

CTRL + FIN

EDITION 2

Arbre décisionnel



Ai-je besoin d'un DAF
externe ?



ARTICLE

Comment identifier les
activités les plus rentables
de votre entreprise ?

Clients



Qu'en pensent-ils de notre
accompagnement ?

Actualité



Grandir sans se perdre

Comment les
entreprises trouvent
l'équilibre entre vitesse
et structuration ?



N

MINDSET FINANCE



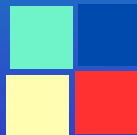
1456 1032 9872

mindsetfinance.fr



X-L 2000

La première feuille de calcul qui prend les décisions à votre place.



X-L 2000™ détecte vos émotions et ajuste vos courbes pour qu'elles ne blessent pas votre ego. Produit testé uniquement sur dirigeants et comptables insomniaques. Disponible uniquement dans vos rêves.



EDITO

← [Icons] 1 sur 19 < >

Nouvelle édition magazine CTRL + FIN

Mindset finance

Boîte de réception x



L'équipe Mindset Finance < contact@mindsetfinance.fr >

À vous ▾

Cher(e)s dirigeant(e)s,

En ce début d'année 2026, toute l'équipe de Mindset Finance vous souhaite le meilleur : de la clarté, de l'élan et surtout de la sérénité pour avancer dans vos projets.

CTRL+FIN s'adresse aux dirigeants qui veulent reprendre le contrôle de leurs finances. Un format volontairement clair et actionnable pour mieux comprendre, structurer et décider, sans jargon inutile.

Nous avons créé ce magazine pour parler de ce dont on ne parle pas assez : les questions humaines, les zones grises, les enjeux réels de la croissance. Un espace où l'on sort de la technique pour élargir le spectre de l'expertise comptable et du rôle du DAF externalisé.

Cette édition est dédiée à un sujet central : grandir sans se perdre, comment les entreprises trouvent l'équilibre entre vitesse et structure. Car derrière la croissance se cachent des défis : aller vite sans se brûler, structurer sans étouffer, continuer d'avancer sans perdre son identité.

Chez Mindset Finance, nous accompagnons ces moments de transition où chaque décision compte. Notre rôle : apporter de la clarté, du pilotage et de la méthode pour avancer en confiance. En vous souhaitant justesse et sérénité pour cette année.

Toute l'équipe Mindset Finance.



Mindset Finance

Cabinet d'expert et de DAF externalisé

contact@mindsetfinance.fr

18 bis rue de Villiers

92300 Levallois-Perret



Mindset Finance

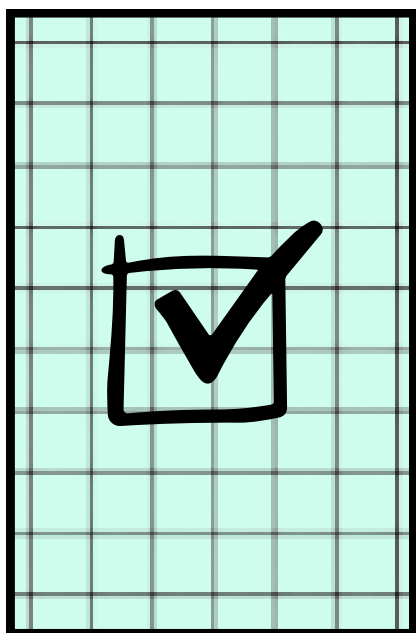


[mindsetfinance_paris](https://www.instagram.com/mindsetfinance_paris)

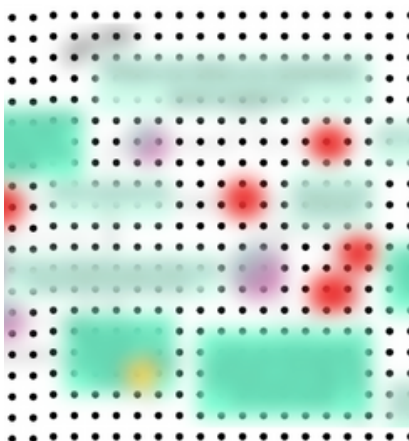
[mindsetfinance.fr](https://www.mindsetfinance.fr)

Des questions ?
Juste ici !





SOMMAIRE



Check up pour 2026

2026 arrive.

Toi, t'es prêt ?

On vous a préparé un check up aux petits oignons.
En cas de déni persistant, tourner la page est fortement recommandé.

Facture électronique !

- ☐ Ai-je téléchargé le guide de la facture électronique (spécial Mindset Finance) ?
- ☐ Est-ce que je sais ce qu'est une PA ?
- ☐ En ai-je sélectionné une ?

Dispo juste
ici !



Rétroviseur 2025

- ☐ Je sais ce qui a vraiment bien fonctionné en 2025.
- ☐ Je sais ce qui m'a coûté du temps, de l'énergie ou de l'argent.
- ☐ J'ai tiré au moins une décision concrète de l'année passée.

Concrètement cette année

- ☐ Je sais quels indicateurs je regarde chaque mois (et pas uniquement quand ça va mal).
- ☐ J'ai 3 priorités claires pour 2026.



Article rédigé par Arnaud Mège.
Image de VAWiley de Getty Image Signature.

Comment identifier les activités les plus rentables

de votre entreprise.

Vous dirigez une PME, une startup ou une TPE en croissance ? Vous investissez temps et ressources dans de multiples activités, produits ou segments de clientèle, mais savez-vous réellement lesquels génèrent le plus de bénéfices ? Identifier les activités les plus rentables est un **enjeu stratégique majeur**. Cette démarche permet de **concentrer les efforts sur les segments à forte valeur ajoutée**, de rationaliser les coûts, d'améliorer les marges et, in fine, de piloter la croissance de manière éclairée.

Pourquoi cette analyse change tout ?

D'abord, vos ressources sont limitées : si vous ne savez pas ce qui rapporte vraiment, vous risquez d'investir au mauvais endroit. Ensuite, connaître vos marges vous permet d'ajuster vos prix, remises et niveaux de service et de stopper ce qui dégrade la rentabilité.

Enfin, une activité peut être rentable sur le papier tout en consommant du cash (stocks, délais de paiement, coûts cachés) : la croissance progresse, mais la trésorerie se tend.

Les 5 étapes pour identifier vos activités les plus rentables.

Étape 1 : La marge par produit ou service

Commencez par la marge brute (revenus – coûts directs). Puis intégrez les coûts variables liés à l'activité (vente, delivery, support). Ce qui reste doit couvrir les charges fixes : sinon, l'offre peut générer du chiffre d'affaires sans créer de profit réel.

Étape 2 : Ventiler vos coûts

La comptabilité "globale" ne dit pas où vous gagnez de l'argent. Il vous faut une vue par activité, produit ou client : c'est la comptabilité analytique. Le principe : affecter les coûts là où ils sont réellement consommés, plutôt que de les répartir au chiffre d'affaires.

Étape 3 : Analyser la rentabilité par segment de clientèle

La rentabilité par client est clé :

certains rapportent sans effort, d'autres consomment du temps et de la trésorerie. Souvent, une minorité fait l'essentiel de la marge ; sans mesure, vous traitez tous les clients pareil, au détriment des plus rentables.

Étape 4 : Mettre en place des tableaux de bord de rentabilité

Pilotez avec un tableau de bord simple, structuré autour de 4 familles : marge, volume, rentabilité client, opérationnel. Des outils comme Power BI, Tableau, Google Data Studio, ou des solutions dédiées permettent de les automatiser et de les suivre facilement.

Étape 5 : Analyser la rentabilité par canal de distribution

Leurs coûts diffèrent fortement (e-commerce, magasins, distributeurs). Identifiez le canal le plus rentable, investissez dessus, et ne gardez les canaux déficitaires que s'ils ont un rôle stratégique clair ; sinon, optimisez ou coupez.

Les pièges à éviter dans l'analyse de rentabilité.

Quatre pièges : piloter au CA seul, oublier les coûts cachés (support, logistique, recouvrement, commercial), analyser une fois (la rentabilité bouge), et ignorer le rôle stratégique de certaines offres (produit d'appel, nouveau marché).

À retenir.

Identifier vos activités les plus rentables est indispensable : cela vous permet d'investir au bon endroit, d'améliorer ce qui a du potentiel et de supprimer ce qui dégrade la performance.



Compta online – Pourquoi je suis expert-comptable

L'équipe compta online

Dans cet épisode, retrouvez Anthony GUEZ, expert-comptable et fondateur du cabinet Mindset Finance, qui partage son parcours, sa vision du métier et son engagement auprès des dirigeants.

Liberal Conseil – "Le cash dit où tu es. La data dit où tu vas"

Valentin Tonti-Bernard

Romane Bertolus, DAF part-time chez Mindset Finance, était l'invitée du podcast Libéral Conseil. Un échange sans filtre sur le pilotage financier, ses pièges les plus fréquents et le rôle clé du DAF part-time.



La passion qui compte

Présenté par Théo Robache & Aïcha Amejoud

La passion qui compte est le podcast qui met en lumière les parcours, les profils et les convictions de celles et ceux qui font vivre les métiers du chiffre, en valorisant la diversité des trajectoires et des engagements au sein de la profession.

**Et vous,
vous feriez quoi ?**

Partage ta réponse
avec nous !



**Si vous deviez en
supprimer 2**

Les KPI's
Le temps
Le sommeil
Les chiffres
Le contrôle
L'argent



Horoscope

2026

BY Mindset Finance ★



Bélier
(21 mars – 19 avril)

L'année démarre vite et vous avez déjà envie de trancher. Prenez une respiration avant de décider : l'urgence n'est pas toujours là où elle semble être.



Taureau
(20 avril – 20 mai)

Vous cherchez avant tout à sécuriser l'existant. Consolider maintenant vous évitera de subir plus tard.



Gémeaux
(21 mai – 20 juin)

Les sujets s'accumulent et les échanges s'intensifient. Le vrai défi sera de choisir ce qui mérite réellement votre attention.

Cancer

(21 juin – 22 juillet)



Vous êtes très attentif aux équilibres humains en ce début d'année. Veillez à ne pas porter seul ce qui doit être partagé.

Lion

(23 juillet – 22 août)



On attend beaucoup de vous, parfois sans vous le dire. L'enjeu sera de poser un cadre clair plutôt que d'être partout à la fois.

Vierge

(23 août – 22 sept)



Vous démarrez l'année avec l'envie de remettre de l'ordre. Attention à ne pas chercher la perfection là où l'efficacité suffit.



Balance

(23 sept – 22 oct)

Les arbitrages s'enchaînent et rien n'est totalement évident. Décider imparfaitement reste parfois préférable à ne pas décider.



Scorpion

(23 oct – 21 nov)

Vous percevez très tôt les tensions et les zones sensibles. Utilisez cette lucidité pour anticiper, pas pour alourdir le contrôle.



Sagittaire

(22 nov – 21 déc)

Vous avez déjà la tête dans les projets à venir. Assurez-vous que les fondamentaux suivent avant d'accélérer.

Capricorne

(22 déc – 20 janv)



L'année commence avec une forte exigence envers vous-même. N'oubliez pas que la constance vaut mieux que l'épuisement.

Verseau

(21 janv – 18 fév)



De nouvelles idées émergent, parfois à contre-courant. Le plus dur sera de les faire accepter sans les diluer.

Poisson

(19 fév – 20 mars)



Vous sentez qu'il faut ajuster certaines décisions prises trop vite. Faire marche arrière peut aussi être une preuve de lucidité.

On leur a demandé leur avis, sur notre collaboration.



“

Notre rôle est simple : aider les dirigeants à structurer leur pilotage financier pour prendre de meilleures décisions, aujourd'hui comme demain. “

Anthony Guez, Fondateur de Mindset Finance



O.K.R

Repas complets sous forme de barres, boissons et plats.

Précieuse.
Rassurante.
Franche.
Technique.
Réactive.



Danim

Création de vidéos immobilières professionnelles.

Je recommande Mindset Finance à 100 %. L'équipe est très réactive et professionnelle. Elle m'accompagne sur l'ensemble de mes projets, de la réalisation du business plan jusqu'à la recherche de financement. Un accompagnement sérieux et de grande qualité.



Kapptivate

Repère les problèmes techniques des sites web avant les clients.

Notre collaboration avec Mindset Finance se caractérise par une approche à la fois humaine et professionnelle. L'agilité qui en découle nous permet de nous adapter efficacement aux défis changeants. Nous apprécions particulièrement leur utilisation d'outils récents et flexibles, qui optimisent nos processus. C'est une véritable synergie favorisant une productivité accrue et une résolution rapide des problématiques rencontrées.



Bouclette

Spécialiste des soins et prestations pour cheveux bouclés, frisés et crépus

Instructive pour un dirigeant.

Structurante pour l'aspect financier et juridique.

Nécessaire pour prendre des décisions.

Grandir sans se perdre.

Comment les startups trouvent l'équilibre entre vitesse et structuration ?

Grandir sans se perdre, ce n'est pas choisir entre vitesse et structuration. C'est apprendre à se structurer juste assez pour préserver la capacité à décider et à exécuter rapidement dans la durée.



Un faux dilemme.

Croire que la structure est un frein “corporate”, ou que la vitesse est une vertu en soi est une erreur. Une startup ne meurt pas parce qu'elle met des process. Elle meurt parce qu'elle met les mauvais process, au mauvais moment, pour les mauvaises raisons.

Ce que j'observe le plus souvent, c'est un faux dilemme : d'un côté “on fonce”, de l'autre “on s'organise”. En réalité, la question réside dans ça : qu'est-ce qu'on peut “structurer” juste assez pour éviter la chute... sans se transformer en administration.

La vitesse a toujours un moteur. Et ce moteur déforme l'entreprise.

En phase de croissance, la vitesse a presque toujours un moteur très concret : un canal d'acquisition qui explose, une distribution qui se débloque, un pricing qui fonctionne enfin...

Quand ce moteur s'emballe, toute l'équipe se rassemble autour de lui.

Prenons une startup B2B SaaS qui passe de 18 à 55 personnes en neuf mois parce que LinkedIn + outbound devient rentable. Le growth tire tout : plus de leads, plus de démos, plus de signatures. Tout le monde court et c'est normal. Le vrai risque, c'est que ce rythme s'impose partout, y compris aux fonctions qui n'ont pas grandi au même tempo.

C'est là que naît l'illusion : “si le growth marche, le reste suivra.” En réalité, le growth fabrique des promesses : délais, onboarding, conditions contractuelles... Grandir, c'est renforcer ta capacité à tenir ces promesses quand la complexité monte. S'étendre, c'est empiler du volume sans solidifier ce qui porte l'ensemble.

Tu crois donc grandir, mais en réalité tu t'étends. Et à force, ça finit par se fissurer.

Quand on va trop vite, la facture arrive toujours. Elle arrive juste dans des services différents.

Côté People :

Dans une interview à First Round Review, Brian Chesky (Airbnb) revient sur les erreurs d'hypercroissance : recruter des gens brillants et leur laisser une liberté totale, sans cadre clair, peut fragmenter l'entreprise. Il le dit volontairement de façon provocatrice (traduction libre) :

« J'ai réalisé que beaucoup de conseils sur le management sont faux. Si vous recrutez des gens très intelligents et que vous les laissez agir sans principes communs, votre entreprise finit par se fragmenter. »

Il ne critique pas la liberté, mais l'absence de règles du jeu. Sans attentes claires, chacun recrée son modèle et le résultat : incompréhensions, tensions, turnover, désengagement.

Côté finance :

J'ai vu des startups très performantes commercialement se retrouver en apnée parce que la fonction finance était réduite à "compta + banque" quand elle devrait être "pilote + cash + risque". Quand la boîte grandit vite et que la finance reste sous-staffée, personne ne tient le cadre : les exceptions s'empilent, puis deviennent la règle.

Côté légal :

Quand tu accélères, tu signes plus. Et quand tu signes plus, tu crées de la complexité (SLA, DPA, clauses de résiliation...). Sans cadre minimal, tu empiles des contrats "copiés-collés" et des engagements que personne n'a réellement arbitrés.

Dette

organisationnelle :

C'est « l'ensemble des compromis sur les personnes et la culture que l'on accepte pour simplement réussir à avancer »

Steve Blank, entrepreneur et enseignant américain

Photo en provenance de FORBES

La "dette organisationnelle" n'est pas une métaphore : c'est un mécanisme.

Steve Blank l'a formulé de façon très concrète : une startup n'accumule pas seulement de la dette technique. Elle accumule aussi une dette beaucoup plus insidieuse : la "dette organisationnelle", c'est :

« l'ensemble des compromis sur les personnes et la culture que l'on accepte pour simplement réussir à avancer » dans les premières phases.

L'entreprise devient performante malgré elle-même. Elle avance parce que des individus héroïques compensent le système. Jusqu'au jour où les héros se fatiguent, ou partent.

Si vous pouviez ajuster une seule chose pour mieux grandir...

La structure qui protège l'entreprise, ce n'est pas un organigramme, c'est quelques règles claires qui évitent les mêmes erreurs. Il est important de savoir qui décide de quoi, et où la décision est écrite. Pas pour contrôler, pour éviter de tout redébattre en boucle.

Le gratin de capitaux patients



Indicateur de performances :

- Temps d'investissement : élevé
- Rendement à la dégustation : très élevé
- Volatilité : faible
- Effet "réunion qui se termine tôt" : garanti
- Risque de surchauffe : uniquement si on veut aller trop vite

Ingrédients :

- 1,2 kg de pommes de terre (capital de départ)
- 40 cl de crème entière (financement stable)
- 1 gousse d'ail (détail stratégique sous-estimé)
- 150 g de fromage râpé ou en tranches (synergies)
- Sel, poivre, muscade (ajustements macro)
- Un peu de beurre pour le plat (sécurisation juridique)

Méthode :

- Éplucher et couper les pommes de terre régulièrement : pas d'approximation structurelle.
- Frotter le plat avec l'ail et le beurre : on prépare le terrain avant d'investir.
- Monter le gratin en couches successives : capitalisation progressive.
- Verser la crème, assaisonner, couvrir.
- Enfourner à 160°C pendant 1h15.

Oui, c'est long. Comme une bonne stratégie.

Note de la direction financière

Option fromage premium : augmente la satisfaction des parties prenantes, mais doit être validée par le budget.



X

D

W

R

Jeux

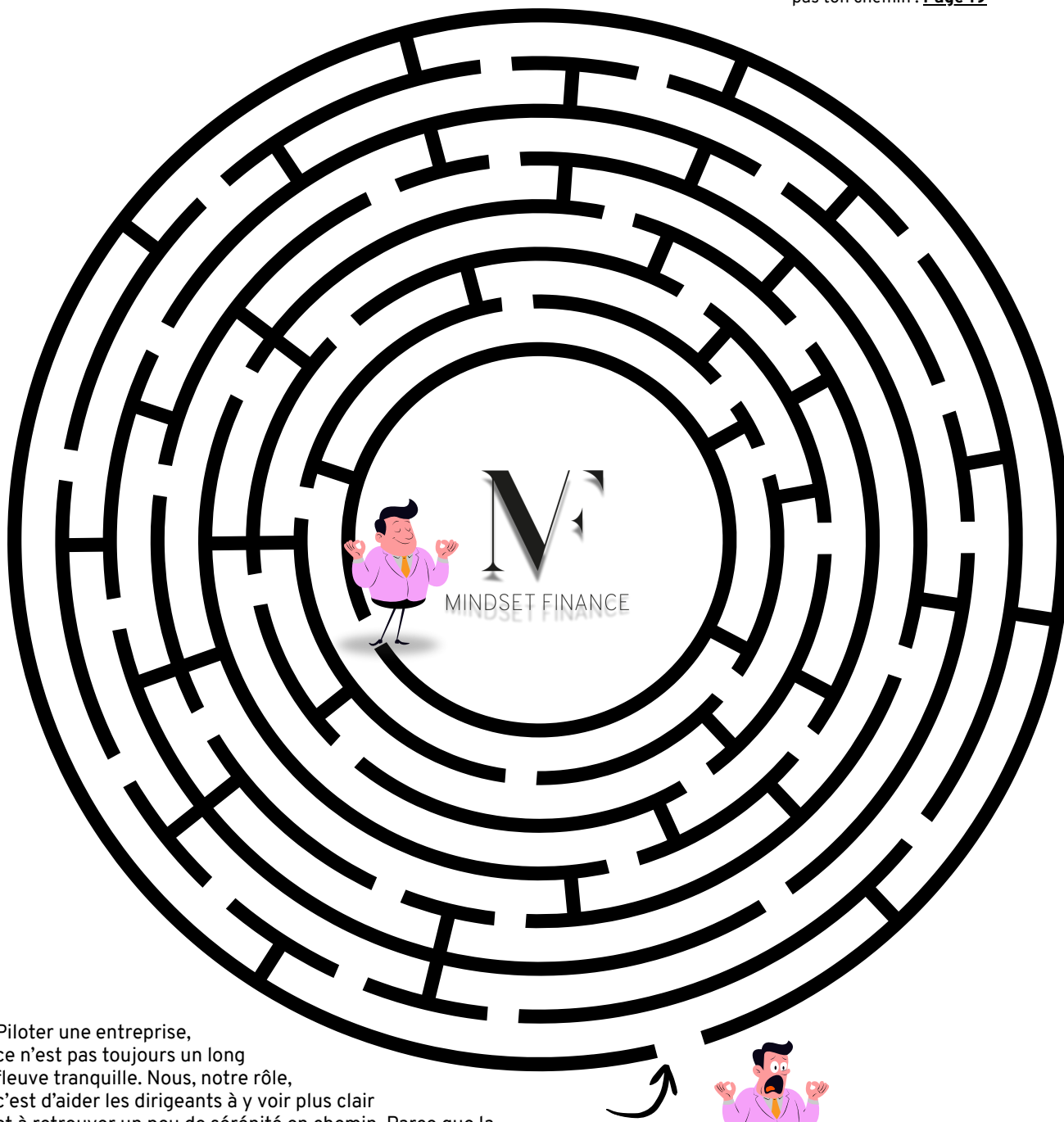
Retrouvez le chemin

DE LA

Zen attitude !



Au cas où tu ne retrouverais pas ton chemin : **Page 19**

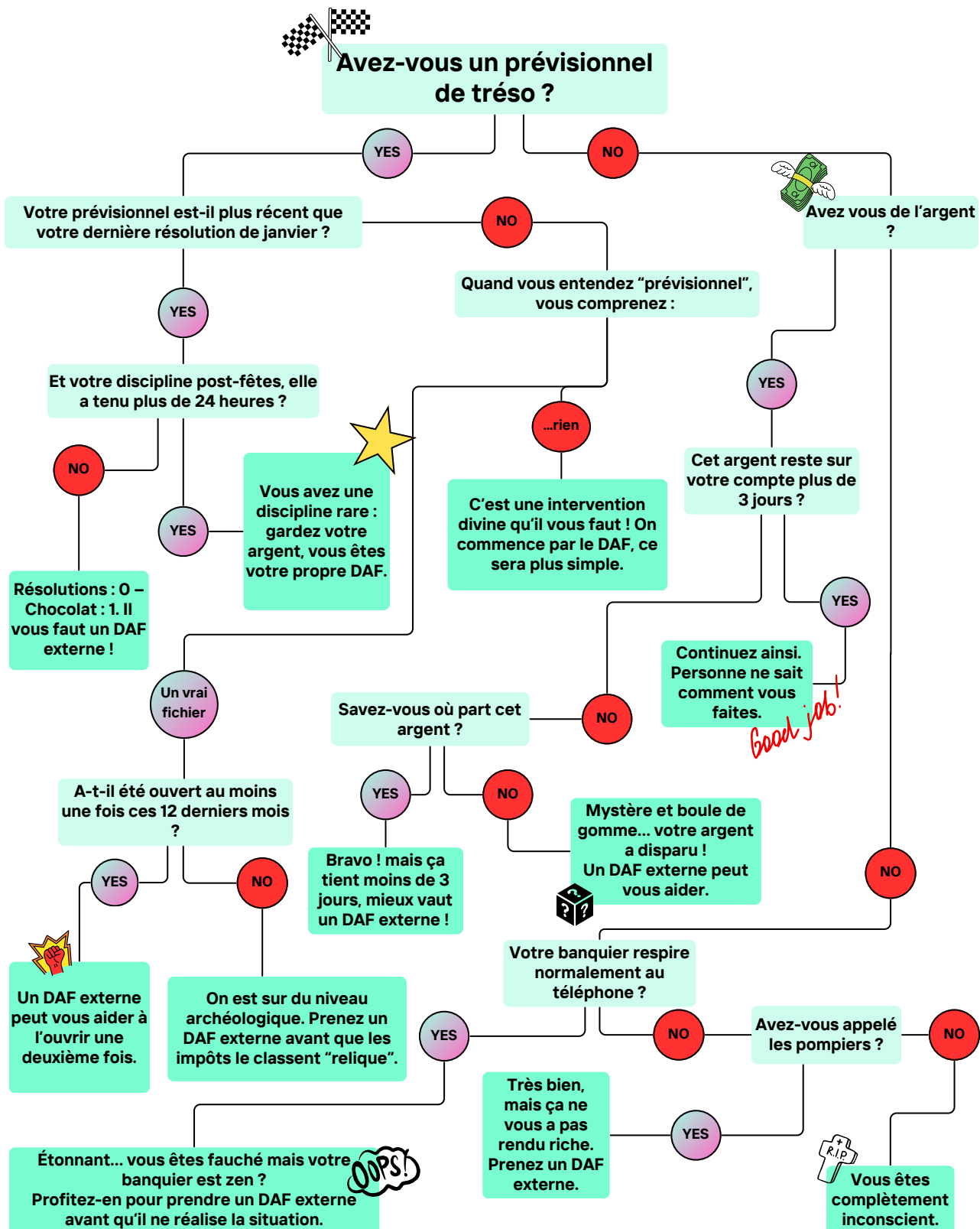


Piloter une entreprise, ce n'est pas toujours un long fleuve tranquille. Nous, notre rôle, c'est d'aider les dirigeants à y voir plus clair et à retrouver un peu de sérénité en chemin. Parce que la finance peut aussi se gérer sans perdre le nord... ni le sourire.



Jeux

Ai-je besoin d'un DAF externe ?



Sous ta bonne étoile

Retrouve les mots cachés

E E
 U I
 B Q G G
 M S U E
 K Q I Y I C
 V P R N Ç I
 W A D C K X K A C T I O N N A I R E U S
 M C X X B P M L J Q S C A L A B L E A B
 P Z M A E Y O B N E I G E T A R T S
 E P Q N Ç R O C Ç E V I S I O N
 Ç V Ç R I N O I S I C E D I
 Q Y T S O A P X Q C S J
 J B U V A U K V P C A E O O
 Ç L F M T G I C G A O A C L
 F I E N H I Z U A S C X E U C S
 D E R D V O O F H A S B D Q
 M V T Y R M N X Z S V I C D
 E Ç H T J H H C T Y
 L U Ç O I F D S
 W D X A

Retrouve ces mots



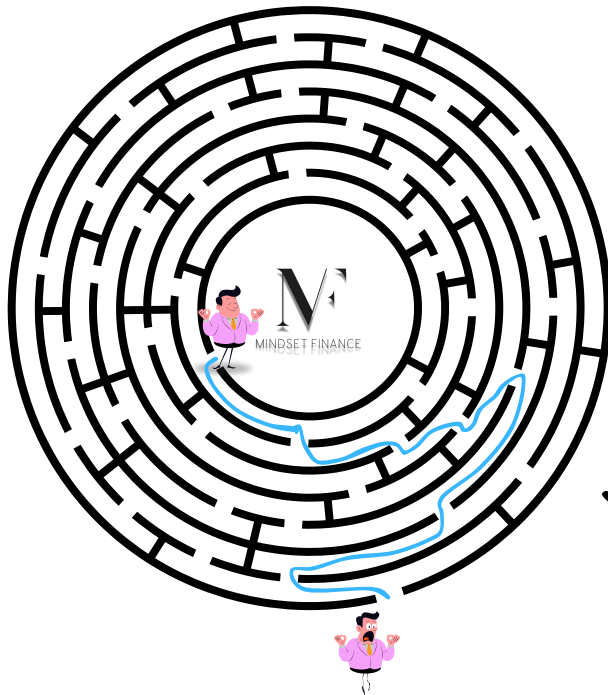
CASH
 STRATÉGIE
 ACTIONNAIRE
 SAAS
 LEVÉE
 VISION
 RISQUE

DÉCISION
 SCALABLE
 DILUTION
 CESSION
 VALORISATION
 EBITDA



La correction se trouve en **page 19** !

Correction



Retrouvez le chemin

DE LA

Zen attitude!

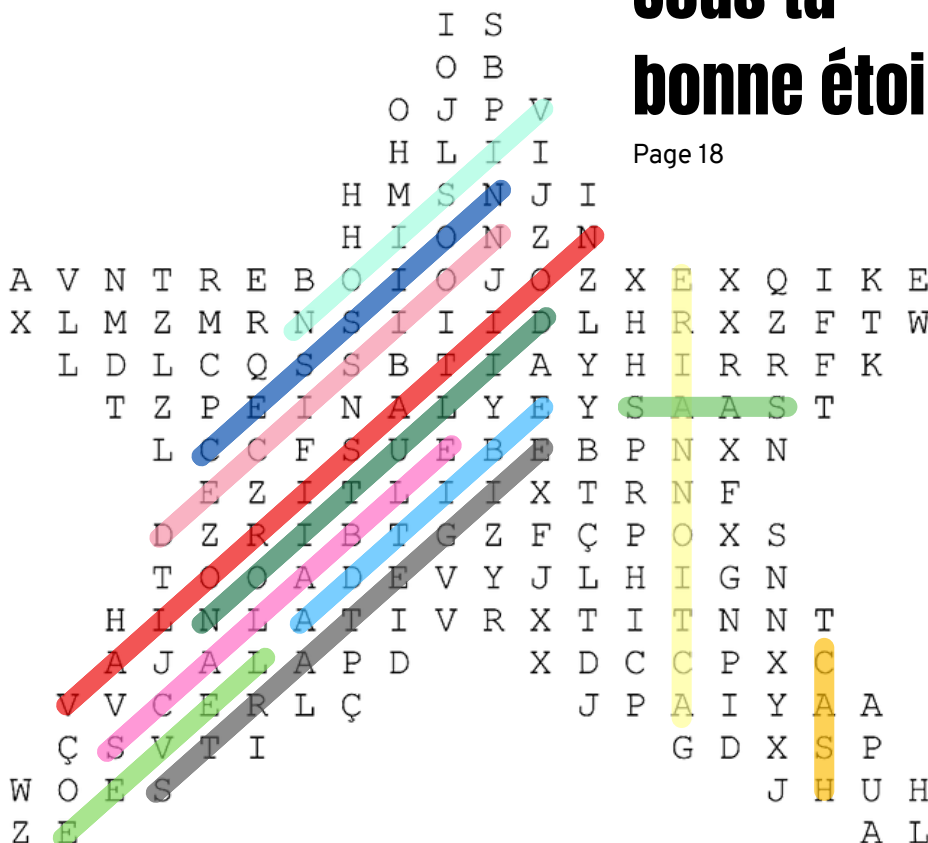
Page 16

Sous ta bonne étoile★

Page 18

A retrouver :

CASH
STRATÉGIE
ACTIONNAIRE
SAAS
LEVÉE
VISION
RISQUE
DÉCISION
SCALABLE
DILUTION
CESSION
VALORISATION
EBITDA





N

MINDSET FINANCE



mindsetfinance.fr