



# GUIDE PRATIQUE POUR IDENTIFIER LES PERTES INVISIBLES ET AMÉLIORER VOTRE RENTABILITÉ

BANQUE, ASSURANCES, CONTRATS : LES POINTS CLÉS À ANALYSER POUR AMÉLIORER IMMÉDIATEMENT VOTRE PERFORMANCE FINANCIÈRE

# INTRODUCTION

Diriger une entreprise impose de surveiller de nombreux indicateurs : chiffre d'affaires, marge, trésorerie, développement commercial. La plupart des dirigeants concentrent naturellement leurs efforts sur la croissance de leur activité. C'est logique. Développer son chiffre d'affaires est visible, mesurable et valorisant.

**Mais une réalité plus discrète existe.**

Beaucoup d'entreprises travaillent dur pour gagner plus... alors qu'elles pourraient déjà gagner davantage en perdant moins. Car derrière l'activité quotidienne, une autre réalité existe : celle des contrats accumulés au fil des années. Contrats bancaires, assurances, télécoms, abonnements, fournisseurs historiques... Autant de décisions prises à un instant donné, souvent pertinentes à l'époque, mais rarement réévaluées ensuite.

Non pas par négligence.  
Simplement parce que ce n'est jamais prioritaire.

Parce que l'entreprise avance. Parce que l'opérationnel prend le dessus. Parce qu'un contrat qui fonctionne ne semble pas nécessiter d'attention particulière.

Et pourtant.

Dans de nombreuses entreprises, ces contrats représentent aujourd'hui un gisement d'économies souvent ignoré. Non pas parce que les dirigeants manquent de compétence, mais parce que personne n'a réellement le temps ou la méthode pour les analyser globalement.

C'est une réalité simple :

Une entreprise peut chercher à gagner 10 000 € supplémentaires par son activité... ou récupérer 10 000 € déjà perdus dans son fonctionnement.  
La seconde option est souvent la plus rapide, la moins risquée et la plus rentable.

**Car un euro économisé est un euro qui améliore immédiatement la rentabilité. Sans recrutement. Sans investissement. Sans effort commercial supplémentaire.**

Ce guide a pour objectif de vous permettre d'identifier les principales zones où les entreprises perdent de l'argent sans le savoir, d'estimer si votre entreprise est concernée et de comprendre comment ces situations peuvent être corrigées de manière structurée.

## L'argent économisé vaut autant que l'argent gagné

# OÙ LES ENTREPRISES **PERDENT** **RÉELLEMENT** DE L'ARGENT

## Les frais bancaires professionnels

La relation bancaire évolue rarement dans le temps. Une entreprise ouvre un compte, met en place ses outils, puis continue à fonctionner pendant des années sans remettre à plat les conditions négociées au départ.

Pourtant, entre l'ouverture d'un compte et la maturité d'une entreprise, beaucoup de choses changent : le volume de flux augmente, les besoins évoluent, la rentabilité s'améliore. Mais les conditions bancaires, elles, restent souvent figées.

On retrouve régulièrement des situations comme :

- des commissions de mouvement devenues inadaptées au volume réel d'activité
- des packages de services qui ne correspondent plus aux besoins actuels
- des frais sur les moyens de paiement rarement renégociés
- des outils facturés mais peu utilisés

Individuellement, ces montants peuvent sembler modestes. Mais cumulés sur une année, ils représentent souvent plusieurs centaines voire plusieurs milliers d'euros. Non pas parce que la banque facture trop. Mais simplement parce que les conditions n'ont jamais été réajustées.



**Lorsqu'on parle d'optimisation financière, beaucoup de dirigeants pensent immédiatement à des montages complexes ou à des stratégies réservées aux grandes entreprises.**

**La réalité est beaucoup plus simple.**

**Dans la majorité des cas, les économies potentielles se trouvent dans des postes très classiques du fonctionnement quotidien de l'entreprise.**

**Des postes connus. Visibles. Mais rarement pilotés de manière globale.**

# OÙ LES ENTREPRISES PERDENT RÉELLEMENT DE L'ARGENT

## Les assurances professionnelles

Les assurances constituent souvent le premier poste d'économies potentielles dans une entreprise.

Avec le temps, les contrats se multiplient :

RC professionnelle, multirisque, flotte automobile, prévoyance, mutuelle, protection juridique... Chaque besoin a été traité à un moment donné, souvent avec des interlocuteurs différents.

Le problème n'est pas la qualité des contrats.

Le problème est l'absence de vision globale.

On constate régulièrement :

- des garanties trop élevées par rapport au risque réel
- des doublons entre contrats
- des franchises mal calibrées
- des contrats anciens jamais réétudiés
- des évolutions d'activité non intégrées

**Dans certains cas, les entreprises paient plus pour être moins bien couvertes simplement parce que les contrats ont évolué sans cohérence d'ensemble.**



# OÙ LES ENTREPRISES PERDENT RÉELLEMENT DE L'ARGENT

## Les télécoms et abonnements professionnels

Les télécoms représentent souvent un poste sous-estimé. Internet, téléphonie mobile, solutions cloud, logiciels SaaS... Les entreprises accumulent des abonnements au fil de leur développement.

Le phénomène est simple :

Un besoin apparaît → une solution est mise en place → l'entreprise avance → personne ne revient dessus.

On retrouve fréquemment :

- des lignes mobiles inutilisées
- des options activées mais jamais exploitées
- des offres anciennes moins compétitives que les offres actuelles
- des abonnements logiciels oubliés

Là encore, le problème n'est pas la dépense elle-même. C'est l'absence de révision régulière.

Avec le temps, les entreprises construisent des relations de confiance avec leurs fournisseurs. C'est une bonne chose. Mais cette stabilité peut aussi créer une forme d'inertie tarifaire.

**Un fournisseur historique n'augmente pas forcément ses prix de manière visible. Mais pendant ce temps, le marché évolue.**

# OÙ LES ENTREPRISES PERDENT RÉELLEMENT DE L'ARGENT

## Le vrai problème : l'absence de pilotage global

Mais au fond, ces pertes ne viennent pas d'un poste en particulier.

Elles viennent d'un phénomène beaucoup plus simple :  
Les entreprises pilotent leur activité... mais rarement leurs contrats.

La production est suivie.  
Le commercial est suivi.  
La trésorerie est surveillée.

Mais les contrats sont souvent gérés individuellement, sans vision d'ensemble.  
Et c'est précisément là que se trouve le principal potentiel d'optimisation.

**Car dans la majorité des cas, les économies existent déjà. Elles ne nécessitent pas de transformation de l'entreprise. Elles nécessitent simplement une analyse structurée.**

# POURQUOI **CES PERTES** CONTINUENT D'EXISTER

## **La complexité technique**

Les contrats bancaires, les assurances ou certains abonnements professionnels sont devenus techniques.

Les garanties, les exclusions, les conditions tarifaires ou les options nécessitent parfois une lecture approfondie pour être correctement évaluées.

Beaucoup de dirigeants pourraient parfaitement comprendre ces éléments. Mais ce travail d'analyse n'apporte pas de valeur directe visible à court terme.

Il est donc souvent repoussé.

## **Le sentiment que "tout est déjà optimisé"**

Une autre réalité existe : la confiance. Lorsqu'un dirigeant travaille depuis plusieurs années avec les mêmes partenaires, il est naturel de considérer que les conditions proposées sont cohérentes.

Dans la majorité des cas, les partenaires ne cherchent pas à pénaliser leurs clients. Mais ils ne réévaluent pas non plus spontanément les conditions si rien ne les y oblige.

Sans remise en concurrence ou analyse externe, les contrats évoluent rarement vers plus d'optimisation.

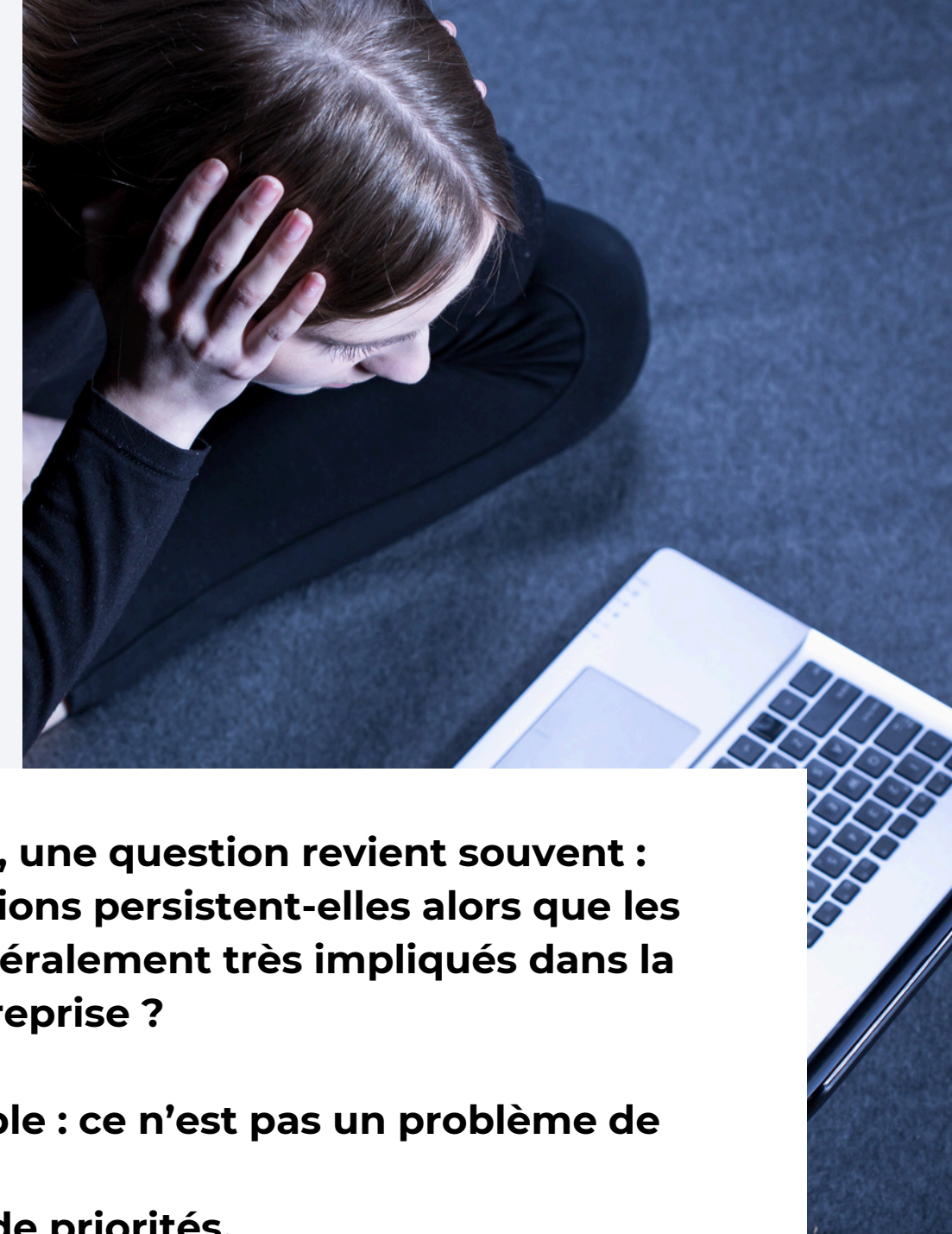
**Face à ces constats, une question revient souvent : Pourquoi ces situations persistent-elles alors que les dirigeants sont généralement très impliqués dans la gestion de leur entreprise ?**

**La réponse est simple : ce n'est pas un problème de compétence.**

**C'est un problème de priorités.**

**Un dirigeant doit arbitrer en permanence entre l'opérationnel, le développement commercial, la gestion des équipes, les contraintes administratives et la stratégie.**

**Dans ce contexte, tout ce qui ne semble pas urgent passe naturellement au second plan.**



# POURQUOI **CES PERTES** CONTINUENT D'EXISTER

## **L'absence de méthode structurée**

Enfin, la plupart des entreprises n'ont simplement pas de méthode pour piloter leurs contrats.

Les décisions sont souvent prises au fil des besoins :

- une assurance lors d'un nouveau risque,
- un fournisseur lors d'un besoin urgent,
- un outil lors d'un développement.

Mais rarement dans une logique globale.

Ce fonctionnement est normal dans une entreprise en développement. Il devient simplement moins efficace avec le temps si rien n'est remis à plat.

## **Une réalité simple**

Ce phénomène concerne la majorité des entreprises, y compris celles qui sont bien gérées.

Ce n'est pas un sujet de compétence.

Ce n'est pas un sujet de sérieux.

Ce n'est pas un sujet de vigilance.

C'est simplement la conséquence naturelle du fonctionnement d'une entreprise active.

**Et c'est précisément pour cette raison que les démarches d'optimisation existent : apporter un regard structuré sur un sujet qui, par nature, passe rarement en priorité.**



# COMBIEN UNE ENTREPRISE PEUT RÉELLEMENT RÉCUPÉRER



La question la plus fréquente lorsqu'on parle d'optimisation financière est simple :

**"De combien parle-t-on réellement ?"**

La réponse dépend évidemment de la taille de l'entreprise, de son secteur et de son niveau de suivi actuel.

Mais certaines tendances se retrouvent régulièrement.

Dans les TPE et PME, les principaux postes de dépenses contractuelles (banque, assurances, télécoms, abonnements et certains fournisseurs) représentent généralement entre 3 % et 8 % du chiffre d'affaires.

Ce ratio varie selon les activités, mais il donne un ordre de grandeur utile.

Or, sur ces postes, les optimisations observées se situent généralement entre 5 % et 20 % lorsque les contrats n'ont pas été revus depuis plusieurs années.

Cela ne signifie pas qu'une entreprise peut systématiquement réduire ses dépenses de 20 %. Certaines sont déjà bien structurées.

D'autres auront des marges de progression plus importantes.

**Une réalité revient souvent :**

**Les économies ne viennent pas d'une seule décision.  
Elles viennent de l'accumulation de plusieurs ajustements.**

# COMBIEN UNE ENTREPRISE PEUT RÉELLEMENT RÉCUPÉRER

## **Quelques exemples d'ordres de grandeur observés sur des structures de taille comparable :**

Sur les frais bancaires professionnels, une renégociation ou un ajustement des services permet fréquemment d'améliorer les conditions de 10 % à 30 % lorsque l'activité a évolué sans adaptation des conditions initiales.

Sur les assurances professionnelles, les écarts entre contrats pour des garanties comparables peuvent atteindre 15 % à 40 % selon les secteurs et l'ancienneté des contrats.

Ces écarts ne traduisent pas forcément une surtarification, mais souvent une évolution du marché plus rapide que celle des contrats en place.

Selon plusieurs études du secteur de l'assurance professionnelle, la remise en concurrence régulière des contrats fait partie des leviers les plus efficaces pour maintenir des conditions compétitives (sources : études marché assurance pro, rapports de courtiers professionnels et analyses sectorielles publiques).

Sur les télécoms professionnels, l'évolution rapide des offres entraîne régulièrement des situations où des contrats de plus de trois ans ne correspondent plus aux conditions tarifaires actuelles. Des optimisations de 10 % à 25 % sont alors courantes lors d'une remise à plat.

**Mais le point le plus important n'est pas le pourcentage.  
C'est l'impact réel sur la rentabilité.**

# COMBIEN UNE ENTREPRISE PEUT RÉELLEMENT RÉCUPÉRER

## Prenons un exemple simple.

Une entreprise qui réduit ses charges de 5 000 € par an améliore directement son résultat du même montant.

Pour générer le même impact par le chiffre d'affaires, une entreprise avec une marge nette de 10 % devrait générer 50 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire.

Avec une marge nette de 5 %, il faudrait 100 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire.

Réduire 5 000 € de charges peut donc avoir le même impact que générer entre 50 000 € et 100 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire.

Sans effort commercial supplémentaire.

Sans risque client.

Sans investissement.

## **L'optimisation des charges est souvent le levier de rentabilité le plus sous-estimé dans les petites et moyennes entreprises.**

Il est également important de préciser qu'une démarche sérieuse d'optimisation ne consiste pas uniquement à réduire les coûts. Elle consiste à améliorer l'équilibre entre coût, couverture de risque et qualité de service.

Dans certains cas, l'analyse confirme que les contrats en place sont cohérents. Et c'est aussi un bon résultat.

Car l'objectif n'est pas de changer à tout prix.

## **L'objectif est de savoir.**

Une entreprise bien optimisée n'est pas forcément celle qui paie le moins. C'est celle qui paie le juste prix pour ses besoins réels.

La section suivante illustre concrètement ce que peut représenter une optimisation structurée à travers un exemple réaliste d'entreprise comparable à celles que l'on retrouve dans le tissu économique local.



# CE QUE PEUT RÉELLEMENT REPRÉSENTER UNE OPTIMISATION STRUCTURÉE

## Analyse des frais bancaires

La première analyse porte sur les frais bancaires.

Commissions de mouvement : 0,09 % sur environ 900 000 € de flux, soit environ : 810 € / an

Frais de tenue de compte : 420 € / an (35 € / mois)

Cartes bancaires professionnelles : 650 € / an (5 cartes)

Frais sur virements et services divers : environ 480 €

**Total annuel : 2 360 €**

Après analyse des conditions et adaptation aux besoins réels :

Optimisation commissions (0.06%) : 270 €

Gain sur révision cartes : 200 €

Gain sur optimisation services : 300 €

**Nouveau total : 1 590 €**

**Gain annuel banque : 770 €**

Sans changer de banque.

Sans modifier le fonctionnement.

Simplement en ajustant les conditions.

**Pour illustrer concrètement ce que peut représenter une démarche d'optimisation, prenons l'exemple d'une entreprise type comparable à celles que l'on retrouve fréquemment dans le tissu économique local.**

**Entreprise de services B2B**

**8 salariés**

**Chiffre d'affaires : 920 000 €**

**Structure saine, rentable, bien gérée**

**Aucune difficulté particulière**

**Une entreprise normale.**

**Pas une entreprise en difficulté.**

**Pas une entreprise mal gérée.**

**Simplement une entreprise concentrée sur son activité.**

# CE QUE PEUT RÉELLEMENT REPRÉSENTER UNE OPTIMISATION STRUCTURÉE

## Analyse des assurances professionnelles

L'analyse des postes souvent la plus importante.

RC professionnelle : 2 850 €

Multirisque : 4 200 €

Flotte automobile : 6 100 €

Prévoyance : 3 900 €

Mutuelle : 13 200 €

Protection juridique : 720 €

**Total : 30 970 €**

Analyse réalisée : Niveau de garantie et de franchise, repositionnement sur le marché, mutualisation possible

Résultat gain après mise en concurrence et ajustements :

RC : 550 €

Multirisque : 600 €

Flotte : 900 €

Prévoyance : 600 €

Mutuelle : 1 200 €

Protection juridique : 120 €

**Nouveau total : 27 000 €**

**Gain annuel assurances : 3 970 €**

Sans réduction de couverture critique.  
Simplement en alignant les contrats sur le marché.



# CE QUE PEUT RÉELLEMENT REPRÉSENTER UNE OPTIMISATION STRUCTURÉE

## Analyse télécoms et abonnements

Situation observée :

Internet pro : 140 €/mois, soit 1 680 € par an

Téléphonie mobile : 8 lignes × 52 € par an 4 992 €

Logiciels SaaS : environ 3 600 €

**Total : 10 272 €**

Analyse :

Lignes inutilisées

Offres anciennes

Logiciels redondants

Gain après optimisation :

Internet : 480 €

Mobiles : 892 €

Logiciels : 700 €

**Nouveau total : 8 200 €**

**Gain annuel télécoms et outils : 2 072 €**

# CE QUE PEUT RÉELLEMENT REPRÉSENTER UNE OPTIMISATION STRUCTURÉE

Gain annuel observé sur les principaux postes analysés

Banque : 770 €

Assurances : 3 970 €

Télécoms et outils : 2 072 €

**Gain total annuel : 6 812 €**

Il est important de préciser que ce montant correspond uniquement aux principaux postes contractuels analysés dans cet exemple. Ce chiffre ne prend pas en compte les économies potentiellement réalisables sur d'autres postes de dépenses récurrentes de l'entreprise, comme certains fournisseurs, contrats de maintenance, abonnements techniques ou postes de fonctionnement spécifiques à l'activité.

## **Ce que cela représente réellement**

Pour une entreprise avec une rentabilité nette de 8 % :

Pour générer 6 812 € de résultat supplémentaire :

Il faudrait produire environ :

**85 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire**

Sans ces optimisations, cet argent continue simplement à sortir chaque année.

Avec optimisation, il reste dans l'entreprise.

Même activité, même clients, même structure.

## **Projection sur 5 ans**

Une optimisation ne produit pas un gain ponctuel.

Elle améliore la structure financière de l'entreprise.

**Sur 5 ans : 34 060 €**

Sans croissance, sans effort commercial supplémentaire, sans prise de risque. Et cela uniquement sur les principaux contrats.

# COMMENT FONCTIONNE UNE OPTIMISATION SÉRIEUSE

## 1. Comprendre la situation réelle de l'entreprise

Avant toute analyse, il est indispensable de comprendre l'entreprise dans sa globalité : son activité, son organisation, ses risques réels, ses priorités et ses contraintes.

Une entreprise industrielle n'a pas les mêmes enjeux qu'une société de services. Une structure en croissance n'a pas les mêmes besoins qu'une entreprise stabilisée.

Sans cette compréhension, toute comparaison serait théorique.

**L'objectif n'est pas de changer.**

**L'objectif est d'identifier ce qui mérite réellement d'être étudié.**

## 2. Analyser les contrats existants

La deuxième étape consiste à analyser précisément les contrats en place.

Non seulement les tarifs.

Mais aussi, les garanties, les conditions, les exclusions, les options, les engagements

**Car une optimisation sérieuse ne consiste pas à payer moins.**

**Elle consiste à payer juste.**

Certaines entreprises découvrent à cette étape que leurs contrats sont déjà cohérents. Et c'est aussi une information précieuse.

**Contrairement à certaines idées reçues, une optimisation financière sérieuse ne consiste pas simplement à demander des devis ou à chercher les prix les plus bas.**

**Une approche efficace repose avant tout sur une méthode structurée.**

**Car une mauvaise optimisation peut coûter plus cher qu'une absence d'optimisation : garanties mal adaptées, économies de court terme au détriment de la sécurité, ou changements inutiles.**

**Une optimisation sérieuse repose donc sur une logique simple :**

**Comprendre avant d'agir.**



# COMMENT FONCTIONNE UNE OPTIMISATION SÉRIEUSE

## 3. Comparer avec les conditions du marché

Une fois la situation comprise, la comparaison avec le marché permet d'identifier les écarts éventuels.

Cette étape ne consiste pas à multiplier les devis sans logique. Elle consiste à comparer des solutions équivalentes, adaptées au profil réel de l'entreprise.

Le but n'est pas de trouver moins cher à tout prix.

Le but est d'identifier les écarts tarifaires, les améliorations possibles, les ajustements pertinents

Comparer ne sert pas à changer.

Comparer sert à décider.

## 4. Présenter les options de manière claire

Une optimisation sérieuse doit permettre au dirigeant de décider en connaissance de cause.

Cela suppose une présentation claire de la situation actuelle, des options possibles, des gains potentiels, de l'impact éventuel, des points de vigilance

Le rôle de l'analyse n'est pas de décider à la place du dirigeant.

Le rôle est de lui donner les éléments pour décider sereinement.

## 5. Décider et ajuster si nécessaire

La dernière étape appartient toujours au dirigeant.

Certaines entreprises choisissent d'optimiser immédiatement.

D'autres préfèrent conserver certaines situations.

D'autres encore décident simplement de mieux piloter leurs contrats sans changer.

Toutes ces décisions peuvent être pertinentes.

Car une optimisation réussie n'est pas celle qui change le plus de choses, c'est celle qui améliore réellement la situation de l'entreprise.

C'est une démarche de pilotage, et comme tout pilotage, elle repose sur une méthode.

**Comprendre. Analyser. Comparer. Décider.**



# AUTO-DIAGNOSTIC : VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE OPTIMISÉE ?

18

Les questions ci-dessous permettent d'évaluer rapidement si votre entreprise présente un potentiel d'optimisation sur ses principaux postes financiers.

Répondez simplement aux 18 questions par : Oui / Non / Je ne sais pas.

## PILOTAGE GLOBAL

01

Disposez-vous d'une vision claire du coût total annuel de vos contrats (banque, assurances, télécoms, abonnements) ?

02

Avez-vous déjà réalisé un audit global de ces dépenses au cours des 3 dernières années ?

03

Savez-vous précisément combien représentent ces postes en pourcentage de votre chiffre d'affaires ?

## BANQUE

04

Connaissez-vous le montant total de vos frais bancaires sur les 12 derniers mois ?

05

Avez-vous renégocié vos conditions bancaires depuis l'évolution de votre activité ?

06

Savez-vous précisément ce que vous coûtent vos moyens de paiement professionnels (cartes, virements, commissions) ?

# AUTO-DIAGNOSTIC : VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE OPTIMISÉE ?

19

Les questions ci-dessous permettent d'évaluer rapidement si votre entreprise présente un potentiel d'optimisation sur ses principaux postes financiers.

Répondez simplement aux 18 questions par : Oui / Non / Je ne sais pas.

## ASSURANCES

07

Avez-vous revu l'ensemble de vos contrats d'assurance au cours des 3 dernières années ?

08

Êtes-vous certain que vos garanties correspondent encore à votre activité actuelle ?

09

Savez-vous si certaines garanties sont en doublon entre vos contrats ?

10

Avez-vous déjà comparé vos contrats actuels avec les conditions du marché ?

## TÉLÉCOMS ET ABONNEMENTS

11

Savez-vous combien votre entreprise paie chaque année en téléphonie et internet ?

12

Êtes-vous certain que toutes les lignes et abonnements sont réellement utilisés ?

13

Avez-vous déjà revu ces contrats depuis leur mise en place initiale ?

# AUTO-DIAGNOSTIC : VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE OPTIMISÉE ?

20

Les questions ci-dessous permettent d'évaluer rapidement si votre entreprise présente un potentiel d'optimisation sur ses principaux postes financiers.

Répondez simplement aux 18 questions par : Oui / Non / Je ne sais pas.

## ORGANISATION

14

Tous vos contrats sont-ils centralisés au même endroit et facilement accessibles ?

15

Disposez-vous d'un tableau de suivi global de vos engagements contractuels ?

16

Avez-vous déjà identifié les contrats arrivant à échéance dans les 12 prochains mois ?

## VISION FINANCIÈRE

17

Savez-vous combien votre entreprise pourrait économiser si une optimisation était réalisée ?

18

Avez-vous déjà envisagé de faire analyser vos contrats par un regard externe ?

## Résultats

Oui = **2 points**

Je ne sais pas = **1 point**

Non = **0 point**

*Total possible :  
36 points*

# LECTURE DU RÉSULTAT

**DANS LA MAJORITÉ DES ENTREPRISES, CE  
DIAGNOSTIC FAIT APPARAÎTRE AU MOINS  
QUELQUES ZONES D'AMÉLIORATION.**

**C'EST NORMAL.**

01

## **0 à 12 points - Optimisation fortement probable**

Votre entreprise présente probablement plusieurs zones où une optimisation pourrait améliorer sa rentabilité.

02

## **13 à 24 points - Optimisation possible**

Votre entreprise semble correctement structurée sur certains points, mais une analyse ponctuelle permet souvent d'identifier quelques optimisations pertinentes.

03

## **25 à 36 points - Situation structurée**

Votre entreprise semble disposer d'un bon niveau de pilotage de ses contrats. Une vérification ponctuelle peut néanmoins permettre de confirmer cette situation et d'identifier d'éventuels ajustements.



# CE QU'IL FAUT RETENIR

Dans la majorité des entreprises, les pertes financières ne viennent pas d'erreurs majeures ou de mauvaises décisions.

Elles viennent simplement de l'accumulation naturelle de contrats, de décisions prises à différents moments de la vie de l'entreprise et rarement réévaluées ensuite.

Une entreprise se construit dans l'action. Les décisions se prennent pour répondre à des besoins immédiats. Et ce qui fonctionne reste naturellement en place.

Mais avec le temps, cette logique peut créer un décalage entre la situation actuelle de l'entreprise et les conditions de certains contrats.

Ce décalage ne se voit pas toujours.

Il ne bloque pas l'activité.

Il ne crée pas d'urgence.

Mais il peut représenter un impact réel sur la rentabilité.

L'optimisation financière ne consiste pas à chercher systématiquement à payer moins.

Elle consiste à s'assurer que l'entreprise paie le bon prix pour ses besoins réels.

**Dans de nombreuses entreprises, une simple analyse permet déjà d'identifier des pistes d'amélioration ou de confirmer que la situation est cohérente.**

**C'est précisément l'objectif d'une démarche d'optimisation structurée.**



**La performance d'une entreprise ne dépend pas uniquement de ce qu'elle produit. Elle dépend aussi de ce qu'elle conserve.**



SOLEAN Finance est un cabinet indépendant spécialisé dans le courtage et l'optimisation financière des entreprises.

L'objectif n'est pas simplement de proposer des contrats.

L'objectif est d'apporter une vision globale sur les principaux postes financiers récurrents des entreprises afin d'identifier les optimisations possibles et d'aider les dirigeants à piloter ces sujets de manière plus structurée.

L'approche repose sur une logique simple :

Comprendre la situation réelle de l'entreprise avant toute recommandation.

## DOMAINES D'INTERVENTION

SOLEAN Finance accompagne les entreprises principalement sur :

- L'optimisation des frais bancaires professionnels
- L'optimisation des assurances professionnelles
- L'analyse des frais généraux récurrents
- L'accompagnement au financement professionnel
- L'aide au pilotage des engagements contractuels

L'objectif n'est pas de multiplier les changements.

L'objectif est d'identifier ce qui mérite réellement d'être optimisé.

## UNE APPROCHE BASÉE SUR LA MÉTHODE

L'intervention repose sur une démarche structurée :

- Comprendre l'entreprise et ses enjeux
- Analyser les contrats existants
- Comparer avec les conditions du marché
- Présenter les options possibles
- Le dirigeant décide

Cette approche permet d'éviter les décisions précipitées et de privilégier les ajustements réellement utiles.







## **UNE LOGIQUE D'ACCOMPAGNEMENT**

L'optimisation financière est souvent perçue comme un sujet technique.  
En réalité, il s'agit avant tout d'un sujet de pilotage.

L'objectif est d'apporter de la lisibilité sur des sujets qui sont rarement prioritaires dans le quotidien des dirigeants mais qui ont un impact réel sur la rentabilité.

Dans certains cas, l'analyse permet d'identifier des optimisations.  
Dans d'autres, elle confirme que les conditions sont déjà cohérentes.

**Dans les deux cas, le dirigeant gagne en visibilité.**

## **POSITIONNEMENT**

SOLEAN Finance intervient comme un cabinet indépendant, avec une approche orientée conseil et optimisation.  
L'objectif n'est pas de proposer des solutions standardisées.

**Chaque entreprise présente des enjeux différents.**  
**L'accompagnement est donc adapté à la réalité de chaque structure.**

**Une bonne optimisation commence toujours par une bonne  
compréhension de la situation**



# ET MAINTENANT ?

Si ce guide vous a permis d'identifier certaines zones d'incertitude ou de confirmer que certains postes mériteraient d'être analysés, la prochaine étape consiste simplement à objectiver la situation.

Dans de nombreuses entreprises, un premier échange permet déjà de savoir rapidement si une optimisation mérite d'être étudiée ou si la situation est déjà cohérente.

Cette première étape ne consiste pas à changer des contrats, elle consiste simplement à comprendre. Comprendre la structure actuelle, identifier les éventuelles zones d'amélioration ou confirmer que la situation est déjà optimisée.

**Si vous souhaitez savoir où se situe votre entreprise, un premier échange permet généralement d'identifier rapidement les sujets pertinents à analyser.**

**Sans engagement.**

**Sans obligation de changement.**

**Simplement pour faire le point.**

## Faire le point sur la situation de votre entreprise

[SOLEANFINANCE.FR](https://soleanfinance.fr)

(Planifier un premier échange)





# POURQUOI CERTAINES ENTREPRISES NE TROUVENT AUCUNE ÉCONOMIE (ET POURQUOI C'EST NORMAL)

Une idée reçue fréquente consiste à penser qu'une démarche d'optimisation doit forcément aboutir à des économies.

Ce n'est pas toujours le cas.

Certaines entreprises disposent déjà de conditions cohérentes, soit parce qu'elles ont récemment revu leurs contrats, soit parce qu'elles ont historiquement mis en place une gestion rigoureuse de ces sujets.

Et dans ces situations, l'analyse confirme simplement que la structure actuelle est pertinente car l'objectif d'une démarche sérieuse n'est pas de trouver des économies à tout prix. L'objectif est de savoir.

## **L'optimisation n'est pas une promesse d'économies systématiques**

Une approche professionnelle ne consiste pas à chercher des changements pour justifier une intervention. Elle consiste à analyser objectivement la situation.

Dans certains cas, des économies sont identifiées, dans d'autres la situation est déjà optimisée et cette information a également de la valeur.

Car elle permet au dirigeant d'avoir la certitude que ses conditions sont cohérentes avec son marché.

## **Une démarche sérieuse repose sur l'objectivité**

Une optimisation crédible repose sur un principe simple :

Ne recommander un changement que lorsqu'il présente un intérêt réel. Cela implique parfois de confirmer qu'aucun ajustement majeur n'est nécessaire.

Et c'est précisément cette objectivité qui permet d'inscrire une démarche d'optimisation dans une logique de conseil plutôt que dans une logique commerciale.

## **Ce que recherchent les entreprises bien pilotées**

Les entreprises les mieux structurées ne cherchent pas systématiquement à payer moins.

Elles cherchent à comprendre leur situation, valider leurs choix, sécuriser leur fonctionnement, identifier les améliorations pertinentes

Autrement dit, elles cherchent de la visibilité.

Car une entreprise bien pilotée n'est pas celle qui change constamment ses partenaires.

C'est celle qui sait pourquoi elle les garde.



**REPRENDRE LE  
CONTRÔLE DE SES  
CONTRATS, C'EST  
REPRENDRE LE  
CONTRÔLE D'UNE  
PARTIE DE SA  
RENTABILITÉ.**

