inleader

EXEMPLE FICTIF

BILAN EXPRESS

Atelier Dubreuil

Un premier regard extérieur et vos 3 priorités

Pour	Camille Dubreuil, Gérante
Date	14 novembre 2026 · Version finale
Réalisé par	Thomas Guilmet, Inleader

Vos 3 priorités, expliquées.

AVANT DE COMMENCER

Comment lire ce rapport

Ce rapport suit la méthode DEEP : vous, votre entreprise, son environnement, puis le plan. La page « L'essentiel » suffit pour décider ; les pages suivantes détaillent et justifient.

Sommaire

01 L'essentiel en une page 3

02 Votre entreprise telle que nous la comprenons 4

03 Vos chiffres 5

04 Vos 3 priorités, expliquées 7

05 Et maintenant 8

D'où vient chaque information

Chaque constat porte une étiquette, pour distinguer les faits, ce que vous nous avez dit et nos conclusions.

CHIFFRES	Calculé à partir de vos documents comptables.
VOS DÉCLARATIONS	Ce que vous nous avez dit, dans le questionnaire ou en entretien.
SOURCE EXTERNE	Information publique ou sectorielle, citée et datée.
NOTRE ANALYSE	Notre lecture, à discuter ensemble au débrief.

Niveaux d'alerte

- POINT FORT
- À SURVEILLER
- PRIORITAIRE

Périmètre

Exercices 2023, 2024, 2025 et situation à fin septembre 2026.

SYNTHÈSE

L'essentiel en une page

Une entreprise saine, rachetée il y a 11 mois, qui fait du chiffre mais perd de la marge sur sa nouvelle activité de pose, et une dirigeante qui porte seule le commercial.

Vous

À SURVEILLER

Très investie, mais 70 % de votre temps passe en production et en administratif.

Vos chiffres

PRIORITAIRE

Chiffre d'affaires conforme au plan de reprise, marge en baisse de 4 points.

Vos clients

À SURVEILLER

Un client professionnel pèse 34 % du chiffre d'affaires.

Votre organisation

À SURVEILLER

Une équipe compétente, mais aucun temps commercial dédié.

Vos concurrents

POINT FORT

Réputation de qualité reconnue, peu de concurrents sur l'agencement sur mesure.

Vos financements

POINT FORT

Deux projets éligibles à des aides identifiées.

CONSOLIDER

STRATÉGIE RECOMMANDÉE

Consolider avant de développer : redresser la marge et libérer du temps de direction dans les 6 premiers mois, puis lancer le développement commercial sur les marchés professionnels.

Vos 3 priorités

1. Rendre la pose rentable ou l'arrêter
2. Libérer une journée par semaine pour diriger
3. Structurer la démarche commerciale

Vos forces

- Un savoir-faire reconnu sur l'agencement sur mesure (4,8/5 sur 62 avis).
- Une équipe stable et qualifiée, dont deux compagnons expérimentés.
- Une trésorerie suffisante pour financer les premières actions.

Vos signaux d'alerte

- La pose, lancée en 2025, se vend sous son coût de revient.
- Dépendance forte à un seul client professionnel (34 %).
- Aucune action commerciale structurée : les clients viennent... quand ils viennent.

ÉTAPE 0 · LE POINT DE DÉPART

Votre entreprise telle que nous la comprenons

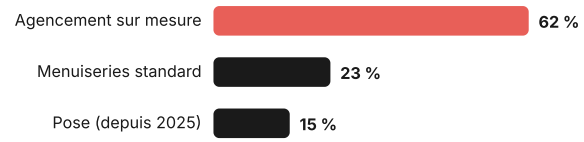
Cette présentation s'appuie sur votre questionnaire et vos documents. Signalez-nous toute inexactitude au débrief.

L'Atelier Dubreuil conçoit et fabrique des agencements sur mesure (cuisines, dressings, bibliothèques) pour une clientèle de particuliers exigeants et de professionnels. Depuis la reprise, la dirigeante a ajouté une offre de pose pour répondre à la demande des clients.

Carte d'identité

Dénomination	Atelier Dubreuil SARL (exemple fictif)
Activité	Menuiserie, agencement sur mesure et pose (NAF 16.23Z)
Création / reprise	Créée en 1998, reprise par Camille Dubreuil en décembre 2025
Effectif	9 personnes dont la dirigeante
Implantation	Maine-et-Loire, zone d'intervention à 60 km
Clients	Particuliers (55 %), professionnels et architectes (45 %)

Votre offre CHIFFRES



Part de chaque activité dans le chiffre d'affaires du dernier exercice.

Documents analysés

- Liasses 2023, 2024, 2025
- Situation à fin septembre 2026
- Business plan de reprise
- Tableau des emprunts
- Liste des 10 premiers clients
- Liste du personnel

Manquant : Grille tarifaire de la pose (le rapport s'appuie sur trois devis types)

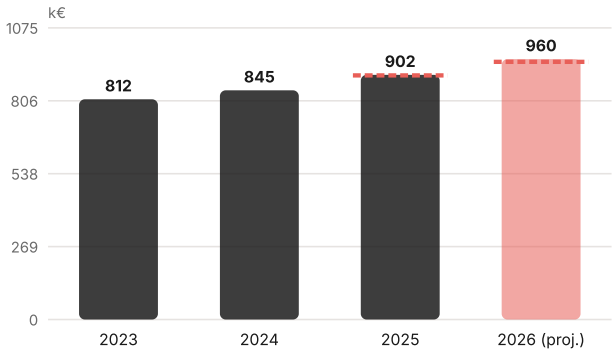
ÉTAPE 2 · ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE · AXE FINANCIER

Vos chiffres

Ce qui rapporte, ce qui coûte, ce qui dérive. Tous les calculs sont faits à partir de vos liasses fiscales et de votre situation intermédiaire.

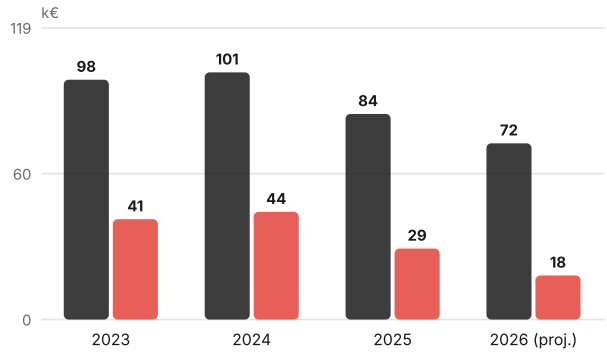
CHIFFRE D'AFFAIRES 2025	TAUX D'EBE	RÉSULTAT NET	PREMIER CLIENT
902 k€	**9,3 %**	**29 k€**	**34 % du CA**
+6,7 %	−2,7 pts	−34 %	seuil 30 %

Chiffre d'affaires CHIFFRES



Objectif du business plan de reprise · dernière barre : projection sur l'année

Excédent brut et résultat net CHIFFRES



Excédent brut d'exploitation · Résultat net

NOTRE ANALYSE Le chiffre d'affaires suit le plan de reprise, mais il est porté par une activité qui ne rapporte pas : chaque chantier de pose fait perdre environ 6 % de son montant une fois la sous-traitance payée.

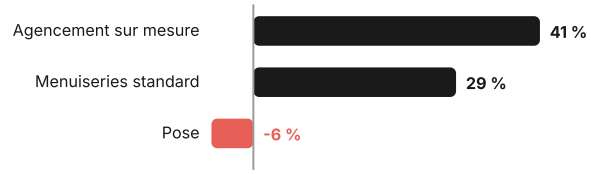
ÉTAPE 2 · AXE FINANCIER (SUITE)

Indicateurs, marges et dépendances

Tableau des indicateurs CHIFFRES

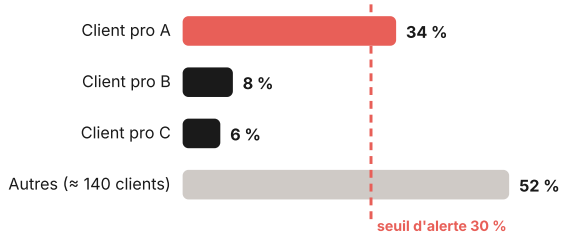
Indicateur	2023	2024	2025	2026 (proj.)	Lecture
Rentabilité nette (résultat / CA)	5,0 %	5,2 %	3,2 %	1,9 %	Divisée par 2,7 en trois ans.
Marge sur coûts variables globale	38 %	37 %	34 %	33 %	Baisse liée à la pose.
Poids de la sous-traitance / CA	4 %	4 %	9 %	11 %	Poseurs extérieurs depuis 2025.
Poids des achats matières / CA	31 %	32 %	32 %	33 %	Stable malgré la hausse des prix du bois.
Annuités d'emprunt / EBE	—	—	48 %	56 %	Emprunt de reprise : marge de manœuvre réduite.

Marge par activité CHIFFRES



Marge sur coûts variables, avant charges fixes, dernier exercice.

Poids de vos premiers clients CHIFFRES



Part dans le chiffre d'affaires du dernier exercice.

LE PLAN

Vos 3 priorités, expliquées

Ce que nous recommandons de traiter en premier, pourquoi, et le premier pas à faire dès cette semaine.

1 Rendre la pose rentable ou l'arrêter

La pose représente 15 % du chiffre d'affaires et fait perdre de l'argent sur chaque chantier.

Résultat visé : Une marge positive d'au moins 15 % sur la pose d'ici 6 mois, ou un arrêt maîtrisé.

Premier pas · Cette semaine : demander à votre comptable le détail des factures des poseurs sur 2025.

2 Libérer une journée par semaine pour diriger

70 % de votre temps passe en production et en administratif ; personne ne pilote l'entreprise.

Résultat visé : Une journée par semaine consacrée au pilotage et au commercial d'ici 3 mois.

Premier pas · Cette semaine : proposer un entretien au compagnon 1 sur la responsabilité de l'atelier.

3 Structurer la démarche commerciale

Le commercial représente 5 % du temps de l'entreprise et repose sur vous seule.

Résultat visé : Un nouveau client professionnel par trimestre et un taux de transformation des devis porté à 45 %.

Premier pas · Cette semaine : lister les 20 devis non signés de l'année et les confier à l'assistante pour relance.

LA SUITE

Et maintenant ?

Un bilan ne vaut que par ce qu'il déclenche. Voici les prochains rendez-vous.

CETTE SEMAINE

Faire le premier pas de chacune de vos priorités.

DANS LES 30 JOURS

Passer au Bilan 360° : le montant de l'Express est entièrement déduit.

DANS 18 MOIS

Refaire le bilan, mesurer le chemin parcouru, fixer le cap suivant.

Pour aller plus loin

Suivi Cap 18 mois

Une heure par mois sur vos fiches actions, le plan ajusté selon vos résultats et une ligne directe par e-mail. 190 € HT par mois, engagement 6 mois.

Mise en œuvre

Accompagnement au montage de vos dossiers d'aides, conseil, communication, mise en relation avec des partenaires : sur devis, selon vos priorités.

Sources

- Liasses fiscales 2023 à 2025 et situation intermédiaire à fin septembre 2026, transmises par l'entreprise.
- Questionnaire en ligne complété le 6 novembre 2026.
- Données publiques : Annuaire des entreprises (data.gouv.fr), consulté le 5 novembre 2026.
- Analyse de l'environnement et sources sectorielles : réservées au Bilan 360°.

Thomas Guilmet
Inleader · Auteur de « Petites entreprises : les clés du succès »
thomas.guilmet@inleader.fr · 06 83 14 33 21

inleader