

## CRÉATION D'ENTREPRISE

# Module 10 : Piloter sa croissance et faire durer son entreprise

### DURÉE

7 h — 1 jour

### FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

### MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 10 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

### DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Dixième et dernier module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. Passé la première année, le risque change de nature : l'entreprise fonctionne, mais le dirigeant est saturé et ne sait plus où il va. Cette journée traite la sortie de ce régime — déléguer, choisir un modèle de croissance soutenable, et piloter sur quelques indicateurs plutôt qu'au sentiment.

## Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : établir le bilan chiffré de son activité et identifier ses prestations et clients les plus rentables ; comparer les modèles de croissance possibles et en choisir un au regard de sa charge de travail et de sa trésorerie ; standardiser et documenter une tâche avant de la déléguer ; apprécier le coût réel et les obligations d'un premier recrutement ou d'une sous-traitance ; inventorier ses risques de rupture d'activité ; construire un tableau de bord mensuel à cinq indicateurs.

## Prérequis

Exercer une activité depuis au moins six mois et disposer de ses chiffres : chiffre d'affaires, charges, répartition par prestation ou par client. Savoir utiliser un tableur simple.

## Publics visés

Dirigeants de jeunes TPE après la phase de démarrage, micro-entrepreneurs saturant leur capacité de travail, indépendants envisageant un premier recrutement ou de la sous-traitance, repreneurs d'activité.

## Programme détaillé

### 1. Faire le point sur sa première étape

Bilan chiffré : chiffre d'affaires, marge par type de prestation, clients rentables et clients coûteux, temps réellement passé. Ce que les chiffres disent et qui contredit souvent l'intuition.

### 2. Choisir son modèle de croissance

Augmenter ses prix, augmenter son volume, recruter, sous-traiter, standardiser, changer de clientèle. Conséquences de chaque voie sur votre charge de travail et votre trésorerie. Croître n'est pas toujours le bon choix.

### 3. Standardiser avant de déléguer

Identifier les tâches répétables, écrire les procédures, constituer des modèles. Déléguer une tâche non documentée coûte plus de temps qu'elle n'en libère.

### 4. Premiers recrutements et sous-traitance

Salarié, apprenti, stagiaire, indépendant : coûts réels, obligations, moment opportun. Rédiger une fiche de poste, définir un cadre de travail, poser des points de suivi.

### 5. Sécuriser ce qui existe

Dépendance à un client majeur, dépendance à votre propre présence, contrats et conditions, assurances, sauvegardes et accès. Inventaire des risques de rupture d'activité.

### 6. Piloter sur quelques indicateurs

Choisir cinq indicateurs maximum — activité, marge, trésorerie, satisfaction, charge. Construire son tableau de bord mensuel et l'utiliser pour décider.

### 7. Durer sans s'épuiser

Rythme de travail soutenable, rituel mensuel de pilotage, revue annuelle des objectifs, points de vigilance sur l'isolement du dirigeant et les réseaux d'entraide entre pairs.

### Livrable de fin de session

Le bilan chiffré de votre activité, votre modèle de croissance choisi et argumenté, deux procédures écrites en vue de la délégation et votre tableau de bord mensuel à cinq indicateurs.

## Moyens et méthodes pédagogiques

Analyse des chiffres réels apportés par chaque participant, sur un classeur de bilan fourni. Ateliers de confrontation entre pairs sur les arbitrages de croissance, chaque participant devant défendre sa voie devant les autres. Rédaction accompagnée de procédures. Inventaire de risques conduit sur trame fournie. Groupe limité à 8 personnes.

## Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la situation de l'activité et la charge ressentie par le dirigeant. Évaluation intermédiaire du bilan chiffré, sur la justesse du calcul de marge par prestation. En fin de journée, présentation du modèle de croissance retenu et du tableau de bord, évaluée selon une grille critériée portant sur la cohérence entre les chiffres et la voie choisie, la qualité des procédures rédigées, la prise en compte des risques de rupture et le caractère décisionnel des indicateurs retenus.

## Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

## Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, [contact@strategies-formations.fr](mailto:contact@strategies-formations.fr). Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

---

## Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/piloter-croissance-faire-durer/>