

Le guide du dirigeant de PME serein en Touraine

Angélique
GUÉRIN



**20 années
d'expertise et
+50 entreprises
accompagnées
en Touraine**

AG

Ataraxie Gestion

PILOTONS SEREINEMENT VOTRE ACTIVITÉ

Bonjour,

Je suis Angélique, fondatrice d'Ataraxie Gestion.

Depuis 4 ans, j'accompagne des dirigeants de TPE et PME en région Tourangelle dans la structuration financière de leur entreprise.

Pourquoi ce guide ?

Parce que je vois trop souvent des dirigeants brillants, passionnés par leur métier, qui passent leurs nuits à s'inquiéter pour leur trésorerie. Qui prennent des décisions importantes en se fiant à leur instinct, faute de données fiables. Qui courent partout, sans avoir une vision claire de là où va leur entreprise.

Ce n'est pas normal. Et surtout, ce n'est pas une fatalité. Dans ce guide, je partage avec vous 6 outils concrets que j'utilise avec mes clients.

Pas de théorie, pas de jargon.

Juste des méthodes éprouvées, testées sur le terrain, qui vous permettront de reprendre le contrôle de votre pilotage.

Ce que vous allez découvrir :

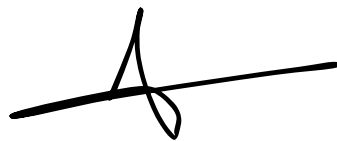
- Un diagnostic flash de votre gestion de trésorerie
- Comment construire un dossier bancaire irréprochable
- Les leviers pour réduire vos impayés clients
- Pourquoi et comment créer un CODIR
- Les aides et subventions du Centre-Val de Loire
- L'intérêt de travailler avec un DAF externe

Chaque section vous donnera des actions concrètes à mettre en place dès demain matin.

Parce que diriger une entreprise, c'est déjà assez compliqué.

Autant le faire avec les bons outils.

Bonne lecture,



Angélique Guérin

Fondatrice de Ataraxie Gestion



Diagnostic Flash Trésorerie

Ces 10 questions me permettent de cerner instantanément la situation d'un dirigeant.

Pas de jugement, juste un état des lieux pour reprendre le contrôle.

Répondez par OUI ou NON à ces 10 questions :

1. Avez-vous un prévisionnel de trésorerie à jour ?

Oui | Non

2. Suivez-vous vos indicateurs de trésorerie chaque semaine ?

Oui | Non

3. Disposez-vous d'une réserve de trésorerie pour faire face aux imprévus ?

Oui | Non

4. Challengez-vous régulièrement vos abonnements et contrats récurrents ?

Oui | Non

5. Connaissez-vous votre DSO (délai moyen de paiement clients) ?

Oui | Non

6. Faites-vous un point hebdomadaire sur l'état de vos créances clients ?

Oui | Non

7. Relancez-vous systématiquement vos clients dès le 1er jour de retard ?

Oui | Non

8. Vos factures partent-elles systématiquement dans la semaine de livraison ?

Oui | Non

9. Avez-vous un process de relance clients structuré ?

Oui | Non

10. Êtes-vous serein quant à la santé financière de votre entreprise ?

Oui | Non



RÉSULTAT

Votre diagnostic :

➤ Vous avez entre 0 et 2 "NON"

Bravo !

Vous maîtrisez votre pilotage financier.

➤ Vous avez entre 3 à 5 "NON"

Attention, vous naviguez à vue.

Il est temps de structurer votre pilotage avant que les tensions apparaissent.

➤ Vous avez entre 6 à 8 "NON"

Zone rouge, vous pilotez en urgence permanente.

Vos décisions sont prises à l'instinct, pas sur des données fiables.

➤ Vous avez entre 9 à 10 "NON"

Situation critique, vous êtes en survie financière.

Chaque jour peut apporter une mauvaise surprise. Action immédiate requise.

Quel que soit votre score, le chapitre suivant peut vous aider à reprendre le contrôle.

Découvrez comment préparer un dossier bancaire qui rassure et obtient des financements.



La checklist "Dossier bancaire irréprochable"

Votre banquier dit "oui" quand il comprend votre business et fait confiance à votre gestion. Trop de dirigeants se présentent chez leur banquier avec un dossier bâclé, puis s'étonnent d'essuyer un refus. La différence entre un "oui" et un "non", ce sont souvent les détails.

Les 3 règles d'or:

1. Anticipez, ne subissez pas

Prenez rendez-vous AVANT d'avoir besoin d'argent. Un banquier préfère financer une opportunité qu'une urgence. Si vous appelez en panique, vous négociez en position de faiblesse.

2. Parlez cash, pas CA

Votre banquier s'en fiche de vos 2 millions de CA si vous n'arrivez pas à payer vos échéances. Montrez-lui votre prévisionnel de trésorerie. C'est ça qui le rassure.

3. Soyez transparent sur les difficultés

Ne cachez rien. Si vous avez eu des tensions, expliquez ce que vous avez mis en place pour les éviter. Un dirigeant qui maîtrise ses risques inspire plus confiance qu'un dirigeant qui les ignore.

Cas client Ataraxie : De la crise au financement

Une entreprise de TP avait un besoin de financement de 1,5M€, à 15 jours d'une procédure judiciaire. Nous avons organisé une réunion du pool bancaire avec :

- Un prévisionnel transparent sur 6 mois
- L'analyse des causes du retard de facturation
- Le plan d'actions déjà engagé (outils, process, équipe)

Votre checklist:

Documents obligatoires :

- Prévisionnel de trésorerie
- Compte de résultat prévisionnel N+1
- Bilan prévisionnel N+1
- Situation comptable intermédiaire à jour


Éléments de réassurance :

- Plan d'actions concrètes (avec dates)
- Références clients solides
- Garanties proposées (si nécessaire)
- Historique des relations bancaires

Votre pitch en 3 slides:

1. Votre business en 30 secondes
2. Vos chiffres clés et projections
3. Votre demande précise (montant, durée, garanties)

Maintenant que votre dossier est béton, il faut accélérer vos encaissements.

Découvrez mes 7 secrets de credit manager dans le chapitre suivant. 



7 secrets de credit manager pour réduire vos impayés

Les impayés, c'est comme les mauvaises herbes : plus vous attendez, plus ça pousse.

La plupart des dirigeants détestent relancer leurs clients. Résultat : ils laissent filer, et leurs impayés explosent. Pourtant, avec les bonnes techniques, on peut **réduire rapidement ses créances**, sans abîmer les relations commerciales.

Les 7 techniques qui fonctionnent:

1. La relance préventive (J-3)

Appelez 3 jours AVANT l'échéance : "Bonjour, juste pour vous confirmer que votre facture de 5 000€ arrive à échéance vendredi. Tout est OK de votre côté ?"

Cette simple phrase évite beaucoup d'impayés. À noter que certains logiciels permettent d'automatiser des relances préventives par e-mail.

2. La règle du " 1er jour = 1er appel "

Dès le 1er jour de retard, téléphonez. Ne commencez jamais par un e-mail. La voix humaine obtient plus de résultats qu'un message écrit.

3. Le script des 30 secondes

" Bonjour [Nom du client], je suis [Votre Nom et poste]. Votre facture [N°] de [montant] était due le [date]. Pouvez-vous me confirmer la date de règlement ? " Puis SILENCE.

Laissez-le répondre.

4. L'escalade programmée

J+1 : Rappel J+8 : Email formel

J+15 : Courrier recommandé

J+30 : Mise en demeure

5. La technique du "bon décisionnaire"

Identifiez la personne qui peut appuyer sur le bouton de paiement : DAF, directeur général, responsable achats.

Un seul appel au bon interlocuteur vaut mieux que 10 emails à la mauvaise personne.

6. Le "faux choix"

"Préférez-vous régler en une fois cette semaine ou en 2 fois sur 15 jours ?"

Vous ne demandez plus SI il paye, mais COMMENT il paye.

7. L'accord écrit systématique

Tout engagement de paiement doit être confirmé par email : "Suite à notre échange, je confirme votre règlement de 5 000€ pour le 15 mars."

Plus un impayé vieillit, plus il devient difficile à récupérer.

C'est pourquoi la règle d'or est simple : agissez dès le 1er jour de retard.



Kit "CODIR prêt-à-l'emploi"

La plupart des dirigeants de TPE/PME pensent qu'un comité de direction est réservé aux grandes entreprises. Erreur ! Dès que vous avez 3 services qui ne se parlent plus, vous avez besoin d'un **CODIR**. Sinon, vous restez le seul point de passage de toutes les informations. Épuisant et inefficace.

Les 3 règles d'or d'un CODIR efficace :

1. Mensuel et non négociable

Même jour, même heure, même lieu. 2h maximum. Un CODIR qui saute, c'est 1 mois de retard sur les décisions importantes.

2. Mensuel et non négociable

15 min par service : 3 points positifs + 3 difficultés + 1 demande d'aide aux autres services. Pas de monologue, pas de technique, juste l'essentiel. Le reste se règle en bilatéral.

3. Des décisions, pas des discussions

Chaque sujet évoqué doit sortir avec : qui fait quoi, quand, avec quel budget. Pas de "on va voir" ou "on y pense". Une décision non prise en CODIR ne sera jamais prise.



Votre template CODIR :

- **Participants** : Dirigeant + responsables de service (max 6 personnes)
 - **Durée** : 2h maximum
 - **Fréquence** : Mensuel, même date
-

Ordre du jour type :

1. Tour de table (15 min/service) : Réalisé / Difficultés / Besoins
 2. Point financier (10 min) : CA, trésorerie, alertes
 3. Projets transversaux (30 min) : Qui fait quoi, budget, deadline
 4. Décisions du mois (20 min) : Validation, reports, abandons
 5. Planning du mois suivant (15 min) : Priorités partagées
-

Règles de fonctionnement :

- Téléphones éteints
- 1 seul sujet à la fois
- Toute décision = un responsable et une deadline
- Compte-rendu envoyé sous 24h

Chez Ataraxie Gestion, nous avons mis en place et animé de nombreux CODIR pour nos clients. **Et les résultats sont là** : meilleures prises de décision, communication entre les services, valorisation des responsables, alignement avec la vision du dirigeant.



Aides et subventions en Centre-Val de Loire

Aides spécifiques Centre-Val de Loire :

- **CAP PME-PMI** : Aide régionale pour accompagner les projets de création, reprise, développement et transmission des PME et PMI en Centre-Val de Loire. De 10 000€ à 400 000€. [Source officielle](#)
- **CAP'TN Transformation Numérique** : Conseil (50% jusqu'à 20 000€) + Investissement (30% jusqu'à 200 000€) pour IA, cybersécurité, robotisation. [Source officielle](#)
- **CAP Économie de Proximité** : 800€ à 20 000€ (30% des dépenses) pour moderniser votre commerce/artisanat, notamment digital. [Source officielle](#)
- **Prêt Cap Croissance TPE** : 10 000€ à 50 000€ sans garantie, 5 ans, pour développement immatériel et BFR. [Source officielle](#)

Dispositifs de financement régionaux :

- **Cap Rebond** : Prêt trésorerie à taux préférentiel pour renforcer le fonds de roulement. [Source officielle](#)
- **Fonds Régional de Garantie** : Garantie Bpifrance (70% à 80%) pour faciliter vos crédits bancaires. [Source officielle](#)

Autres aides :

Rendez-vous sur le [Guide complet des aides région Centre-Val de Loire](#) et le [Portail Aides-Territoires](#).

Quel est le problème avec ces aides ?

Face à la montagne de décisions que vous avez à prendre chaque jour, **difficile de connaître toutes les aides**, subventions et crédits d'impôts à votre disposition. Sans compter que les critères d'obtention changent régulièrement et que la constitution d'un dossier en décourage plus d'un.

La solution ?

Un DAF externe qui fait de la veille permanente, identifie les dispositifs adaptés à votre situation, et monte les dossiers pendant que vous gérez votre activité.



Est-ce le moment de travailler avec un DAF externe ?

Si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est que vous avez identifié **des axes d'amélioration dans votre entreprise**. Parfait !

Maintenant, une question se pose : avez-vous le temps et l'expertise pour tout mettre en place ?

Probablement pas. Et c'est normal.

Vous pouvez lire tous les guides du monde, si vous n'avez pas le temps de les appliquer, ça ne changera rien. Vous avez une entreprise à faire tourner, des clients à satisfaire, des équipes à manager. Alors, et si quelqu'un s'occupait de la partie gestion pour vous ?



Qu'est-ce qu'un DAF externe ?

Un DAF externe, c'est un entrepreneur indépendant qui partage son temps entre plusieurs entreprises. C'est notre métier chez Ataraxie Gestion. Je ne suis pas salariée, j'ai ma propre structure, et je travaille pour plusieurs clients.

Concrètement, je fais tout ce qu'un responsable financier salarié ferait : budgets, prévisions de trésorerie, analyse des marges, tableaux de bord, CODIR, conseils au dirigeant, etc. Mais je le fais sans les contraintes du CDI. Et surtout, on me paie pour proposer des solutions ET les mettre en place, pas pour faire de la figuration.



Aux côtés de dirigeants de la région Tourangelle depuis plusieurs années,

voici les bénéfices que nous avons pu leur apporter avec notre mission de direction financière externalisée :

- **L'expertise immédiate** : 20 ans d'expérience opérationnelle à votre service dès le premier jour. Pas besoin de formation ou de formalités RH lorsque nous arrivons dans votre entreprise.
- **Un coût maîtrisé** : Pas de salaire, de charges sociales ou de congés à payer. Vous payez un forfait en fonction du nombre de jours travaillés.
- **Une sérénité retrouvée** : Vous dormez mieux, en sachant que quelqu'un pilote vos finances et vous épaulé au quotidien.
- **Des solutions concrètes** : Mon rôle ne se limite pas aux tableaux Excel. Je mets les mains dans le cambouis et je résous vos problèmes.

Si ce guide vous a ouvert les yeux...

... C'est peut-être le moment de **discuter avec un DAF externe**.

Vous vous reconnaissez dans les problématiques évoquées ? Vous avez testé quelques outils de ce guide ? **Vous sentez qu'il est temps de structurer votre entreprise ?**

Je vous offre **une séance de conseil gratuite d'une heure**.

Au programme : audit express de votre situation, identification de vos priorités, plan d'action personnalisé.

Réservez un appel en remplissant le formulaire ci-dessous. Les places sont limitées, alors n'attendez pas. J'ai hâte de faire votre connaissance et de découvrir votre entreprise.



Je réserve mon appel d'1 heure
avec Angélique Guérin



Angélique GUÉRIN

Fondatrice

☎ 06 83 24 27 64

✉ angelique@ataraxie-gestion.fr

🌐 www.ataraxie-gestion.fr



📱 Site internet



AG
Ataraxie Gestion
PILOTONS SEREINEMENT VOTRE ACTIVITÉ