



Spécial Création d'entreprise

Module 10 : Je gère la croissance de mon business

Mettez en place quelques processus simples qui vous permettront de garder le cap sur la croissance de votre activité.

<https://agence-strategies.fr/>



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)

Objectifs de cette formation



Constituer et gérer une équipe efficace



Scaler mes produits/services de manière rentable



Suivre mes KPI pour prendre les bonnes décisions



Mettre en place des stratégies durables pour pérenniser mon business

① Recrutement et team building

Comment faire concrètement :

- 1 Définir les rôles clés nécessaires (marketing, production, service client).
- 2 Rédiger des offres d'emploi claires et attractives pour recruter les bons profils.
- 3 Créer un processus d'intégration efficace : formation, communication des process et objectifs, outils partagés.
- 3 Favoriser une culture d'entreprise basée sur la collaboration, la transparence et la motivation.

Vos employés sont vos meilleurs ambassadeurs.



2 Scaling produit/service

Faire croître la production de marchandises ou de services sans perdre en qualité ni en rentabilité.
Comment faire concrètement :

Standardiser les processus de production et de livraison pour réduire les erreurs et coûts.

Automatiser au maximum : commandes, facturation, suivi clients.

Identifier de nouveaux marchés ou segments à atteindre : géographique, démographique, niche verticale.

Tester avant d'étendre à grande échelle pour éviter les surcoûts ou problèmes qualité.



③ KPI et suivi des performances

Les KPI (Key Performance Indicators) permettent de mesurer la santé et la croissance du business.

Comment faire concrètement :

1

Identifier les KPI principaux : CA mensuel, marge brute, CAC, LTV, taux de conversion, churn rate.

2

Suivre régulièrement via un dashboard (Google Data Studio, Notion, Excel, Tableau).

3

Analyser les tendances et agir rapidement : ajuster le prix, les campagne marketing, la production.



Exemple : KPI : CA mensuel = 10 000€, CAC = 20€, LTV = 150€, taux de churn = 5 %. Si le CAC augmente → revoir l'acquisition ou le tunnel de vente.





4 Stratégies pour durer

La pérennité repose sur innovation, fidélisation et vision long terme.

Comment faire concrètement :

Diversification

Diversifier offres et canaux pour ne pas dépendre d'un seul revenu.

Relation clients

Investir dans la relation client : support, newsletters, fidélisation, upsells.

Veille concurrentielle

Suivre les tendances marché et concurrents pour rester innovant.

Gestion financière saine

Prévoir un plan financier solide : réserves, réinvestissement, optimisation coûts.



Exemple : Lancer un programme d'abonnement annuel pour sécuriser revenus récurrents + suivi satisfaction client trimestriel pour adapter offres.

5 Exercices pratiques

1

Identifier 3 rôles clés à recruter pour soutenir votre croissance et rédiger leur description.

3

Créer un tableau de bord avec 5 KPI principaux et suivre les performances sur 1 mois.

2

Cartographier les processus clés à automatiser pour scaler votre produit/service.

4

Établir un plan de diversification ou fidélisation pour sécuriser les revenus.

5

Identifier 2 stratégies pour préparer votre business à durer sur le long terme.





Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

