PRAXIUM
EN CÉVENNES

Conseils **stratégiques** & **accompagnement** de proximité

Un accompagnement sur mesure pour les entrepreneurs, artisans, professions libérales et petites structures

www.praxiumencevennes.fr

SASU PRAXIUM EN CEVENNES au capital de 1000 € - SIRET 940 811 656 00013 - APE : 8559B
26 Impasse du mas Bruguier 30560 St Hilaire de Brethmas - France.
Tel 07.82.99.67.35 - Mail : cyril@praxiumencevennes.fr - Site : www.praxiumencevennes.fr

Se faire accompagner ?

Lancer, développer ou piloter une activité professionnelle est une aventure exigeante.

Pour ne pas rester seul face aux **choix** stratégiques, aux **difficultés administratives** ou aux **doutes du quotidien**, je vous propose un accompagnement complet, humain et concret, à la hauteur de vos ambitions.

Que vous soyez artisan, commerçant, professionnel libéral, indépendant ou créateur d'entreprise, mes prestations de **conseil** et de **coaching entrepreneurial** vous permettent de gagner en clarté, de structurer vos projets et d'améliorer vos performances, à votre rythme.

P3

Coaching entrepreneurial

- Un r**endez-vous stratégique** dans votre quotidien
- **Conseils** en organisation, motivation, développement, communication
- Une **approche humaine**, ancrée dans la réalité terrain

P4 & P5

Études ponctuelles

- Analyse de votre **stratégie marketing** (**locale** & **numérique**)
- Étude de vos partenaires, et conditions contractuelles
- Diagnostic de votre structure juridique, sociale et fiscale

P6 & P7

Business plan

- Définir votre **projet** et poser des **bases solides**
- **Comprendre** votre marché et vos clients
- Élaborer une **stratégie commerciale** cohérente
- **Chiffrer** votre projet

P2

Coaching entrepreneurial

◆ Un rendez-vous stratégique dans votre quotidien

Le coaching entrepreneurial repose sur un **échange régulier** entre vous et moi.

Il peut s'agir d'une séance d'une heure par semaine, toutes les deux semaines ou une fois par mois, **en fonction de vos besoins.**

Ce rendez-vous devient un véritable **temps stratégique**, une bulle de recul dans votre emploi du temps, pour faire le point, prendre de meilleures décisions et **avancer plus sereinement.**

◆ Conseils en organisation, motivation, développement, communication

Ces séances vous permettent d'**aborder tous les sujets clés** de votre activité : gestion de votre temps, priorisation des tâches, clarification de vos offres, amélioration de votre communication (locale ou numérique), motivation, etc.

Donnez à votre projet une vision cohérente, lisible et alignée avec votre personnalité.

Études ponctuelles

◆ Analyse de votre stratégie marketing (locale & numérique)

Votre **visibilité** est-elle suffisante ?
Vos clients vous trouvent-ils **facilement** ?
Votre **offre est-elle bien positionnée** par rapport à la **concurrence** ?

Je réalise **des études de positionnement marketing**, aussi bien sur votre zone géographique que sur le web (SEO, moteurs de recherche, réseaux sociaux…).

Vous obtenez **une analyse claire**, **des recommandations concrètes**, et **une feuille de route pour optimiser votre communication**.

◆ Étude de vos fournisseurs, partenaires, et conditions contractuelles

Assurance, banque, fournisseurs de matières premières, bail commercial…

Vos **partenaires** ont un **impact direct sur votre rentabilité.**

Je vous aide à faire le **tri**, à **comparer** objectivement vos options, à **renégocier** éventuellement vos contrats .

L'objectif est de vous permettre **d'économiser** de l'argent, de **gagner en sécurité**, et de choisir **les partenaires les plus pertinents** pour votre développement.

Diagnostic & interprétation

◆ Diagnostic de votre structure juridique, sociale et fiscale

Êtes-vous sous le bon **statut** ? Votre **régime fiscal** est-il optimal ? Devriez-vous passer en **société** ? Quels sont les **risques** ou les **opportunités** à court et long terme ?

Je vous propose un **diagnostic global** de votre organisation juridique et fiscale, en m'adaptant à votre situation actuelle et à vos projets.

Ce diagnostic vous permet de faire des **choix** plus **éclairés**, **d'anticiper** les pièges et **d'optimiser** la **gestion** de votre entreprise.

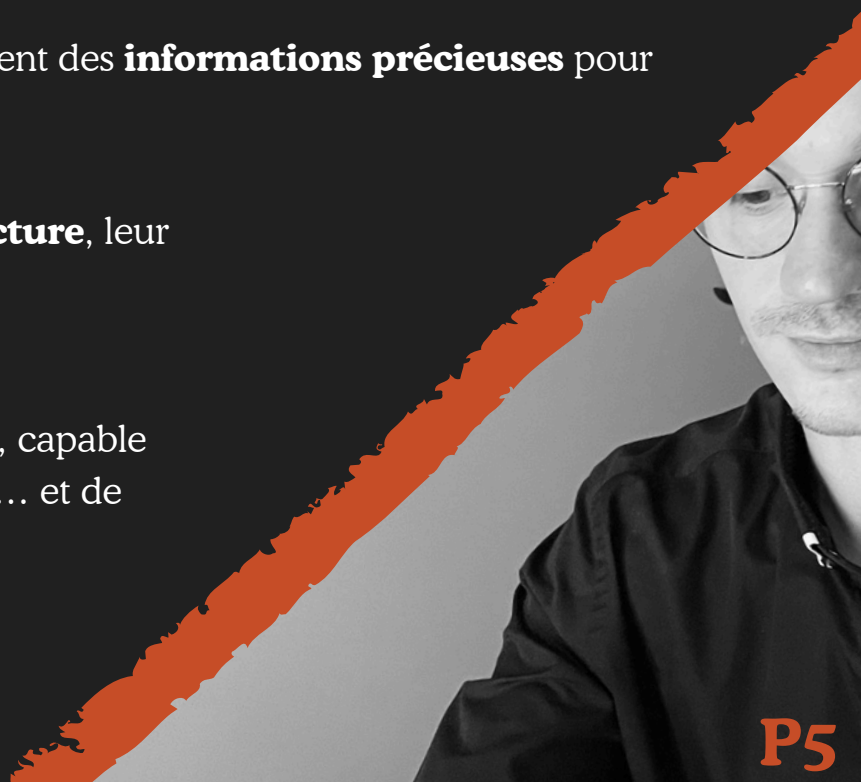
◆ Lecture et interprétation de vos documents comptables & financiers

Trop d'entrepreneurs ne comprennent pas (ou mal) leurs documents comptables, leurs déclarations fiscales, ou leurs tableaux financiers.

Pourtant, ces documents contiennent des **informations précieuses** pour piloter votre activité.

Je vous accompagne dans leur **lecture**, leur **interprétation**, et leur **mise en perspective**.

L'objectif ? Vous rendre autonome, capable de mieux comprendre vos chiffres… et de **mieux décider**.



Votre **Business plan**, étape par étape

- **Présentation du projet, des apports, des associés**

Nous commençons par **structurer le cœur de votre projet** : quelle est votre activité ? Avec qui ? Quels sont les apports financiers ou matériels ?

Nous définissons les **rôles de chacun**, le cadre du projet, et les premières hypothèses.

Cette étape est essentielle pour créer un business plan cohérent, crédible et aligné avec vos valeurs.

- **Environnement juridique et fiscal adapté**

Micro-entreprise, entreprise individuelle, société (EURL, SASU, SARL…) ?

Je vous aide à **choisir le statut juridique** le plus adapté à votre activité, à vos ambitions et à votre situation personnelle.

Nous abordons également **les régimes fiscaux et sociaux possibles**, afin d'optimiser vos charges, votre rémunération, et votre protection.

◆ Étude de marché local et numérique

Connaître son marché, c'est savoir où l'on met les pieds.
Je vous accompagne dans une étude terrain, basée sur votre localisation : analyse par ville, quartier, flux de circulation, habitudes locales, etc.

◆ Analyse stratégique (offre, concurrence, positionnement)

Quel est votre positionnement ? Quels sont vos avantages concurrentiels ?
Votre offre répond-elle à une réelle demande ?
Nous effectuons une **analyse**, étudions vos **produits** ou **services**, les besoins de vos clients, les concurrents directs et indirects.

◆ Modèle économique, seuils de rentabilité, plan B

Quel est votre business model ? Vendez-vous à l'unité, sur abonnement, avec ou sans frais fixes ?
Ensemble, nous **identifions** vos **charges**, vos **coûts variables**, **vos prix** de vente, et calculons vos **seuils de rentabilité**.
En parallèle, nous envisageons un **"plan B"** réaliste, pour faire face aux aléas : une autre offre, une autre cible, un nouveau canal de vente…

◆ Communication, prix, différenciation

Nous construisons une **stratégie commerciale sur-mesure** : votre communication locale, votre présence en ligne, votre tarification.

◆ Hypothèses, marges, rémunération, fiscalité

Un business plan crédible repose sur des **chiffres cohérents.**
Nous réalisons ensemble un prévisionnel financier sur 1 à 3 ans, en nous basant **sur des hypothèses solides** : niveau d'activité, marges, charges fixes, rémunération, régime fiscal…

L'objectif : voir si votre projet est rentable, à quel rythme, et avec quels moyens.

Plus d'informations sur :

www.praxiumencevennes.fr

Téléphone : 07 82 99 67 35

Mail : cyril@praxiumencevennes.fr

Formulaire de contact :

N'hésitez pas à me contacter pour une étude personnalisée de votre situation et la réalisation d'un devis.

PRAXIUM

EN CÉVENNES

Au plaisir d'échanger avec vous sur votre activité & vos besoins