inleader

REPRENEURS ET DIRIGEANTS DE TPE ET PME

Reprenez la main sur votre entreprise.

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 et financements mobilisables pour vos projets.



Thomas Guilmet
Entrepreneur et auteur

Votre feuille de route

Exemple fictif

M1 — **Revoir les tarifs de 2 prestations sous-évaluées**
Priorité 1 · Marge

M3 — **Déléguer la facturation et les relances**
Priorité 2 · Temps du dirigeant

M6 — **Bloquer une demi-journée de prospection par semaine**
Priorité 3 · Nouveaux clients

M12 — **Passer le premier client sous 25 % du chiffre d'affaires**
Priorité 4 · Sécurité

M18 — **Nouveau bilan, nouveau cap**
Priorité 5 · Croissance

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

Un entrepreneur
Créateur de 3 entreprises

Zéro risque
Satisfait, ou vous ne payez pas

100 % en visio
Partout en France, à vos horaires

inleader.fr/diagnostic-entreprise · thomas.guilmet@inleader.fr

ÇA VOUS PARLE ?

Vous courez tout le temps. Mais vous avez l'impression de faire du surplace ?

- ☐ 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.
- ☐ Et parfois, une question qui fait mal : « Tout ça, pour quoi ? »
- ☐ Vous êtes partout, tout le temps. Si vous vous arrêtez, tout s'arrête.
- ☐ Les nouveaux clients ? Ils arrivent… quand ils arrivent.
- ☐ Les chiffres s'éloignent du business plan de reprise.

Deux « oui » ou plus ?

Ce document est pour vous.

Le problème, ce n'est pas vous. C'est le guidon.

Vous connaissez votre métier par cœur. Mais avec le nez collé à l'urgence, personne ne peut voir la route. Pas vous, pas moi, pas même les meilleurs.

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

CE QUE VOUS NE VOYEZ PAS VOUS COÛTE DÉJÀ

- ! Quelques points de marge qui s'évaporent chaque année, en silence.
- ! Un gros client qui peut vous faire tanguer du jour au lendemain.
- ! Une équipe qui s'use, et un dirigeant qui s'épuise.
- ! Des aides et financements accessibles pour vos projets… que personne ne vous a signalés.

LA SOLUTION

Le Bilan Cap 18 mois : 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, et face à quels concurrents.

04
Votre organisation
Qui fait quoi, et ce qui coince.

05
Vos financements
Les aides et financements mobilisables pour vos projets.

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

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, et comment mesurer.
4. **Le repérage des aides et financements mobilisables pour vos projets**
   Ce à quoi vous pouvez prétendre, et par où commencer.
5. **Un dossier solide pour vos partenaires**
   Une vision claire et argumentée 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. Bloquer 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

COMMENT ÇA SE PASSE

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

- **Tout se fait en visio, aux horaires qui vous arrangent.**

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. C'est tout.

3 **L'entretien de fond**

2 h · en visio

Le moment clé. On parle de votre entreprise, et de 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 : vos envies, votre charge, votre équilibre.

Un plan, pas un rapport qui prend la poussière

La plupart des diagnostics s'arrêtent au constat. Celui-ci s'arrête quand vous savez quoi faire demain.

Une méthode publiée, pas improvisée

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

Main dans la main avec votre comptable

Il tient vos comptes. Je transforme vos chiffres en décisions. Il peut même assister au débrief.



QUI SUIS-JE

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

Avant d'être consultant, je suis chef d'entreprise. J'ai créé 3 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.

En parallèle, 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 ces deux expériences est née une méthode simple et concrète, publiée dans *Petites entreprises : les clés du succès* (Studirama).

Thomas Guilmet · **de dirigeant à dirigeant**

LES FORMULES

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 de votre entreprise**
- **Vos 5 priorités et leurs fiches actions**
- **Le repérage des aides et financements mobilisables pour vos projets**
- 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.

Tarifs hors taxes. Le Bilan 360° inclut le repérage des aides et financements mobilisables pour vos projets.

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