple).
- Disposant d'**outils impactants** pour votre entreprise
- Vous **garantissant un résultat**



## D. Mise en place d'une stratégie commerciale pour développer vos ventes

La **stratégie commerciale** est déjà dépendante de la clarté de votre offre.

- Plus l'offre est simple pour le client plus elle a de chances de réussite.
- Déterminer ensuite votre cible (plus la cible est grande moins elle est impactante).
- Quelle est votre stratégie commerciale directe (commerciaux) et/ou indirecte (réseaux sociaux, institutions, etc.)
- Organiser parfaitement chacune des étapes de prospection pour transformer une notoriété en prospects puis en clients.

## E. Réduction des coûts de consommation des matières premières.

La réduction des coûts de consommation n'est pas forcément liée au prix des produits que l'on achète car, a priori, si on travaille avec des matières premières chères, on a répercuté ces derniers dans nos prix de vente.

**Le souci portera donc davantage sur la manière dont nos équipes consomment ces matières premières.**

Voici un exemple :

- Si je prévois 50 grammes de matières premières, il me faut les outils pour contrôler que mes équipes utilisent bien 50 grammes car s'ils venaient à en utiliser 100 grammes, il y aura mathématiquement un impact sur vos marges.



Notre premier échange est totalement **Gratuit** et **sans engagement**

## C. Mise en place d'une stratégie digitale pour optimiser votre rentabilité

Avoir une présence en ligne est contre productif si elle ne sert pas une Mission bien déterminée, trouvez votre "raison d'être" en ligne.

Une fois que cette dernière est bien définie, il s'agit d'établir et d'organiser les objectifs autour d'une véritable stratégie digitale.

Beaucoup d'autres éléments sont à prendre en compte en fonction des caractéristiques de votre entreprise. Nous accompagnons et expliquons à nos clients l'établissement de leur stratégie digitale mais si vous souhaitez en savoir plus sur ce vaste sujet vous pouvez cliquer-ci :

[Ai-je besoin d'une stratégie digitale en tant qu'entrepreneur ?](#)



## F. Augmentation des rémunérations de vos collaborateurs pour conserver les meilleurs

La masse salariale est forcément évolutive et ce, pour de multiples raisons :

- Départ en retraite
- Rupture conventionnelle ou fin de contrat non reconduit
- Évolution de rémunération et/ou de missions de certains de nos collaborateurs
- Des apprentis qui passent en collaborateurs

Toutes ces variations ont des impacts importants sur la rentabilité de votre entreprise alors même que, un grand nombre d'entre elles seraient **facilement identifiables** et nous pourrions donc aisément les projeter dans l'avenir de notre entreprise. Ces éléments vous permettent d'avoir **une visibilité claire** et donc, de pouvoir donner la vue à vos collaborateurs.

## G. Un Budget "Petit Equipement" qui explose

### Mais pourquoi exploserait-il ?

Nous sommes en mesure de nous projeter dans l'ensemble des équipements de notre entreprise pour maîtriser les périodes d'investissements nécessaires.

De plus, cette méthodologie vous permettrait de confier un budget annuel à l'un de vos collaborateurs (qui le responsabilise et l'implique) tout en maîtrisant la santé financière de votre entreprise et en plus, sans ne vous occuper de quoi que ce soit.

Nous avons les outils pour maîtriser tous ces paramètres. Il vous suffit d'échanger avec nous

[Demander un échange](#)



# DETERMINER LE COÛT PAR MINUTE DE VOTRE ENTREPRISE

Savoir dire non à un marché parce qu'il n'est pas « rentable » sera désormais possible.

Déterminer l'impact sur vos clients fidèles et réfléchir à une meilleure organisation pour qu'ils prennent moins de temps (et donc une tarification plus juste mais pourtant sans doute encore plus rentable pour vous)

L'ensemble de ces projections nous permet donc de mesurer de manière très précise les variations de charges sur notre entreprise et par conséquent le CA à réaliser.

Nous maîtrisons le coût à la minute de notre entreprise et donc les marges unitaires sur chacune de nos prestations. Nous pouvons même, dès à présent, construire la stratégie de développement des tarifs de nos prestations en enrichissant l'expérience client dans notre entreprise.

En connaissant ce coût par minute, vous saurez ce que vous pouvez facturer sereinement à votre client !

	Temps de travail	Coût des charges	Coût de la masse Salariale	Coût des matières premières	Prix de vente	Marge Unitaire en € et en %
Prestation A	2 heures	2H x le coût minute (1,50€) = 60€	2h x Le coût de MS = 40€	10€	Si je facture moins de 110€ ma prestation n'est pas rentable	Prix de Vente HT - Matières Premières - MS - Charges

Chez GBS, Nous sommes capable de déterminer le coût minute de votre entreprise

[Prendre Rendez-vous \(Gratuit\)](#)

# DETERMINER LE NOMBRE DE NOUVEAUX CLIENTS NECESSAIRES



**Vous maîtrisez** désormais vos prix de ventes !

Vous pouvez donc dorénavant savoir :

- Combien va-t-il nous falloir de clients ?
- Cela est-il réalisable ?
- Combien de clients avons-nous déjà aujourd'hui et par conséquent de combien de nouveaux clients aurons-nous besoin ?
- La stratégie commerciale imaginée dans l'optimisation des charges doit répondre à ces objectifs

Savoir d'où l'on  
vient peut  
sensiblement  
nous aider à  
savoir ou l'on  
va

# LE FONCTIONNEMENT CHEZ GBS

Prendre Rendez-vous  
(Gratuit)

## Etape 1

Nous échangeons autour de votre activité réelle sur le terrain pour maîtriser vos prérogatives



## Etape 2

Nous mesurons les optimisations des postes de dépenses de votre entreprise, les revalorisations salariales, et les investissements futurs en analysant vos bilans passés et en définissant les budgets pour l'avenir



## Etape 3

On vous confie nos préconisations et la façon dont nous pourrions vous accompagner pour les mettre en oeuvre



## Etape 4

Vous décidez de "booster votre entreprise tout en vous libérant avec GBS" ou vous estimez pouvoir le faire seul. C'est votre liberté et votre pouvoir de décision



Global Business  
Solutions  
1 rue Icare - 67960  
ENTZHEIM



03 67 10 18 17



Gbsolutions.fr



contact@gbs.com

