

DÉCLIC

A woman with dark hair, wearing a white button-down shirt and striped pants, is holding a brown paper coffee cup with a white lid. The background is a plain, light-colored wall. Overlaid on the image is a large, stylized orange '52' graphic.

**Ton business
survivrait-il à une
semaine sans toi ?**



Hello

Bienvenue

Ton business survivrait-il à une semaine sans toi ?

J'ai dirigé des équipes en Asie avant de me lancer et une chose ne m'a jamais quittée : je sais ce que c'est qu'un système qui tient sans dépendre d'une seule personne.

Depuis 2020, j'aide les entrepreneures à construire des business rentables et systématisés, sans y laisser leur vie. 6 ans de résultats clients documentés qui m'ont permis d'affiner mes méthodes.

La plupart des entrepreneures restent coincées dans le quotidien, comme répondre, livrer, éteindre les feux, sans jamais prendre le temps de construire un business qui tient debout tout seul.

Les 5 Steps de Déclic 5H sont conçus pour t'aider à sortir de ça. Il est tant de travailler différemment !

Ce que tu vas faire dans les 5 Steps :

- **Step 1** : L'épreuve de vérité : où en es-tu vraiment aujourd'hui
- **Step 2** : Les 3 piliers qui tiennent : ce qui rend ton business solide
- **Step 3** : Les failles à colmater : trier et prioriser sans culpabilité
- **Step 4** : L'Architecture 5H : construire ton calendrier modèle
- **Step 5** : Le profit qui résiste : voir ton vrai chiffre, pas celui qu'on raconte sur Instagram

Anna~

L'épreuve de vérité

Le vieux modèle veut que ta vie attende que le business soit prêt, et que tu SOIS le business. La CEO 5H veut que le business serve ta vie et que tu sois remplaçable par un système. Faisons le point sur la situation actuelle de ton entreprise.

1. Passe tes 4 départements au test bulletproof

Repère les fuites invisibles qui drainent ton temps et ton focus. Cette première étape crée l'espace dont tu auras besoin pour le reste du reset.

1. Admin & Ops

Ex : Facturation, Gestion email, Compta, Suivi des stats, Planification...

Mes tâches actuelles (Qu'est-ce que je fais concrètement ?)	C'est écrit et documenté, ou ça vit dans ta tête ?

L'épreuve de vérité

2. CLIENTS

Ex : Accueil, Onboarding, Travail/Projets client, Suivi, Offboarding...

Mes tâches actuelles (Qu'est-ce que je fais concrètement ?)	Si tu n'es pas là une semaine, qui accueille et sert le client à ta place ?

3. MARKETING & VENTE

Ex : Création de contenu, Prospection, Appels de vente, Campagnes...

Mes tâches actuelles (Qu'est-ce que je fais concrètement ?)	Les ventes continuent-ils d'arriver si tu ne postes rien pendant 2 semaines ?

L'épreuve de vérité

4. CEO

Ex : Vision, Décisions structurantes, RDV CEO, Développement de nouvelles offres

Mes tâches actuelles (Qu'est-ce que je fais concrètement ?)	Est-ce que tu fais cette tâche parce qu'elle compte ou est-ce qu'elle saute au moindre aléa ?

2. Analyse de ton temps !

Où passes-tu réellement le plus de temps aujourd'hui ? Serait-il temps de revoir tes priorités ? (Note tes réflexions en toute franchise, personne d'autre ne lira ceci).

Les 3 piliers qui tiennent

Un business qui tient ne tient pas par chance. Il tient parce qu'il repose sur 3 piliers solides, conçus pour absorber le choc.

Pilier 1 : Systèmes (Ce qui tourne sans toi)

L'objectif : Avoir des process écrits et documentés, pas des tâches qui n'existent que dans ta tête.

Action de la semaine

Documente 1 tâche récurrente (15 min max). Note ici la tâche que tu as choisie :

Pilier 2 : Marge de sécurité (Ce qui encaisse le choc)

Ta marge de sécurité représente le nombre de mois où ton business peut survivre si tu ne rentres aucun nouveau chiffre d'affaires.

Calcul ta marge

1. Calcule ton Épargne pro totale : _____ €
2. Calcule tes Dépenses pro mensuelles fixes : _____ € / mois
3. Divise (1) par (2) : _____ MOIS DE MARGE

Les 3 piliers qui tiennent

Pilier 3 : Diversification (Ce qui ne dépend pas d'un seul canal)

Évite de dépendre d'une seule source à plus de 50%. Liste tes 3 dernières sources de revenus (ex: Produit A, Client B, Prestation C) :

Source de revenus	Montant généré	Pourcentage du CA total (%)
1.		
2.		
3.		

TON SCORE BULLETPROOF

Note chaque pilier de 0 à 3 (0 = Absent, 1 = Fragile, 2 = En cours, 3 = Solide).

- Pilier 1 (Systèmes) : ___ / 3
- Pilier 2 (Marge) : ___ / 3
- Pilier 3 (Diversification) : ___ / 3

TOTAL SCORE : ___ / 9

Interprétation

0 à 3 FONDATION À POSER

Tu pars de zéro sur la résilience
C'est un point de départ,
pas un échec~

Focus :
le Pilier 1 (Systèmes), il rend les
deux autres possibles

4 à 6 EN CONSTRUCTION

Des bases existent déjà.
On les consolide dans les
prochains Steps.

Focus :
Ton pilier le plus bas, un point
de plus là aura le plus d'impact

7 à 9 BULLETPROOF EN COURS

Les fondations sont là.
On affine, on ne repart pas de
zéro !

Focus :
le Pilier 3 (Diversification),
souvent le dernier à se solidifier

Les failles à colmater

Ta to-do list n'est pas ton ennemie mais par contre ton absence de tri, oui !

1. Vidage de cerveau (Brain Dump)

Prends 15-20 minutes, avec un minuteur. Sors absolument TOUT ce qui encombre ton esprit (business et perso). Ne filtre rien !!

--	--

Les failles à colmater

2. La Matrice de Priorisation & Les tâches fragiles

Trie les éléments de ton Brain Dump dans cette matrice. Surtout : Entoure ensuite chaque tâche où la réponse à "si je m'arrête demain, qui la fait à ma place ?" est PERSONNE !

IMPORTANT + URGENT

Ops / Clients

À MINIMISER

Tâches qui maintiennent ton business au quotidien (facturation, deadline, etc.).
C'est nécessaire, mais pas un accélérateur.

IMPORTANT + PAS URGENT

HAUT RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Tâches qui accélèrent ta croissance (marketing, les ventes ou le dev. business).
C'est ici que vit ta croissance ! *Croissance & CEO*

PAS IMPORTANT + URGENT

À SYSTÉMATISER / DÉLÉGUER

Tâches devant être faites mais pas nécessairement par toi (répondre aux mails, SAV clients, etc.) *Admin*

PAS IMPORTANT + PAS URGENT

À SUPPRIMER

Les tâches qui ne t'aident pas à atteindre tes objectifs *X*

Les failles à colmater

3. Ton Efficience CEO (Répartition Réelle vs Cible)

Où va vraiment ton temps ? Sur tes 5 derniers jours de travail, estime en % le temps passé dans chaque département.

Département	Mon estimation actuelle (%)	Cible de départ (pour s'améliorer)	Cible Idéale (Le graal)
Admin & Ops			5% (1h)
Clients			15% (4h)
Croissance			30% (8h)
CEO			50% (12h)

Quel est ton plus grand écart actuel par rapport à la cible ?

L'Architecture 5H

Il est temps de construire un emploi du temps qui corrige tes écarts. N'attends pas pour trouver du temps pour ce qui compte le plus : **PRENDS LE TEMPS !**

1. Life First

Bloque en premier, avant tout le reste ton temps personnel (famille etc.)

2. ton temps de travail

Quelles sont tes heures de bureau / travail (elles n'ont pas à être 9h-18h !!!)

3. Ton RDV CEO

Bloque au moins 1h fixe cette semaine : _____

Dans cet ordre, à chaque RDV CEO :

1. Indicateurs d'action vs de résultat
2. Tes 3 priorités de la semaine
3. Un chiffre de tes 3 piliers à jour (marge, % source principale, etc.)

Tes 3 priorités pour cette semaine :

- 1.
- 2.
- 3.

L'Architecture 5H

4. Ton Propulseur de Croissance

Identifie tes processus, ce sont eux qui doivent tourner même les semaines où tu ne publies rien. Dans l'idéal un système par étape suffit !

Marketing			Vente	Chouchoutage
ATTIRER	INVITER	ENGAGER	CONVERTIR	SATISFACTION
• SEO • L'Audience des autres • Réseautage • Prospection • Ads	• Appel • Contenu (freebie)	• Interaction • Contenu (Newsletter, YT, Podcast, Réseaux sociaux, blog, etc.)	• Process Appel • Process Evergreen • Process Lancement	• Process d'accueil (onboarding) • Process de délivrance • Process départ (offboarding)

Marketing			Vente	Chouchoutage
ATTIRER	INVITER	ENGAGER	CONVERTIR	SATISFACTION

L'Architecture 5H

5. Tes blocs de temps

Regroupe tes tâches par département. Pas par ordre d'arrivée dans ta tête.

Admin /Ops	Clients (livraison & suivi)	Croissance (Marketing & Vente)	CEO

L'Architecture 5H

Construis ton calendrier, dans cet ordre

Construis ta semaine dans cet ordre précis :

- 1. Créneaux "Life First" (Famille, Santé, Amis, Âme)
- 2. RDV CEO Hebdo (Analyse KPI, 3 priorités, Chiffres)
- 3. Blocs Croissance (Marketing / Ventes)
- 4. Blocs Clients (Livraison & Suivi)
- 5. Blocs Admin & Ops
- 6. Créneaux Buffer (Tampon pour les imprévus)

Heure	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
08h-09h					
09h-10h					
10h-11h					
11h-12h					
12h-13h					
13h-14h					
14h-15h					
15h-16h					
16h-17h					
17h-18h					

Le profit qui résiste

Un chiffre d'affaires qui se lisse, c'est la preuve que ton Propulseur de Croissance a arrêté de dépendre uniquement de toi. Ne confonds plus CA, Profit et ce qui tombe dans ta poche !

1. CALCUL 1 : Ton Taux Horaire Brut

[CA généré ce mois] ÷ [Heures réellement travaillées ce mois-là] = _____ € / h

2. CALCUL 2 : Ce qui reste vraiment dans ta poche

Chiffre d'Affaires encaissé ce mois _____ €
- Charges fixes pro _____ €
- Cotisations et impôts _____ €
- Marge de profit que tu veux garder _____ €

= CE QUI TOMBE DANS TA POCHE _____ €

Bonus Offert

Si tu veux faire le calcul poussé, je t'ai préparé un excel pour calculer ton taux Horaire NET ! Il comprend même une section avec l'objectif CEO 5H !

[Duplique le googlesheet ici](#)

Le profit qui résiste

3. Repasse ton score bulletproof (Step 2)

Note chaque pilier de 0 à 3 (0 = Absent, 1 = Fragile, 2 = En cours, 3 = Solide).

- Pilier 1 (Systèmes) : ___ / 3
- Pilier 2 (Marge) : ___ / 3
- Pilier 3 (Diversification) : ___ / 3

TOTAL SCORE : ___ / 9

Ton score a-t-il bougé depuis le Step 2 ?

Le profit qui résiste

Le business que tu as aujourd'hui est le résultat de tes efforts d'il y a 3 à 6 mois. Faisons le point.

QUESTIONS !

Donne-tu suffisamment de temps à ta stratégie pour qu'elle fonctionne ?

Suis-tu de manière continu et régulière ta stratégie ?

T'arrives-t-il de commencer à fond puis de ralentir ou de t'arrêter carrément ?

A. Review de tes objectifs annuels

Quels étaient tes principaux objectifs pour cette année ?

Es-tu sur la bonne voie pour les atteindre ?

Pourquoi, ou pourquoi pas ?

Le profit qui résiste

B. Analyse ton avancée mois par mois

Mois	CA encaissé	Qu'est-ce qui a engendré ces ventes ?	Quel a été ton focus réel ?
	<i>Ton CA encaissé total ce mois-ci ?</i>	<i>(Qu'est-ce qui s'est bien vendu ? Quels clients as-tu accueillis ?)</i>	<i>Qu'as-tu promu ? Comment as-tu géré ton temps ?</i>
Janvier			
Février			
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			
Octobre			
Novembre			
Décembre			

Le profit qui résiste

C. Analyse de tes nouveaux clients

Combien de nouveaux clients ces 3 derniers mois ?

D'où viennent-ils ?

Depuis combien de temps te suivaient-ils avant de passer à l'achat ?

D. Analyse honnête : Le Bilan

Qu'est-ce qui a bien fonctionné ?

Quels produits / services ont été profitables ? Quelles stratégies de marketing et de vente ont produit les meilleurs résultats ?

Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?

Quels produits / services ne s'est pas vendu ? Quelles stratégies de marketing et de vente n'ont pas produit de résultats ? Qu'est-ce qui n'a pas eu lieu ?

Qu'est-ce qui t'a bloquée, vraiment ?

Qu'est-ce qui t'a empêché d'avancer ? Prends en compte le manque de temps ou d'énergie, y compris de tous les changements majeurs dans ta vie ou ton entreprise.

Le profit qui résiste

De quoi as-tu besoin pour passer un cap ?

Quels systèmes te manque-t-il encore ?

Quelle formation te ferait avancer ?

Quel soutien te ferait tenir ?



ET MAINTENANT ?

Ne perds pas l'élan que tu viens de créer !

Tu viens de suivre les 5 vidéos et d'initier un vrai changement. Mais si ton organisation de fond reste une usine à gaz, l'épuisement reviendra silencieusement. Ce déclic n'est pas là pour rajouter du marketing à ta to-do list, mais pour réparer ce qui dysfonctionne. Si tu es prête à restructurer ton modèle pour te verser un vrai salaire de CEO, passons au concret.

1

Tes fuites d'énergie

On analyse tes processus en direct pour stopper net les hémorragies de temps et le travail hors horaires.

2

Ta Vraie Rentabilité

On traque et on élimine impitoyablement ce qui ne rapporte pas assez pour arrêter les devis interminables.

3

Ton Plan d'Action

Tu repars avec une stratégie personnalisée pour simplifier ton business et cesser d'échanger ton temps contre de l'argent.

RÉSERVE TON INTENSIVE - 200 € TTC

60 min • Plan d'Action Personnalisé • Visio & Enregistrement