Inleader

CATALOGUE
2027

FORMATIONS · SÉMINAIRE · CONSEIL · PARTENAIRES

Passez du cap à l'action.

Pour les dirigeants et repreneurs de TPE et PME qui veulent que les choses bougent vraiment. Des formats courts, **au forfait**, avec **un livrable concret**, et un point de départ clair : le **Bilan Cap 18 mois**.



Thomas Guilmet
Entrepreneur, auteur, fondateur d'Inleader

Au sommaire

Choisissez votre point d'entrée

01 **Le Bilan Cap 18 mois** — p. 5
Point de départ · Toute votre entreprise passée au scanner

02 **Manager une équipe en transition** — p. 9
Former · Des managers qui tiennent la barre

03 **Mettre en œuvre l'intelligence collective** — p. 10
Former · Des réunions qui produisent des décisions

04 **Séminaire de Cap** — p. 11
Fédérer · Une journée pour embarquer votre équipe

05 **Missions de conseil** — p. 12
Conseil · Un regard extérieur, au forfait

06 **Nos partenaires spécialisés** — p. 13
Financement de vos projets · Diagnostic des risques psychosociaux

Une méthode publiée
Auteur de *Petites entreprises : les clés du succès* (Studirama)

Un entrepreneur
Créateur de 3 entreprises, 15 ans aux côtés des dirigeants

Au forfait
Un périmètre fixe, un livrable nommé, un prix connu d'avance

Partout en France
En visio par défaut, dans vos locaux si vous le souhaitez

LE MOT DU FONDATEUR

J'ai été à votre place. J'y suis encore.



Avant d'être consultant, je suis chef d'entreprise. J'ai créé trois entreprises, dont Inleader. Lancer une activité, trouver ses premiers clients, recruter, douter, prendre les décisions seul le soir : je l'ai vécu, et je le vis encore.

Depuis plus de 15 ans, j'accompagne des dirigeants, des repreneurs et des start-ups dans leur développement et la recherche de leurs financements. De là est née une méthode simple et concrète, publiée dans *Petites entreprises : les clés du succès* (Studirama).

Ce catalogue en est le prolongement : des réponses courtes et concrètes aux besoins que j'entends chez les dirigeants.

Thomas Guilmet · de dirigeant à dirigeant

3
entreprises créées. Je parle votre langue.

15+
ans aux côtés de dirigeants et de repreneurs.

1
méthode publiée chez Studirama.

2
cabinets partenaires pour les sujets d'experts.

> Les grandes entreprises ont un comité de direction pour prendre du recul. Vous, vous avez… vous. **Jusqu'à aujourd'hui.**

LA GAMME 2027

Un besoin précis ?
Une réponse ciblée.

Des formats courts, au forfait, avec un livrable concret. Repérez la phrase qui vous ressemble : elle vous indique par où commencer.

FAMILLE	VOUS VOUS DITES…	NOTRE RÉPONSE	FORFAIT HT
DÉPART	*« Je veux prendre du recul et savoir quoi faire, dans quel ordre. »*	**Bilan Cap 18 mois** Produit phare · p. 5	**dès 490 €**
FORMER	*« Mes managers sont débordés depuis la reprise. »*	**Manager une équipe en transition** p. 9	**dès 1 400 €**
FORMER	*« Nos réunions tournent en rond. Je décide seul. »*	**Mettre en œuvre l'intelligence collective** p. 10	**dès 1 400 €**
FÉDÉRER	*« J'ai un cap. L'équipe doit maintenant le faire sien. »*	**Séminaire de Cap** p. 11	**2 400 €**
CONSEIL	*« J'ai une décision ou un recrutement clé à mener. »*	**Missions de conseil** p. 12	**520 à 3 500 €**
PARTENAIRE	*« J'ai un projet à financer, un dossier d'aide à monter. »*	**Financements, avec Consulto** p. 13	**Sur devis**
PARTENAIRE	*« Je sens des tensions. Mon DUERP est à mettre à jour. »*	**Diagnostic RPS, avec Atreebu Diagnostic** p. 14	**Sur devis**

Tout commence par 30 minutes offertes.
Vous m'expliquez. Je vous dis franchement si, et comment, je peux vous aider.

inleader.fr/diagnostic-entreprise

NOTRE FAÇON DE TRAVAILLER

Vous savez ce que vous achetez. Et ce que vous recevez.

1 **Le résultat d'abord**
On parle de ce que vous obtenez, pas d'outils de consultant.

2 **Un forfait, pas un compteur**
Périmètre fixé et prix connu avant de commencer. Aucune surprise.

3 **Un livrable nommé**
Plan d'action, synthèse, note : vous repartez avec un document utile.

4 **À distance par défaut**
En visio, à vos horaires. Sur site partout en France si vous le préférez.

5 **D'égal à égal**
Un dirigeant parle à un dirigeant. Franchement, sans jargon.

6 **30 minutes offertes**
Pour cadrer votre besoin, avant tout engagement.

DEUX FAÇONS D'AVANCER AVEC NOUS

A — Vous avez un besoin précis

Choisissez directement la prestation qui y répond. Si d'autres sujets apparaissent en chemin, je vous proposerai de prendre du recul avec le Bilan.

B — Vous voulez la vue d'ensemble

Commencez par le Bilan Cap 18 mois. Vos 5 priorités désignent la prestation utile, avec un tarif dédié sur le Séminaire de Cap.

Parlons de votre besoin.
30 minutes d'échange, offertes et sans engagement.

inleader.fr/diagnostic-entreprise

01 · LE POINT DE DÉPART RECOMMANDÉ

PRODUIT PHARE

Le Bilan Cap 18 mois

Une demi-journée de votre temps, un regard d'entrepreneur sur toute votre entreprise. Vous repartez avec vos 5 priorités, le plan pour les atteindre, et les aides mobilisables pour vos projets.

ÇA VOUS PARLE ?

- ☐ Le chiffre d'affaires est là. La trésorerie, elle, fait la grimace.
- ☐ Les journées passent à éteindre des incendies. La stratégie ? « Plus tard. »
- ☐ Vous avez repris l'entreprise, mais vous pilotez encore celle du cédant.
- ☐ Vous êtes partout, tout le temps. Si vous vous arrêtez, tout s'arrête.
- ☐ Les nouveaux clients arrivent… quand ils arrivent.
- ☐ Les chiffres s'éloignent du business plan de reprise.

Deux « oui » ou plus ? Ce bilan a été conçu pour vous.

Toute votre entreprise passée au scanner.

Pas un audit comptable, pas un questionnaire automatique : un état des lieux à 360°, avec un entrepreneur qui sait ce que vous vivez.

01
Vous

Vos forces, ce qui vous épuise, ce que vous voulez vraiment.

02
Vos chiffres

Ce qui rapporte, ce qui coûte, ce qui dérive.

03
Vos clients

Qui achète, pourquoi, face à quels concurrents.

04
Votre organisation

Qui fait quoi, et ce qui coince.

05
Vos financements

Les aides mobilisables pour vos projets.

BILAN CAP 18 MOIS · CE QUE VOUS OBTENEZ

Vous repartez avec un plan. Pas avec un pavé.

1. **La radiographie de votre entreprise**
   Forces, failles, signaux d'alerte. En clair, sans jargon.

2. **Vos 5 priorités, dans l'ordre**
   Fini l'éparpillement : vous savez quoi faire lundi matin.

3. **Votre plan d'attaque**
   Une fiche action par priorité : quoi, qui, quand, combien, comment mesurer.

4. **Le repérage des aides et financements**
   Ce à quoi vous pouvez prétendre, et par où commencer.

5. **Un dossier solide pour vos partenaires**
   Une vision claire pour votre banquier, votre comptable ou vos associés.

6. **Un débrief en direct**
   On valide tout ensemble, vous posez toutes vos questions.

FICHE ACTION

Exemple fictif

Priorité 4 : ne plus dépendre d'un seul client

LE CONSTAT

Un seul client pèse 40 % du chiffre d'affaires.

L'OBJECTIF

Passer sous 25 % en 18 mois.

LE PLAN

1. Cibler 20 prospects au même profil.
2. Une demi-journée de prospection par semaine.
3. Relancer 3 anciens clients avec une offre dédiée.

ON MESURE

La part du premier client, chaque trimestre.

Vous	4 h / sem.	< 500 €
Pilote	Temps	Budget

BILAN CAP 18 MOIS · COMMENT ÇA SE PASSE

Une demi-journée de votre temps. Je m'occupe du reste.

1

L'appel découverte

30 min · offert

Vous me racontez. Je vous dis franchement si je peux vous aider.

2

La préparation

1 h · chez vous

Un questionnaire en ligne et vos trois derniers bilans.

3

L'entretien de fond

2 h · en visio

Le moment clé : votre entreprise, et vous.

4

Le débrief

1 h 30 · sous 10 jours

Vos priorités, votre plan, vos fiches actions.

POURQUOI CE N'EST PAS UN DIAGNOSTIC DE PLUS

Vous d'abord, les chiffres ensuite

Dans une petite entreprise, le dirigeant est l'entreprise. On commence par vous.

Un plan, pas un rapport qui dort

Le travail s'arrête quand vous savez quoi faire demain, pas au constat.

Une méthode publiée

Elle tient dans un livre et a été éprouvée par des dirigeants de tous secteurs.

Avec votre comptable

Il tient vos comptes, je transforme vos chiffres en décisions. Il peut assister au débrief.

ILS ONT APPLIQUÉ LA MÉTHODE

"

Une demi-journée de travail, pour des résultats incontestables dans la durée. Les besoins sont clarifiés, les priorités sont claires.

A. C., directrice déléguée, entreprise du bâtiment

"

Avant le diagnostic, toutes ces réponses étaient du domaine du ressenti. Elles sont aujourd'hui formalisées.

A. D., gérante, entreprise de vente en ligne

"

Le temps investi est du temps bien investi.

P. B., gérant

Moins cher qu'une seule mauvaise décision.

Un recrutement raté, un prix trop bas, un client perdu sans l'avoir vu venir : chacun coûte bien plus qu'un bilan.

Bilan Express

« Je veux un premier regard extérieur, vite. »

490 € HT

- Questionnaire et analyse de vos bilans
- Débrief d'1 h en visio
- Vos 3 priorités, expliquées

100 % déduit si vous passez au Bilan 360° dans les 30 jours.

Bilan 360° Recommandé

« Je veux savoir exactement quoi faire, et dans quel ordre. »

1 290 € HT

Payable en 2 fois, 1er règlement après l'entretien de fond

Tout l'Express, plus :

- **L'entretien de fond de 2 h**
- **La radiographie complète**
- **Vos 5 priorités et leurs fiches actions**
- **Le repérage des aides et financements**
- Débrief d'1 h 30
- Un point d'étape offert à 3 mois
- Satisfait, ou vous ne payez pas

Suivi Cap 18 mois

« Je veux être sûr de passer du plan à l'action. »

190 € HT / mois

- 1 h par mois sur vos fiches actions
- Le plan ajusté selon vos résultats
- Une ligne directe par e-mail
- Nouveau 360° à tarif réduit à 18 mois

Engagement 6 mois.

Zéro risque. Satisfait, ou vous ne payez pas.

À la fin de l'entretien de fond, si vous estimez ne rien avoir appris d'utile sur votre entreprise, vous me le dites. Vous ne payez pas le 360°. Sans justification.

FORMER · FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Manager une équipe en transition

Reprise, nouveau dirigeant, réorganisation : vos managers tiennent la barre pendant que tout bouge. Donnez-leur les réflexes pour garder l'équipe engagée et efficace.

FORFAIT

1 400 € HT
de 2 à 5 participants

1 900 € HT
de 6 à 10 participants

POUR QUI

Managers de proximité, chefs d'équipe, responsables de service, dirigeant compris, dans les entreprises de 5 à 50 salariés qui traversent un changement.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- Des managers qui savent **expliquer** le changement, pas seulement l'annoncer.
- Un rituel d'équipe **en place dès la semaine suivante**.
- Une méthode pour repérer tôt les tensions.
- Un plan d'action individuel, **revu à 1 mois**.

LE DÉROULÉ

1. **Ce que le changement produit** dans une équipe : étapes, résistances, ce qu'elles disent.
2. **Le rôle du manager** quand le cap bouge : relayer, traduire, protéger.
3. **Donner du sens** : expliquer une décision qu'on n'a pas prise.
4. **Les rituels qui tiennent une équipe** : point hebdo, tableau d'équipe, entretien court.
5. **Déléguer et responsabiliser** sans perdre le contrôle.
6. **Repérer les signaux faibles** et savoir quand passer la main.
7. **Cas pratiques tirés de votre situation**, puis plan d'action individuel.

FICHE PRATIQUE

DURÉE	FORMAT	GROUPE	SUIVI	LIVRABLES
1 jour (7 h), ou 2 demi-journées en visio	Intra-entreprise, en visio ou dans vos locaux	2 à 10 participants	1 h en visio à 1 mois	Support, fiches outils, plans d'action

DEUX PORTES D'ENTRÉE

En direct

Vos managers sont débordés, sans besoin de bilan global ? L'appel de 30 minutes offert suffit à bâtir les cas pratiques sur votre situation.

Après le Bilan Cap 18 mois

Quand le rapport révèle un relais managérial faible ou une équipe déstabilisée. Les cas pratiques partent de ses constats.

FORMER · FORMATION INTRA-ENTREPRISE

Mettre en œuvre l'intelligence collective

Les meilleures solutions sont souvent déjà dans votre équipe. Apprenez à animer des réunions qui produisent des décisions, pas des comptes rendus.

FORFAIT

1 400 € HT
de 2 à 5 participants

1 900 € HT
de 6 à 12 participants

2 400 € HT
formation + atelier

POUR QUI

Dirigeants, managers et toute personne qui anime des réunions ou des projets transverses.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- Des réunions **plus courtes**, qui se terminent par des décisions.
- **6 techniques d'animation** prêtes à l'emploi.
- Une équipe qui **propose des solutions** au lieu de remonter des problèmes.
- **En option (½ journée)** : un sujet réel traité en atelier, avec responsables et échéances.

LE DÉROULÉ

1. **Pourquoi l'intelligence collective** : ce qu'elle apporte, et quand elle ne sert à rien.
2. **Le rôle de l'animateur** : cadrer, faire parler, trancher.
3. **Les techniques clés**, à pratiquer :
   - Tour de table structuré
   - Brainstorming inversé
   - Vote pondéré
   - Co-développement
   - Décision par consentement
   - Rétrospective
4. **Des outils numériques simples**, en visio comme en salle.
5. **Les pièges** : réunion-alibi, consensus mou, parole monopolisée.
6. **Mise en pratique** : chacun anime une séquence et reçoit un retour.

FICHE PRATIQUE

DURÉE	FORMAT	GROUPE	LIVRABLES
1 jour (7 h) ; atelier : ½ journée	Intra-entreprise, en visio ou dans vos locaux	2 à 12 participants	Fiches techniques, synthèse et plan d'action de l'atelier

DEUX PORTES D'ENTRÉE

En direct

Vous voulez des réunions plus efficaces ou une équipe plus impliquée. Le sujet de l'atelier se choisit lors de l'appel offert.

Après le Bilan Cap 18 mois

Quand le dirigeant porte seul les décisions. L'atelier traite alors une priorité de votre plan.

FÉDÉRER · SÉMINAIRE D'ÉQUIPE

Séminaire de Cap

Un plan d'action qui reste dans la tête du dirigeant ne se réalise pas. En une journée, votre équipe s'approprie le cap et repart avec ses 90 premiers jours.

FORFAIT TOUT COMPRIS

2 400 € HT

préparation et suivi à 45 jours inclus

2 100 € HT

clients du Bilan, sous 3 mois

POUR QUI

Les dirigeants qui veulent embarquer leur équipe sur un nouveau cap : après une reprise, après le Bilan, avant une étape de croissance, ou quand l'équipe tourne en rond.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- Une équipe qui **comprend le cap** et sait pourquoi il a été choisi.
- **3 à 5 chantiers prioritaires**, avec responsable et échéance.
- **Un plan à 90 jours d'une page**, affichable.
- Une synthèse écrite **sous 5 jours ouvrés**.

LE DÉROULÉ

AVANT
Préparation
Entretien d'1 h avec vous, questionnaire flash anonyme à l'équipe.

MATINÉE
Où en est-on ?
Résultats du questionnaire, partage du cap, forces et blocages.

APRÈS-MIDI
Qu'est-ce qu'on fait ?
Ateliers sur les chantiers, priorisation, responsables.

CLÔTURE
On s'engage
L'engagement de chacun, et la date du point d'étape.

APRÈS
On tient le cap
Plan à 90 jours, point d'1 h avec vous à 45 jours.

FICHE PRATIQUE

DURÉE
1 jour sur site, ou 2 demi-journées en visio

FORMAT
Dans vos locaux ou un lieu extérieur ; ou en visio

GROUPE
5 à 25 participants

LIVRABLES
Résultats du questionnaire, synthèse, plan à 90 jours

DEUX PORTES D'ENTRÉE

En direct

Vous présentez vous-même votre cap. L'entretien préparatoire et le questionnaire flash tiennent lieu d'état des lieux.

Après le Bilan · la suite naturelle

Le rapport du Bilan sert de base : préparation plus courte, et tarif de 2 100 € HT dans les 3 mois.

CONSEIL · MISSIONS AU FORFAIT

Missions de conseil

Un sujet précis, un regard extérieur de dirigeant à dirigeant, sans engagement long. Pour les dirigeants qui veulent un appui ponctuel plutôt qu'un bilan global.

FORFAITS

de
520 €
à
3 500 € HT

Prix fixé avant de commencer. Proposition écrite **sous 48 h**.

6 MISSIONS TYPES

Préparer un rendez-vous décisif

Relecture du dossier (banque, investisseur, partenaire), préparation de l'argumentaire.

½ jour — **520 €** HT

Regard extérieur ponctuel

Participation à une réunion ou un comité, retour écrit.

½ jour — **520 €** HT

Avis extérieur sur une décision

Analyse des options et des risques, recommandation écrite.

½ à 1 jour — **690 €** HT

Recrutement d'un poste clé

Fiche de poste, grille d'évaluation, entretiens finaux.

1 à 2 jours — **1 490 €** HT

Structurer l'équipe de direction

Rôles, délégations, rituels de pilotage.

2 à 3 jours — **2 400 €** HT

Appui à une réorganisation

Organigramme cible, rôles clarifiés, plan de bascule.

3 à 5 jours — **3 500 €** HT

FICHE PRATIQUE

CADRAGE
Appel de 30 min offert, proposition sous 48 h

FORMAT
À distance par défaut ; sur site partout en France

LIVRABLE
Note ou rapport selon la mission

HORS FORFAIT
950 € HT la journée, 520 € HT la demi-journée

DEUX PORTES D'ENTRÉE

En direct · l'usage principal

Vous arrivez avec votre sujet. Si le cadrage révèle des enjeux plus larges, je vous propose plutôt le Bilan.

Après le Bilan Cap 18 mois

Quand une priorité de votre plan demande un appui que vous ne pouvez pas porter seul.

MISSION PARTENAIRE · FINANCEMENTS

Financer vos projets

Notre partenaire Consulto identifie les aides auxquelles vous pouvez prétendre et les transforme en dossiers déposés, dans les délais et au bon guichet.

CONSULTO

CABINET PARTENAIRE

Sur devis Consulto

POUR QUI

Les dirigeants qui portent un projet chiffré (investissement, recrutement, numérique, transition écologique, export, reprise) sans le temps ni les codes pour monter un dossier.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- Une **recherche approfondie** des aides mobilisables.
- La **vérification de l'éligibilité**, du cumul et des plafonds.
- Le **montage complet** et le dépôt des dossiers.
- Le **suivi jusqu'à la décision** du financeur.

QUI FAIT QUOI

1. INLEADER — **Qualifie** votre besoin, en 30 minutes ou à partir du Bilan.
2. INLEADER — **Met en relation** et transmet la synthèse de vos projets, avec votre accord.
3. CONSULTO — **Chiffre** : proposition et devis sous 5 jours ouvrés.
4. CONSULTO — **Recherche, monte et dépose** vos dossiers.

Un devis signé trop tôt, et la subvention disparaît.
La plupart des aides doivent être demandées avant d'engager la dépense. L'éligibilité est vérifiée au cas par cas, sans promesse avant analyse.

FICHE PRATIQUE

PRESTATAIRE	FORMAT	CONTRAT	TARIF
Consulto, cabinet partenaire d'Inleader	À distance	Directement entre vous et Consulto	Sur devis Consulto

En direct

Pour un projet précis : Consulto mène la recherche complète des aides, puis le montage.

Après le Bilan Cap 18 mois

Consulto part des pistes déjà repérées dans votre Bilan 360°.

MISSION PARTENAIRE · PRÉVENTION

Prendre soin de l'équipe

Une reprise ou une réorganisation fragilise aussi les personnes. Mesurez le climat de votre équipe avant que les tensions ne deviennent des arrêts, des départs ou des conflits.

Atreebu DIAGNOSTIC

PARTENAIRE SPÉCIALISÉ

Sur devis

POUR QUI

Les entreprises qui changent de dirigeant ou se réorganisent, celles qui voient monter l'absentéisme ou les conflits, et tout employeur qui doit mettre à jour son DUERP.

CE QUE VOUS OBTENEZ

- Une **photographie anonyme** du climat de travail.
- Les **équipes les plus exposées** identifiées.
- Un **plan de prévention priorisé**, prêt pour le DUERP.
- Une **restitution** à la direction, et si vous le souhaitez au CSE.

QUI FAIT QUOI

1. INLEADER
Repère le besoin : appel de 30 minutes, Bilan ou formation.

2. INLEADER
Met en relation avec Atreebu Diagnostic, avec votre accord.

3. ATREEBU
Mène le diagnostic : questionnaire anonyme, entretiens, plan, restitution.

4. INLEADER
Prend le relais si besoin : formation, séminaire ou conseil.

Une équipe en forme, c'est une entreprise qui avance.

Les risques psychosociaux font partie de l'évaluation des risques que tout employeur doit tenir à jour dans son document unique.

FICHE PRATIQUE

PRESTATAIRE	FORMAT	CONTRAT	TARIF
Atreebu Diagnostic, spécialiste des risques psychosociaux	À distance et/ou sur site, partout en France	Directement entre vous et Atreebu Diagnostic	Sur devis

En direct

Tensions, absentéisme, départs ou DUERP à mettre à jour : je qualifie le besoin, puis je passe la main.

Après le Bilan ou une formation

Quand le volet humain du Bilan, ou une formation, fait apparaître un risque.

TARIFS 2027

Tout en un coup d'œil.
Des prix connus d'avance.

FAMILLE	PRESTATION	FORFAIT HT
DÉPART	**Bilan Express**	**490 €** 100 % déduit du 360° sous 30 jours
DÉPART	**Bilan 360°** · recommandé	**1 290 €** payable en 2 fois
DÉPART	**Suivi Cap 18 mois**	**190 € / mois** engagement 6 mois
FORMER	**Manager une équipe en transition**	**1 400 € · 1 900 €** 2 à 5 · 6 à 10 participants
FORMER	**Mettre en œuvre l'intelligence collective**	**1 400 € · 1 900 €** avec atelier : 2 400 €
FÉDÉRER	**Séminaire de Cap**	**2 400 €** clients du Bilan : 2 100 € sous 3 mois
CONSEIL	**Missions de conseil**	**520 € à 3 500 €** hors forfait : 950 € la journée
PARTENAIRE	**Financements, avec Consulto**	**Sur devis** Consulto
PARTENAIRE	**Diagnostic RPS, avec Atreebu Diagnostic**	**Sur devis** Atreebu Diagnostic

Tarifs hors taxes. Présentiel possible partout en France, frais de déplacement en sus. Les missions partenaires sont contractées et facturées directement par le partenaire.

AVEC NOS PARTENAIRES SPÉCIALISÉS

CONSULTO

Atreebu DIAGNOSTIC

PASSONS À L'ACTION

Dans 18 mois, votre entreprise sera où ?

Vous pouvez continuer à courir. Ou prendre une demi-journée pour décider où vous allez. Tout commence par **30 minutes d'échange, offertes et sans engagement.**

Réservez votre appel : inleader.fr/diagnostic-entreprise

thomas.guilmet@inleader.fr

06 83 14 33 21

Scannez-moi