LE CAHIER

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

AVANT DE COMMENCER

Qui sommes-nous

Deux parcours, deux angles, une même conviction : prendre du recul, ça se prépare.

Nos chemins se sont croisés il y a quelques années, le temps d'un premier projet commun. Aujourd'hui, ils se recroisent autour d'une même mission : aider les entrepreneures à réussir, à assumer leur posture et à avancer avec des outils concrets, pratiques et réalistes.

On l'a vu chez nos clientes comme chez nous : prises dans le tourbillon du quotidien, on n'a jamais le temps de réfléchir à son entreprise. Et quand on prend enfin ce temps, on ne sait pas toujours par où commencer. On a donc uni nos expertises pour créer ce kit. Des cartes, des exercices et des synthèses t'amènent du constat jusqu'au plan d'action. Tu peux l'animer pour tes clientes, ou le vivre pour toi.

Cynthia Lefebvre

COMPTABLE · MENTORE EN AFFAIRES

Fondatrice de l'Académie Triple A, Cynthia apporte le regard des chiffres. Technicienne-comptable senior, elle évolue depuis plus de 20 ans en administration, en comptabilité, en formation et en entrepreneuriat. Elle traduit ce que vit une entreprise en données claires : rentabilité, prix, cashflow, fuites d'argent. Sa mission : aider les entrepreneures à reprendre le contrôle de leurs finances pour bâtir une entreprise plus rentable, plus solide, et pensée autour de leur vie.

Valérie Bouchard

COACH D'AFFAIRES · DISC

Valérie apporte le regard humain. En affaires depuis plus de 7 ans, avec 15 ans d'expérience en vente et en gestion, elle accompagne les femmes entrepreneures à gagner en clarté, à assumer leur posture et à passer à l'action. Sa force : travailler l'être et le faire ensemble. Quand l'action bloque, elle va chercher ce qui freine, le dénoue, puis remet l'entrepreneure en mouvement avec des stratégies qui tiennent dans le temps.

NOTRE ANGLE

01 Les chiffres
Voir clairement la santé financière de son entreprise, sans jugement.

02 La personne
Faire le point sur ses valeurs, sa vision et sa posture, pour avancer alignée.

03 La réflexion
Poser les bonnes questions, au bon moment, pour passer à l'action.

Seul·e

Bloque-toi une journée ou un week-end. Avance à ton rythme, une section à la fois.

Entre amis

Réunis quelques entrepreneurs. Partagez vos constats, inspirez-vous et tenez-vous responsables.

Bonne retraite, et bonne réflexion !

CYNTHIA & VALÉRIE

SECTION 1

Faire le point

Ton entreprise te parle tous les jours. Faire le point, c'est enfin prendre le temps de l'écouter.

SECTION 1

Faire le point

Avant de regarder en avant, on regarde en arrière. Cette section t’aide à faire un bilan honnête de ta dernière année : tes victoires et tes défis, ton équilibre, ton énergie, ton rôle dans ton entreprise et ta satisfaction.

DANS CETTE SECTION

01	**Mon bilan des 12 derniers mois**	p. 2
02	**Ma roue de vie**	p. 14
03	**Mon niveau d’énergie**	p. 32
04	**Mon rôle dans mon entreprise**	p. 44
05	**Mon niveau de satisfaction**	p. 56
★	**Feuille synthèse**	p. 68

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l’ordre
Fais les cartes une à une : chacune s’appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu’une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l’action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l’Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d’affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l’autorisation écrite de l’Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

FAIRE LE POINT · CARTE 01 · VICTOIRES, DÉFIS ET APPRENTISSAGES

Objectif : Revoir mon année mois par mois, faire ressortir mes moments marquants, mes victoires, mes défis et mes apprentissages, et reconnaître tout le chemin parcouru.

LA QUESTION

Qu’est-ce que j’ai vraiment vécu, accompli et appris dans les 12 derniers mois?

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

Une année passe vite. On se souvient surtout de ce qui n’a pas marché, et on oublie la plupart de nos victoires, petites et grandes. Pourtant, chaque client servi, chaque décision prise, chaque peur affrontée est un pas de plus. Cet exercice te permet de voir ton année au complet, avec des faits, plutôt qu’avec ton impression du moment.

1
Je fouille
mon agenda, mois par mois.

2
Je choisis
mes 10 moments forts de l’année.

3
Je reconnais
mes victoires, mes défis et mes apprentissages.

4
Je retiens
ce que j’apporte dans la prochaine année.

À avoir sous la main :

Mon agenda Google, Outlook ou papier	**Mes photos** celles du téléphone, mois par mois	**Mes courriels** envoyés et reçus	**Mes factures** et mes relevés
Mes publications sur les réseaux sociaux	**Mes messages** de clients, témoignages	**Mes notes** carnets, journaux, listes	**Mes proches** qui se souviennent avec moi

> **Pendant la retraite :** prépare ta ligne du temps (étape 1) avant d’arriver si tu le peux; elle demande un peu de recherche. Sur place, partage un de tes moments forts avec le groupe : le dire à voix haute aide à le reconnaître.

Il n’y a pas de petit succès.

Chaque pas de plus, chaque victoire de plus, est un succès en soi.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 1 · MA LIGNE DU TEMPS · MOIS 1 À 6

Commence par le mois d'il y a un an. Parcours ton agenda semaine par semaine et note tout ce qui ressort : événements, rencontres, lancements, clients, décisions, épreuves, voyages, formations, bons et moins bons moments.

★ Victoire ▲ Défi ◆ Apprentissage ● Moment marquant Encercle le symbole au début de chaque ligne.

1 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

2 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

3 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

4 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

5 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

6 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 1 (SUITE) · MA LIGNE DU TEMPS · MOIS 7 À 12

★ Victoire ▲ Défi ◆ Apprentissage ● Moment marquant Encercle le symbole au début de chaque ligne.

7 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

8 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

9 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

10 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

11 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

12 Mois : _____

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

★ ▲ ◆ ●

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 2 · MON ANNÉE EN UN COUP D'ŒIL

Compte les symboles de ta ligne du temps. Ces chiffres sont souvent la première surprise de l'exercice.

Ce que j'ai noté	Nombre
★ Victoires	
▲ Défis	
◆ Apprentissages	
● Moments marquants	

Mon mois le plus fort	
Pourquoi?	
Mon mois le plus difficile	
Ce qui m'a permis de le traverser	

01 En regardant ma ligne du temps au complet, qu'est-ce qui me surprend?

02 Quel moment avais-je complètement oublié?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 3 · MES 10 MOMENTS FORTS DE L'ANNÉE

Parmi tout ce que tu as noté, choisis les 10 moments qui ont le plus marqué ton année, qu'ils soient heureux ou difficiles. Ce sont tes faits saillants.

#	Le moment	Mois	Type	Pourquoi il est marquant
1			★ ▲ ◆ ●	
2			★ ▲ ◆ ●	
3			★ ▲ ◆ ●	
4			★ ▲ ◆ ●	
5			★ ▲ ◆ ●	
6			★ ▲ ◆ ●	
7			★ ▲ ◆ ●	
8			★ ▲ ◆ ●	
9			★ ▲ ◆ ●	
10			★ ▲ ◆ ●	

→ Si je devais n'en garder qu'un, lequel serait-ce? Pourquoi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 4 · MES VICTOIRES, GRANDES ET PETITES

Il n’y a pas de petit succès.

Une victoire n’a pas besoin d’être spectaculaire pour compter. Si tu l’as vécue, elle mérite d’être reconnue.

Pour t’aider à en trouver d’autres, coche ce que tu as vécu cette année :

- ☐ Une première fois
- ☐ Un client satisfait ou un beau témoignage
- ☐ Un prix que j’ai osé augmenter
- ☐ Un « non » assumé
- ☐ Une peur affrontée
- ☐ Une compétence apprise
- ☐ Une habitude installée
- ☐ Un projet terminé
- ☐ Une collaboration réussie
- ☐ Un moment de repos que je me suis accordé
- ☐ Une difficulté traversée
- ☐ Une limite posée

#	Ma victoire	Ce qu’elle dit de moi
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 4 (SUITE) · JE RECONNAIS MES VICTOIRES

01 Quelle victoire ai-je minimisée, ou à peine remarquée sur le moment?

02 Qu’est-ce que je fais aujourd’hui qui me semblait impossible il y a un an?

03 Si mon ou ma meilleur(e) ami(e) avait vécu mon année, qu’est-ce que je lui dirais?

04 Comment ai-je célébré mes victoires cette année? Comment pourrais-je mieux les célébrer?

05 De quelle victoire suis-je le plus fier(ère)? Qu’est-ce qu’elle m’a demandé?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 5 · MES DÉFIS

Les défis font partie du chemin. Ils montrent aussi ce que tu as été capable de traverser.

Le défi	Comment je l'ai traversé	Ce que j'en retire

01 Quel défi m'a fait le plus grandir?

02 Qu'est-ce que je ferais différemment, avec ce que je sais maintenant?

03 Quelles personnes ou quelles ressources m'ont aidé(e) à passer à travers?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 6 · MES APPRENTISSAGES

Pour chaque domaine, note ce que l'année t'a appris, et ce que tu fais différemment depuis.

Domaine	Ce que j'ai appris	Ce que je fais différemment maintenant
Sur moi		
Sur mes clients		
Sur mon entreprise		
Sur l'argent		
Sur mon équilibre		
Autre : _____		

01 Quel est l'apprentissage le plus important de mon année?

02 Quelle erreur m'a finalement rendu service?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

ÉTAPE 7 · LES PERSONNES DE MON ANNÉE

Une année, ce sont aussi des rencontres et des relations qui évoluent. Certaines personnes nous élèvent, d'autres nous drainent. Tu peux utiliser des initiales si tu préfères : ces pages sont pour toi.

Les nouvelles personnes entrées dans ma vie que je veux garder près de moi

La personne	Pourquoi je veux qu'elle reste ce qu'elle m'apporte	Comment je vais cultiver ce lien

Les personnes avec qui j'ai besoin de prendre une distance

La personne	Pourquoi j'ai besoin de cette distance ce que la relation me fait vivre	Comment je vais la prendre, avec respect

> **À retenir :** prendre une distance ne veut pas toujours dire couper les liens. Ça peut être voir une personne moins souvent, parler de certains sujets seulement, ou poser une limite claire. Pour aller plus loin, l'exercice « Mon écosystème entrepreneurial » t'aide à voir le rôle de chaque personne autour de toi.

→ Qu'est-ce que ces relations m'ont appris sur ce dont j'ai besoin autour de moi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

MA SYNTHÈSE · MON ANNÉE EN QUELQUES MOTS

Si mon année était un livre, son titre serait : _____

Trois mots pour la décrire : _____

Ce que j'apporte dans la prochaine année	Ce que je laisse derrière moi

JE ME FÉLICITE POUR…

_____

_____

_____

CE QUE JE VEUX VIVRE DANS LES 12 PROCHAINS MOIS

_____

_____

_____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon bilan des 12 derniers mois

POUR TERMINER · UNE LETTRE DE FIERTÉ

Écris-toi quelques lignes, comme si tu écrivais à quelqu'un que tu aimes et qui vient de vivre ton année. Reconnais le chemin parcouru, nomme ce qui a été difficile, et dis-lui ce que tu lui souhaites pour la suite.

Chère moi, cher moi,

Chaque pas compte.

Ce que tu as bâti cette année, personne ne peut te l'enlever.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

FAIRE LE POINT · ÉQUILIBRE PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

Objectif : Analyser chacune des sphères de ma vie, prendre conscience de celles qui vont bien et de celles qui demandent de l'attention, puis choisir celle que j'ai envie d'améliorer à court ou moyen terme.

LA QUESTION

Ma vie d'entrepreneur(e) est-elle en équilibre… et dans quelle sphère ai-je le plus besoin d'agir?

Il se peut que plusieurs sphères soient hautes ou basses. L'important, c'est d'en prendre conscience, puis de choisir. Cet exercice servira de base à ton plan d'action des prochains mois.

Une entreprise ne peut pas aller mieux, longtemps, que la personne qui la dirige. C'est pour ça que cette retraite commence par toi, avant ton entreprise.

COMMENT FAIRE · EN CINQ ÉTAPES

1	2	3	4	5
Je me note	**Je valide**	**Je vise**	**Je choisis**	**J'approfondis**
De 1 à 10, dans chaque sphère de la roue.	Je confronte mes notes à des faits concrets.	La note que j'aimerais atteindre d'ici 1 an.	UNE sphère prioritaire, pas toutes à la fois.	Avec les 7 questions, sphère par sphère.

À refaire une fois par an : tu pourras ainsi noter ton évolution et choisir la prochaine sphère à améliorer. Une roue vierge t'attend à la fin du document.

Parce que chaque sphère de vie est importante, mais qu'on doit prendre soin d'une chose à la fois. Sinon, on s'éparpille et rien n'évolue.

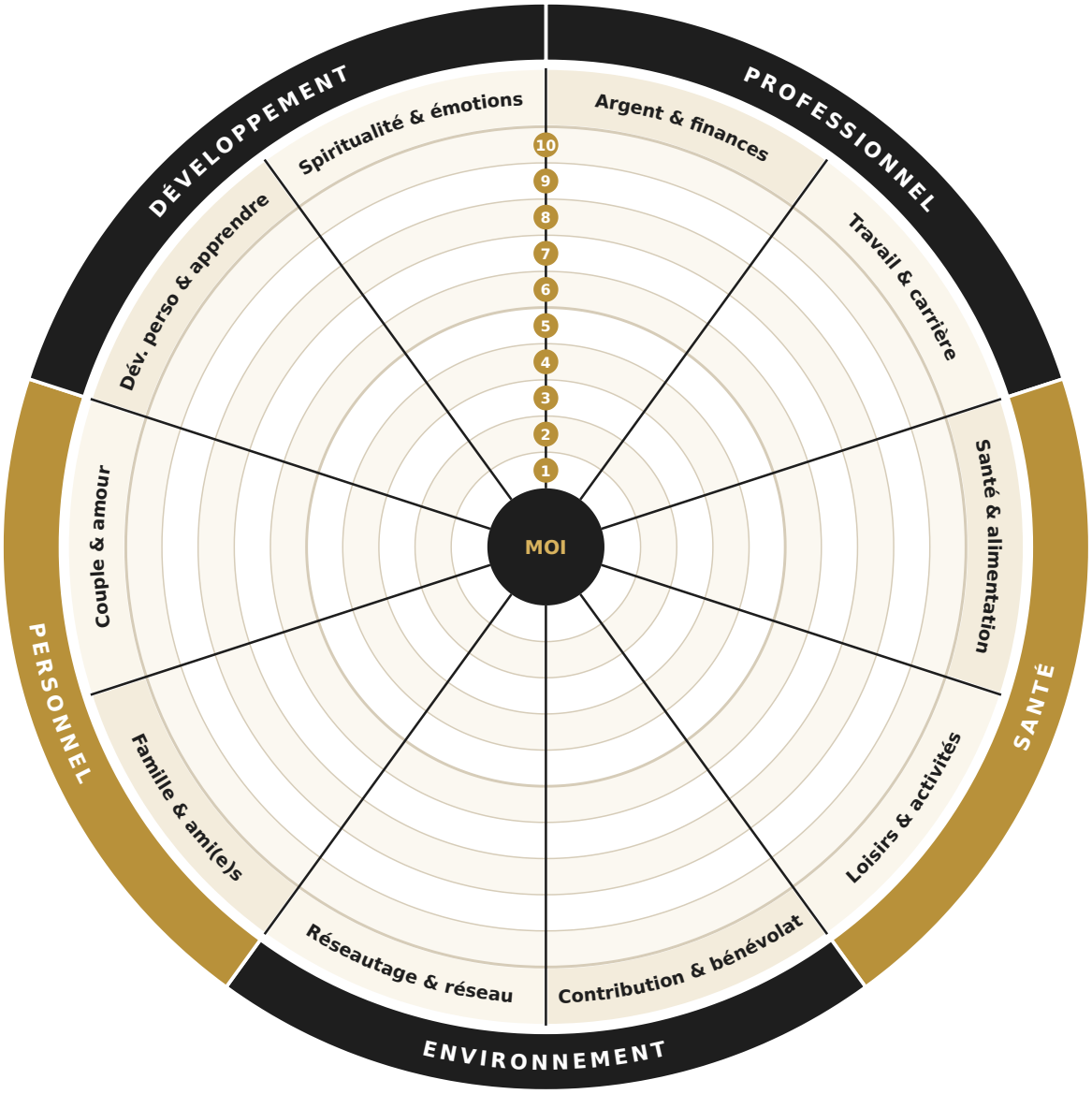
Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 1 · MA ROUE AUJOURD'HUI

Pour chaque sphère, indique de 1 à 10 où tu te situes aujourd'hui : colorie ou trace un trait sur l'anneau correspondant. Le 1 est près du centre, le 10 vers l'extérieur. Relie ensuite tes points : la forme de ta roue montre ton équilibre.



Date : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 2 · VALIDONS SI TU T'ES BIEN NOTÉ(E)

On se note souvent selon notre humeur du moment : trop sévèrement après une mauvaise semaine, trop généreusement quand tout va bien. Avant de valider tes notes, pose-toi ces quatre questions.

01 Sur quels faits concrets repose chacune de mes notes, et pas seulement sur mon impression du moment?

02 Si une personne proche me voyait vivre au quotidien, quelle note me donnerait-elle? Serait-elle d'accord avec moi?

03 Mes notes reflètent-elles les 3 derniers mois, ou seulement ma dernière semaine?

04 Qu'est-ce qu'un 10 voudrait dire, concrètement, pour moi? Est-ce que je me compare à mon idéal ou à celui des autres?

ENSUITE · JE VALIDE SPHÈRE PAR SPHÈRE

Aux deux pages suivantes, coche les énoncés qui sont vrais pour toi aujourd'hui. Compare ensuite le nombre de « oui » à ta note initiale, et ajuste-la si elle te semble trop haute ou trop basse.

0 ou 1 oui	2 oui	3 oui	4 oui
une note de 1 à 4 est probablement plus juste	une note autour de 4 à 6	une note autour de 6 à 8	une note de 8 à 10 est cohérente

Ce sont des repères, pas des règles : c'est toi qui décides de ta note validée. Un grand écart mérite simplement une deuxième réflexion.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 2 (SUITE) · JE VALIDE SPHÈRE PAR SPHÈRE

1 ARGENT & FINANCES

- ☐ Je connais mes revenus et mes dépenses personnels du mois.
- ☐ J'ai un coussin d'urgence d'au moins 3 mois.
- ☐ Je me verse une rémunération régulière et prévisible.
- ☐ J'épargne chaque mois pour mes projets personnels.

Oui cochés	/ 4
Note initiale	/ 10
Note validée	/ 10

2 TRAVAIL & CARRIÈRE

- ☐ Mon entreprise m'apporte un revenu qui me satisfait.
- ☐ Je sais où je veux amener mon entreprise d'ici 3 ans.
- ☐ J'aime la majorité de ce que je fais dans une semaine.
- ☐ Je peux m'absenter une semaine sans que tout s'arrête.

Oui cochés	/ 4
Note initiale	/ 10
Note validée	/ 10

3 SANTÉ & ALIMENTATION

- ☐ Je dors suffisamment la plupart des nuits.
- ☐ Je prends des repas équilibrés, pas seulement « sur le pouce ».
- ☐ Je bouge au moins 3 fois par semaine.
- ☐ J'ai vu un professionnel de la santé dans la dernière année.

Oui cochés	/ 4
Note initiale	/ 10
Note validée	/ 10

4 LOISIRS & ACTIVITÉS

- ☐ J'ai fait une activité juste pour le plaisir cette semaine.
- ☐ J'ai au moins un loisir qui n'a rien à voir avec mon entreprise.
- ☐ J'ai pris de vraies vacances, sans travail, dans la dernière année.
- ☐ Je me sens rarement coupable de prendre du temps pour moi.

Oui cochés	/ 4
Note initiale	/ 10
Note validée	/ 10

5 CONTRIBUTION & BÉNÉVOLAT

- ☐ Je donne de mon temps ou de mon expertise à une cause qui me tient à cœur.
- ☐ J'ai contribué à ma communauté dans les 3 derniers mois.
- ☐ Je sens que mon travail a un impact positif autour de moi.
- ☐ Je redonne d'une façon qui me nourrit, sans m'épuiser.

Oui cochés	/ 4
Note initiale	/ 10
Note validée	/ 10

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 2 (SUITE) · JE VALIDE SPHÈRE PAR SPHÈRE

6 RÉSEAUTAGE & RÉSEAU

- ☐ J'ai eu une conversation enrichissante avec un pair entrepreneur ce mois-ci.
- ☐ Je sais vers qui me tourner quand j'ai besoin d'aide.
- ☐ Je fais partie d'au moins un groupe ou une association d'affaires.
- ☐ Mon réseau m'a apporté une occasion dans la dernière année.

Oui cochés ____ / 4
Note initiale ____ / 10
Note validée ____ / 10

7 FAMILLE & AMI(E)S

- ☐ J'ai passé du temps de qualité avec mes proches cette semaine.
- ☐ Mes proches comprennent et respectent mon projet d'entreprise.
- ☐ Je suis vraiment présent(e), sans mon téléphone, quand je suis avec eux.
- ☐ J'ai des ami(e)s avec qui je parle d'autre chose que du travail.

Oui cochés ____ / 4
Note initiale ____ / 10
Note validée ____ / 10

8 COUPLE & AMOUR *· Si tu es célibataire, réponds selon ce que tu souhaites vivre en amour.*

- ☐ Nous avons du temps de qualité à deux chaque semaine.
- ☐ Mon entreprise prend une place qui nous convient à tous les deux.
- ☐ Nous parlons ouvertement de nos projets et de nos rêves.
- ☐ Je me sens soutenu(e), et je soutiens l'autre.

Oui cochés ____ / 4
Note initiale ____ / 10
Note validée ____ / 10

9 DÉV. PERSO & APPRENDRE

- ☐ J'ai appris quelque chose de nouveau dans le dernier mois.
- ☐ Je prends du temps pour réfléchir à ma vision et à mes choix.
- ☐ Je lis, j'écoute ou je suis une formation régulièrement.
- ☐ Je sors de ma zone de confort de façon régulière.

Oui cochés ____ / 4
Note initiale ____ / 10
Note validée ____ / 10

10 SPIRITUALITÉ & ÉMOTIONS

- ☐ Je prends des moments de calme ou de recul chaque semaine.
- ☐ Je me sens généralement en paix avec mes choix.
- ☐ Je sais reconnaître et nommer mes émotions.
- ☐ J'ai des pratiques qui me ressourcent (nature, méditation, foi, gratitude…).

Oui cochés ____ / 4
Note initiale ____ / 10
Note validée ____ / 10

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 3 · OÙ EN SUIS-JE AUJOURD'HUI… ET OÙ JE VEUX ALLER

Reporte tes notes initiales et validées, puis indique la note que tu aimerais atteindre d'ici 1 an. Calcule l'écart.

Sphère	Note initiale	Note validée	Visée dans 1 an	Écart	Ma priorité
1 Argent & finances	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
2 Travail & carrière	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
3 Santé & alimentation	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
4 Loisirs & activités	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
5 Contribution & bénévolat	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
6 Réseautage & réseau	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
7 Famille & ami(e)s	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
8 Couple & amour	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
9 Dév. perso & apprendre	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐
10 Spiritualité & émotions	/ 10	/ 10	/ 10	+ ____	☐

ÉTAPE 4 · MA SPHÈRE PRIORITAIRE

Une seule. Choisis celle qui, si elle s'améliorait, aurait le plus d'effet sur les autres sphères… et sur ton entreprise.

La sphère que je choisis d'améliorer en premier	
Pourquoi celle-ci, maintenant?	
Ce que ça changerait dans mon entreprise	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

ÉTAPE 5 · J'APPROFONDIS AVEC LES 7 QUESTIONS

Pour chaque sphère, on se pose les mêmes 7 questions. Commence par ta sphère prioritaire; tu pourras ensuite faire les autres, à ton rythme.

Question	Ce qu'elle m'aide à clarifier
1 **Quoi**	Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?
2 **Pourquoi**	Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?
3 **Qui**	Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?
4 **Quand**	Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?
5 **Dans 5 ans**	Où est-ce que j'aimerais être?
6 **Comment**	Quelles sont les étapes pour y arriver?
7 **Avec qui**	De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

> **Prévois du temps :** cette section peut prendre de 2 à 6 heures. Il est important de la planifier dans ton agenda, idéalement à un moment où tu peux être seul(e) et concentré(e), car elle demande beaucoup de réflexion et d'honnêteté envers toi-même.

Mon rendez-vous avec moi-même
date, heure et lieu

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 1 / 10

Argent & finances

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 2 / 10

Travail & carrière

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 3 / 10

Santé & alimentation

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 4 / 10

Loisirs & activités

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 5 / 10

Contribution & bénévolat

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 6 / 10

Réseautage & réseau

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 7 / 10

Famille & ami(e)s

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 8 / 10

Couple & amour

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 9 / 10

Dév. perso & apprendre

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SPHÈRE 10 / 10

Spiritualité & émotions

Ma note validée : _____ / 10

Ma note visée dans 1 an : _____ / 10

1 QUOI

Quel résultat final est-ce que je veux vraiment dans cette sphère?

2 POURQUOI

Pour quelle raison est-ce que je veux vraiment atteindre cet objectif?

3 QUI

Quelle personne dois-je devenir, physiquement et mentalement, pour l'atteindre?

4 QUAND

Dans combien de temps vais-je atteindre cet objectif?

5 DANS 5 ANS

Où est-ce que j'aimerais être?

6 COMMENT

Quelles sont les étapes pour y arriver?

7 AVEC QUI

De quelle aide aurai-je besoin pour atteindre cet objectif?

+ MON ENTREPRISE

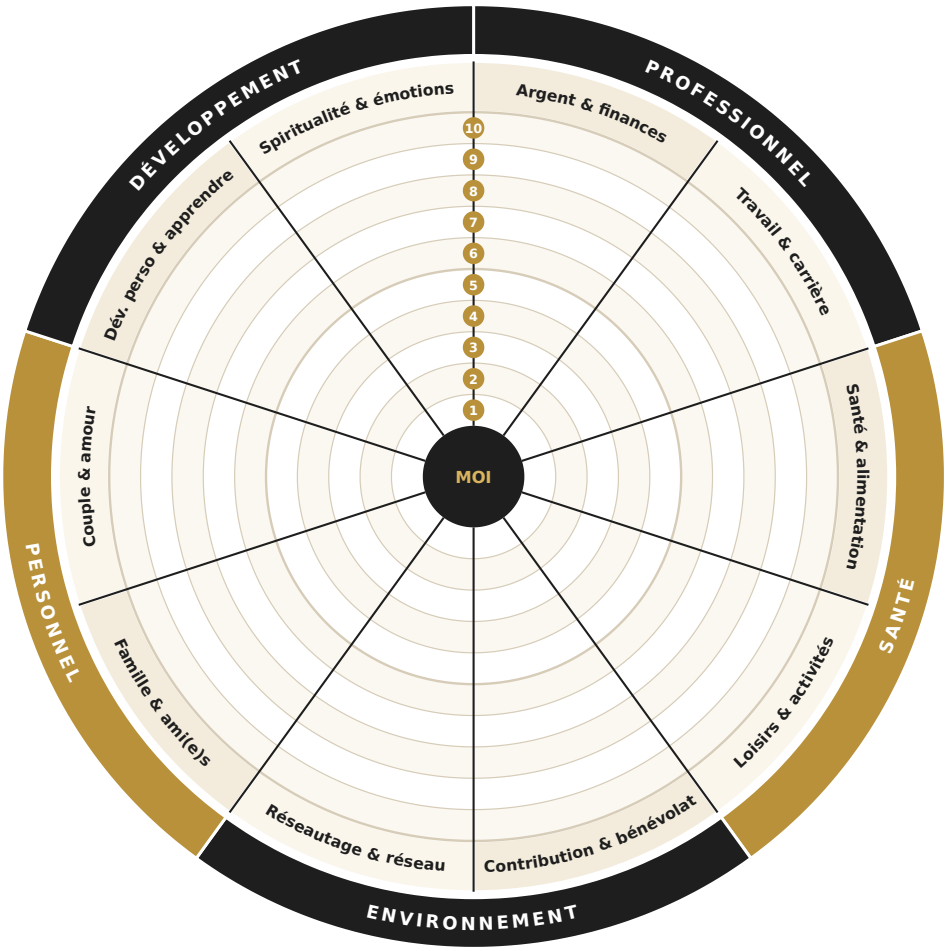
Comment cette sphère influence-t-elle mon entreprise, et inversement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Ma roue de vie

DANS UN AN · JE REFAIS MA ROUE

Refais l'étape 1 dans un an, sans regarder ta première roue. Compare ensuite les deux : ce qui a bougé, ce qui est resté pareil, et la prochaine sphère que tu as envie d'améliorer.



Date : _____ La prochaine sphère que je choisis : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

FAIRE LE POINT · CARTE 03 · ÉNERGIE, SATISFACTION ET MOTIVATION

Objectif : Ralentir, m’écouter et comprendre ce qui me nourrit, ce qui m’épuise et ce qui me fait encore avancer.

LA QUESTION

Comment va la personne derrière l’entreprise?

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

Ton entreprise avance au rythme de ton énergie. Quand tu es fatigué(e), démotivé(e) ou insatisfait(e), même la meilleure stratégie a de la difficulté à décoller. Pourtant, c’est souvent la dernière chose qu’on prend le temps de regarder. Ce cahier n’est pas un outil de performance : c’est un moment pour toi.

ÉNERGIE

ce qui te recharge et ce qui te vide.

SATISFACTION

ta capacité à reconnaître et à savourer ce que tu vis.

MOTIVATION

ce qui t’allume et te fait avancer, même dans les jours plus gris.

Comment utiliser ce cahier : choisis un moment calme, loin de ton téléphone. Écris sans te censurer : les premières réponses sont souvent les plus vraies. Si une question te dérange, c’est probablement qu’elle mérite qu’on s’y arrête. Idéalement, fais l’étape 2 (7 jours d’observation) avant la retraite; sinon, reconstitue ta semaine passée.

Pendant la retraite : ce moment loin de ton quotidien est idéal pour cet exercice. Prends ton temps, marche, respire. Et si tu en as envie, partage un de tes constats avec une autre personne du groupe.

Une note importante : si tu réalises que la fatigue est présente depuis longtemps, que rien ne te fait plus envie ou que tu te sens au bout du rouleau, ce n’est pas un manque de discipline. Parles-en à une personne de confiance ou à un(e) professionnel(le) de la santé. Prendre soin de toi fait partie de prendre soin de ton entreprise.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d’affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 1 · MON POULS AUJOURD’HUI

Sans trop réfléchir, encercle le chiffre qui représente le mieux ce que tu vis ces temps-ci.

Mon énergie 1 = vidé(e) · 10 = plein(e) d’énergie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ma satisfaction 1 = insatisfait(e) · 10 = comblé(e)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ma motivation 1 = éteint(e) · 10 = allumé(e)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

01 Quand je me réveille le lundi matin, je me sens…

02 Si mon corps pouvait me parler en ce moment, il me dirait…

03 Ce que je n’ose pas trop m’avouer ces temps-ci :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 2 · MES 7 JOURS D’OBSERVATION

Pendant une semaine (ou en repensant à ta semaine passée), prends 2 minutes chaque soir pour noter tes trois niveaux de 1 à 10 et ce qui les a influencés. Des tendances que tu ne soupçonnais pas vont apparaître.

Jour	Énergie	Satisfaction	Motivation	Ce qui a influencé ma journée (+ ou −)
Lundi	/ 10	/ 10	/ 10	
Mardi	/ 10	/ 10	/ 10	
Mercredi	/ 10	/ 10	/ 10	
Jeudi	/ 10	/ 10	/ 10	
Vendredi	/ 10	/ 10	/ 10	
Samedi	/ 10	/ 10	/ 10	
Dimanche	/ 10	/ 10	/ 10	
MOYENNE	**/ 10**	**/ 10**	**/ 10**	

01 En relisant ma semaine : quels moments, personnes ou activités reviennent dans mes meilleures journées?

02 Et dans mes journées les plus difficiles?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 3 · MON ÉNERGIE

L’énergie, ce n’est pas seulement le sommeil. Elle se recharge ou se vide à travers les personnes qu’on côtoie, les tâches qu’on fait, les lieux, nos pensées et la façon dont on se parle.

Source	Ce qui me recharge	Ce qui me draine
Personnes		
Tâches		
Lieux		
Moments de la journée		
Pensées et discours intérieur		
Habitudes		

Pour aller plus loin : la carte 03 des fuites invisibles (Mes fuites d’énergie) t’aide à chiffrer ce que te coûtent tes situations les plus énergivores.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 3 (SUITE) · MON ÉNERGIE

01 À quel moment de la journée suis-je à mon meilleur? Est-ce que je protège ce moment ou est-ce que je le donne aux autres?

02 Quels sont mes signaux d’alerte de fatigue que j’ai tendance à ignorer? *physiques, émotionnels, comportementaux*

03 Qu’est-ce que je fais quand je suis à bout? Est-ce que ça me recharge vraiment, ou est-ce que ça m’engourdit?

04 Quand ai-je pris un vrai moment pour moi, sans culpabilité, pour la dernière fois?

05 À quoi ou à qui est-ce que je donne encore de l’énergie alors que je n’en ai plus envie?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 4 · MA SATISFACTION INTÉRIEURE

On peut atteindre ses objectifs et ne rien ressentir. Ou vivre une période modeste en se sentant profondément bien. La satisfaction ne dépend pas seulement de ce qui arrive, mais aussi de la façon dont on le reçoit.

01 Qu’est-ce qui me fait sentir, le soir, que ma journée a été réussie?

02 Est-ce que je me donne le droit d’être satisfait(e), ou est-ce que je passe tout de suite à la prochaine chose?

03 Quand me suis-je senti(e) vraiment à ma place récemment? Où étais-je, qu’est-ce que je faisais?

04 À qui est-ce que je me compare? Qu’est-ce que cette comparaison me fait vivre?

05 Si je n’avais rien à prouver à personne, qu’est-ce qui me rendrait satisfait(e)?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 4 (SUITE) · MES PETITES VICTOIRES

Note 10 moments des derniers mois qui t’ont fait du bien, même minuscules : un message reçu, une décision assumée, une journée où tu t’es respecté(e).

#	Un moment qui m’a fait du bien
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

→ Qu’est-ce que ces moments ont en commun?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 5 · MA MOTIVATION

La motivation n’est pas une flamme qui brûle tout le temps. Elle fluctue, et c’est normal. L’important, c’est de savoir ce qui l’allume, ce qui l’éteint et à quoi te raccrocher quand elle baisse.

Mon pourquoi

01 Pourquoi ai-je lancé mon entreprise au départ?

02 Est-ce que cette raison est encore vraie aujourd’hui? Qu’est-ce qui a changé?

Ce qui me fait avancer : coche les sources de motivation qui résonnent pour toi, puis classe tes 3 plus importantes de 1 à 3.

☐ Liberté	rang : ____	☐ Sens	rang : ____
☐ Reconnaissance	rang : ____	☐ Sécurité	rang : ____
☐ Créativité	rang : ____	☐ Impact sur les autres	rang : ____
☐ Apprendre	rang : ____	☐ Relever des défis	rang : ____
☐ Être une fierté pour mes proches	rang : ____	☐ Indépendance financière	rang : ____
☐ Aider	rang : ____	☐ Bâtir quelque chose à moi	rang : ____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 5 (SUITE) · MA MOTIVATION

01 Est-ce que j’avance surtout pour aller vers quelque chose (un rêve, une envie) ou pour fuir quelque chose (une peur, une situation)?

02 Qu’est-ce qui éteint ma motivation le plus rapidement?

03 Quand ma motivation est basse, qu’est-ce qui m’aide vraiment à repartir?

04 Qu’est-ce qui me ferait vibrer à nouveau dans mon entreprise, si je m’écoutais vraiment?

05 Quel rêve ai-je mis de côté en me disant « plus tard »?

ÉTAPE 6 · UNE LETTRE À MOI-MÊME

Imagine la personne que tu étais le jour où tu as décidé de te lancer. Elle te regarde aujourd’hui. Qu’aurait-elle envie de te dire sur ce que tu as accompli, sur ce qu’elle trouve dur pour toi, sur ce qu’elle te souhaite pour la suite? Écris-lui, ou laisse-la t’écrire.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 6 (SUITE) · UNE LETTRE À MOI-MÊME

Chère moi, cher moi,

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

ÉTAPE 7 · MON PLAN DE RECHARGE

Transforme ce que tu as découvert en gestes simples et concrets. C’est plus facile d’agir quand la décision est déjà prise.

Mes rituels	Ce que je m’offre pour garder mon énergie et ma motivation
Chaque jour	
Chaque semaine	
Chaque mois	
Chaque saison	

Mon plan quand ça descend : si…	Alors je…
Mon énergie est sous 5	
Ma satisfaction est sous 5	
Ma motivation est sous 5	

La limite que je choisis de poser pour protéger mon énergie : _____

La personne sur qui je peux compter quand j’ai besoin de soutien : _____

DANS 3 MOIS · JE REPRENDS MON POULS

Mon énergie
1 = vidé(e) · 10 = plein(e) d’énergie

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ma satisfaction
1 = insatisfait(e) · 10 = comblé(e)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ma motivation
1 = éteint(e) · 10 = allumé(e)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon niveau d’énergie

MON ENGAGEMENT ENVERS MOI · JE RELIS MES RÉPONSES DOUCEMENT, PUIS JE COMPLÈTE CES PHRASES

CE QUE J’AI APPRIS SUR MOI

CE DONT J’AI LE PLUS BESOIN EN CE MOMENT

JE ME DONNE LA PERMISSION DE…

LE PREMIER GESTE QUE JE POSE POUR MOI CETTE SEMAINE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

FAIRE LE POINT · CARTE 04

Objectif : Voir clair dans ce qui occupe réellement mon quotidien, et choisir consciemment le rôle que je veux jouer dans mon entreprise.

LA QUESTION

Est-ce que je travaille dans mon entreprise… ou sur mon entreprise?

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

Quand on est à son compte, on est tout à la fois : la personne qui vend, celle qui livre, celle qui fait la facturation, celle qui répond aux courriels à 22 h. Le problème, c'est que les journées se remplissent toutes seules… et que les tâches qui font vraiment avancer l'entreprise passent souvent en dernier.

VOIR

où va réellement mon temps, pas où je pense qu'il va.

COMPRENDRE

quels rôles je porte, lesquels me nourrissent et lesquels me vident.

CHOISIR

le rôle que je veux occuper, et poser des gestes concrets pour y arriver.

Comment utiliser ce cahier : prévois environ 2 heures. Idéalement, remplis ton miroir de la semaine (étape 2) dans les jours qui précèdent la retraite; sinon, reconstitue une semaine typique avec ton agenda. Le reste se fait sur place, dans ce moment de recul, loin de tes courriels. Sois honnête, pas parfait(e) : le but n'est pas de juger, mais de voir clair.

Pendant la retraite : profite de la présence des autres entrepreneurs. Partager ton ratio « dans / sur » ou tes zones de génie avec quelqu'un qui vit la même réalité aide souvent à voir ce qu'on ne voit plus soi-même.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

ÉTAPE 1 · DANS OU SUR, QUELLE EST LA DIFFÉRENCE?

Toutes les tâches de ton entreprise tombent dans l'une de ces trois catégories.

DANS	**Faire rouler l'entreprise au quotidien.** Livrer, répondre, exécuter.	Rencontres clients, production, courriels, facturation, publications, suivi de dossiers
SUR	**Faire avancer l'entreprise.** Penser, bâtir, structurer, développer.	Vision et objectifs, création d'offres, prix, systèmes et processus, partenariats, formation, bilan financier
À CÔTÉ	**Ce qui a l'air de travail,** mais qui ne fait ni rouler ni avancer.	Refaire son logo une 4e fois, défiler les réseaux « pour la veille », réorganiser ses dossiers au lieu d'appeler un client

Bon à savoir : au démarrage, c'est normal d'être presque tout le temps « dans ». Mais si ça dure, l'entreprise dépend entièrement de toi : elle arrête quand tu arrêtes, et elle grandit seulement si tu travailles plus. Travailler « sur », c'est ce qui crée de la liberté.

MON INTUITION · AVANT DE MESURER

Spontanément, sans calculer, le pourcentage de mon temps passé « sur » mon entreprise : _____ %

→ Qu'est-ce qui me vient en tête quand je lis « travailler sur mon entreprise »? Quelles tâches est-ce que je repousse depuis longtemps?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 2 · MON MIROIR DE LA SEMAINE

Pendant 5 jours de travail, note chaque bloc de tâches au fur et à mesure (ou à la fin de chaque journée). Si c'est impossible, reconstitue une semaine typique récente avec ton agenda, tes courriels et tes factures.

Durée	**Énergie**	**Catégorie et chapeau**
arrondis aux 15 minutes	+ me nourrit · = neutre · − me vide	laisse vide pour l'instant

Jour	Tâche ou bloc de travail	Durée	Énergie	Catégorie à l'étape 4	Chapeau à l'étape 3
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 2 (SUITE) · MON MIROIR DE LA SEMAINE

Jour	Tâche ou bloc de travail	Durée	Énergie	Catégorie à l'étape 4	Chapeau à l'étape 3
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	
			+ = −	Dans · Sur · À côté	

01 En relisant ma semaine : qu'est-ce qui me surprend?

02 Quelles tâches reviennent tout le temps et grugent du temps sans que je m'en rende compte?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 3 · MES CHAPEAUX

Dans une entreprise d'une seule personne, tous les postes existent quand même : ils sont simplement tous occupés par toi. À partir de ton miroir, estime le pourcentage de ton temps dans chaque chapeau, puis celui que tu souhaiterais.

Chapeau	% réel	% idéal	Énergie	Pourrait être délégué?
Visionnaire Direction, objectifs, décisions importantes	%	%	+ = −	☐
Expert(e) Livrer le service ou le produit, la production	%	%	+ = −	☐
Vendeur(se) Appels découverte, propositions, suivis, conclusion	%	%	+ = −	☐
Marketing Contenu, réseaux sociaux, infolettre, visibilité	%	%	+ = −	☐
Service client Questions, suivis, soutien après l'achat	%	%	+ = −	☐
Adjoint(e) administratif(ve) Courriels, agenda, classement, paperasse	%	%	+ = −	☐
Comptable Facturation, dépenses, suivi des chiffres, taxes	%	%	+ = −	☐
Technicien(ne) Site web, outils, plateformes, automatisations	%	%	+ = −	☐
Autre : _____	%	%	+ = −	☐
TOTAL	**100 %**	**100 %**		

01 Quel chapeau est-ce que je porte par défaut, même quand ce n'est pas le plus important?

02 Quel chapeau est-ce que j'évite? Pourquoi, d'après moi?

03 Quel chapeau me vide le plus? Et lequel me fait perdre la notion du temps, dans le bon sens?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

PAUSE RÉFLEXION · MES ZONES DE GÉNIE

Avant de trier et de décider, prends un moment pour regarder ce qui te rend unique. Tes zones de génie sont les tâches où tu crées le plus de valeur avec le moins d'effort, celles que personne d'autre ne ferait tout à fait comme toi.

01 Qu'est-ce que je fais naturellement mieux que la moyenne?

02 Pour quoi mes clients me remercient-ils le plus souvent?

03 Quelles tâches me donnent de l'énergie au lieu de m'en prendre?

04 Pour quoi me demande-t-on souvent de l'aide, même en dehors du travail?

05 Si je pouvais passer 80 % de mon temps sur trois activités seulement, lesquelles choisirais-je?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

ÉTAPE 4 · LE TRI : DANS, SUR OU À CÔTÉ

Retourne à ton miroir de l'étape 2 et complète la colonne « Catégorie » pour chaque tâche. Additionne ensuite le temps de chaque catégorie.

Catégorie	Total d'heures	% de ma semaine	% visé dans 6 mois
DANS l'entreprise	h	%	%
SUR l'entreprise	h	%	%
À CÔTÉ	h	%	%
TOTAL	**h**	**100 %**	**100 %**

> **Repère :** il n'y a pas de ratio parfait. Plusieurs entrepreneurs visent d'abord à réserver au moins 10 à 20 % de leur temps au travail « sur » l'entreprise, puis augmentent graduellement. L'important, c'est que ce temps soit protégé, pas laissé au hasard.

01 Compare avec ton intuition de l'étape 1. Quel est l'écart?

02 Qu'est-ce qui m'empêche concrètement de passer plus de temps « sur » mon entreprise? *temps, argent, peur, habitude, manque de clarté...*

03 Quel « à côté » suis-je prêt(e) à reconnaître et à réduire?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

ÉTAPE 5 · LA MATRICE ÉNERGIE × VALEUR

Place tes tâches récurrentes dans la grille. L'énergie, c'est ce que la tâche te fait vivre. La valeur, c'est ce qu'elle rapporte à l'entreprise : revenus, clients, croissance, réputation.

	ÉNERGIE HAUTE (+)	ÉNERGIE BASSE (−)
VALEUR HAUTE	**GARDER** *Ta zone de génie. Protège ce temps.*	**DÉLÉGUER OU AUTOMATISER** *Important, mais pas pour toi. Confie-le ou systématise-le.*
VALEUR BASSE	**SIMPLIFIER OU REGROUPER** *Le plaisir, c'est correct, mais encadre-le dans le temps.*	**ÉLIMINER** *Ni toi ni l'entreprise n'y gagnez. Ose arrêter.*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

ÉTAPE 5 (SUITE) · JE PASSE À L'ACTION

01 Quelle tâche de la case « Éliminer » pourrais-je arrêter dès cette semaine? Qu'est-ce qui se passerait vraiment si je l'arrêtais?

02 Pour la case « Déléguer ou automatiser » : quelles ressources existent déjà? *outil, adjoint(e) virtuel(le), modèle, sous-traitant(e), gabarit*

LE CALCUL · CE QUE ME COÛTE VRAIMENT UNE TÂCHE QUE JE POURRAIS DÉLÉGUER

Ton temps a une valeur : ton seuil horaire (section Optimiser mes revenus, exercice 01). Compare-le au coût d'une aide.

Calcul	Exemple	Ma tâche
Tâche à déléguer	*Administration*	
Heures par semaine	*6 h*	h
× Mon seuil horaire	*75 $/h*	$ / h
= Ce que cette tâche me coûte par semaine	*450 $*	$
Coût d'une aide pour ces heures ex. : adjoint(e) à 35 $/h	*210 $*	$
= Ce que je gagne en déléguant, par semaine	***240 $***	**$**
+ Heures libérées pour travailler « sur »	***6 h***	**h**

Lecture : déléguer ne coûte pas 210 $; ça en rapporte 240, et ça libère 6 heures pour vendre, créer ou développer.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

ÉTAPE 6 · MA DESCRIPTION DE POSTE DE DIRIGEANT(E)

Si tu affichais le poste de dirigeant(e) de ton entreprise, quelles seraient les 3 à 5 responsabilités principales? Inspire-toi de tes zones de génie et de la case « Garder ».

#	Responsabilité que je choisis de porter
1	
2	
3	
4	
5	

En une phrase, mon rôle dans mon entreprise, c'est… _____

LES 3 TÂCHES QUE JE LÂCHE · ET COMMENT

Tâche	Action déléguer, automatiser, simplifier, éliminer	À qui / avec quoi	Date cible

LE TEST DES 4 SEMAINES · SI JE M'ABSENTAIS UN MOIS

Ce qui s'arrêterait	Ce qui continuerait	Ce que je devrais documenter ou confier

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

MON BLOC · « SUR L'ENTREPRISE »

Un rendez-vous fixe avec moi-même, à l'agenda, protégé comme une rencontre client.

Jour	Heure	Durée

→ Qu'est-ce que je vais travailler en priorité pendant ces blocs, les 4 prochaines semaines?

MON RITUEL · BILAN MENSUEL DE 15 MINUTES

Une fois par mois, reviens à ce cahier et réponds à ces questions.

Question	Mes notes
Quel a été mon ratio dans / sur ce mois-ci?	
Les tâches que j'ai lâchées sont-elles vraiment parties?	
Quel chapeau a repris trop de place?	
Qu'est-ce que mes blocs « sur » ont fait avancer?	
Mon ajustement pour le mois prochain	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mon rôle dans mon entreprise

MON ENGAGEMENT · JE RELIS MES RÉPONSES, PUIS JE COMPLÈTE CES PHRASES

CE QUE J'AI COMPRIS SUR MOI ET SUR MA FAÇON DE TRAVAILLER

LE RÔLE QUE JE CHOISIS D'OCCUPER DANS MON ENTREPRISE

CE QUI CHANGE DÈS LUNDI

COMMENT JE VAIS ME RAPPELER CET ENGAGEMENT DANS LES MOMENTS CHARGÉS

Travailler « sur » mon entreprise, c'est ce qui crée de la liberté… aujourd'hui et pour l'entreprise que je veux bâtir.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

FAIRE LE POINT · CARTE 05

Objectif : Faire le point honnêtement sur ma réalité entrepreneuriale, et décider de ce que je garde, de ce que j'ajuste et de ce que je laisse aller.

LA QUESTION

Ce qui me rend fier(ère), ce qui me frustre, ce qui ne me ressemble plus

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

On peut avoir une entreprise qui « fonctionne » et ne plus s'y sentir bien. Ou à l'inverse, vivre une période difficile tout en étant profondément fier(ère) de ce qu'on bâtit. La satisfaction, ce n'est pas seulement une question de chiffres : c'est l'écart entre la réalité que tu vis et celle qui te ressemble.

1
Mesurer
ma satisfaction, volet par volet.

2
Reconnaître
ce qui me rend fier(ère), on l'oublie trop souvent.

3
Nommer
ce qui me frustre et ce qui ne me correspond plus.

4
Choisir
ce que je garde, ajuste ou laisse aller.

Comment utiliser ce cahier : prévois environ 1 h 30, dans un moment calme, en une ou deux séances. Réponds avec ce que tu vis vraiment, pas avec ce que tu « devrais » ressentir. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, seulement de l'information précieuse.

Pendant la retraite : le recul que t'offre ce moment loin du quotidien aide à voir ta réalité telle qu'elle est. Et entendre les fiertés des autres entrepreneurs aide souvent à reconnaître les siennes.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 1 · MA MÉTÉO D'ENTREPRENEUR(E)

Avant d'analyser, prends ta température à chaud.

Ma satisfaction envers mon entreprise
1 = pas du tout · 10 = pleinement satisfait(e)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Si mon entreprise était une météo aujourd'hui, ce serait... (encercle)

☀ Soleil	⛅ Éclaircies	☁ Nuageux	≋ Brouillard	⚡ Orage

01 Pourquoi cette météo?

02 Trois mots qui décrivent comment je me sens dans mon entreprise ces temps-ci :

03 Il y a un an, mon niveau de satisfaction aurait été de _____ / 10. Qu'est-ce qui a changé?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 2 · MON BILAN, VOLET PAR VOLET

Pour chaque volet, note ta satisfaction actuelle et celle que tu souhaites atteindre. L'écart te montre où porter ton attention. La dernière colonne t'indique l'exercice du kit qui t'aidera à aller plus loin.

Volet	Actuel	Souhaité	Écart	Pour aller plus loin
Revenus et rentabilité Ce que je facture, ce qu'il me reste, la régularité	/ 10	/ 10		Optimisation 01 · KPI 01
Prix Ma façon de facturer, la valeur que je reconnais à mon travail	/ 10	/ 10		Optimisation 03
Clientèle Le type de clients, la qualité des relations	/ 10	/ 10		Optimisation 04
Offres et services Ce que je vends, ma fierté envers mes offres	/ 10	/ 10		Optimisation 01 et 02
Ventes Ma façon de vendre, mon aisance, mon taux de conversion	/ 10	/ 10		KPI 02
Marketing et visibilité Ma présence, mon image, ma réputation	/ 10	/ 10		KPI 03
Positionnement La clarté de ce que je fais et pour qui	/ 10	/ 10		
Charge de travail Le volume de mandats, le rythme, les heures	/ 10	/ 10		KPI 05 · Carte 04
Autonomie Ma liberté de choisir mes mandats, mes clients, mon horaire	/ 10	/ 10		
Organisation et outils Mes processus, mes systèmes, mon administration	/ 10	/ 10		Fuites invisibles
Réseau d'affaires Mes collaborations, mes références, mes allié(e)s	/ 10	/ 10		Mon écosystème
Développement Ce que j'apprends, la progression de mon expertise	/ 10	/ 10		
Alignement Le lien entre mon entreprise et mes valeurs	/ 10	/ 10		

01 Mes 3 volets les plus satisfaisants :

02 Mes 3 plus grands écarts. Lequel, si je l'améliore, ferait progresser les autres?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 3 · CE QUI ME REND FIER(ÈRE)

On passe vite à la prochaine chose sans prendre le temps de reconnaître le chemin parcouru. Cette étape est là pour ça. Pense grand et petit : un client transformé, une facture envoyée sans gêne, un « non » assumé, une offre lancée malgré la peur.

#	Ce dont je suis fier(ère) dans mon entreprise
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

→ Laquelle de ces fiertés compte le plus pour moi? Pourquoi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 3 (SUITE) · CE QUI ME REND FIER(ÈRE)

01 Qu’est-ce que ces fiertés disent de moi, de mes forces et de ce qui m’importe?

02 Quelle décision ou quel risque suis-je content(e) d’avoir pris?

03 Qu’est-ce que je fais aujourd’hui qui me semblait impossible au démarrage?

04 Si un(e) ami(e) me décrivait comme entrepreneur(e), qu’est-ce qu’il ou elle dirait de moi que j’ai tendance à minimiser?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 4 · CE QUI ME FRUSTRE

Les frustrations sont des messagères : elles pointent souvent vers un besoin non comblé, une limite pas posée ou quelque chose qui doit changer. Liste-les sans filtre, puis évalue-les en encerclant.

Fréquence
R rarement · S souvent · T tout le temps

Intensité
de 1 (agaçant) à 5 (épuisant)

Contrôle
C dans mon contrôle · I je peux influencer · H hors de mon contrôle

Ce qui me frustre	Fréquence	Intensité	Contrôle
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H
	R S T	1 2 3 4 5	C I H

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 4 (SUITE) · CE QUI ME FRUSTRE

01 En relisant ma liste : quel thème revient le plus souvent? *clients, argent, temps, solitude, technologie, manque de clarté...*

02 Quelle frustration, si elle disparaissait, changerait le plus mon quotidien?

03 Quel besoin se cache derrière cette frustration? *reconnaissance, temps, sécurité, liberté, soutien, simplicité...*

04 Parmi celles qui sont dans mon contrôle (C) : qu’est-ce que je tolère encore, et pourquoi?

05 Pour celles qui sont hors de mon contrôle (H) : comment puis-je changer ma façon d’y réagir?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 5 · CE QUI NE ME CORRESPOND PLUS

Une entreprise évolue, et toi aussi. Ce qui te convenait il y a deux ans peut maintenant te sembler trop petit, trop lourd ou simplement plus aligné avec qui tu es devenu(e). Ce n’est pas un échec : c’est un signe de croissance.

Domaine	Au départ, ça me convenait parce que…	Aujourd’hui, ça ne me correspond plus parce que…
Une offre		
Un type de clientèle		
Mes prix		
Mon horaire / mon rythme		
Ma façon de vendre ou de me montrer		
Un outil ou une façon de faire		
Autre : _____		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 5 (SUITE) · CE QUI NE ME CORRESPOND PLUS

01 Qu’est-ce que je continue de faire uniquement par habitude, par peur ou par obligation?

02 Si je recommençais mon entreprise aujourd’hui, qu’est-ce que je ne referais pas?

03 Quelles valeurs ou quels besoins ont changé chez moi depuis mon démarrage?

04 Qu’est-ce qui me retient de laisser aller ce qui ne me correspond plus?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 6 · MA SYNTHÈSE : GARDER, AJUSTER, LAISSER ALLER

Reprends tes réponses des étapes 2 à 5 et classe les éléments importants dans les trois colonnes.

Je garde ce qui me rend fier(ère) et me ressemble	**J'ajuste** ce qui a du potentiel, mais doit changer	**Je laisse aller** ce qui ne me correspond plus

MA PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE EN FAISANT CE CAHIER

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

ÉTAPE 7 · MON PLAN D'ACTION

Choisis 3 priorités seulement. Mieux vaut trois changements réels que dix bonnes intentions.

#	Priorité	Première action concrète	Ressource ou soutien	Date
1				
2				
3				

01 Comment vais-je savoir que ma satisfaction s'améliore? Qu'est-ce que je remarquerai de différent?

02 Qu'est-ce que je vais célébrer quand j'aurai avancé sur ces priorités?

MON SUIVI · DANS 3 MOIS

Note dès maintenant une date à ton agenda pour refaire les étapes 1 et 2, puis compare tes résultats.

Date du suivi	Satisfaction globale aujourd'hui	Satisfaction globale dans 3 mois
	/ 10	/ 10

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon niveau de satisfaction

MON ENGAGEMENT · JE RELIS MES RÉPONSES, PUIS JE COMPLÈTE CES PHRASES

JE SUIS FIER(ÈRE) DE MOI PARCE QUE…

JE NE VEUX PLUS TOLÉRER…

JE CHOISIS DE CRÉER UNE ENTREPRISE QUI…

LE PREMIER GESTE QUE JE POSE CETTE SEMAINE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Faire le point

FAIRE LE POINT · MES PRISES DE CONSCIENCE

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont fait les cinq cartes de la section *Faire le point*. Elle rassemble sur quelques pages ce que j'ai découvert sur mon année, mon équilibre, mon énergie, mon rôle et ma satisfaction, pour en faire le point de départ de la suite.

01	02	03	04	05
Le bilan de mes 12 derniers mois	**Ma roue de l'entrepreneur**	**Mon niveau d'énergie**	**Mon rôle dans mon entreprise**	**Mon niveau de satisfaction**

PARTIE 1 · MON TABLEAU DE BORD PERSONNEL

Reporte ici les résultats clés de chaque carte. Ensemble, ils donnent une photo de la personne derrière l'entreprise, aujourd'hui.

Indicateur	Mon résultat
01 LE BILAN DE MES 12 DERNIERS MOIS	
Nombre de victoires ★ de mon année	
Nombre de défis ▲ et d'apprentissages ◆	▲ ___ · ◆ ___
Le titre de mon année	
02 MA ROUE DE L'ENTREPRENEUR	
Moyenne de ma roue total des 10 notes validées ÷ 10	/ 10
Ma sphère la plus haute / la plus basse	
Ma sphère prioritaire	
03 MON NIVEAU D'ÉNERGIE	
Mon énergie · ma satisfaction · ma motivation étape 1	__ · __ · __
Ma moyenne d'énergie sur 7 jours	/ 10
04 MON RÔLE DANS MON ENTREPRISE	
Mon temps : dans · sur · à côté étape 4	__ % · __ % · __ %
Le chapeau que je porte le plus	
05 MON NIVEAU DE SATISFACTION	
Ma satisfaction globale envers mon entreprise	/ 10
Le volet où l'écart est le plus grand	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Faire le point

PARTIE 2 · CE QUE JE RETIENS

Ici, je fais le point sur ce qui compte vraiment, sans encore bâtir mon plan d'action.

01 MON ANNÉE

Ce que mon bilan m'a fait réaliser sur le chemin parcouru :

02 MON ÉQUILIBRE

La sphère de ma vie qui a le plus besoin de mon attention, et pourquoi :

03 MON ÉNERGIE

Ce qui me recharge vraiment, et ce que je veux protéger :

04 MON RÔLE

Le rôle que je choisis d'occuper dans mon entreprise :

05 MA SATISFACTION

Ce qui me rend fier(ère), et ce que je ne veux plus tolérer :

MON PLUS GRAND DÉCLIC DE CETTE SECTION

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Faire le point

PARTIE 3 · JE GARDE, J'AJUSTE, JE LAISSE ALLER

En relisant tes cinq cartes, classe ce qui ressort. Cette vue d'ensemble rassemble ton année, ton équilibre, ton énergie, ton rôle et ta satisfaction.

Je garde ce qui me nourrit et me ressemble	**J'ajuste** ce qui doit changer	**Je laisse aller** ce qui ne me correspond plus

PARTIE 4 · MES 3 PRIORITÉS POUR LES 90 PROCHAINS JOURS

Une chose à la fois. Choisis trois priorités au maximum, en pensant autant à toi qu'à ton entreprise.

#	Ma priorité	Mon premier geste	Ma date
1			
2			
3			

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Faire le point

PARTIE 5 · CE QUE J'EMPORTE DE CETTE RETRAITE

CE QUE JE VEUX PARTAGER AVEC LE GROUPE

LA PERSONNE DU GROUPE QUI M'A INSPIRÉ(E), ET POURQUOI

LE SOUTIEN DONT J'AURAI BESOIN AU RETOUR

MON ENGAGEMENT ENVERS MOI

Je refais le point le : _____ **Signature :** _____

Je garde ces constats en tête pour la suite.

Ils sont le point de départ de ma vision et de mon plan stratégique.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SECTION 2

Retrouver sa vision

Avant de bâtir plus grand, prends le temps de voir plus loin.

SECTION 2

Retrouver sa vision

Une fois le point fait, on se reconnecte à ce qui compte vraiment : tes valeurs, les personnes qui t'entourent, ta vision, ta définition du succès et l'entreprise qui te ressemble, chiffres compris.

DANS CETTE SECTION

01	**Mes valeurs**	p. 2
02	**Mon écosystème entrepreneurial**	p. 15
03	**Ma vision personnelle et professionnelle**	p. 18
04	**Ma définition du succès**	p. 27
05	**Mon entreprise idéale**	p. 42
★	**Feuille synthèse**	p. 58

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l'ordre
Fais les cartes une à une : chacune s'appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu'une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l'action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l'Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d'affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l'autorisation écrite de l'Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

RETROUVER SA VISION · CARTE 01

Objectif : Identifier ce qui compte vraiment pour moi, vérifier la cohérence entre moi et mon entreprise, poser mes non-négociables et m’en servir pour prendre mes décisions, y compris mes décisions d’argent.

LA QUESTION

Qu’est-ce qui compte assez pour moi pour que je refuse de le négocier?

AVANT DE COMMENCER · TA BOUSSOLE INTÉRIEURE

Quand on est à son compte, on est étroitement lié(e) au succès de son entreprise. Il faut donc en prendre soin comme on prend soin de soi. Mais le quotidien, les contrats, les hauts et les bas prennent vite le dessus. On suit le courant, on dit oui ou non aux occasions qui se présentent… et puis un jour, on se demande : est-ce que j’ai fait le bon choix?

C’est là que tes valeurs deviennent précieuses. Quand elles sont claires, elles deviennent une boussole : tu n’as plus besoin de te demander ce que tu devrais faire, tu sais ce qui te ressemble.

Décider
plus rapidement et avec plus de confiance.

Attirer
des client(e)s, des collaborateur(-trice)s et des partenaires qui partagent ce qui compte pour toi.

Choisir
les actions à mettre en place, et celles à laisser tomber.

Protéger
tes limites, ton temps et tes prix, sans culpabilité, parce que tu sais ce que tu protèges.

Comment faire l’exercice : prévois environ 1 h 30. Va de l’étape 1 à l’étape 7 dans l’ordre : chaque étape s’appuie sur la précédente. Cette carte ouvre la section : tes valeurs serviront de base à ta vision, à ta définition du succès et à ton entreprise idéale.

Pendant la retraite : prends le temps de partager tes 3 valeurs fondamentales avec le groupe. Les entendre à voix haute, et entendre celles des autres, aide à voir ce qui est vraiment à toi.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d’affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 1 · MES 10 VALEURS PERSONNELLES

> **Une valeur, c'est quoi?** Les valeurs sont ce que nous sommes au fond de nous-mêmes. Elles expliquent pourquoi nous agissons comme nous agissons, avec nous-mêmes comme avec les autres. Elles sont le fondement de nos décisions.

Encercle toutes les valeurs qui résonnent pour toi. Ajoute les tiennes dans les cases vides. Ne réfléchis pas trop : fie-toi à ta première réaction.

Famille	Amitié	Loyauté	Respect
Authenticité	Honneur	Dépassement de soi	Professionnalisme
Ponctualité	Créativité	Fidélité	Confiance
Franchise	Honnêteté	Sincérité	Vérité
Fierté	Indépendance	Autonomie	Liberté
Joie de vivre	Plaisir	Spontanéité	Changement
Cœur	Intégrité	Intuition	Amour
Passion	Bonheur	Légèreté	Calme
Harmonie	Confort	Détente	Foyer
Sécurité	Nature	Élégance	Esthétique
Unicité	Entraide	Générosité	Partage
Compassion	Courtoisie	Gentillesse	Égalité
Justice	Détermination	Débrouillardise	Fiabilité
Reconnaissance	Crédibilité	Leadership	Rigueur
Travail	Simplicité	Spiritualité	Santé

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 1 (SUITE) · RÉVÉLER MES VALEURS

Pas certain(e)? Ces questions peuvent t'aider à révéler tes valeurs.

01 Un moment où je me suis senti(e) profondément fier(-ère) de moi. Quelle valeur étais-je en train d'honorer?

02 Un moment où j'ai été choqué(e), fâché(e) ou blessé(e). Quelle valeur a été bafouée?

03 Ce que j'admire le plus chez les personnes que je respecte :

04 Ce que je veux que mes proches retiennent de moi :

Mes 10 valeurs personnelles. Reporte les 10 valeurs qui résonnent le plus.

#	Valeur	#	Valeur
1		6	
2		7	
3		8	
4		9	
5		10	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 2 · MES 3 VALEURS FONDAMENTALES

Parmi tes 10 valeurs, lesquelles sont présentement les 3 plus importantes? Imagine que tu dois en abandonner une à la fois : celles que tu refuses de laisser aller sont tes valeurs fondamentales. Définis chacune dans tes propres mots : deux personnes peuvent choisir « liberté » et lui donner un sens complètement différent.

Ma valeur	Ce qu'elle veut dire pour moi	Comment je la vis au quotidien	Ce que je ressens quand elle est bafouée
1.			
2.			
3.			

01 Est-ce que ces 3 valeurs auraient été les mêmes il y a 5 ans? Qu'est-ce qui a changé?

02 Laquelle de ces valeurs ai-je le plus souvent mise de côté pour des raisons d'argent? Qu'est-ce que ça m'a coûté?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 3 · MES VALEURS PROFESSIONNELLES

> **Les valeurs d'entreprise** sont les principes fondamentaux qui guident ta façon de travailler. À long terme, elles servent aussi de fondation à ta mission (ce que tu fais pour tes client(e)s), à ta raison d'être (ton pourquoi) et à ta vision (ton but).

Encercle les valeurs qui doivent guider ta façon de travailler. Ajoute les tiennes au besoin.

Collaboration	Respect	Efficacité	Bien-être	Innovation
Mixité	Fonctionnalité	Professionnalisme	Ponctualité	Créativité
Indépendance	Autonomie	Intégrité	Intuition	Entraide
Participation	Égalité	Justice	Détermination	Débrouillardise
Fiabilité	Notoriété	Réputation	Excellence	Crédibilité
Leadership	Rigueur	Courage	Dévouement	Discipline
Disponibilité	Liberté	Optimisme	Transparence	Simplicité
Tolérance	Ouverture	Passion	Harmonie	Accessibilité
Proximité	Qualité			

Mes 3 valeurs professionnelles principales :

1.	2.	3.

Et mon entreprise, aujourd'hui? Sois honnête : en regardant comment ton entreprise fonctionne réellement (ta façon de vendre, de livrer, de communiquer, de facturer, de gérer ton horaire), quelles sont les 3 valeurs qu'elle incarne présentement? Ce ne sont pas forcément celles que tu souhaites.

1.	2.	3.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 3 (SUITE) · LE REGARD DE L'EXTÉRIEUR

01 Qu'est-ce que mes client(e)s diraient de mon entreprise, si on leur demandait de la décrire en 3 mots?

02 Quel écart je remarque entre les valeurs que je souhaite et celles que mon entreprise incarne aujourd'hui?

ÉTAPE 4 · VALIDER LA COHÉRENCE

Mets tes trois séries de valeurs côte à côte. Là où elles se rejoignent, tu avances avec fluidité. Là où elles s'opposent, tu vis probablement de la friction, de la fatigue ou des doutes.

Mes valeurs fondamentales	Mes valeurs professionnelles	Les valeurs que mon entreprise incarne
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 4 (SUITE) · MA COHÉRENCE AU QUOTIDIEN

Coche les énoncés qui sont vrais pour toi aujourd'hui.

Énoncé	Oui	Pas encore
Il y a des liens clairs entre mes valeurs personnelles et celles de mon entreprise.	☐	☐
Mon entreprise me permet de vivre mes valeurs au quotidien, ou du moins régulièrement.	☐	☐
Mes offres et ma façon de travailler reflètent mes valeurs.	☐	☐
Mes prix et mes conditions respectent mes valeurs.	☐	☐
Mes client(e)s actuel(le)s partagent mes valeurs.	☐	☐
Ma communication (site, réseaux, discours) reflète réellement qui je suis.	☐	☐
Mes dépenses d'entreprise vont vers ce qui compte vraiment pour moi.	☐	☐
Je me verse une rémunération qui respecte la valeur de mon travail.	☐	☐
Je sens que mon entreprise est le meilleur véhicule pour vivre ce qui compte pour moi.	☐	☐

01 Où se trouve le plus grand décalage? Qu'est-ce qui pourrait l'expliquer?

02 Un ajustement simple que je pourrais faire pour être plus cohérent(e) :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 5 · MES NON-NÉGOCIABLES

> **Valeur ou non-négociable?** Une valeur, c'est ce qui compte pour toi. Un non-négociable, c'est la limite concrète qui protège cette valeur : la ligne que tu ne franchis plus, peu importe le contrat, le montant ou la personne. *Exemple : si ta valeur est « famille », ton non-négociable pourrait être « je ne travaille jamais le dimanche » ou « je suis disponible pour ma fille à 15 h ».*

Pour chaque domaine, note ce que tu n'acceptes plus, la valeur que ça protège et ce que tu feras quand quelqu'un s'en approche.

Domaine	Je n'accepte plus…	Valeur protégée	Ce que je fais si c'est franchi
Ma clientèle			
Mon horaire			
Mes prix et paiements			
Ma façon de travailler			
Mes collaborations			
Ma vie personnelle			

Idées pour « Mes prix et paiements » : un dépôt avant de commencer, un paiement à 15 jours au plus, pas de rabais demandé en fin de mandat, du travail supplémentaire toujours facturé.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 5 (SUITE) · CE QUE ME COÛTENT MES LIMITES FRANCHIES

Céder sur une limite a presque toujours un prix. Pense aux 12 derniers mois : une cliente qui a dépassé le mandat, un rabais accordé par malaise, une facture payée en retard, une soirée sacrifiée… Estime ce que chaque situation t'a coûté.

La situation	Heures perdues	Argent perdu rabais, impayés, non facturé	Coût en énergie
	h	$	faible · moyen · élevé
	h	$	faible · moyen · élevé
	h	$	faible · moyen · élevé
	h	$	faible · moyen · élevé
	h	$	faible · moyen · élevé
TOTAL SUR LES 12 DERNIERS MOIS	**h**	**$**	

> **À retenir :** un non-négociable bien annoncé protège à la fois tes valeurs et ta rentabilité. Les heures que tu récupères peuvent être vendues, ou vécues.

01 Un moment où j'ai cédé sur une de mes limites. Qu'est-ce que ça m'a coûté, au-delà de l'argent?

02 Qu'est-ce qui me fait céder le plus souvent? *peur de perdre la cliente, besoin d'argent, culpabilité, envie de plaire…*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 5 (SUITE) · ANNONCER MES LIMITES D'AVANCE

03 Comment je pourrais annoncer mes non-négociables d'avance, pour ne pas avoir à les défendre au cas par cas? *conditions, contrat, page web, message type*

04 Quelle condition écrite (dépôt, délai de paiement, frais pour travail supplémentaire) vais-je ajouter à mes contrats ou à mes factures?

05 Quelle phrase vais-je utiliser la prochaine fois que quelqu'un s'approche d'une de mes limites?

MON NON-NÉGOCIABLE LE PLUS IMPORTANT, EN UNE PHRASE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 6 · MES VALEURS COMME FILTRE DE DÉCISION

La prochaine fois que tu hésites devant une occasion (un contrat, une collaboration, une nouvelle offre, une formation, une dépense importante), passe-la dans ce filtre. Essaie-le dès maintenant avec une décision que tu dois prendre.

La décision que je dois prendre : _____

Est-ce que cette décision…	Oui / Non / En partie	Pourquoi
respecte ma valeur n° 1 : _____	Oui · Non · En partie	
respecte ma valeur n° 2 : _____	Oui · Non · En partie	
respecte ma valeur n° 3 : _____	Oui · Non · En partie	
respecte mes non-négociables?	Oui · Non · En partie	
respecte mon prix plancher et mes conditions de paiement?	Oui · Non · En partie	
me rapproche de ma vision?	Oui · Non · En partie	

MA DÉCISION

_____

_____

Repère : si une décision va à l'encontre d'une de tes valeurs fondamentales ou d'un non-négociable, c'est généralement un non, même si l'argent est intéressant. Si elle les respecte toutes, avance avec confiance.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

ÉTAPE 7 · MES VALEURS EN ACTION

Des valeurs prennent tout leur sens quand on peut les voir dans ce qu'on fait. Pour chacune de tes valeurs professionnelles, note un geste concret qui la rendra visible pour tes client(e)s.

Ma valeur	Un geste concret qui la rend visible
1.	
2.	
3.	

01 Où vais-je partager mes valeurs? *site web, présentation, contrat, réseaux, accueil d'un(e) nouveau(-elle) client(e)*

02 Quand vais-je revoir mes valeurs? *elles évoluent avec toi : une fois par année, à chaque retraite, est un bon rythme*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes valeurs

CE QUI COMPTE POUR MOI · À COMPLÉTER, DÉCOUPER OU AFFICHER PRÈS DE TON ESPACE DE TRAVAIL

MES VALEURS ET MES NON-NÉGOCIABLES

Mes 3 valeurs fondamentales :

Mes 3 valeurs professionnelles :

Mes non-négociables :

Quand je doute, je me demande :

Est-ce que cette décision respecte ce qui compte vraiment pour moi?

Date : _____ Prochaine révision : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mon écosystème entrepreneurial

Objectif : Identifier les personnes qui m'entourent et contribuent à ma croissance, chacune dans un rôle différent, pour voir qui m'aide à aller où je veux aller… et qui manque.

La règle : chaque personne ne peut apparaître qu'une seule fois dans l'ensemble de ton écosystème. Choisis le rôle qui la représente le mieux et inscris jusqu'à 3 personnes par rôle.

PARTIE 1 · LES 8 RÔLES CLÉS AUTOUR DE MOI

8 MODÈLE

M'inspire par son parcours et ses valeurs

1. _____
2. _____
3. _____

1 MENTOR

M'inspire et m'aide à voir plus grand

1. _____
2. _____
3. _____

2 COACH

Me fait progresser et me pousse à passer à l'action

1. _____
2. _____
3. _____

7 PARRAIN / MARRAINE

Me recommande et défend mes intérêts

1. _____
2. _____
3. _____

MOI

entrepreneur(e)

✦

3 ALLIÉ(E)

Me soutient concrètement et m'ouvre des portes

1. _____
2. _____
3. _____

6 CONNECTEUR(SE)

Me met en relation avec les bonnes personnes

1. _____
2. _____
3. _____

5 SUPPORTEUR(SE)

Croit en moi, m'encourage et célèbre mes réussites

1. _____
2. _____
3. _____

4 CHALLENGER

Me confronte avec bienveillance, me sort de ma zone de confort

1. _____
2. _____
3. _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mon écosystème entrepreneurial

PARTIE 2 · MON CERCLE PENDANT ET APRÈS LA RETRAITE

Une retraite entre entrepreneurs, c'est aussi des rencontres. Parmi les personnes avec qui tu vis ce moment, qui pourrait prendre une place dans ton écosystème? Pense aux rôles de la partie 1 : mentor, coach, allié(e), challenger…

Personne rencontrée	Rôle possible dans mon écosystème	Ce qu'on peut s'apporter	Comment on garde contact

À savoir : les liens créés pendant une retraite s'effacent vite si on ne les entretient pas. Choisis une ou deux personnes et planifie un premier contact dans les 7 jours qui suivent ton retour.

La personne que je recontacte en premier
et la date

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mon écosystème entrepreneurial

PARTIE 3 · RÉFLEXION SUR MON ÉCOSYSTÈME

Prendre du recul pour avancer en conscience.

1 CE QUE JE CONSTATE

Qu'est-ce que cette cartographie m'apprend sur mon écosystème actuel?

2 MES FORCES

Quels rôles sont bien représentés? Qui m'apporte le plus de valeur en ce moment?

3 MES ANGLES MORTS

Quels rôles sont peu ou pas représentés? Qu'est-ce que cela m'indique?

4 MA VISION

Qui, autour de moi, m'aide à voir où je veux aller? Qui manque pour y arriver?

5 MES ACTIONS CONCRÈTES

Quelles relations veux-je renforcer, développer ou faire évoluer?

Mon engagement pour les 7 prochains jours	Avec qui?	D'ici le

À RETENIR **Mon écosystème est un levier puissant pour la croissance de mon entreprise, la vision que je poursuis et la vie que je veux créer. J'ai le pouvoir de cultiver des relations qui m'élèvent.**

Adaptation en français et traduction libre, inspirées du document « Building Your Personal Board of Directors », UGA Mentor Program.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

RETROUVER SA VISION · CARTE 03

Objectif : Me projeter dans 3 ans, mettre des mots (et une image) sur la vie et l'entreprise que je veux bâtir, et garder le cap.

LA QUESTION

Savoir où je m'en vais, pour choisir comment y aller.

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

Une vision, ce n'est pas un plan d'action ni une liste d'objectifs. C'est une image claire de la vie et de l'entreprise que tu veux bâtir. Elle sert de phare : quand une occasion se présente ou qu'une décision est difficile, tu peux te demander si elle te rapproche ou t'éloigne de ta vision.

Quand on est à son compte, vie personnelle et vie professionnelle sont étroitement liées. C'est pourquoi ce cahier les regarde ensemble.

> **Comment faire l'exercice :** prévois environ 45 minutes. Projette-toi dans 3 ans. Écris au présent, comme si c'était déjà vrai : « Je travaille… », « Je vis… ». Ne te demande pas encore comment tu vas y arriver. Pour l'instant, on rêve avec les deux pieds sur terre.

> **Pendant la retraite :** c'est le moment idéal pour rêver grand, loin du quotidien. Si tu as déjà fait les cartes « Ma roue de l'entrepreneur » et « Ma définition du succès », garde-les à portée de main : elles nourrissent ta vision.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 1 · MA VIE PERSONNELLE DANS 3 ANS

Ferme les yeux quelques secondes et imagine-toi dans 3 ans. Ta vie te ressemble, tu te sens bien. Qu'est-ce que tu vois?

01 Où est-ce que je vis? À quoi ressemble mon chez-moi?

02 Avec qui je partage ma vie, et quelle place occupent mes proches?

03 Comment je prends soin de moi (santé, repos, loisirs)?

04 Qu'est-ce que je me permets de vivre que je ne vis pas encore aujourd'hui?

05 Comment je me sens, au quotidien, en trois mots?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 2 · MON ENTREPRISE DANS 3 ANS

Toujours dans 3 ans, regarde maintenant ton entreprise. Elle est alignée avec la vie que tu viens de décrire.

01 Qu’est-ce que j’offre, et à qui?

02 Comment je travaille (horaire, lieu, rythme, seul(e) ou entouré(e))?

03 Pour quoi suis-je reconnu(e)? Qu’est-ce que mes clients disent de moi?

04 Quelle place mon entreprise occupe-t-elle dans ma vie?

05 De quoi suis-je le plus fier(ère) dans mon entreprise?

Ma vision en chiffres : compare aujourd’hui et dans 3 ans. Ton chiffre « assez » (carte 04) t’aide pour les revenus.

Indicateur	Aujourd’hui	Dans 3 ans
Mon chiffre d’affaires annuel	$	$
Ma rémunération personnelle	$	$
Mes heures de travail par semaine	h	h
Mes semaines de vacances par année	sem.	sem.
Mon nombre de clients actifs		
La part de mes revenus récurrents	%	%

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 3 · LÀ OÙ LES DEUX SE REJOIGNENT

Ta vision personnelle et ta vision professionnelle doivent se soutenir, pas se faire concurrence. Relis tes étapes 1 et 2.

Ce qui se renforce	Ce qui pourrait entrer en conflit

→ Si je devais choisir, qu'est-ce qui est non négociable pour moi?

Les mots de ma vision : choisis 5 mots qui résument l'essence de ta vision (par exemple : liberté, simplicité, rayonnement, famille, sérénité, audace...).

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 3 (SUITE) · MA VISION EN IMAGE

Si ta vision était une image, ce serait… Dessine-la, ou colle ici des images, des mots et des photos qui la représentent. Ce sera ton tableau de vision.

Mon tableau de vision

En mots, cette image représente : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 4 · MA VISION EN QUELQUES PHRASES

Rassemble tout ce que tu as écrit en un court texte, au présent. Il doit te donner envie de te lever le matin.

MA VISION PERSONNELLE

MA VISION PROFESSIONNELLE

MA VISION EN UNE SEULE PHRASE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

ÉTAPE 5 · MON PREMIER PAS

Une vision prend vie à travers de petits gestes. Choisis 3 actions simples à poser dans les 30 prochains jours pour te rapprocher de ta vision.

#	Mon action	Date
1		
2		
3		

01 Qu’est-ce que je dois arrêter de faire, ou à quoi dois-je dire non, pour respecter ma vision?

02 Où vais-je afficher ma vision pour la voir souvent?

03 Qui, autour de moi, peut m’aider à garder le cap?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

MON PHARE · AVANT CHAQUE DÉCISION IMPORTANTE

Quand une occasion se présente ou qu'une décision est difficile, passe-la au filtre de ta vision.

① **Est-ce que ça me rapproche de ma vision?**
De la vie et de l'entreprise que je veux dans 3 ans.

② **Est-ce que ça respecte mes 5 mots?**
Et ce qui est non négociable pour moi.

③ **Est-ce que ça respecte mon chiffre « assez »?**
Sans m'obliger à courir après plus que nécessaire.

④ **À quoi est-ce que je renonce en disant oui?**
Mon temps, mon énergie, mes proches.

Je fais le test : une décision que j'ai à prendre en ce moment.

La décision	
Ce que le filtre me dit	
Ce que je décide	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma vision personnelle et professionnelle

MA VISION · À COMPLÉTER, DÉCOUPER OU AFFICHER LÀ OÙ JE LA VERRAI CHAQUE JOUR

DANS 3 ANS…

Dans ma vie, je…

Dans mon entreprise, je…

Mes 5 mots :

En une phrase :

Date : _____ Prochaine relecture : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

RETROUVER SA VISION · CARTE 04

Objectif : Démêler ce que je veux vraiment de ce qu'on m'a appris à vouloir, savoir combien d'argent il me faut réellement, et écrire ma propre définition de la réussite.

LA QUESTION

Pas le succès qu'on me montre : celui qui me ressemble.

AVANT DE COMMENCER · POURQUOI CET EXERCICE

Pour un(e) entrepreneur(e), le succès, c'est voyager six mois par année ou travailler les pieds dans le sable. Pour un(e) autre, c'est vivre simplement, travailler 15 heures par semaine et ne plus jamais avoir de tracas financiers. Pour un(e) troisième, c'est bâtir une équipe, ou être présent(e) pour ses enfants à 15 h tous les jours. Aucune de ces définitions n'est meilleure qu'une autre : le succès est profondément personnel.

Pourtant, les médias, les réseaux sociaux et même certains milieux d'affaires présentent un modèle unique : des revenus à six ou sept chiffres, une croissance sans fin. Résultat? Plusieurs entrepreneurs qui visent quelque chose de plus simple finissent par se sentir décalés, pas assez ambitieux… et perdent de vue ce que réussir veut vraiment dire pour eux.

L'objectif de ce cahier : déposer les définitions empruntées, clarifier la tienne et t'en servir comme boussole pour tes décisions d'affaires : tes offres, tes prix, ton horaire, ta croissance. Prévois environ 1 h 30, plus le temps de remplir ton budget à l'étape 4. Réponds pour toi, pas pour faire bonne impression.

Pendant la retraite : loin du bruit des réseaux et des comparaisons, c'est le bon moment pour écouter ta propre définition. Pour l'étape 4, apporte tes relevés bancaires ou ton budget des derniers mois.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 1 · LE SUCCÈS SELON LES AUTRES

Avant de définir ton succès, reconnais toutes les définitions que tu as absorbées sans t'en rendre compte. Pour chaque source, note le message reçu sur ce qu'est « réussir », puis demande-toi si tu y crois vraiment.

Source	Le message que j'ai reçu sur le succès	J'y crois vraiment?
Ma famille		oui · non · pas sûr(e)
Mon enfance		oui · non · pas sûr(e)
Mon ancienne carrière ou mon milieu de travail		oui · non · pas sûr(e)
Les médias et la publicité		oui · non · pas sûr(e)
Les réseaux sociaux		oui · non · pas sûr(e)
Le milieu entrepreneurial		oui · non · pas sûr(e)
Mon entourage (ami(e)s, conjoint(e), collègues)		oui · non · pas sûr(e)

01 Quand j'étais enfant ou adolescent(e), à quoi ressemblait une personne qui avait « réussi »?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 1 (SUITE) · LE SUCCÈS SELON LES AUTRES

02 Quel modèle de réussite est-ce que j'essaie d'imiter sans trop m'en rendre compte? Me ressemble-t-il vraiment?

03 Quand me suis-je senti(e) décalé(e), pas assez ambitieux(se) ou « en retard » par rapport aux autres? Qu'est-ce qui déclenchait ce sentiment?

04 Qu'est-ce que je pense que les gens attendent de moi comme entrepreneur(e)?

05 Si personne ne pouvait voir mes résultats (ni mes revenus, ni la taille de mon entreprise, ni mes réalisations), qu'est-ce que je ferais différemment?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 2 · CE QUE JE VEUX VRAIMENT

Démêle ce que tu penses devoir vouloir de ce que tu veux réellement. Laisse sortir les deux colonnes sans juger : c’est souvent dans l’écart que se cache la vérité.

Ce que je pense que je devrais vouloir	Ce que je veux vraiment, au fond

01 Qu’est-ce qui me surprend en comparant les deux colonnes?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 2 (SUITE) · CE QUE JE VEUX VRAIMENT

02 Quel « devrais » suis-je prêt(e) à laisser tomber dès aujourd'hui?

03 Qu'est-ce que je désire, mais que j'ai de la difficulté à assumer à voix haute, par peur d'être jugé(e) trop ambitieux(se)… ou pas assez?

04 Dans quels moments de ma vie me suis-je senti(e) le plus accompli(e)? Qu'est-ce qu'ils avaient en commun?

05 Si je savais que je ne pouvais pas échouer, quelle vie est-ce que je me créerais?

06 Et si je savais que j'avais déjà « assez », qu'est-ce qui changerait?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 3 · MA VIE RÉUSSIE, EN DÉTAIL

Projette-toi dans 3 à 5 ans, dans une vie que tu trouverais réussie. Pas une journée de vacances : une journée ordinaire, un mardi comme les autres. Décris-la le plus concrètement possible : à quelle heure tu te lèves, où tu es, ce que tu fais, avec qui, comment tu te sens.

Mon mardi idéal...

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 3 (SUITE) · MA VISION DU SUCCÈS, DIMENSION PAR DIMENSION

Dimension	Ma vision du succès
Mon temps de travail	Heures par semaine, semaines par année :
Mes revenus	Ce qui serait « assez » pour moi (voir l'étape 4) :
Mon lieu de vie et de travail	
Ma liberté	Ce que je veux pouvoir choisir :
Mes clients et mon impact	
Mon style de vie	
Mes relations et ma famille	
Ma croissance personnelle	
Ma contribution	Ce que je veux laisser ou apporter :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 4 · COMBIEN D'ARGENT ME FAUT-IL POUR ÊTRE OK?

On parle souvent d'objectifs de revenus sans jamais se demander combien il nous faut réellement pour vivre la vie qu'on souhaite. Pars de tes vraies dépenses : tes relevés des 3 derniers mois sont ton meilleur outil. Inscris le montant par mois, puis multiplie par 12.

Mes besoins personnels	Par mois	Par année × 12
LOGEMENT		
Loyer ou hypothèque	$	$
Taxes, assurance habitation, entretien	$	$
Électricité, chauffage	$	$
TRANSPORT		
Paiement d'auto, essence, assurance, entretien	$	$
Transport en commun, stationnement	$	$
VIE QUOTIDIENNE		
Épicerie	$	$
Restaurants et cafés	$	$
Téléphone, internet, abonnements	$	$
Vêtements, soins personnels	$	$
SANTÉ ET FAMILLE		
Assurances, médicaments, soins	$	$
Enfants, animaux, aide aux proches	$	$
ENGAGEMENTS		
Remboursement de dettes (cartes, prêts)	$	$
Dons	$	$
PLAISIR		
Loisirs, sorties	$	$
Voyages	$	$
Projets personnels	$	$
SÉCURITÉ		
Fonds d'urgence	$	$
Épargne pour mes projets et mon avenir	$	$
Imprévus	$	$
TOTAL DE MES BESOINS PERSONNELS	**$**	**$**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 4 (SUITE) · MON CHIFFRE « ASSEZ »

Ce chiffre est libérateur : il te permet de savoir quand tu as atteint ton objectif, au lieu de toujours courir après le prochain palier. Calcule-le pour trois niveaux de vie.

Ce dont j'ai besoin chaque année pour…	Être OK l'essentiel	Être confortable + sécurité	Vivre mon rêve + plaisir
Couvrir mes dépenses de vie essentielles	$	$	$
Me sentir en sécurité épargne, coussin, avenir	—	$	$
Me faire plaisir voyages, loisirs, projets	—	—	$
= Mon revenu personnel net nécessaire	**$**	**$**	**$**
+ Impôts estimés à valider avec mon comptable	$	$	$
+ Dépenses de mon entreprise frais fixes et variables par année	$	$	$
= MON CHIFFRE « ASSEZ » : LE CHIFFRE D'AFFAIRES À VISER	**$**	**$**	**$**
Par mois ÷ 12	$	$	$

À savoir : ton revenu personnel net « être OK » correspond à la rémunération minimale que ton entreprise doit te verser. Reporte-la dans le calcul de ton seuil horaire (section Optimiser mes revenus, exercice 01).

01 Comment je me sens devant ces chiffres? Sont-ils plus hauts, plus bas ou différents de ce que je visais jusqu'ici?

02 Une fois mon chiffre « assez » atteint, qu'est-ce que je ferais du temps ou de l'énergie qui reste?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 5 · MES VALEURS COMME BOUSSOLE

Un succès qui ne respecte pas tes valeurs aura toujours un goût amer. Encercle les 5 valeurs qui comptent le plus pour toi (ou ajoute les tiennes), puis définis-les dans tes propres mots.

Liberté	Famille	Sécurité	Créativité
Simplicité	Aventure	Authenticité	Contribution
Équilibre	Apprentissage	Reconnaissance	Spiritualité
Santé	Indépendance	Excellence	Plaisir
Communauté	Stabilité	Impact	Autre : _____

#	Ma valeur	Ce qu'elle veut dire pour moi	Comment mon succès doit la respecter
1			
2			
3			
4			
5			

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 6 · MA DÉFINITION DU SUCCÈS

Reprends tout ce que tu as écrit jusqu'ici. Ta définition n'a pas besoin d'être parfaite ni définitive : elle doit simplement être vraie pour toi, aujourd'hui.

MA DÉFINITION DU SUCCÈS, EN QUELQUES PHRASES

LA MÊME CHOSE, EN UNE SEULE PHRASE À AFFICHER AU-DESSUS DE MON BUREAU

Je saurai que j'ai réussi quand… Note 5 indicateurs concrets, mesurables (revenus, heures, nombre de clients) et ressentis (paix, fierté, liberté).

#	Mon indicateur de succès	Type
1		Mesurable · Ressenti
2		Mesurable · Ressenti
3		Mesurable · Ressenti
4		Mesurable · Ressenti
5		Mesurable · Ressenti

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 6 (SUITE) · MA DÉFINITION AU QUOTIDIEN

01 Qu’est-ce que je fais déjà aujourd’hui qui correspond à ma définition du succès? *tu en vis peut-être déjà une partie*

02 Quelle décision d’affaires actuelle n’est pas alignée avec ma définition? Que devrais-je changer?

03 Quelle offre, quel objectif ou quel projet est-ce que je poursuis seulement parce que « c’est ce qu’on fait »?

04 Comment vais-je me rappeler ma définition quand je me sentirai à nouveau décalé(e) en regardant les autres?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 7 · ET QUAND J'Y ARRIVE?

Il arrive qu'une fois l'objectif atteint, on ne ressente pas ce qu'on imaginait. Au lieu de la grande satisfaction attendue, on se retrouve avec des questions : « C'est tout? » « Et maintenant? » « Est-ce vraiment ça que je voulais? »

> **C'est normal :** ce phénomène porte parfois le nom d'« illusion de l'arrivée » : l'idée qu'atteindre un but nous rendra heureux pour de bon. En réalité, on s'habitue vite à ce qu'on a atteint, et nos besoins évoluent avec nous. Redéfinir ton succès n'est ni un échec ni un manque de reconnaissance : c'est le signe que tu as grandi. Ta définition est vivante, elle évolue avec les saisons de ta vie.

01 Quel objectif ai-je déjà atteint sans prendre le temps de le célébrer?

02 Quand j'ai atteint un objectif important dans le passé, qu'est-ce que j'ai ressenti? Combien de temps ça a duré?

03 Quels seraient les signes qu'il est temps pour moi de redéfinir mon succès?

04 Si j'atteignais ma définition du succès demain matin, qu'est-ce que je ferais ensuite?

05 Comment puis-je savourer le chemin, et pas seulement la destination?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

ÉTAPE 7 (SUITE) · L'ÉVOLUTION DE MA DÉFINITION

Garde une trace de l'évolution de ta définition. Reviens-y au moins une fois par année (pourquoi pas à chaque retraite), ou quand tu atteins un objectif important.

Date	Ma définition du succès à ce moment	Ce qui l'a fait évoluer

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Ma définition du succès

MON MANIFESTE DU SUCCÈS · UNE PAGE À GARDER, À RELIRE ET À AFFICHER

POUR MOI, RÉUSSIR, C’EST…

Je choisis de…

Je n’ai plus besoin de…

Je mesure mon succès par…

Mon chiffre « assez » est de…

Je me donne le droit de…

Et quand j’y serai, je me permets de rêver à nouveau.

Signature : _____ Date : _____ Prochaine révision : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

RETROUVER SA VISION · CARTE 05

Objectif : Dessiner l’entreprise qui va porter ma vision : mon ambition, ma clientèle, mon offre, mes revenus et mon rythme de vie. Puis vérifier, chiffres à l’appui, que tout ça tient ensemble.

LA QUESTION

À quoi ressemble l’entreprise qui me ressemble… et qui me fait bien vivre?

AVANT DE COMMENCER · UN PLAN D’AFFAIRES EN VERSION COURTE

Ta vision te dit où tu t’en vas. Ce cahier t’aide à dessiner l’entreprise qui va t’y amener : à qui elle s’adresse, ce qu’elle offre, ce qu’elle rapporte, à quel rythme tu y travailles et comment elle évolue dans le temps. Pas de jargon, pas de 40 pages : l’essentiel, clairement posé, pour prendre de meilleures décisions.

1 **Mon ambition**	2 **Ma clientèle idéale**	3 **Mon offre**	4 **Mes revenus**
5 **Mon rythme de vie**	6 **Mon équipe… ou pas**	7 **Dans 5, 10 et 15 ans**	8 **Mon entreprise en une page**

L’ambition, à ta mesure : être ambitieux(se), ce n’est pas forcément viser une grande entreprise. C’est viser clairement ce que tu veux, avec intention. Une entreprise solo de 20 heures par semaine bien rentable est aussi ambitieuse qu’une agence de 10 personnes, si c’est celle qui te ressemble. Ton entreprise idéale doit servir ta vision et ta définition du succès, pas l’inverse.

Comment faire l’exercice : prévois environ 2 heures, en une ou deux séances. Garde sous la main ta carte 03 (vision) et ta carte 04 (ton chiffre « assez »). Certaines questions demandent des chiffres : une estimation honnête vaut mieux qu’une case vide.

Pendant la retraite : loin des urgences du quotidien, c’est le moment idéal pour dessiner l’entreprise que tu veux, plutôt que de seulement gérer celle que tu as. Échange tes réponses avec un(e) autre participant(e) : un regard extérieur repère vite les incohérences.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d’affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 1 · MON AMBITION

Quel type d'entreprise veux-tu bâtir? Coche celui qui te ressemble le plus aujourd'hui (tu peux en cocher deux si tu hésites). La dernière colonne te montre ce que chaque modèle exige sur le plan financier.

Modèle	À quoi ça ressemble	Ce que ça demande financièrement
☐ **Solo et léger**	Je travaille seul(e), peu d'heures, avec un revenu confortable et beaucoup de liberté.	Des prix assez élevés et des dépenses légères : chaque heure doit bien rapporter.
☐ **Solo expert(e)**	Je travaille seul(e), je suis reconnu(e) dans mon créneau et mes services sont haut de gamme.	Un positionnement clair qui justifie des prix premium.
☐ **Solo entouré(e)**	Je reste la figure centrale, mais je délègue à des sous-traitant(e)s ou à un(e) adjoint(e).	Une marge suffisante pour payer l'aide sans réduire ma rémunération.
☐ **Petite équipe**	Je bâtis une équipe de quelques personnes et je joue un rôle de leader.	Un chiffre d'affaires plus élevé, une masse salariale à couvrir chaque mois et un coussin de trésorerie.
☐ **Entreprise autonome**	Mon entreprise peut rouler sans moi au quotidien. Je la dirige de plus loin.	Des systèmes, des processus documentés et des revenus qui ne dépendent pas de mes heures.
☐ **Autre**	À ma façon :	

01 Pourquoi ce modèle me ressemble-t-il?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 1 (SUITE) · MON AMBITION

02 Qu’est-ce qui me fait peur ou me freine dans ce choix?

03 Mon modèle actuel est-il le même que celui que je viens de choisir? Sinon, quel est le plus grand changement à faire?

04 Ce modèle est-il compatible avec mon chiffre « assez » (carte 04)? Qu’est-ce qu’il faudrait pour qu’il le soit?

MON AMBITION, EN UNE PHRASE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 2 · MA CLIENTÈLE IDÉALE

Décris la cliente (ou l'entreprise) avec qui tu adores travailler : celle qui obtient des résultats, qui paie sans négocier et qui te donne de l'énergie.

Question	Ma réponse
Qui est-elle? profil, situation, type d'entreprise	
Quel problème vit-elle?	
Qu'est-ce qu'elle veut obtenir?	
Qu'est-ce qui l'empêche d'y arriver seule?	
Où se trouve-t-elle? en ligne, en personne, réseaux, événements	
Combien est-elle prête à investir?	
Pourquoi me choisirait-elle, moi?	

01 Quel type de clientèle je ne veux plus servir? Pourquoi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 2 (SUITE) · CE QUE VAUT MA CLIENTÈLE IDÉALE

Une cliente idéale ne se mesure pas seulement à son premier achat. Compare ce que rapporte ta cliente idéale à ce que rapporte une cliente typique d'aujourd'hui.

Calcul	Ma clientèle actuelle une cliente typique	Ma cliente idéale
Montant moyen d'un achat panier moyen		
Nombre d'achats par année		
Nombre d'années où elle reste cliente		
Valeur à vie d'une cliente = montant × achats × années		
Clientes qu'elle me réfère par année		

> **À retenir :** la meilleure cliente est souvent celle qui est déjà acquise. Une cliente idéale qui revient et qui réfère peut valoir cinq à dix fois son premier achat. Voir l'exercice 04 de la section Optimiser mes revenus, *Maximiser la valeur client*.

02 Ma clientèle actuelle ressemble-t-elle à ma clientèle idéale? Quel est l'écart?

03 Dans 5 ans, combien de clientes veux-je accompagner en même temps?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 3 · MON OFFRE

Ma promesse. En une phrase : qu'est-ce que tu aides ta clientèle à obtenir, et comment?

J'aide _____ à _____

grâce à _____

Mon échelle d'offres idéale. Une entreprise équilibrée a souvent plusieurs niveaux d'offres. Remplis ceux qui ont du sens pour toi : tu n'as pas besoin de tous les avoir.

Niveau	Mon offre nom, format	Prix	Pour qui	Ventes visées par année
Porte d'entrée gratuite ou petite		$		
Offre principale		$		
Offre premium		$		
Offre récurrente abonnement, groupe		$		
Produit numérique ou passif		$		

01 Qu'est-ce qui me distingue des autres qui offrent quelque chose de semblable?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 3 (SUITE) · LE TRI DE MES OFFRES

Pour chacune de tes offres actuelles, indique si elle te donne de l'énergie (+) ou t'en enlève (−), et si elle est rentable (+) ou peu rentable (−). Puis décide : garder, simplifier ou retirer.

Mon offre actuelle	Énergie	Rentabilité	Ma décision
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer
	+ · −	+ · −	Garder · Simplifier · Retirer

Repère : une offre « + / + » est à développer. Une offre « − / − » est à retirer. Une offre rentable qui te draine est souvent à simplifier, à déléguer ou à augmenter de prix.

01 Quelle offre j'adore livrer? Laquelle me draine?

02 Quelle nouvelle offre aimerais-je créer dans les prochaines années?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 4 · MES REVENUS

On met maintenant des chiffres sur ton ambition. Reprends ton chiffre « assez » (carte 04) s'il est fait, puis calcule combien ton entreprise doit générer.

Calcul	Montant par année
Ce que je veux me verser par année mon salaire : reprends mon chiffre « assez », carte 04	$
+ Les dépenses annuelles de mon entreprise frais fixes et variables	$
+ Les impôts et les taxes à prévoir estimation, à valider avec mon comptable	$
+ Un coussin ou un montant à réinvestir idéalement 10 % à 20 %	$
= LE CHIFFRE D'AFFAIRES VISÉ	**$**
Par mois ÷ 12	$

Mon offre peut-elle y arriver? Reporte tes offres de l'étape 3, puis estime le temps que chaque vente te demande vraiment (vente, préparation, livraison, suivi).

Offre	Prix	Ventes / an	Total prix × ventes	Heures par vente	Heures ventes × heures
	$		$	h	h
	$		$	h	h
	$		$	h	h
	$		$	h	h
	$		$	h	h
	$		$	h	h
TOTAL			**$**		**h**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 4 (SUITE) · EST-CE QUE ÇA TIENT LA ROUTE?

Compare maintenant ce que ton modèle rapporte à ce que tu vises, et regarde d'où vient l'argent.

Indicateur	Aujourd'hui	Mon modèle idéal
Mon écart = chiffre d'affaires visé − total de mes offres	$	$
Mon revenu réel par heure = total de mes offres ÷ total des heures	$ / h	$ / h
Part de mes revenus qui est récurrente abonnements, groupes, mandats réguliers	%	%
Part de mes revenus qui ne dépend pas de mon temps produits numériques, licences, équipe	%	%

Si mon total n'atteint pas mon chiffre visé, quels leviers puis-je actionner? Coche ceux qui ont du sens.

☐ Augmenter mes prix ☐ Vendre plus souvent aux mêmes clientes ☐ Ajouter une offre récurrente

☐ Créer une offre premium ☐ Retirer une offre peu rentable ☐ Réduire mes dépenses ☐ Vendre en groupe

01 Qu'est-ce que je peux ajuster en premier : mes prix, le nombre de ventes, le type d'offre?

02 Combien d'heures par semaine ce modèle me demanderait-il? Est-ce cohérent avec ma vision?

03 Quelle part de mes revenus aimerais-je qui ne dépende pas directement de mon temps?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 5 · MON RYTHME DE VIE

Ton entreprise idéale doit entrer dans la vie que tu veux, pas la dévorer. Décris ton rythme actuel, puis le rythme que tu choisis.

Mon rythme	Aujourd'hui	Mon rythme idéal
Semaines de vacances par année		
Semaines travaillées par année = 52 − vacances − congés		
Jours de travail par semaine		
Heures de travail par semaine		
Dont heures facturables temps passé avec mes client(e)s ou sur leurs mandats		
Heure à laquelle je termine ma journée		
Soirs et fins de semaine travaillés par mois		

Ma capacité réelle. Ce calcul relie ton rythme de vie à tes revenus. Utilise les chiffres de ton rythme idéal.

Calcul	Mon chiffre
Mes heures facturables par année = semaines travaillées × heures facturables par semaine	h
Mon revenu minimum par heure facturable = chiffre d'affaires visé (étape 4) ÷ heures facturables par année	**$ / h**

Le test de cohérence : compare ton revenu minimum par heure facturable à ton revenu réel par heure (étape 4). S'il est plus bas, ton modèle tient dans ton rythme. S'il est plus haut, il faut revoir tes prix, tes offres ou tes heures... sinon c'est ton rythme de vie qui va payer la différence.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 5 (SUITE) · MA SEMAINE IDÉALE

Dessine ta semaine idéale : où vont le travail avec les client(e)s, le développement de l'entreprise, l'administration, et surtout le temps pour toi et tes proches.

	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
Matin							
Midi							
Après-midi							
Soir							

01 Qu'est-ce que je veux absolument protéger dans mon horaire? *sport, famille, création, repos...*

02 Y a-t-il des saisons plus intenses et des saisons plus calmes dans mon année? Comment veux-je les organiser?

03 Quel est le plus grand écart entre mon rythme actuel et mon rythme idéal? Quel premier geste peut le réduire?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 6 · MON ÉQUIPE… OU PAS

Il n’y a pas de bonne réponse : certain(e)s s’épanouissent seul(e)s, d’autres rêvent de bâtir une équipe. L’important, c’est de choisir consciemment. Coche ce qui correspond à ton entreprise idéale.

☐ Je reste seul(e) ☐ Sous-traitant(e)s ponctuel(le)s ☐ Adjoint(e) virtuel(le) ☐ Employé(e)(s) ☐ Associé(e)

☐ Partenariats et collaborations

Rôle à confier	**Quand** dans combien de temps	**Interne ou externe**	**Budget** par année	**Heures libérées** par semaine
		Interne · Externe	$	h
		Interne · Externe	$	h
		Interne · Externe	$	h
		Interne · Externe	$	h
		Interne · Externe	$	h

Le bon calcul : déléguer coûte de l’argent, mais libère des heures. Multiplie les heures libérées par ton revenu réel par heure (étape 4) : si ces heures te rapportent plus que le budget, déléguer est un investissement, pas une dépense.

01 Qu’est-ce que je veux absolument continuer de faire moi-même?

02 Qu’est-ce qui me retient de déléguer? *argent, confiance, contrôle, ne pas savoir par où commencer*

03 Si j’ai une équipe un jour, quel(le) leader ai-je envie d’être?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 7 · MON ENTREPRISE DANS 5, 10 ET 15 ANS

Projette maintenant ton entreprise dans le temps. Quelques mots suffisent par case : l'objectif est de voir l'évolution d'un seul coup d'œil.

	Dans 5 ans	Dans 10 ans	Dans 15 ans
Ma clientèle			
Mes offres			
Mon chiffre d'affaires			
Ma rémunération			
Mon équipe			
Mon rôle			
Mes heures par semaine			
Mes semaines de vacances			
Mon lieu de travail			
Mon rayonnement			

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 7 (SUITE) · ET À LONG TERME?

Peu d'entrepreneur(e)s se posent la question, pourtant elle change beaucoup de décisions : qu'est-ce que tu veux qu'il advienne de ton entreprise un jour?

☐ La faire grandir aussi longtemps que j'en aurai envie ☐ La transformer en autre chose ☐ La vendre un jour

☐ La transmettre (famille, employé(e)) ☐ La fermer quand j'aurai terminé ☐ Je ne sais pas encore

01 Qu'est-ce que ce choix implique dès aujourd'hui? *structure, systèmes, dépendance à moi*

02 Qu'est-ce qui serait le plus difficile à laisser aller?

03 En relisant mon tableau des 5, 10 et 15 ans, qu'est-ce qui me donne le plus d'élan? Qu'est-ce qui m'inquiète?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 8 · MON ENTREPRISE IDÉALE EN UNE PAGE

Voici ton plan d'affaires synthétisé. Reprends l'essentiel de chaque étape en quelques mots.

Élément	Ma synthèse
Mon ambition	
Ma clientèle idéale	
Ma promesse	
Mes offres principales	
Mon chiffre d'affaires visé	
Mon revenu minimum par heure	
Mon rythme de vie	
Mon équipe	
Ma différence	
Dans 5 ans	
Dans 10 ans	
Dans 15 ans	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon entreprise idéale

ÉTAPE 8 (SUITE) · MES 3 PRIORITÉS POUR LES 12 PROCHAINS MOIS

Une ambition se bâtit une année à la fois. Quelles sont les 3 priorités qui te rapprocheront le plus de ton entreprise idéale cette année?

#	Priorité	Résultat visé	Première action	Échéance
1				
2				
3				

01 Ce que je choisis de mettre de côté cette année pour respecter ces priorités :

02 Qui peut m’aider ou m’accompagner dans cette démarche?

MON ENGAGEMENT ENVERS MON ENTREPRISE IDÉALE

Une entreprise idéale, ce n’est pas la plus grande : c’est celle qui te fait bien vivre.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Retrouver sa vision

RETROUVER SA VISION · MA VISION EN UNE PAGE

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont fait les cinq cartes de la section *Retrouver sa vision*. Elle rassemble mes valeurs, mon entourage, ma vision, ma définition du succès et mon entreprise idéale, et vérifie que tout ça tient ensemble, chiffres compris.

01	02	03	04	05
Mes valeurs	**Mon écosystème entrepreneurial**	**Ma vision personnelle et professionnelle**	**Ma définition du succès**	**Mon entreprise idéale**

PARTIE 1 · MA VISION EN UN COUP D'ŒIL

Reporte ici les réponses clés de chaque carte. Quelques mots suffisent.

Ce que j'ai clarifié	Ma réponse
01 MES VALEURS	
Mes 3 valeurs fondamentales	
Mon non-négociable le plus important	
02 MON ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL	
Le rôle qui manque le plus autour de moi	
La première personne que je vais contacter	
03 MA VISION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE	
Ma vision en une seule phrase	
Mon premier pas	
04 MA DÉFINITION DU SUCCÈS	
Ma définition du succès en une phrase	
Mon chiffre « assez » : être OK · confortable · rêve étape 4, par année	$ · $ · $
05 MON ENTREPRISE IDÉALE	
Mon ambition en une phrase	
Mon chiffre d'affaires visé étape 4	$
Mon revenu minimum par heure facturable étape 5	$ / h
Mon rythme idéal heures par semaine · semaines de vacances	__ h · __ sem.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Retrouver sa vision

PARTIE 2 · CE QUE JE RETIENS

Pour chaque carte, note ce qui a le plus bougé en toi.

01 MES VALEURS

Ce qui compte vraiment pour moi, et la limite que je ne franchis plus :

02 MON ÉCOSYSTÈME

Les personnes qui me portent, et celles qui me manquent :

03 MA VISION

L’image de ma vie et de mon entreprise qui me donne le plus d’élan :

04 MON SUCCÈS

Ce que « réussir » veut maintenant dire pour moi, et le « devrais » que je laisse tomber :

05 MON ENTREPRISE IDÉALE

Le plus grand changement entre mon entreprise d’aujourd’hui et celle que je veux bâtir :

MON PLUS GRAND DÉCLIC DE CETTE SECTION

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Retrouver sa vision

PARTIE 3 · MA VISION TIENT-ELLE LA ROUTE?

Une vision devient réelle quand on mesure la distance à parcourir. Compare où tu en es aujourd'hui à ce que tu as choisi, puis calcule l'écart.

Indicateur	Aujourd'hui	Ma vision	L'écart
Mon chiffre d'affaires 12 derniers mois (carte Bilan) → chiffre visé (carte 05)	$	$	$
Ma rémunération ce que je me suis versé → mon chiffre « assez » confortable	$	$	$
Mon revenu par heure revenu réel → revenu minimum visé	$ / h	$ / h	$ / h
Mes heures par semaine	h	h	h
Mes semaines de vacances	sem.	sem.	sem.

Ma cohérence. Coche les énoncés qui sont vrais pour toi.

Énoncé	Oui	Pas encore
Mon entreprise idéale respecte mes 3 valeurs fondamentales.	☐	☐
Mon chiffre d'affaires visé couvre mon chiffre « assez ».	☐	☐
Mon rythme idéal laisse de la place à ma vie personnelle.	☐	☐
Mon écosystème peut soutenir la vision que j'ai choisie.	☐	☐
Ma définition du succès est vraiment la mienne.	☐	☐

01 Là où j'ai coché « pas encore », qu'est-ce que je dois ajuster : ma vision, mes chiffres ou mon rythme?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Retrouver sa vision

PARTIE 4 · MES 3 PREMIERS PAS DES 90 PROCHAINS JOURS

Une vision se bâtit un pas à la fois. Choisis trois gestes concrets qui réduisent l'écart le plus important.

#	Mon premier pas	L'écart qu'il réduit	Ma date
1			
2			
3			

PARTIE 5 · MA VISION EN UNE PAGE

MA VISION

Ce qui compte pour moi :

Pour moi, réussir, c'est :

Dans 3 ans, ma vie et mon entreprise ressemblent à :

Mon chiffre « assez » et mon chiffre d'affaires visé :

Je garde ma vision à portée de vue : elle guide chacune de mes décisions.

Date : _____ Prochaine révision : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SECTION 3

Évaluer son entreprise

Un bon indicateur ne juge pas. Il éclaire la prochaine décision.

SECTION 3

Évaluer son entreprise

Les chiffres ne mentent pas. Cette section te permet de prendre le pouls de ton entreprise avec cinq familles d'indicateurs : tes finances, tes ventes, ton marketing, tes opérations et ton équilibre de temps.

DANS CETTE SECTION

01	**KPI financiers**	p. 2
02	**KPI commerciaux**	p. 7
03	**KPI marketing**	p. 12
04	**KPI opérationnels**	p. 18
05	**KPI : mon équilibre de temps**	p. 24
★	**Feuille synthèse**	p. 41

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l'ordre
Fais les cartes une à une : chacune s'appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu'une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l'action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l'Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d'affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l'autorisation écrite de l'Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | KPI financiers

Objectif : Observer mes indicateurs financiers clés, comprendre ce qu'ils révèlent, mesurer la solidité de mon entreprise et nommer ce qui mérite mon attention.

LA QUESTION

Est-ce que mon entreprise est réellement rentable… et solide?

ÉTAPE 1 · MON PORTRAIT FINANCIER

Date de ce bilan : _____ Données tirées de : _____

Inscris tes chiffres depuis le 1er janvier, puis ceux des 90 derniers jours, et fixe ton objectif pour les 90 prochains jours. Si une donnée n'est pas disponible, inscris « à calculer » : ne devine pas.

Indicateur	Cette année depuis le 1er janvier	90 derniers jours	Mon objectif 90 prochains jours
CE QUE JE VENDS			
Chiffre d'affaires ventes hors taxes	$	$	$
Coûts variables liés directement aux ventes : matériel, sous-traitance, commissions	$	$	$
Marge sur coûts variables **= chiffre d'affaires − coûts variables**	$	$	$
Taux de marge sur coûts variables **= marge ÷ chiffre d'affaires**	%	%	%
CE QUE JE GARDE			
Frais fixes loyer, assurances, logiciels, salaires fixes…	$	$	$
Bénéfice net **profit ou perte, après toutes les charges**	$	$	$
Marge bénéficiaire nette **= bénéfice net ÷ chiffre d'affaires × 100**	%	%	%
MA SOLIDITÉ			
Seuil de rentabilité **= frais fixes ÷ taux de marge sur coûts variables**	$	$	$
Marge de sécurité **= (chiffre d'affaires − seuil) ÷ chiffre d'affaires**	%	%	%
Ma rémunération totale salaire, dividendes et prélèvements	$	$	$
Encaisse disponible en fin de période	$	$	$

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | KPI financiers

ÉTAPE 2 · JE COMPRENDS MES CHIFFRES

Huit notions à maîtriser. Ce sont elles qui permettent de passer de « je vends » à « je gagne ».

Chiffre d'affaires
Le total des ventes réalisées, hors taxes. Ce n'est pas ce qui est entré dans le compte bancaire.

Coûts variables
Les coûts qui augmentent avec chaque vente. Pas de vente, pas de coût variable.

Marge sur coûts variables
Ce qui reste de chaque dollar vendu pour payer les frais fixes… puis faire du profit.

Frais fixes
Ce que je paie même si je ne vends rien ce mois-ci.

Bénéfice net
Revenus − toutes les charges comptabilisées. **Ce n'est pas le solde bancaire.**

Marge bénéficiaire nette
Sur 100 $ de ventes, combien me reste-t-il vraiment? **bénéfice net ÷ CA × 100**

Seuil de rentabilité
Le niveau de ventes à partir duquel je cesse de perdre de l'argent. **frais fixes ÷ taux de marge sur CV**

Marge de sécurité
De combien mes ventes peuvent baisser avant que je tombe sous mon seuil. Mon coussin.

ÉTAPE 3 · MON CALCUL PAS À PAS

Suis l'exemple, puis refais le calcul avec tes propres chiffres. Si tes coûts fixes et variables ne sont pas distingués dans tes états financiers, demande-le à ton comptable.

Calcul	Exemple	Mes chiffres
Chiffre d'affaires	*150 000 $*	$
− Coûts variables	*30 000 $*	$
= Marge sur coûts variables	*120 000 $*	$
Taux de marge sur coûts variables = marge ÷ CA	*80 %*	%
− Frais fixes	*70 000 $*	$
= Bénéfice net	***50 000 $***	**$**
Marge bénéficiaire nette = bénéfice ÷ CA × 100	***33 %***	**%**
Seuil de rentabilité = frais fixes ÷ taux de marge	*87 500 $*	$
Marge de sécurité = (CA − seuil) ÷ CA	*42 %*	%

Lecture de l'exemple : cette entreprise a besoin de 87 500 $ de ventes pour couvrir ses frais. Ses ventes pourraient baisser de 42 % avant qu'elle perde de l'argent : elle est solide.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | KPI financiers

ÉTAPE 4 · DEUX TESTS DE SOLIDITÉ

Le test du choc : si mes ventes baissaient demain, que resterait-il de mon bénéfice? Les frais fixes, eux, ne baissent pas.

Test du choc	Exemple	Mes chiffres
Baisse de ventes simulée	*20 %*	%
Perte de marge = baisse × marge sur coûts variables	*24 000 $*	$
Nouveau bénéfice net = bénéfice actuel − perte de marge	***26 000 $***	**$**

Le test du propriétaire : mon entreprise est-elle rentable parce qu'elle fonctionne bien… ou parce que je travaille sans être payé(e) à ma juste valeur? C'est aussi ce qui détermine ta liberté.

Test du propriétaire	Exemple	Mes chiffres
Bénéfice net	*50 000 $*	$
+ Rémunération que je me suis versée (si elle est comptabilisée en charge)	*40 000 $*	$
− Salaire d'une personne pour faire mon travail (au prix du marché)	*65 000 $*	$
= Bénéfice « sans moi »	***25 000 $***	**$**

À valider avec ton comptable : selon la structure de l'entreprise, ta rémunération peut être présentée différemment dans tes états financiers.

ÉTAPE 5 · MES FEUX DE CIRCULATION

Situe chacun de tes résultats. Ces repères sont généraux, pour une petite entreprise de services : les normes de ton secteur peuvent être différentes.

Indicateur	🔴 À surveiller	🟡 Correct	🟢 Solide	Ma situation
Marge bénéficiaire nette	moins de 5 %	5 à 15 %	plus de 15 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Marge de sécurité	moins de 10 %	10 à 25 %	plus de 25 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Évolution du bénéfice vs celle des ventes	le bénéfice baisse	stable	il croît au moins autant	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Ma rémunération vs mes besoins	bien en dessous	proche	atteinte ou dépassée	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Encaisse : mois de frais fixes couverts	moins de 1 mois	1 à 3 mois	plus de 3 mois	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | KPI financiers

ÉTAPE 6 · CE QUE MES CHIFFRES ME DISENT

Un chiffre seul ne suffit pas : je cherche ce qu'il signifie pour mes décisions.

01 Quel résultat financier me rend le plus fier(ère) ou me surprend?

02 Est-ce que mes ventes se traduisent réellement en bénéfices? Qu'est-ce qui l'explique?

03 Quelles dépenses ou quels coûts pèsent le plus sur ma rentabilité?

04 Si mes revenus diminuaient, est-ce que mon entreprise pourrait absorber le choc? Pourquoi? *Appuie-toi sur le test de l'étape 4.*

05 Mon entreprise est-elle rentable sans moi? Qu'est-ce que cela dit de ma dépendance envers elle?

06 Quel indicateur ne suis-je pas encore assez régulièrement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | KPI financiers

ÉTAPE 7 · MON DIAGNOSTIC

Ce qui fonctionne	Ce qui m'inquiète	Ce que je dois vérifier

MON SUIVI · JE PRENDS LE POULS CHAQUE TRIMESTRE

Les KPI prennent leur sens quand on les suit dans le temps. Reporte-les à la fin de chaque trimestre.

Indicateur	T1	T2	T3	T4
Chiffre d'affaires	$	$	$	$
Bénéfice net	$	$	$	$
Marge nette	%	%	%	%
Encaisse	$	$	$	$

MA PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE

Note : compare des périodes de durée similaire. Le bénéfice net n'est pas le solde bancaire; les remboursements de capital et certains prélèvements du propriétaire ne sont pas des charges comptables. Selon la structure de l'entreprise, la rémunération du propriétaire peut être présentée différemment.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | KPI commerciaux

Objectif : Observer mon parcours de vente, d'un bout à l'autre : attirer des prospects, convertir les occasions, connaître la valeur de mes ventes et comprendre la fidélité de mes clients.

LA QUESTION

Est-ce que mes efforts commerciaux se transforment en ventes?

ÉTAPE 1 · MON PORTRAIT COMMERCIAL

Date de ce bilan : _____ Source des données : _____

Si une donnée n'est pas suivie, écris « inconnue » plutôt que d'inventer une estimation. C'est déjà une information précieuse.

Indicateur	Cette année depuis le 1er janvier	90 derniers jours	Mon objectif 90 prochains jours
ATTIRER			
Demandes et contacts reçus toutes provenances			
Prospects qualifiés intérêt réel et pertinent pour une offre			
Taux de qualification **= prospects qualifiés ÷ contacts × 100**	%	%	%
CONVERTIR			
Propositions ou soumissions envoyées			
Nouveaux clients			
Taux de conversion **= nouveaux clients ÷ prospects qualifiés × 100**	%	%	%
Délai moyen de conclusion du premier contact à la signature	jours	jours	jours
VENDRE			
Nombre de transactions			
Panier moyen **= chiffre d'affaires des ventes ÷ transactions**	$	$	$
FIDÉLISER			
Clients actifs au début / à la fin			
Taux de fidélisation **= (clients fin − nouveaux) ÷ clients début × 100**	%	%	%
Part du chiffre d'affaires venant de clients existants	%	%	%

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | KPI commerciaux

ÉTAPE 2 · JE COMPRENDS MES INDICATEURS

Pour une même période et un même parcours de vente, ces huit indicateurs racontent l'histoire complète de mes ventes.

Prospect qualifié
Une personne ou une entreprise qui a manifesté un intérêt réel et pertinent pour une offre, et qui a le besoin et les moyens.

Taux de qualification
Sur 100 contacts, combien sont de vrais prospects? Un taux bas indique souvent un message ou un ciblage flou.

Taux de conversion
Sur 100 prospects qualifiés, combien deviennent clients? **nouveaux clients ÷ prospects × 100**

Délai de conclusion
Le temps entre le premier contact et la signature. Plus il est long, plus mes liquidités attendent.

Panier moyen
Combien rapporte une vente, en moyenne. **CA des ventes ÷ nombre de transactions**

Taux de fidélisation
La part des clients du début de période qui sont encore actifs à la fin. Définis clairement ce qu'est un « client actif ».

Part des revenus récurrents
Le pourcentage des ventes qui vient de clients déjà acquis. Un signe de stabilité.

Valeur à vie d'un client
Ce qu'un client rapporte pendant toute la relation. **voir le section Optimiser mes revenus, exercice 04**

ÉTAPE 3 · MON ENTONNOIR DE VENTE

Inscris le nombre de personnes à chaque étape, puis calcule le taux de passage (étape ÷ étape précédente × 100). Là où le taux est le plus bas, c'est là que je perds mes ventes.

Étape du parcours	Nombre	Taux de passage vs l'étape précédente	Ce qui me fait perdre des occasions ici
1 **Contacts et demandes reçus**		—	
2 **Prospects qualifiés** = prospects ÷ contacts		%	
3 **Propositions envoyées** = propositions ÷ prospects		%	
4 **Nouveaux clients** = clients ÷ propositions		%	

L'étape où je perds le plus d'occasions : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | KPI commerciaux

ÉTAPE 4 · MON CALCUL PAS À PAS

Suis l'exemple, puis refais le calcul avec tes propres chiffres.

Calcul	Exemple	Mes chiffres
Contacts et demandes reçus	*120*	
Prospects qualifiés	*40*	
Taux de qualification = 40 ÷ 120	*33 %*	%
Nouveaux clients	*10*	
Taux de conversion = 10 ÷ 40	***25 %***	**%**
Panier moyen	*2 500 $*	$
Clients actifs au début / à la fin de l'année	*30 / 34*	
Taux de fidélisation = (34 − 10) ÷ 30	***80 %***	**%**

ÉTAPE 5 · LE LEVIER LE PLUS PAYANT

Mes ventes reposent sur trois leviers : prospects × taux de conversion × panier moyen. Une petite amélioration de chacun produit un grand effet, parce que les gains se multiplient.

Scénario	Prospects	Conversion	Panier moyen	Ventes
Situation actuelle (exemple)	40	25 %	2 500 $	25 000 $
+ 10 % de prospects	44	25 %	2 500 $	27 500 $
+ 10 % de conversion	40	27,5 %	2 500 $	27 500 $
+ 10 % de panier moyen	40	25 %	2 750 $	27 500 $
Les trois en même temps	44	27,5 %	2 750 $	33 275 $

À mon tour : inscris tes chiffres actuels, puis multiplie un seul levier à la fois par 1,1 (soit + 10 %). Ventes = prospects × conversion × panier moyen.

Mes chiffres	Prospects	Conversion	Panier moyen	Ventes
Ma situation actuelle		%	$	$
+ 10 % de prospects *prospects actuels × 1,1*		%	$	$
+ 10 % de conversion *conversion actuelle × 1,1*		%	$	$
+ 10 % de panier moyen *panier actuel × 1,1*		%	$	$
Les trois en même temps *chacun des trois × 1,1*		%	$	$

Lecture : dans l'exemple, trois améliorations de 10 % donnent 33 % de ventes en plus. Et pour moi, quel levier est le plus facile à actionner : attirer, convaincre ou vendre davantage à chaque client?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | KPI commerciaux

ÉTAPE 6 · MES FEUX DE CIRCULATION

Situe chacun de tes résultats. Ces repères sont généraux : ils varient selon ton secteur, ton prix et ton mode de vente.

Indicateur	🔴 À surveiller	🟡 Correct	🟢 Solide	Ma situation
Taux de conversion des prospects qualifiés	moins de 10 %	10 à 25 %	plus de 25 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Taux de fidélisation	moins de 60 %	60 à 80 %	plus de 80 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Part des revenus venant de clients existants	moins de 30 %	30 à 50 %	plus de 50 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Prospects qualifiés vs mon objectif	bien en dessous	proche	atteint	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Je mesure mes résultats commerciaux	à l'impression	en partie	chaque mois	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢

> **Pense à ta liberté :** une entreprise qui attire des clients de façon régulière, convertit selon un processus clair et garde ses clients dépend moins de toi. Elle continue d'avancer même quand tu prends du recul.

ÉTAPE 7 · AU-DELÀ DES CHIFFRES

Qu'est-ce qui freine ou favorise mes ventes?

01 Est-ce que je sais combien de prospects qualifiés entrent réellement dans mon entreprise?

02 À quelle étape du parcours commercial est-ce que je perds le plus d'occasions? *prise de contact, proposition ou décision (voir mon entonnoir)*

03 Quels produits ou services font augmenter mon panier moyen, et lesquels le diminuent?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | KPI commerciaux

ÉTAPE 7 (SUITE) · AU-DELÀ DES CHIFFRES

04 Combien de clients reviennent acheter, renouveler ou poursuivre avec moi? Qu'est-ce qui explique ce résultat?

05 Qu'est-ce que mes meilleurs clients ont en commun? Comment en attirer davantage?

06 Est-ce que je mesure mes résultats commerciaux ou est-ce que je me fie surtout à mes impressions?

ÉTAPE 8 · MON DIAGNOSTIC

Ce qui fonctionne	Ce qui m'inquiète	Ce que je dois mieux mesurer

MON SUIVI · JE PRENDS LE POULS CHAQUE TRIMESTRE

Indicateur	T1	T2	T3	T4
Prospects qualifiés				
Taux de conversion	%	%	%	%
Panier moyen	$	$	$	$
Taux de fidélisation	%	%	%	%

LE CHIFFRE OU LE CONSTAT QUI M'A LE PLUS SURPRIS(E)

CE QUE J'AIMERAIS COMPRENDRE DAVANTAGE AVANT DE PRENDRE UNE DÉCISION

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

Objectif : Regarder les vrais résultats de mes efforts marketing, plutôt que de me fier aux mentions J'aime et aux impressions, et repérer où ma visibilité devient une relation, une demande, puis un client.

LA QUESTION

Ma visibilité crée-t-elle de véritables occasions d'affaires?

ÉTAPE 1 · MON TABLEAU DE BORD MARKETING

Date de ce bilan : _____ Source des données : _____

Statistiques de tes réseaux sociaux, de ton site web, de ton infolettre, de ton agenda. Si une donnée n'est pas suivie, écris « inconnue » plutôt que d'inventer.

Indicateur	Cette année depuis le 1er janvier	90 derniers jours	Mon objectif 90 prochains jours
VISIBILITÉ			
Personnes atteintes portée totale de mes publications, annonces, infolettres			
Visites de mon site web			
Taille de ma liste de courriels abonnés à mon infolettre			
ENGAGEMENT			
Interactions utiles commentaires, partages, clics, réponses			
Taux d'engagement **= interactions ÷ personnes atteintes × 100**	%	%	%
DEMANDES			
Demandes entrantes appels, formulaires, messages, rendez-vous demandés			
Taux de demandes **= demandes ÷ personnes atteintes × 100**	%	%	%
CLIENTS			
Nouveaux clients issus de mon marketing			
Taux de transformation **= nouveaux clients ÷ demandes × 100**	%	%	%
Investissement marketing total argent dépensé + heures × mon seuil horaire	$	$	$
Coût par nouveau client **= investissement ÷ nouveaux clients**	$	$	$

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

ÉTAPE 2 · JE COMPRENDS MES INDICATEURS

Visibilité (portée)
Le nombre de personnes qui ont vu mon contenu ou entendu parler de moi. Ce n'est pas un résultat en soi.

Engagement utile
Une réaction qui montre un intérêt réel : un commentaire, un partage, un clic, une réponse. Un « J'aime » compte peu.

Taux d'engagement
Sur 100 personnes atteintes, combien réagissent vraiment? **interactions ÷ portée × 100** (même canal, même période)

Demande entrante
Une personne qui fait le premier pas : appel, formulaire, message, demande de rendez-vous.

Taux de demandes
Sur 100 personnes atteintes, combien me contactent? **demandes ÷ portée × 100**

Taux de transformation
Sur 100 demandes, combien deviennent clients? **clients ÷ demandes × 100**

Provenance des clients
Le canal qui a réellement amené chaque client. La seule façon de la connaître : le demander.

Coût par client
Ce que me coûte un nouveau client, en argent ET en temps. **investissement ÷ nouveaux clients**

À retenir : la visibilité et l'engagement ne sont pas des ventes. Il faut distinguer les interactions, les demandes et les clients réellement acquis.

ÉTAPE 3 · DE LA VISIBILITÉ AU CLIENT

Inscris le nombre à chaque étape, puis calcule le taux de passage (étape ÷ étape précédente × 100). Le taux le plus bas te montre où ton marketing s'essouffle.

Étape	Nombre	Taux de passage vs l'étape précédente	Ce qui bloque à cette étape
1 **Personnes atteintes**		—	
2 **Interactions utiles** = interactions ÷ personnes atteintes		%	
3 **Demandes entrantes** = demandes ÷ interactions		%	
4 **Nouveaux clients** = clients ÷ demandes		%	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

ÉTAPE 4 · D'OÙ VIENNENT VRAIMENT MES CLIENTS?

Pour chaque source, inscris le nombre de clients réellement obtenus cette année, la part qu'ils représentent et ce que cette source te demande chaque mois.

Source	Clients obtenus	Part des clients	Temps par mois	Argent par année	Comment le sais-je?
Recommandations et bouche-à-oreille		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Réseaux sociaux : _____		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Google et mon site web		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Événements et réseautage		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Partenaires		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Infolettre		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
Autre : _____		%	h	$	☐ Je l'ai demandé ☐ Outil de suivi ☐ Je le devine
TOTAL		**100 %**	**h**	**$**	

Ma source la plus rentable : _____

La source que je veux développer : _____

La source que je pourrais réduire ou arrêter : _____

> **Astuce :** pour connaître la provenance de tes clients, ajoute une seule question à ton premier échange ou à ton formulaire : « Comment avez-vous entendu parler de moi? » En quelques mois, tu auras des données fiables.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

ÉTAPE 5 · CE QUE ME COÛTE VRAIMENT UN CLIENT, PAR CANAL

Compare deux canaux. Dans l'exemple, le canal A (réseaux sociaux) demande beaucoup de temps; le canal B (recommandations) en demande peu. Le temps a une valeur : ton seuil horaire.

Calcul	Ex. : canal A	Ex. : canal B	Mon canal 1 _____	Mon canal 2 _____
Heures investies par mois	*6 h*	*1 h*	h	h
× 12 mois × mon seuil horaire (ex. : 75 $/h)	*5 400 $*	*900 $*	$	$
+ Argent dépensé dans l'année publicité, outils, commandites	*1 200 $*	*0 $*	$	$
= Investissement total	*6 600 $*	*900 $*	$	$
Nouveaux clients obtenus	*3*	*6*		
Coût par nouveau client = investissement ÷ clients	***2 200 $***	***150 $***	**$**	**$**
Valeur moyenne d'un client panier moyen (exercice 02)	*2 500 $*	*2 500 $*	$	$
Rendement = valeur ÷ coût par client	***× 1,1***	***× 16,7***	×	×

ÉTAPE 6 · MES FEUX DE CIRCULATION

Situe chacun de tes résultats. Ces repères sont généraux : ils varient selon les plateformes, ton secteur et ton type de clientèle.

Indicateur	🔴 À surveiller	🟡 Correct	🟢 Solide	Ma situation
Taux d'engagement	moins de 1 %	1 à 3 %	plus de 3 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Taux de transformation des demandes en clients	moins de 20 %	20 à 40 %	plus de 40 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Part des clients venant d'une seule source	plus de 70 %	50 à 70 %	moins de 50 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Coût par client vs valeur d'un client	plus de 30 %	10 à 30 %	moins de 10 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Je connais la provenance de mes clients	je la devine	en partie	pour chaque client	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢

Pense à ta liberté : si la majorité de tes clients arrivent grâce à ta réputation personnelle, ton entreprise dépend entièrement de ta présence. Un système qui attire des clients sans toi te donne de l'air : un site qui génère des demandes, des partenaires, une liste de courriels, une marque.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

ÉTAPE 7 · CE QUE MES RÉSULTATS ME DISENT

01 Quel canal m’a apporté le plus de demandes qualifiées? Et le plus de nouveaux clients?

02 Où ai-je investi beaucoup de temps ou d’argent pour peu de résultats concrets? *Voir mon calcul de l’étape 5.*

03 Quels contenus, messages ou activités ont le plus incité les gens à me contacter?

04 Est-ce que je connais vraiment la provenance de mes clients, ou est-ce que je la devine?

05 Quelle part de mes clients vient de moi personnellement : mon réseau, ma réputation? Comment rendre cela moins dépendant de moi?

06 Qu’est-ce que je pourrais cesser de mesurer, ou de faire, parce que cela ne guide aucune décision utile?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | KPI marketing

ÉTAPE 8 · MON DIAGNOSTIC MARKETING

Ce qui fonctionne	Ce qui m'inquiète	Ce que je dois vérifier

MON SUIVI · JE PRENDS LE POULS CHAQUE TRIMESTRE

Indicateur	T1	T2	T3	T4
Personnes atteintes				
Demandes entrantes				
Nouveaux clients issus du marketing				
Coût par nouveau client	$	$	$	$

MA PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE

Je n'ai pas à être partout : je dois surtout comprendre où ma visibilité devient une relation, une demande, puis un client.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

Objectif : Mesurer comment mon entreprise fonctionne au quotidien : où va mon temps, combien je peux réellement servir de clients, si je livre et j'encaisse à temps, et si mes façons de faire m'aident… ou me ralentissent.

LA QUESTION

Mon entreprise fonctionne-t-elle efficacement… ou est-ce moi qui compense?

ÉTAPE 1 · MON TABLEAU DE BORD OPÉRATIONNEL

Date de ce bilan : _____ Source des données : _____

Agenda, feuilles de temps, logiciel de facturation. Si une donnée n'est pas suivie, écris « inconnue » plutôt que d'inventer : c'est déjà une information précieuse.

Indicateur	Cette année depuis le 1er janvier	90 derniers jours	Mon objectif 90 prochains jours
TEMPS PRODUCTIF			
Heures travaillées par semaine tout compris : clients, administration, vente, déplacements	h	h	h
Heures productives par semaine temps passé à livrer mes produits ou services aux clients	h	h	h
Taux de temps productif **= heures productives ÷ heures travaillées × 100**	%	%	%
CAPACITÉ			
Ma capacité maximale heures productives possibles par semaine	h	h	h
Heures vendues ou engagées par semaine, en moyenne	h	h	h
Taux d'occupation **= heures vendues ÷ capacité maximale × 100**	%	%	%
Mandats refusés ou reportés faute de temps			
DÉLAIS			
Délai moyen de livraison de la commande à la livraison	jours	jours	jours
Livraisons faites à temps **= livraisons à temps ÷ livraisons totales × 100**	%	%	%
Délai de réponse aux demandes en moyenne	h	h	h
Délai moyen d'encaissement de la facture au paiement	jours	jours	jours
EFFICACITÉ DES PROCESSUS			
Temps moyen pour livrer un mandat type	h	h	h
Heures par semaine sur des tâches répétitives qui pourraient être simplifiées	h	h	h
Processus clés documentés **sur le total de mes processus clés**	/ ___	/ ___	/ ___

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

ÉTAPE 2 · JE COMPRENDS MES INDICATEURS

Temps productif
Le temps passé à créer de la valeur directement pour tes clients : livrer, produire, accompagner.

Taux de temps productif
La part de ta semaine réellement consacrée à livrer. **heures productives ÷ heures travaillées × 100**

Capacité maximale
Le nombre d'heures productives que tu peux offrir chaque semaine sans t'épuiser. Ton vrai plafond.

Taux d'occupation
La part de ta capacité déjà vendue. Trop bas : il manque des clients. Trop haut : il n'y a plus de place pour l'imprévu.

Délai de livraison
Le temps entre la commande et la livraison. Il influence la satisfaction… et le moment où tu peux facturer.

Délai d'encaissement
Le temps entre l'envoi de la facture et le paiement. Plus il est long, plus ta trésorerie attend.

Processus
Une façon de faire qui se répète : accueillir un client, livrer, facturer. Documenté, il se refait plus vite, et peut être confié.

Efficacité
Obtenir le même résultat avec moins de temps, d'effort ou d'erreurs. **moins de retouches, moins de tâches répétées**

À retenir : être occupé(e) n'est pas être productif(ve). Une semaine pleine peut cacher beaucoup d'heures qui ne créent aucune valeur pour tes clients, ni de revenus pour toi.

ÉTAPE 3 · MA CAPACITÉ RÉELLE ET MON PLAFOND DE REVENUS

Suis l'exemple, puis refais le calcul avec tes chiffres. Ce calcul montre combien tu peux gagner, au maximum, avec ta façon actuelle de travailler.

Calcul	Exemple	Mes chiffres
Heures travaillées par semaine	*45 h*	h
− Administration et gestion courriels, facturation, comptabilité	*10 h*	h
− Vente et marketing	*8 h*	h
− Déplacements et imprévus	*5 h*	h
= Heures productives par semaine	*22 h*	h
Taux de temps productif = 22 ÷ 45	*49 %*	%
× Semaines travaillées par année	*46*	
= Heures productives par année	***1 012 h***	**h**
× Mon tarif horaire moyen ce que je facture réellement par heure productive	*100 $*	$ / h
= Mon plafond de revenus actuel avec ma façon de travailler aujourd'hui	***101 200 $***	**$**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

Lecture de l'exemple : cette personne travaille 45 heures, mais seulement 22 sont productives. Même pleine, elle ne peut dépasser environ 101 000 $ par année. Pour aller plus loin, elle peut augmenter son tarif, retirer du temps non productif, ou créer des offres qui ne dépendent pas de ses heures (section Optimiser mes revenus).

ÉTAPE 4 · MES PROCESSUS CLÉS

Pour chaque processus qui se répète dans ton entreprise, note s'il est documenté (écrit quelque part), le temps qu'il te prend chaque fois, sa fréquence, ce qui accroche, et comment tu pourrais l'améliorer.

Processus	Docu-menté	Temps par fois	Fréquence	Ce qui accroche	Je pourrais…
Premier contact et réponse à une demande	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Proposition ou soumission	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Démarrage d'un nouveau client	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Livraison du produit ou du service	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Facturation et relances de paiement	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Suivi après la vente	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer
Autre : _____	☐	h	/ mois		☐ Éliminer ☐ Simplifier ☐ Gabarit ☐ Automatiser ☐ Déléguer

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

ÉTAPE 5 · CE QUE ME RAPPORTE UN PROCESSUS PLUS EFFICACE

Choisis le processus qui te prend le plus de temps. Calcule ce qu'il te coûte par année, et ce que tu récupérerais en le simplifiant.

Calcul	Exemple	Mon processus 1	Mon processus 2
Le processus à améliorer	*Facturation*		
Temps par fois	*20 min*	min	min
× Fois par mois	*15*		
= Heures par année = temps × fois × 12 ÷ 60	*60 h*	h	h
× Mon seuil horaire section Optimiser mes revenus, exercice 01	*75 $*	$ / h	$ / h
= Ce que ce processus me coûte par année	***4 500 $***	**$**	**$**
Temps économisé avec un gabarit ou un outil estimation	*70 %*	%	%
= Heures libérées par année	***42 h***	**h**	**h**

Lecture : 20 minutes, 15 fois par mois, c'est 60 heures par année. Un simple gabarit peut en libérer plus de 40 : une semaine de travail complète.

ÉTAPE 6 · MES FEUX DE CIRCULATION

Situe chacun de tes résultats. Ces repères sont généraux : ils varient selon ton secteur et ton modèle d'affaires.

Indicateur	🔴 À surveiller	🟡 Correct	🟢 Sain	Ma situation
Taux de temps productif	moins de 40 %	40 à 60 %	plus de 60 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Taux d'occupation	moins de 50 % ou plus de 95 %	50 à 70 %	70 à 90 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Livraisons faites à temps	moins de 80 %	80 à 95 %	plus de 95 %	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Délai moyen d'encaissement	plus de 45 jours	30 à 45 jours	moins de 30 jours	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢
Processus clés documentés	aucun	quelques-uns	tous	☐ 🔴 ☐ 🟡 ☐ 🟢

> **Pense à ta liberté :** une entreprise dont les processus sont clairs et documentés dépend moins de toi. Elle peut continuer d'avancer quand tu prends du recul… comme pendant cette retraite.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

ÉTAPE 7 · CE QUE MES RÉSULTATS ME DISENT

Au-delà des chiffres : qu'est-ce qui freine ou facilite le fonctionnement de mon entreprise?

01 Où va mon temps non productif? Qu'est-ce qui pourrait en être retiré?

02 Quelle tâche ou quelle étape me ralentit le plus dans une semaine?

03 Si mon nombre de clients doublait demain, qu'est-ce qui casserait en premier? *mon temps, mes délais, ma qualité, mon énergie...*

04 Quel processus existe seulement dans ma tête? Que se passerait-il si je devais le confier?

05 Où est-ce que je refais le même travail, encore et encore, sans gabarit ni outil?

06 Quels retards me coûtent le plus : des clients, de l'argent, ma réputation, mon énergie?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | KPI opérationnels

ÉTAPE 8 · MON DIAGNOSTIC OPÉRATIONNEL

Ce qui fonctionne	Ce qui m'inquiète	Ce que je dois améliorer en premier

MON SUIVI · JE PRENDS LE POULS CHAQUE TRIMESTRE

Indicateur	T1	T2	T3	T4
Taux de temps productif	%	%	%	%
Taux d'occupation	%	%	%	%
Livraisons faites à temps	%	%	%	%
Délai moyen d'encaissement	jours	jours	jours	jours

MA PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE

Travailler plus n'est pas la seule façon de gagner plus. Travailler mieux en est une autre.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

MON TEMPS À MOI · ÉQUILIBRE DANS LA GESTION DE MON TEMPS

Objectif : Prendre conscience d'où va réellement mon temps, mesurer mon équilibre entre mon entreprise et ma vie, et décider comment inclure du temps de qualité pour moi dans mon horaire.

LA QUESTION

Où va réellement mon temps… et en reste-t-il pour moi?

Il y a des périodes de l'année plus occupées que d'autres, et parfois les semaines ne se ressemblent pas. Note quand même tout, comme l'exercice le demande; tu peux le faire sur plus d'une semaine pour voir ce qui se répète. L'important, c'est d'être honnête avec toi-même.

COMMENT FAIRE · EN SIX ÉTAPES

1
Mes 168 h
Ce qui me reste après ma survie.

2
Je répartis
Mes heures réelles et idéales.

3
Je mesure
Mes KPI d'équilibre.

4
Je dessine
Ma semaine réelle et ma semaine idéale.

5
Mon réseau
Le temps que je lui consacre.

6
J'agis
Cesser, réduire, augmenter.

Profite de la retraite : ce moment de recul, loin de ton quotidien, est l'occasion idéale de regarder ton horaire de l'extérieur. Apprendre à protéger ton temps, c'est déjà pratiquer la vie que tu veux.

À PRÉPARER · AVANT DE COMMENCER

Mon agenda
de la semaine dernière

Mon téléphone
et son rapport de temps d'écran

Mes factures
ou feuilles de temps, si j'en ai

1 heure
de calme, sans interruption

Si je ne planifie pas mon temps pour moi, quelqu'un d'autre le planifiera à ma place.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 1 · MES 168 HEURES

Une semaine compte 168 heures pour tout le monde. Commence par soustraire le temps de survie : dormir, manger (préparer et prendre ses repas) et prendre soin de son hygiène.

Calcul	Exemple	Ma semaine
Le temps dans une semaine 7 jours × 24 h	***168 h***	**168 h**
Dormir heures par nuit × 7	*49 h*	h
Manger préparer et prendre ses repas	*14 h*	h
Hygiène personnelle se laver, se préparer…	*7 h*	h
= Ma survie	*70 h*	h
= Les heures qu'il me reste à répartir 168 h − ma survie	***98 h***	**h**

Lecture de l'exemple : après sa survie, cette personne a 98 heures à répartir dans sa semaine. Si elle travaille 60 heures, il ne lui en reste que 38 pour tout le reste de sa vie.

MON INTUITION · AVANT DE RÉPARTIR

→ Combien d'heures par semaine ai-je l'impression de consacrer à mon entreprise? Et à moi?

Garde ces réponses en tête : tu les compareras aux vrais chiffres à l'étape suivante.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 2 · JE RÉPARTIS MES HEURES

Inscris tes heures réelles de la semaine dernière (ou d'une semaine typique), leur pourcentage des heures à répartir, puis les heures que tu aimerais idéalement y consacrer.

Catégorie	Réel h / semaine	% du temps à répartir	Idéal h / semaine	Écart idéal − réel
1 Moi Prendre soin de moi, enrichir mon esprit : lecture, méditation, passe-temps qui me fait décrocher.	h	%	h	h
2 Activité physique Sport, marche, activités physiques.	h	%	h	h
3 Travail / entreprise Mon entreprise, incluant les déplacements et le travail fait le soir ou à la maison.	h	%	h	h
4 Maison Ménage, entretien intérieur et extérieur, épicerie, lessive…	h	%	h	h
5 Mes enfants Le temps de qualité avec mes enfants (différent selon leur âge).	h	%	h	h
6 Mon couple Le temps de qualité à deux : sorties, moments sans enfants, intimité.	h	%	h	h
7 Ma famille Parents, frères, sœurs, cousin(e)s…	h	%	h	h
8 Mes ami(e)s Sorties, cafés, discussions.	h	%	h	h
9 Mon réseau Développer et entretenir mon réseau professionnel, activités à l'extérieur.	h	%	h	h
10 Temps d'écran Réseaux sociaux, numérique, télé (sauf formation et travail).	h	%	h	h
11 Autres Tout ce qui ne va nulle part ailleurs.	h	%	h	h
SOUS-TOTAL	**h**	**%**	**h**	
Heures à répartir − sous-total Les heures qui « disparaissent » : où vont-elles?	h		h	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 3 · MES KPI D'ÉQUILIBRE

Situe chacun de tes résultats. Ces repères sont généraux, pour t'aider à réfléchir : ton rythme, ta saison et ta situation familiale comptent.

Indicateur	À surveiller	Correct	Équilibré	Ma situation
Heures de travail par semaine incluant les extras	plus de 55 h	45 à 55 h	moins de 45 h	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Sommeil par nuit en moyenne	moins de 6 h	6 à 7 h	7 h et plus	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Temps « Moi » par semaine	moins de 3 h	3 à 7 h	plus de 7 h	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Temps d'écran personnel par semaine	plus de 20 h	10 à 20 h	moins de 10 h	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Journées complètes sans travail par semaine	aucune	1 journée	2 journées	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Écart entre ma semaine réelle et idéale sur l'ensemble	plus de 15 h	5 à 15 h	moins de 5 h	☐ ● ☐ ● ☐ ●

PRISE DE CONSCIENCE · CE QUE MES CHIFFRES ME DISENT

01 Qu'est-ce qui me surprend le plus dans la façon dont j'utilise mon temps?

02 Quelle catégorie prend plus de place que je le pensais? Laquelle en prend moins?

03 Est-ce que je me garde du temps de qualité pour moi? Sinon, qu'est-ce qui passe toujours avant?

04 Si mon entreprise exige autant de mon temps, pourrait-elle fonctionner quelques semaines sans moi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 4 · MA SEMAINE RÉELLE

Dessine ta semaine telle qu'elle a vraiment été : colorie chaque bloc selon la catégorie (ou inscris sa première lettre). Utilise ton agenda et ton téléphone pour t'aider.

- Moi
- Activité physique
- Travail / entreprise
- Maison
- Mes enfants
- Mon couple
- Ma famille
- Mes ami(e)s
- Mon réseau
- Temps d'écran
- Autres

Heure	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

ÉTAPE 4 (SUITE) · MA SEMAINE IDÉALE

Maintenant, dessine la semaine que tu voudrais vivre. Place d'abord ce qui compte le plus pour toi (moi, couple, enfants, activité physique), puis ton entreprise dans l'espace qui reste.

- Moi
- Activité physique
- Travail / entreprise
- Maison
- Mes enfants
- Mon couple
- Ma famille
- Mes ami(e)s
- Mon réseau
- Temps d'écran
- Autres

Heure	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 4 (SUITE) · JE COMPARE MES DEUX SEMAINES

01 Quelles sont les trois plus grandes différences entre ma semaine réelle et ma semaine idéale?

02 Quel bloc de ma semaine idéale pourrais-je protéger dans mon agenda dès la semaine prochaine?

03 Qu'est-ce qui m'empêche aujourd'hui de vivre ma semaine idéale? Est-ce une contrainte réelle ou une habitude?

04 Que devrais-je déléguer, automatiser ou cesser dans mon entreprise pour libérer ces heures?

05 Dans ma semaine idéale, combien d'heures mon entreprise occupe-t-elle? Ce chiffre est-il compatible avec mes objectifs de revenus?

> **Pour aller plus loin :** pour une analyse détaillée, utilise ton journal à la fin du document. Une semaine notée aux 30 minutes révèle presque toujours des heures qu'on ne voyait pas.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 5 · MON RÉSEAU

Nomme toutes les personnes qui font partie de ton réseau, personnel et professionnel. Puis encercle T5 pour tes 5 personnes les plus importantes, S5 pour les 5 suivantes et S10 pour les 10 suivantes.

1.	T5 · S5 · S10	**2.**	T5 · S5 · S10
3.	T5 · S5 · S10	**4.**	T5 · S5 · S10
5.	T5 · S5 · S10	**6.**	T5 · S5 · S10
7.	T5 · S5 · S10	**8.**	T5 · S5 · S10
9.	T5 · S5 · S10	**10.**	T5 · S5 · S10
11.	T5 · S5 · S10	**12.**	T5 · S5 · S10
13.	T5 · S5 · S10	**14.**	T5 · S5 · S10
15.	T5 · S5 · S10	**16.**	T5 · S5 · S10
17.	T5 · S5 · S10	**18.**	T5 · S5 · S10
19.	T5 · S5 · S10	**20.**	T5 · S5 · S10
21.	T5 · S5 · S10	**22.**	T5 · S5 · S10
23.	T5 · S5 · S10	**24.**	T5 · S5 · S10
25.	T5 · S5 · S10	**26.**	T5 · S5 · S10
27.	T5 · S5 · S10	**28.**	T5 · S5 · S10
29.	T5 · S5 · S10	**30.**	T5 · S5 · S10
31.	T5 · S5 · S10	**32.**	T5 · S5 · S10
33.	T5 · S5 · S10	**34.**	T5 · S5 · S10
35.	T5 · S5 · S10	**36.**	T5 · S5 · S10
37.	T5 · S5 · S10	**38.**	T5 · S5 · S10
39.	T5 · S5 · S10	**40.**	T5 · S5 · S10

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 5 (SUITE) · LE TEMPS QUE JE DONNE À MON RÉSEAU

Pars du nombre d'heures par semaine que tu as indiqué pour ton réseau à l'étape 2. Compare ensuite avec le temps que demandent tes relations les plus importantes.

Calcul	Suggestion	Mon calcul
Heures par semaine pour mon réseau (étape 2)		h
Temps total disponible pour mon réseau l'an prochain = heures par semaine × 52		h
Nombre de personnes dans mon réseau		
Temps moyen par personne l'an prochain = temps total ÷ nombre de personnes		h
Mes TOP 5 2 h par mois chacun × 12	*120 h*	h
Mes 5 suivants 1 h par mois chacun × 12	*60 h*	h
Mes 10 suivants ½ h par mois chacun × 12	*60 h*	h
= Total pour mes 20 relations clés	***240 h***	**h**
Temps qu'il me reste pour le reste de mon réseau = temps total − 240 h		h
Temps par personne pour le reste de mon réseau = temps restant ÷ autres personnes		h

À savoir : les suggestions représentent environ 4 h 30 par semaine. Si ton étape 2 indique beaucoup moins, ton réseau, une source majeure de clients et de soutien, manque peut-être d'attention.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | KPI : mon équilibre de temps

ÉTAPE 6 · MON PLAN D'ACTION

À partir de tout ce que tu as découvert, choisis ce que tu vas cesser, réduire et augmenter, et quand. Commence petit : une ou deux actions par catégorie suffisent.

Activité ou action	Ce que ça me libère ou m'apporte	Quand
CE QUE JE VAIS CESSER DE FAIRE		
CE QUE JE VAIS RÉDUIRE		
CE QUE JE VAIS AUGMENTER		

MON ENGAGEMENT : LE TEMPS POUR MOI QUE JE PROTÈGE CHAQUE SEMAINE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Lundi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Mardi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Mercredi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Jeudi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Vendredi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Samedi

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

MON JOURNAL DÉTAILLÉ

Dimanche

Date : _____

Note de ma journée : _____ / 10

Note ce que tu fais réellement, aux 30 minutes, puis inscris dans la petite colonne le code de la catégorie (T, M, F…).

5:00		14:30	
5:30		15:00	
6:00		15:30	
6:30		16:00	
7:00		16:30	
7:30		17:00	
8:00		17:30	
8:30		18:00	
9:00		18:30	
9:30		19:00	
10:00		19:30	
10:30		20:00	
11:00		20:30	
11:30		21:00	
12:00		21:30	
12:30		22:00	
13:00		22:30	
13:30		23:00	
14:00		23:30	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Évaluer son entreprise

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont fait les cinq exercices de la section *Évaluer son entreprise*. Elle rassemble mes indicateurs clés sur une seule page, pour voir d'un coup d'œil la santé de mon entreprise... et la mienne.

01 KPI Financiers

02 KPI Commerciaux

03 KPI Marketing

04 KPI Opérationnels

05 KPI Équilibre de temps

PARTIE 1 · MON TABLEAU DE BORD DES 5 KPI

Reporte les indicateurs clés de chaque exercice, ton objectif pour les 90 prochains jours et la couleur de ton feu.

Indicateur	90 derniers jours	Objectif 90 prochains jours	Mon feu
01 KPI FINANCIERS			
Chiffre d'affaires	$	$	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Marge bénéficiaire nette	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Marge de sécurité	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
02 KPI COMMERCIAUX			
Prospects qualifiés			☐ ● ☐ ● ☐ ●
Taux de conversion	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Taux de fidélisation	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
03 KPI MARKETING			
Demandes entrantes			☐ ● ☐ ● ☐ ●
Coût par nouveau client	$	$	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Part des clients venant d'une seule source	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
04 KPI OPÉRATIONNELS			
Taux de temps productif	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Taux d'occupation	%	%	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Délai moyen d'encaissement	jours	jours	☐ ● ☐ ● ☐ ●
05 KPI ÉQUILIBRE DE TEMPS			
Heures de travail par semaine	h	h	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Temps « Moi » par semaine	h	h	☐ ● ☐ ● ☐ ●
Sommeil par nuit	h	h	☐ ● ☐ ● ☐ ●

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Évaluer son entreprise

PARTIE 2 · MES FEUX EN UN COUP D'ŒIL

Compte, pour chaque exercice, le nombre de feux rouges, jaunes et verts que tu as obtenus.

Exercice	🔴 À surveiller	🟡 Correct	🟢 Solide
01 KPI Financiers	____	____	____
02 KPI Commerciaux	____	____	____
03 KPI Marketing	____	____	____
04 KPI Opérationnels	____	____	____
05 KPI Équilibre de temps	____	____	____
TOTAL	____	____	____

Mon KPI le plus solide	
Mon KPI le plus fragile	
Le feu rouge qui m'inquiète le plus, et pourquoi	

À retenir : les KPI sont liés entre eux. Un délai d'encaissement trop long (KPI 04) pèse sur ta trésorerie (KPI 01). Un marketing qui dépend de toi (KPI 03) gruge ton équilibre (KPI 05). Améliorer le bon indicateur en premier peut en faire bouger plusieurs.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Évaluer son entreprise

PARTIE 3 · CE QUE JE RETIENS

Ici, je fais le point sur ce qui compte vraiment, avant de bâtir mon plan d'action.

01 MES FINANCES

Ce que mes chiffres financiers m'ont fait réaliser :

02 MES VENTES

L'étape de mon parcours de vente qui a le plus besoin d'attention :

03 MON MARKETING

Ce qui génère vraiment des clients, et ce que je peux arrêter :

04 MES OPÉRATIONS

Ce qui me ralentit le plus, et ce que je veux simplifier :

05 MON ÉQUILIBRE

Ce que mon horaire réel me dit, et le temps que je veux protéger :

MON PLUS GRAND DÉCLIC DE CETTE SECTION

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Évaluer son entreprise

PARTIE 4 · MES 3 PRIORITÉS DES 90 PROCHAINS JOURS

Choisis au maximum trois indicateurs à améliorer. Pour chacun, une première action, et la cible que tu veux atteindre.

#	L'indicateur	Ma première action	Ma cible	Date
1				
2				
3				

PARTIE 5 · MON RITUEL DE SUIVI

Des indicateurs qu'on ne regarde pas ne servent à rien. Planifie dès maintenant ton prochain « pouls ».

Je prends le pouls de mon entreprise chaque mois, chaque trimestre…	
Mes prochaines dates	
L'outil que j'utilise ces fiches, un chiffrier, mon logiciel comptable…	

MON ENGAGEMENT

Ce qu'on mesure s'améliore. Ce qu'on ignore finit par coûter cher.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SECTION 4

Identifier mes fuites

Avant de chercher à remplir davantage, assure-toi que rien ne s'échappe.

SECTION 4

Identifier mes fuites

Chaque entreprise perd du temps, de l’énergie et de l’argent sans s’en rendre compte. Cette section t’aide à repérer ces fuites invisibles, à mesurer ce qu’elles te coûtent et à les colmater.

DANS CETTE SECTION

01	**Mes fuites invisibles**	p. 2
02	**Mes fuites de temps**	p. 4
03	**Mes fuites d’énergie**	p. 6
04	**Mes fuites financières**	p. 8
05	**Mes fuites stratégiques**	p. 10
★	**Feuille synthèse**	p. 12

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l’ordre
Fais les cartes une à une : chacune s’appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu’une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l’action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l’Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d’affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l’autorisation écrite de l’Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes fuites invisibles

VUE D'ENSEMBLE · REPÉRER LES QUATRE SOURCES DE PERTE

Objectif : Repérer ce qui coûte à mon entreprise, en temps, en énergie, en argent ou en direction, sans que je le voie dans mes états financiers, pour choisir la fuite à colmater en premier.

QUESTION CENTRALE

Qu'est-ce qui me coûte plus cher que ce que je pensais?

ÉTAPE 1 · MON AUTODIAGNOSTIC

Pour chaque source, coche les énoncés qui te ressemblent, calcule ton score, puis note ce qui te vient en tête.

1 Fuites de temps

Carte 02

Qu'est-ce qui me vole du temps?

- ☐ Je refais souvent les mêmes tâches à la main.
- ☐ Je suis interrompu(e) plusieurs fois par heure.
- ☐ Je repousse des tâches, puis je les fais dans l'urgence.
- ☐ J'assiste à des réunions qui ne mènent à rien.
- ☐ Je saute d'une tâche à l'autre sans en finir une.

Mon score : ___ / 5

Ce que je remarque :

2 Fuites d'énergie

Carte 03

Qu'est-ce qui me vide ou m'alourdit?

- ☐ J'ai au moins un client qui m'épuise.
- ☐ Je dis oui alors que je voudrais dire non.
- ☐ Je retouche sans fin ce qui est déjà bien.
- ☐ J'ai peur de décevoir ou de déranger.
- ☐ J'ai l'impression de tout porter seul(e).

Mon score : ___ / 5

Ce que je remarque :

3 Fuites financières

Carte 04

Où est-ce que l'argent fuit concrètement?

- ☐ Je paie des abonnements ou outils peu utilisés.
- ☐ Je fais des extras sans les facturer.
- ☐ J'accorde des rabais sans stratégie.
- ☐ Des clients me paient en retard.
- ☐ Je n'ai pas revu mes prix ni mes dépenses depuis un an.

Mon score : ___ / 5

Ce que je remarque :

4 Fuites stratégiques

Carte 05

Qu'est-ce qui me fait avancer sans direction?

- ☐ J'ai trop d'offres, ou une offre mal définie.
- ☐ Je n'ai pas de plan écrit pour l'année.
- ☐ Je commence des projets sans les terminer.
- ☐ Je trouve difficile de vendre.
- ☐ Je n'ai pas de processus : j'improvise souvent.

Mon score : ___ / 5

Ce que je remarque :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes fuites invisibles

ÉTAPE 2 · MON PORTRAIT DES FUITES

Reporte tes scores et estime l'impact de chaque fuite. Pour le temps, multiplie les heures perdues par ton seuil horaire (exercice 01 de la section Optimiser mes revenus).

Source de fuite	Score	Impact sur mon entreprise	Coût estimé si je peux le chiffrer	Rang 1 à 4
1 **Fuites de temps**	/ 5	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé	$ / an	____
2 **Fuites d'énergie**	/ 5	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé	$ / an	____
3 **Fuites financières**	/ 5	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé	$ / an	____
4 **Fuites stratégiques**	/ 5	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé	$ / an	____

Les fuites s'alimentent entre elles : une fuite d'énergie (un client épuisant) crée souvent une fuite de temps (on repousse, on recommence), puis une fuite financière (on sous-facture pour avoir la paix). Colmater la bonne fuite en premier peut en régler plusieurs.

ÉTAPE 3 · MA PRISE DE CONSCIENCE

01 Quelle fuite semble avoir le plus grand impact sur mon entreprise aujourd'hui?

02 Depuis combien de temps est-ce que je la tolère? Qu'est-ce qu'elle m'a coûté?

La carte que j'approfondis en premier	☐ 02 Temps ☐ 03 Énergie ☐ 04 Finances ☐ 05 Stratégie

À RETENIR **Je viens d'identifier une fuite que je ne veux plus ignorer.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes fuites de temps

APPROFONDISSEMENT · RETROUVER DES HEURES QUI CRÉENT DE LA VALEUR

Objectif : Repérer où mes heures s'échappent, chiffrer ce qu'elles me coûtent et les rediriger vers ce qui crée de la valeur.

Le temps perdu n'apparaît pas dans mes dépenses, mais il réduit la capacité de l'entreprise. **Chaque heure perdue est une heure que je ne vends pas, que je ne consacre pas à développer mon entreprise… ou à me reposer.**

ÉTAPE 1 · MES VOLEURS DE TEMPS

01 Quelles tâches reviennent sans cesse et pourraient être simplifiées?

02 Quelles interruptions ou demandes prennent plus de place que prévu?

03 Quelles tâches est-ce que je repousse, puis dois réaliser dans l'urgence?

Tâche ou situation	Type	Fréquence	Temps perdu heures / semaine
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
	☐ Répétitive ☐ Interruption ☐ Urgence		h
TOTAL D'HEURES PERDUES PAR SEMAINE			**h**

Astuce : pendant une semaine, note tes interruptions et tes tâches répétitives au fur et à mesure. L'estimation de mémoire est presque toujours trop basse.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes fuites de temps

ÉTAPE 2 · LE VRAI COÛT

Calcul	Mon estimation
Heures perdues par semaine (total de l'étape 1)	h
× Semaines travaillées par année (ex. : 46)	
= Heures perdues par année	h
× Mon seuil horaire (exercice 01 de la section Optimiser mes revenus)	$ / h
= Ce que ces heures me coûtent	**$ / an**

01 Si je récupérais seulement 2 heures par semaine, à quoi pourrais-je les consacrer pour créer davantage de valeur? *(une action payante, un projet repoussé, du repos)*

ÉTAPE 3 · CE QUE JE PEUX CHANGER

Éliminer
Ce qui ne sert plus personne.

Regrouper
Les courriels, les appels, les petites tâches.

Automatiser
Rappels, factures, prises de rendez-vous.

Déléguer
Ce qu'une autre personne peut faire pour moins que mon seuil.

Encadrer
Heures de disponibilité, délais de réponse.

Je cesse de faire	Je simplifie, j'automatise ou je délègue	Je protège ce temps pour…

Test de délégation : si une personne peut faire la tâche pour moins cher que mon seuil horaire, la garder me coûte de l'argent.

MA PLAGE PROTÉGÉE DANS MON AGENDA (JOUR, HEURE, POUR QUOI FAIRE)

À RETENIR **Ce n'est pas parce qu'une tâche est urgente qu'elle mérite mon temps.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mes fuites d’énergie

APPROFONDISSEMENT · PROTÉGER MON ÉNERGIE ENTREPRENEURIALE

Objectif : Repérer ce qui me vide, mesurer son effet sur mon entreprise et reprendre du pouvoir sur les situations qui m’alourdissent.

Ce qui me vide aujourd’hui influence mes décisions, ma constance et ma capacité à servir mes clients. **Une entrepreneure épuisée vend moins, décide moins bien et repousse ce qui compte.**

ÉTAPE 1 · CE QUI M’ALOURDIT

01 Quelles personnes, situations ou obligations me laissent épuisé(e)?

02 Où est-ce que je dis oui alors que je voudrais dire non?

03 À quel endroit le perfectionnisme ou le besoin de tout contrôler me freine-t-il?

Situation récurrente	Ce que je ressens	Fréquence	Énergie après, sur 10
			/ 10
			/ 10
			/ 10
			/ 10
			/ 10

ÉTAPE 2 · CE QUI ME RECHARGE

L’autre côté de la balance : les activités, clients ou moments qui me donnent de l’énergie. Ce sont des indices précieux pour orienter mon entreprise.

Ce qui me donne de l’énergie	Comment en faire davantage

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mes fuites d’énergie

ÉTAPE 3 · LE COÛT INVISIBLE

Quand mon énergie est basse, qu’est-ce qui en souffre? Coche tout ce qui s’applique.

☐ Mes ventes
☐ Ma créativité
☐ Mes relations
☐ Ma santé
☐ Mes décisions
☐ Ma patience avec mes clients

→ Un exemple concret, dans les derniers mois :

Le client énergivore vaut-il ce qu’il me coûte? Pour un client ou un mandat qui t’épuise, compare ce qu’il rapporte et ce qu’il exige.

Client ou mandat	Revenus $ / an	Heures par année	Marge par heure vs mon seuil	Ma décision
	$	h	$ / h	☐ Garder ☐ Revoir prix ou conditions ☐ Laisser partir
	$	h	$ / h	☐ Garder ☐ Revoir prix ou conditions ☐ Laisser partir
	$	h	$ / h	☐ Garder ☐ Revoir prix ou conditions ☐ Laisser partir

ÉTAPE 4 · REPRENDRE DU POUVOIR

La limite que je dois poser	
L’attente que je dois clarifier avec un client, un partenaire, un proche	
La tâche que je peux faire autrement ou cesser de faire	
Ma phrase pour dire non, avec respect	

À RETENIR **Protéger mon énergie n’est pas un luxe : c’est une condition de durabilité.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mes fuites financières

APPROFONDISSEMENT · REPÉRER ET CHIFFRER L'ARGENT QUI S'ÉCHAPPE

Objectif : Repérer, chiffrer et valider l'argent qui s'échappe de mon entreprise, puis colmater les fuites les plus importantes.

Une fuite financière peut prendre trois formes : **une dépense inutile** (je paie trop ou pour rien), **une marge trop faible** (je vends, mais je garde trop peu) ou **une somme non réclamée** (j'ai gagné l'argent, mais je ne l'encaisse pas).

ÉTAPE 1 · MON INVENTAIRE DES FUITES

Coche les fuites qui te concernent, puis inscris-les dans le tableau avec leur montant.

- ☐ Abonnements et logiciels peu utilisés
- ☐ Rabais accordés sans stratégie
- ☐ Erreurs ou oublis de facturation
- ☐ Frais bancaires et frais de cartes
- ☐ Paiements de clients en retard
- ☐ Assurances et contrats jamais revus
- ☐ Extras faits sans être facturés
- ☐ Promotions ou publicités sans résultat
- ☐ Pénalités et intérêts (retards de paiement)

Fuite repérée	Type	Montant par mois	Chiffre	Action possible
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	
	☐ Dépense ☐ Marge ☐ Non réclamé	$	☐ Réel ☐ Estimé	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Mes fuites financières

ÉTAPE 2 · CE QUE CELA REPRÉSENTE

Calcul	Mon estimation
Total mensuel estimé de mes fuites	$ / mois
× 12 mois = total annuel	**$ / an**
÷ Mon seuil horaire (exercice 01 de la section Optimiser mes revenus)	$ / h
= Heures de travail que ces fuites « effacent » chaque année	h
Si je redirigeais la moitié vers mon épargne ou mes projets	$ / an

Pour mettre en perspective : une fuite de 150 $ par mois, c'est 1 800 $ par année. À un seuil de 75 $/h, ça représente 24 heures de travail... pour rien.

ÉTAPE 3 · CE QUI MÉRITE UNE VÉRIFICATION

Avant d'agir, valide les montants. Quels chiffres sont confirmés? Lesquels doivent être vérifiés dans mes factures, mes relevés ou mes états financiers?

Montant à valider	Où je le vérifie	Validé
	☐ Relevé bancaire ☐ Factures ☐ États financiers ☐ Comptable	☐
	☐ Relevé bancaire ☐ Factures ☐ États financiers ☐ Comptable	☐
	☐ Relevé bancaire ☐ Factures ☐ États financiers ☐ Comptable	☐

ÉTAPE 4 · MES 3 FUITES À COLMATER EN PREMIER

Fuite	Action concrète	Date	Économie $ / an
			$
			$
			$
ÉCONOMIE ANNUELLE TOTALE			**$**

À RETENIR **Un dollar économisé n'est pas toujours un dollar de profit : je valide les chiffres et les conséquences.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes fuites stratégiques

APPROFONDISSEMENT · ARRÊTER DE COURIR DANS TOUTES LES DIRECTIONS

Objectif : Repérer ce qui me disperse, vérifier la cohérence de mes activités avec la direction que je veux prendre et faire de la place pour ce qui compte réellement.

Une entreprise peut être très occupée sans faire avancer ce qui compte réellement. **La fuite stratégique est souvent la plus coûteuse : elle ne se voit pas dans un mois, mais sur plusieurs années.**

ÉTAPE 1 · MES DISPERSIONS

01 Quels projets, offres ou initiatives occupent de l'espace sans résultat clair?

02 Quelles décisions reportées me font recommencer ou improviser?

03 Quelles actions est-ce que je poursuis par habitude, par peur de manquer une occasion ou par difficulté à choisir?

Projet / activité	Pourquoi je le fais	Heures par mois	Revenus par année	Contribution à ma vision	Décision
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter
	☐ Stratégie ☐ Habitude ☐ Peur	h	$	/ 5	☐ Garder ☐ Pause ☐ Arrêter

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes fuites stratégiques

ÉTAPE 2 · LE TEST DE COHÉRENCE

L'entreprise que je veux bâtir, en une phrase : _____

Ce que je garde, parce que ça me mène là	Ce qui ne correspond plus à ma direction

ÉTAPE 3 · FAIRE DE LA PLACE

Je choisis de…	Quelle activité?	Ce que cela me libère heures, énergie, argent, espace mental
Arrêter		
Mettre en pause		
Redéfinir		

MON FILTRE · AVANT DE DIRE OUI À UNE NOUVELLE OCCASION

① **Est-ce aligné?**
Ça me rapproche de l'entreprise que je veux bâtir.

② **Est-ce rentable?**
Au-dessus de mon seuil horaire.

③ **Ai-je la capacité?**
Le temps, l'énergie, les ressources.

④ **À quoi je renonce?**
Ce que je laisse de côté pour le faire.

À RETENIR **Chaque oui à une direction est aussi un non à une distraction.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Identifier mes fuites

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont exploré les cartes des fuites invisibles. J'y rassemble mes constats et mes chiffres les plus importants. **Il ne s'agit pas encore de planifier les 90 prochains jours** : je fais le point, je nomme ce que je ne veux plus tolérer.

LA QUESTION DE DÉPART

Qu'est-ce qui me coûte plus cher que ce que je pensais?

PARTIE 1 · MON TABLEAU DE BORD DES FUITES

Reporte ton score de la carte 01 et les chiffres des cartes que tu as explorées. Laisse vide ce que tu n'as pas pu chiffrer : l'important est d'avoir un ordre de grandeur.

Fuite	Score carte 01	Mon indicateur	Résultat	Coût estimé temps × seuil horaire, ou $
1 **Temps** Carte 02	/ 5	Heures perdues par semaine	h	$ / an
2 **Énergie** Carte 03	/ 5	Énergie moyenne après mes situations difficiles	/ 10	$ / an
3 **Finances** Carte 04	/ 5	Total de mes fuites par mois	$	$ / an
4 **Stratégie** Carte 05	/ 5	Heures par mois sur des activités sans résultat clair	h	$ / an
COÛT TOTAL ESTIMÉ DE MES FUITES INVISIBLES				**$ / an**

MISE EN PERSPECTIVE · CE QUE MES FUITES REPRÉSENTENT

Mise en perspective	Résultat
Coût total de mes fuites	$ / an
÷ Mon seuil horaire (exercice 01 de la section Optimiser mes revenus)	$ / h
= Heures de travail que mes fuites « effacent » chaque année	**h**

À garder en tête : ces chiffres sont des estimations. Ils ne servent pas à me juger, mais à voir où mes efforts auront le plus d'effet.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Identifier mes fuites

PARTIE 2 · MON PLUS GRAND CONSTAT, FUITE PAR FUITE

Pour chaque type de fuite, note la découverte la plus importante, celle que tu ne veux pas oublier.

1 TEMPS

Carte 02

Quelles tâches ou habitudes grugent mon temps?

2 ÉNERGIE

Carte 03

Qu’est-ce qui me vide et affecte mon élan?

3 FINANCES

Carte 04

Où est-ce que mon argent s’échappe?

4 STRATÉGIE

Carte 05

Qu’est-ce qui me fait avancer sans direction?

LE DÉCLIC · CE QUI CHANGE MA FAÇON DE VOIR MON ENTREPRISE

01 Quelle fuite ai-je sous-estimée jusqu’à aujourd’hui?

02 Laquelle en alimente d’autres? *Ex. : un client épuisant qui me fait perdre du temps et sous-facturer.*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Identifier mes fuites

PARTIE 3 · CE QUE CETTE FUITE ME COÛTE VRAIMENT

Au-delà de l'argent. Coche tout ce que cette fuite touche dans ma vie et mon entreprise.

☐ Mon argent ☐ Mon temps ☐ Mon énergie
☐ Des occasions manquées ☐ Ma tranquillité d'esprit ☐ Mes relations
☐ Ma santé ☐ Ma motivation ☐ Ma liberté

→ Ce que ça me coûte, en mes mots :

PARTIE 4 · CE QUE JE NE VEUX PLUS NORMALISER

Ce que je tolère depuis trop longtemps en me disant « c'est comme ça ». Sois précis(e).

La fuite que je veux colmater en priorité
je la garde pour ma planification

☐ Temps ☐ Énergie ☐ Finances ☐ Stratégie

MON SUIVI · JE REFAIS MON AUTODIAGNOSTIC

Refais les cinq énoncés de la carte 01 dans 6 mois, puis dans 12 mois. Un score qui baisse, c'est une fuite qui se colmate.

Fuite	Aujourd'hui date : _____	Dans 6 mois date : _____	Dans 12 mois date : _____
1 **Temps**	/ 5	/ 5	/ 5
2 **Énergie**	/ 5	/ 5	/ 5
3 **Finances**	/ 5	/ 5	/ 5
4 **Stratégie**	/ 5	/ 5	/ 5

MA PRISE DE CONSCIENCE EN UNE PHRASE

Je garde ces constats en tête pour la planification stratégique qui suivra.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SECTION 5

Optimiser mes revenus

Optimiser, ce n'est pas en faire plus. C'est faire mieux avec ce que tu as déjà bâti.

SECTION 5

Optimiser mes revenus

Ta meilleure source de croissance est souvent déjà dans ton entreprise. Cette section t’aide à analyser tes offres, tes revenus, tes prix et ta clientèle pour aller chercher plus… sans forcément travailler plus.

DANS CETTE SECTION

01	**Mon portefeuille d’offres**	p. 2
02	**Cartographie de mes revenus**	p. 5
03	**Ma stratégie de prix**	p. 11
04	**Maximiser la valeur client**	p. 16
05	**Mes revenus inexploités**	p. 22
★	**Feuille synthèse**	p. 28

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l’ordre
Fais les cartes une à une : chacune s’appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu’une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l’action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l’Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d’affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l’autorisation écrite de l’Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon portefeuille d’offres

Objectif : Mesurer ce que chaque offre rapporte *réellement*, par heure investie, pour décider lesquelles développer, optimiser, repenser ou abandonner, et bâtir une entreprise rentable, moins dépendante de mon temps, donc plus libre.

ÉTAPE 1 · ÉTABLIR MON SEUIL DE RENTABILITÉ HORAIRE

C’est la valeur minimale qu’une heure de mon temps doit générer. Elle servira de point de comparaison pour toutes mes offres.

A. Rémunération annuelle que je souhaite me verser	$
B. + Frais fixes annuels de l’entreprise (loyer, logiciels, assurances, comptable…)	$
C. + Épargne personnelle annuelle visée (REER, CELI, régime individuel…)	$
D. = Marge annuelle nécessaire (A + B + C)	$
E. Heures réellement consacrées aux clients par année (pas les heures travaillées totales)	h
MON SEUIL HORAIRE (D ÷ E)	**$ / h**

POURQUOI C’EST CLÉ

Une offre qui génère beaucoup de revenus peut quand même m’appauvrir si elle exige trop d’heures. Sous mon seuil horaire, chaque heure vendue me rapproche moins de mes objectifs… et de ma liberté.

ÉTAPE 2 · FAIRE L’INVENTAIRE DE MES OFFRES

Utilise les résultats des 12 derniers mois (états financiers, logiciel comptable, agenda). Une estimation réaliste vaut mieux qu’une case vide.

Offre / service	Revenus 12 mois	Coûts directs 12 mois	Marge $	Marge %	Heures investies	Marge par heure $ / h	Part du CA %	Satisfaction 1 à 10
Ex. : Accompagnement 1:1	*24 000 $*	*2 400 $*	*21 600 $*	*90 %*	*320 h*	*67,50 $*	*40 %*	*9*
TOTAL							**100 %**	

Coûts directs = dépenses liées uniquement à cette offre (sous-traitance, matériel, frais de plateforme, publicité dédiée). Les frais fixes n’en font pas partie.

Marge $ = Revenus − Coûts directs · **Marge %** = Marge ÷ Revenus
Marge par heure = Marge ÷ Heures
Part du CA = Revenus de l’offre ÷ Revenus totaux

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon portefeuille d’offres

ÉTAPE 3 · LIRE MES CHIFFRES AVEC DU RECUL

01 Quelle offre a la meilleure **marge par heure**? Laquelle a la plus faible? *(Compare-les à ton seuil horaire.)*

02 Une seule offre représente-t-elle plus de 50 % de mon chiffre d’affaires? *Si oui, quel serait l’impact si elle disparaissait?*

03 Depuis combien de temps n’ai-je pas augmenté mes prix? Quelle offre pourrait supporter une hausse de 10 à 15 %?

04 Quelles offres génèrent des **revenus récurrents** ou pourraient fonctionner sans ma présence (déléguées, automatisées, vendues)?

05 Quelles offres est-ce que je conserve par habitude plutôt que par choix stratégique?

06 Si je repartais de zéro, en pensant à l’entreprise que je veux bâtir, quelles offres choisirais-je de conserver?

ÉTAPE 4 · POSITIONNER MES OFFRES DANS LA MATRICE

Inscris chaque offre dans le quadrant correspondant, selon les critères ci-dessous.

SATISFACTION → (faible en bas, élevée en haut)

	RENTABILITÉ FAIBLE marge/heure sous mon seuil	RENTABILITÉ ÉLEVÉE marge/heure au-dessus de mon seuil
	À REVOIR Stimulante, mais sous mon seuil horaire **Leviers :** hausser le prix, réduire les heures, changer le format (groupe, forfait)	**À DÉVELOPPER** Stimulante et au-dessus de mon seuil **Leviers :** investir en marketing, en faire mon offre phare, créer une version récurrente
	À QUESTIONNER Sous mon seuil, peu stimulante **Leviers :** abandonner, référer à un partenaire, cesser de la promouvoir	**À OPTIMISER** Au-dessus de mon seuil, moins stimulante **Leviers :** déléguer, systématiser, automatiser pour libérer mon temps

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mon portefeuille d’offres

ÉTAPE 5 · MA DÉCISION STRATÉGIQUE ET SON IMPACT FINANCIER

Une décision n’est complète que lorsqu’elle est chiffrée et datée. Estime l’effet de chaque action sur ta marge annuelle.

Décision	Offre visée	Action concrète	Impact estimé sur ma marge / an	Échéance
L’offre à développer Croissance				
L’offre à améliorer ou repositionner Prix, format, coûts				
L’offre à simplifier, déléguer ou abandonner Heures libérées : _____ h				
IMPACT TOTAL ESTIMÉ SUR MA MARGE ANNUELLE				

REPÈRES · LES LEVIERS D’OPTIMISATION LES PLUS RENTABLES

Coche ceux que tu peux appliquer à au moins une de tes offres.

☐ **Ajuster mes prix**
Le levier le plus rapide : une hausse de prix va presque entièrement à la marge.

☐ **Passer au forfait**
Vendre un résultat plutôt que des heures : la marge augmente à mesure que je gagne en efficacité.

☐ **Créer du récurrent**
Abonnement, suivi mensuel, accès continu : des revenus plus prévisibles et une entreprise qui vaut plus.

☐ **Réduire les coûts directs**
Renégocier, regrouper les fournisseurs, retirer ce qui n’ajoute pas de valeur pour le client.

☐ **Déléguer ou automatiser**
Si une tâche coûte moins cher que mon seuil horaire à déléguer, elle doit sortir de mon agenda.

☐ **Passer du 1:1 au groupe**
Le même temps investi sert plusieurs clients : la marge par heure se multiplie.

MON ENGAGEMENT POUR LES 90 PROCHAINS JOURS

Ma marge par heure moyenne aujourd’hui : _____ $/h

Ma cible dans 12 mois : _____ $/h

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

Objectif : Prendre conscience de toutes les façons dont mon entreprise génère, ou pourrait générer, des revenus, et repérer celles qui dépendent moins de mon temps.

ÉTAPE 1 · CARTOGRAPHIER TOUTES MES SOURCES POSSIBLES

Parcours chacune des 13 branches et demande-toi : « Est-ce que je le fais déjà? Est-ce que je pourrais le faire? » Tu noteras tes réponses dans les étapes suivantes. Ne te censure pas : on trie à l'étape 4.



© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

ÉTAPE 1 (SUITE) · MA LISTE, BRANCHE PAR BRANCHE

Pour chaque source de la carte, liste tout ce qui te vient : ce que tu fais déjà et ce que tu pourrais faire. Coche ensuite si c'est déjà en place ou si c'est une idée.

1 SERVICES ACTUELS

Qu'est-ce que je vends aujourd'hui?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

2 ANCIENS SERVICES

Qu'ai-je déjà vendu, même si ça n'existe plus?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

3 FORFAITS

Quel résultat pourrais-je vendre à prix fixe?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

4 ABONNEMENTS

Quel suivi ou accès pourrait être payé chaque mois?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

5 ATELIERS

Quel sujet pourrais-je enseigner en une session?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

6 ACCOMPAGNEMENT DE GROUPE

Quel accompagnement 1:1 pourrait devenir un groupe?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

7 PRODUITS NUMÉRIQUES

Quel guide, outil ou gabarit pourrais-je créer une fois?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

ÉTAPE 1 (SUITE) · MA LISTE, BRANCHE PAR BRANCHE

8 PARTENARIATS

Avec quelle entreprise complémentaire m'associer?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

9 RÉFÉRENCES

À qui est-ce que je réfère déjà des clients?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

10 COMMISSIONS

Quels produits ou services est-ce que je recommande déjà?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

11 FORMATIONS

Quel savoir pourrais-je structurer en cours?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

12 CONFÉRENCES

Devant quels groupes pourrais-je prendre la parole?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

13 REVENUS PASSIFS

Qu'est-ce qui pourrait rapporter sans ma présence?

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

+ AUTRES IDÉES

Ce qui ne rentre dans aucune branche

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

☐ En place ☐ Idée

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

ÉTAPE 2 · CE QUE JE VENDS AUJOURD'HUI

Quels produits, services, consultations, formations ou accompagnements est-ce que je propose actuellement? *Astuce : reprends la liste de l'exercice 01.*

Offre actuelle	Type de revenu	Dépend de ma présence?
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Ponctuel ☐ Récurrent	☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non

ÉTAPE 3 · CE QUE J'AI DÉJÀ VENDU DANS LE PASSÉ

Quels services, offres ou projets ai-je déjà proposés, même s'ils n'existent plus aujourd'hui?

Offre passée	Pourquoi je l'ai arrêtée	Est-ce que je la relance?
		☐ Telle quelle ☐ Transformée ☐ Non
		☐ Telle quelle ☐ Transformée ☐ Non
		☐ Telle quelle ☐ Transformée ☐ Non
		☐ Telle quelle ☐ Transformée ☐ Non
		☐ Telle quelle ☐ Transformée ☐ Non

À retenir : une offre arrêtée parce qu'elle prenait trop de temps peut souvent revenir sous forme de forfait, de groupe ou de produit numérique, avec une bien meilleure marge par heure.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

ÉTAPE 4 · CE QUE JE POURRAIS CRÉER

Quelles idées, quels projets ou quelles opportunités pourrais-je développer dans les prochains mois? Coche les sources qui pourraient s'appliquer à mon entreprise.

● Dépend surtout de mon temps ● Effet de levier (un à plusieurs) ● Récurrent ou peu dépendant de ma présence

- ☐ ● **Services actuels**
  Ce que je vends aujourd'hui, à l'heure ou à la séance.
- ☐ ● **Anciens services**
  Une offre abandonnée qui pourrait revenir, autrement.
- ☐ ● **Forfaits**
  Un résultat vendu à prix fixe plutôt que des heures.
- ☐ ● **Abonnements**
  Un accès ou un suivi payé chaque mois : revenus prévisibles.
- ☐ ● **Ateliers**
  Une session ponctuelle offerte à plusieurs personnes à la fois.
- ☐ ● **Accompagnement de groupe**
  Un programme suivi par une cohorte plutôt qu'en 1:1.
- ☐ ● **Produits numériques**
  Guide, gabarit, outil, mini-cours : créé une fois, vendu souvent.
- ☐ ● **Partenariats**
  Une offre conjointe avec une entreprise complémentaire.
- ☐ ● **Références**
  Des clients que je réfère, contre une rétribution.
- ☐ ● **Commissions**
  Un pourcentage sur un produit ou service que je recommande.
- ☐ ● **Formations**
  Un cours structuré, en direct ou enregistré.
- ☐ ● **Conférences**
  Une prise de parole rémunérée devant un groupe ou une organisation.
- ☐ ● **Revenus passifs**
  Redevances, licences, location : des revenus sans ma présence.
- ☐ **Autre :** _____

MES IDÉES, TRIÉES

Idée	Effort pour la créer	Revenu potentiel $ / an (estimation)	Dépend de ma présence?
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non
	☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé		☐ Beaucoup ☐ Un peu ☐ Non

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Cartographie de mes revenus

QUESTION BONUS · POUR T'AIDER À VOIR PLUS GRAND

Si aucune limite n'existait, quelles seraient les **dix façons** dont mon entreprise pourrait générer des revenus?

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

ÉTAPE 5 · MES 3 PISTES PRIORITAIRES

Choisis les idées qui combinent le meilleur potentiel de revenus et la plus faible dépendance à ton temps. Ce sont elles qui rendent ton entreprise moins dépendante de ton temps.

#	Piste	Pourquoi celle-ci?	Première action
1			
2			
3			

RÉFLEXION · MA PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma stratégie de prix

Objectif : Vérifier si mes tarifs reflètent réellement la valeur de mes offres et leur rentabilité, mesurer ce que chaque vente me rapporte et choisir un ajustement concret à tester.

ÉTAPE 1 · JE CHOISIS UNE OFFRE À ANALYSER

Commence par l'offre classée « À revoir » ou « À optimiser » à l'exercice 01, ou celle dont la marge par heure est la plus faible.

Nom du produit, service ou forfait : _____

À qui s'adresse cette offre? _____

Quel résultat concret le client obtient-il? _____

Je la facture actuellement : ☐ à l'heure ☐ au forfait ☐ par abonnement ☐ autre : _____

ÉTAPE 2 · JE CALCULE CE QUE CETTE OFFRE ME RAPPORTE RÉELLEMENT

Remplis d'abord la colonne « Aujourd'hui ». Puis, refais le calcul avec le prix que tu souhaiterais demander : l'écart parle de lui-même.

Élément à évaluer	Aujourd'hui	Avec le prix souhaité
PAR VENTE		
Prix de vente (avant taxes)	$	$
Coûts directs par vente (matériel, sous-traitance, frais de plateforme, déplacements…)	$	$
Marge par vente = prix − coûts directs	$	$
Temps total par vente (vente, préparation, livraison, suivis, administration)	h	h
Marge par heure = marge ÷ heures	**$ / h**	**$ / h**
Mon seuil horaire (exercice 01)	$ / h	$ / h
Écart avec mon seuil = marge par heure − seuil	$ / h	$ / h
SUR UNE ANNÉE		
Nombre de ventes par année		
Marge annuelle de cette offre = marge par vente × nombre de ventes	**$**	**$**
Heures annuelles consacrées à cette offre = temps par vente × nombre de ventes	h	h

Attention : la marge calculée ici ne tient compte ni des frais fixes, ni de ta rémunération, ni des impôts. Elle sert à comparer les offres entre elles et à ouvrir la réflexion. C'est le seuil horaire qui fait le lien avec tes frais fixes et ta rémunération.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma stratégie de prix

ÉTAPE 3 · JE TROUVE MA ZONE DE PRIX

Un bon prix se situe entre ce qu'il me faut au minimum et ce que vaut le résultat pour mon client. Le prix du marché sert de repère, pas de plafond.

A. Mon prix plancher

Le minimum pour que cette offre soit rentable. Sous ce prix, je m'appauvris.

Coûts directs par vente $

+ Heures par vente × seuil horaire $

= Prix plancher $

B. Le prix du marché

Ce que demandent 2 ou 3 entreprises comparables, pour un service semblable.

Concurrent 1 : $

Concurrent 2 : $

Concurrent 3 : $

= Fourchette du marché à $

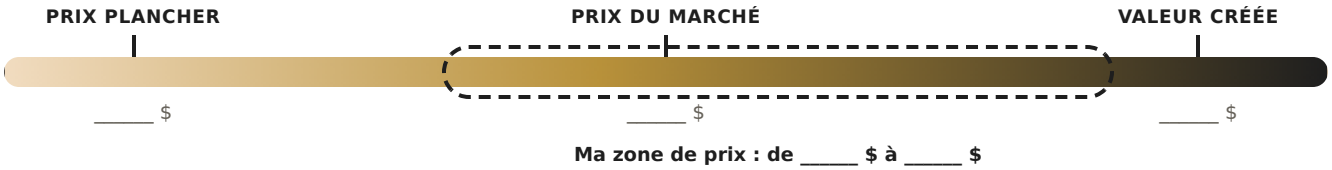
C. Mon prix valeur

Ce que le résultat vaut pour mon client, en argent gagné, économisé ou en risque évité.

Gain ou économie pour le client $

Temps ou stress évité (en $) $

= Valeur créée $



Ma zone de prix : de _____ $ à _____ $

Repère : plus l'écart entre ton prix et la valeur créée est grand, plus ton prix est facile à défendre. Si ton prix actuel est sous le plancher, c'est ta priorité.

ÉTAPE 4 · MON PRIX EST-IL COHÉRENT AVEC MON ENTREPRISE?

Coche les affirmations qui décrivent ta situation actuelle.

☐	Je connais mes coûts directs et le temps réellement investi.	RENTABILITÉ
☐	Mon prix couvre mes coûts et dépasse mon seuil horaire.	RENTABILITÉ
☐	J'ai revu mes prix au cours des 12 derniers mois.	RENTABILITÉ
☐	Mon prix tient compte de mon expertise et de la valeur apportée.	VALEUR
☐	Je présente le résultat obtenu par le client, pas le nombre d'heures.	VALEUR
☐	J'offre au moins une option haut de gamme (premium).	VALEUR
☐	Je suis à l'aise d'annoncer mon tarif sans me justifier.	POSTURE
☐	Je ne baisse pas mon prix dès qu'un client hésite.	POSTURE
☐	Mes conditions protègent ma trésorerie (acompte, paiement d'avance).	LIQUIDITÉS
☐	Certains clients trouvent mon offre trop chère (sinon, je suis peut-être trop bas).	MARCHÉ

MON TOTAL

____ / 10

0 à 4 : prix à revoir en priorité
Ton prix ne te protège pas. Commence par le prix plancher.

5 à 7 : bonne base
Il reste un ou deux leviers à exploiter.

8 à 10 : prix maîtrisé
Teste un niveau premium ou une hausse ciblée.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma stratégie de prix

ÉTAPE 5 · JE SIMULE L'IMPACT D'UNE HAUSSE DE PRIX

La peur la plus fréquente : « Je vais perdre des clients. » Ce tableau montre combien de clients tu pourrais perdre **sans perdre un dollar de marge**, tout en libérant du temps.

Scénario	Exemple prix 1 000 $, coûts 200 $	Hausse de 5 %	Hausse de 10 %	Hausse de 15 %	Hausse de 20 %
Nouveau prix	*1 100 $*				
Nouvelle marge par vente	*900 $*				
Ventes nécessaires pour garder la même marge annuelle (sur 100 ventes)	*89*				
Clients que je peux perdre sans perdre d'argent	***11 %***				

Ventes nécessaires = marge actuelle ÷ nouvelle marge × 100
Ex. : 800 $ ÷ 900 $ × 100 = 89 ventes

Clients que je peux perdre = 100 − ventes nécessaires
Et chaque client en moins, c'est du temps libéré.

ÉTAPE 6 · LES LEVIERS AU-DELÀ DU PRIX AFFICHÉ

Augmenter sa rentabilité ne passe pas toujours par une hausse de tarif. Coche les leviers applicables à ton offre et précise comment.

Levier	Applicable?	Comment je pourrais l'appliquer à mon offre
Augmenter le prix Le levier le plus direct : la hausse va presque entièrement à la marge.	☐	
Passer à un forfait Vendre un résultat à prix fixe plutôt que des heures.	☐	
Créer 3 niveaux d'offre Essentiel, complet, premium : le client choisit, l'option du milieu se vend mieux.	☐	
Retirer ce qui coûte sans créer de valeur Réduire la portée ou les heures sans baisser le prix.	☐	
Facturer les extras Urgences, révisions supplémentaires, déplacements, rencontres hors mandat.	☐	
Revoir les conditions de paiement Acompte, paiement d'avance, frais de retard : meilleures liquidités.	☐	
Ajouter une composante récurrente Suivi mensuel ou accès continu après le mandat principal.	☐	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma stratégie de prix

ÉTAPE 7 · MON BILAN DES 12 DERNIERS MOIS

Prends le temps d'écrire tes réponses : c'est souvent en les formulant que les blocages apparaissent.

01 Quand ai-je revu mes prix pour la dernière fois? Qu'est-ce qui a changé depuis *(mes coûts, mon expertise, mes résultats, l'inflation)?*

02 Quelles offres demandent plus de temps ou d'énergie que ce que leur prix laisse croire?

03 Est-ce que je baisse parfois mes prix par peur de perdre une vente? Dans quelles situations?

04 Quelle valeur ou quel résultat mes clients obtiennent-ils que je sous-estime? *Comment pourrais-je le chiffrer?*

05 Qu'est-ce qui me retient vraiment de hausser mes prix? Est-ce un fait ou une croyance?

06 Quels clients ou types de mandats sont les moins rentables? Que pourrais-je changer avec eux? *(prix, conditions, portée, ou les laisser partir)*

07 Si je devais améliorer ma rentabilité sans travailler davantage, que changerais-je en premier?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Ma stratégie de prix

ÉTAPE 8 · MA DÉCISION STRATÉGIQUE

L'offre que je revois	
L'ajustement que je vais tester prix, forfait, niveaux, portée, extras, conditions...	
Mon nouveau prix ou ma nouvelle condition	
Date d'entrée en vigueur nouveaux clients / clients actuels	
Indicateur pour mesurer le résultat ex. : taux d'acceptation, marge par heure	
Impact estimé sur ma marge annuelle	$

ÉTAPE 9 · MON PLAN D'ANNONCE

Un changement de prix bien annoncé passe beaucoup mieux. Prévois un préavis pour tes clients actuels.

Pour qui	À partir de quand	Comment je l'annonce (courriel, rencontre, renouvellement...)
Nouveaux clients		
Clients actuels préavis suggéré : 30 à 60 jours		

SUIVI · MON BILAN DANS 90 JOURS

Indicateur	Avant	Après 90 jours
Prix de l'offre	$	$
Taux d'acceptation (propositions acceptées ÷ envoyées)	%	%
Marge par heure	**$ / h**	**$ / h**
Ce que j'ai appris		

QUESTION DÉCLIC

Si j'étais mon propre employé, serais-je satisfait de ce que l'entreprise me paie pour ce travail?

MA PHRASE POUR ANNONCER MON PRIX, SANS ME JUSTIFIER

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

Objectif : Identifier les besoins qui apparaissent avant, pendant et après l'achat pour bâtir une expérience utile, fidéliser mes clients et développer des revenus complémentaires, sans multiplier inutilement les efforts.

Mon meilleur client est celui qui a déjà acheté.

Il me connaît, il me fait confiance et il a déjà vu les résultats de mon travail. Lui proposer une suite demande généralement beaucoup moins d'efforts et d'argent que d'aller chercher un nouveau client. Et des revenus qui reviennent d'année en année rendent mon entreprise plus stable… et me laissent plus de liberté.

ÉTAPE 1 · CE QUE VAUT UN CLIENT POUR MON ENTREPRISE

Utilise les chiffres des 12 derniers mois. Dans la deuxième colonne, inscris ce que tu vises après avoir appliqué cet exercice.

Élément à évaluer	Aujourd'hui	Mon objectif
CE QU'UN CLIENT ME RAPPORTE		
Montant moyen par achat (avant taxes)	$	$
Nombre d'achats par client, par année		
Revenu moyen par client, par année = **montant moyen × nombre d'achats**	$	$
Durée moyenne de la relation (combien d'années un client reste-t-il?)	ans	ans
Valeur à vie d'un client = **revenu annuel × durée de la relation**	**$**	**$**
CE QU'UN NOUVEAU CLIENT ME COÛTE		
Dépenses pour attirer de nouveaux clients, par année (publicité, réseautage, événements, outils)	$	$
Heures consacrées à la prospection × mon seuil horaire (exercice 01)	$	$
Nombre de nouveaux clients obtenus dans l'année		
Coût pour obtenir un nouveau client = **(dépenses + heures) ÷ nouveaux clients**	**$**	**$**

À comparer : si un nouveau client me coûte cher à obtenir, chaque dollar de plus que je génère avec mes clients actuels a d'autant plus de valeur.

LES 4 LEVIERS · POUR AUGMENTER LA VALEUR D'UN CLIENT

Acheter plus souvent
Récurrence, abonnement, suivis planifiés.

Acheter davantage
Offres complémentaires et montée en gamme.

Rester plus longtemps
Fidélisation, expérience client, avantages.

Me recommander
Références, témoignages, partenariats.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

ÉTAPE 2 · MON PARCOURS CLIENT

Choisis un type de client ou une offre phare. Retrace son cheminement et, pour chaque étape, ce que tu lui offres aujourd'hui... et ce que tu pourrais lui offrir.

1 Premier besoin → 2 Premier achat → 3 Pendant le service → 4 Résultat obtenu → 5 Besoin suivant → 6 Suivi et fidélisation → 7 Recommandation

Étape	Ce que vit ou recherche mon client	Ce que je lui offre aujourd'hui	Ce que je pourrais lui offrir
1 Premier besoin Ce qui le pousse à chercher une solution			
2 Premier achat Ce qu'il achète en premier			
3 Pendant le service Ses questions, ses irritants			
4 Résultat obtenu Ce qu'il a gagné			
5 Besoin suivant Ce qui arrive après			
6 Suivi et fidélisation Ce qui le fait revenir			
7 Recommandation Ce qui le pousse à parler de moi			

Repère : les étapes où la colonne « aujourd'hui » est vide sont tes meilleures occasions. C'est souvent après le résultat obtenu (étapes 5 à 7) que l'entreprise « disparaît » de la vie du client.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

ÉTAPE 3 · LES OCCASIONS QUE JE NE VOIS PAS ENCORE

Pour chaque piste, note une idée concrète et utile pour ton client, puis estime ce qu'elle pourrait rapporter.

Piste	Mon idée	Prix par vente	Clients intéressés par année	Revenu potentiel $ / an
Offre d'entrée Petite offre à prix accessible qui ouvre la relation (diagnostic, atelier, outil).		$		$
Offre complémentaire Un produit ou service qui complète naturellement ce que le client vient d'acheter.		$		$
Montée en gamme Une version plus complète ou premium, pour le client qui en veut plus.		$		$
Suivi / entretien Un rendez-vous de suivi, une mise à jour, une révision périodique.		$		$
Récurrence / abonnement Un accès ou un accompagnement payé chaque mois ou chaque année.		$		$
Fidélité / avantages Un privilège réservé aux clients : priorité, tarif préférentiel, contenu exclusif.		$		$
Réactivation Une raison concrète de recontacter un ancien client.		$		$
Recommandation Un moyen simple et reconnaissant pour mes clients de me référer.		$		$
POTENTIEL TOTAL AUPRÈS DE MES CLIENTS ACTUELS				**$**

> **Rappel :** une nouvelle offre doit répondre à un réel besoin du client, pas seulement à mon objectif de vente. La bonne question n'est pas « Qu'est-ce que je peux lui vendre? », mais « De quoi aura-t-il besoin ensuite? »

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

ÉTAPE 4 · MES CLIENTS À RECONTACTER

Liste tes clients actuels et anciens qui pourraient avoir un nouveau besoin. C'est souvent la source de revenus la plus rapide à activer.

Client	Dernier achat date	Ce qu'il a acheté	Son besoin probable aujourd'hui	Ce que je lui propose	Contacté
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐

ÉTAPE 5 · MON SYSTÈME DE SUIVI

Un suivi planifié à l'avance ne repose plus sur ma mémoire ni sur mon humeur. Il devient un réflexe, et peut même être automatisé.

Moment	Ce que je fais ou j'envoie	Comment courriel automatisé, appel, carte, rencontre...	Automatisé
7 jours après la livraison Ex. : Vérifier que tout va bien			☐
30 jours après Ex. : Mesurer le résultat, répondre aux questions			☐
90 jours après Ex. : Proposer la suite logique			☐
6 mois après Ex. : Prendre des nouvelles, partager un conseil utile			☐
1 an après Ex. : Faire le bilan, proposer un renouvellement			☐

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

ÉTAPE 6 · MES QUESTIONS DE BILAN

Réponds honnêtement : c'est souvent ici que les occasions manquées apparaissent.

01 Que se passe-t-il actuellement après la livraison de mon produit ou de mon service?

02 Quels besoins reviennent chez mes clients sans que je leur propose de solution?

03 Est-ce que mes clients connaissent l'ensemble de mes offres pertinentes pour eux? *Comment le sauraient-ils?*

04 Combien d'anciens clients n'ai-je pas contactés depuis plus d'un an? Pourquoi?

05 À quel moment est-ce que je perds mes clients? Qu'est-ce qui les fait partir?

06 Qu'est-ce qui donnerait envie à un client satisfait de revenir ou de me recommander?

07 Quel suivi simple pourrais-je systématiser pour améliorer l'expérience client?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Maximiser la valeur client

ÉTAPE 7 · JE CHIFFRE L'IMPACT D'UNE SEULE IDÉE

Choisis l'idée la plus prometteuse des étapes 3 à 5 et estime ce qu'elle pourrait rapporter en une année.

Calcul	Exemple	Mon idée
Nombre de clients actifs	40	
Pourcentage qui pourraient l'acheter (sois réaliste)	25 %	%
Prix de l'offre	600 $	$
Achats par année (1 si ponctuel, 12 si mensuel)	1	
Revenu additionnel par année = clients × % × prix × achats	**6 000 $**	**$**

ÉTAPE 8 · MON ACTION PRIORITAIRE POUR LES 90 PROCHAINS JOURS

L'action la plus utile pour mes clients et la plus prometteuse pour mon entreprise	
Je la teste auprès de quels clients?	
D'ici quelle date?	
Mon indicateur à suivre taux de réachat, clients réactivés, ventes complémentaires, revenu moyen par client, recommandations	
Résultat obtenu après 90 jours	

QUESTION DÉCLIC

Si j'accompagnais mes clients un peu mieux après la première vente, quelle valeur supplémentaire pourrais-je créer, pour eux et pour mon entreprise?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

Objectif : Repérer les occasions d'augmenter mes revenus et mes profits à partir de ce que je possède déjà, sans nécessairement travailler davantage.

La chasse aux revenus cachés

Avant de chercher de nouveaux clients ou de créer une nouvelle offre, il y a souvent de l'argent déjà à portée de main : du travail non facturé, des clients oubliés, des outils qui dorment. C'est le chemin le plus rapide et le moins coûteux vers plus de profits.

A. Revenus non captés
Des ventes possibles que je ne fais pas, faute de les proposer.

B. Fuites de revenus
De l'argent que j'ai gagné, mais que je ne facture pas ou n'encaisse pas.

C. Actifs sous-utilisés
Ce que je possède déjà et qui pourrait rapporter davantage.

ÉTAPE 1 · OÙ EST-CE QUE JE LAISSE DE L'ARGENT SUR LA TABLE?

Pour chaque piste, inscris UNE occasion réelle observée dans les 12 derniers mois et estime sa valeur. Privilégie les faits plutôt que les idées vagues.

Piste à explorer	Mon occasion concrète (un fait observé, pas une idée vague)	Valeur estimée $ / an
A · REVENUS NON CAPTÉS		
Clients actuels qui pourraient acheter davantage Offre complémentaire, suivi, montée en gamme. → voir l'exercice 04		$
Anciens clients à réactiver Ceux qui ont été satisfaits mais n'ont pas racheté.		$
Offres existantes insuffisamment proposées Une offre qui existe, mais dont presque personne n'entend parler.		$
Demandes refusées ou référées ailleurs Ce qu'on m'a demandé et que je n'offrais pas.		$
B · FUITES DE REVENUS		
Travail fait, mais non facturé Extras, dépassements de mandat, révisions, appels « rapides ».		$
Rabais et gratuités accordés Ce que je donne par habitude, sans stratégie.		$

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

ÉTAPE 1 (SUITE) · OÙ EST-CE QUE JE LAISSE DE L'ARGENT SUR LA TABLE?

Piste à explorer	Mon occasion concrète (un fait observé, pas une idée vague)	Valeur estimée $ / an
Tarifs, forfaits ou conditions à améliorer Prix non revus, conditions de paiement trop souples. → voir l'exercice 03		$
Factures en retard ou impayées L'argent déjà gagné, mais pas encore encaissé.		$
C · ACTIFS SOUS-UTILISÉS		
Capacité, temps ou équipement sous-utilisés Heures creuses, saisons tranquilles, équipement qui dort.		$
Contenu et expertise déjà créés Formations, présentations, gabarits, méthodes maison.		$
Réseau, audience et partenaires Liste de courriels, abonnés, collaborateurs, fournisseurs.		$
TOTAL ESTIMÉ DE L'ARGENT LAISSÉ SUR LA TABLE		**$**

ÉTAPE 2 · MON AUDIT EXPRESS DES FUITES D'ARGENT

Une estimation suffit. L'objectif est de rendre visible ce qui ne l'est pas dans mes états financiers.

Élément à vérifier	Quantité	Valeur en $
CE QUE J'AI GAGNÉ SANS L'ENCAISSER		
Heures travaillées mais non facturées (estimation sur 12 mois)	h	$
Rabais, gratuités et « petits extras » offerts (sur 12 mois)		$
Factures en retard ou impayées (en date d'aujourd'hui)		$
Frais de retard ou intérêts non réclamés		$
CE QUE JE PAIE SANS EN TIRER DE VALEUR		
Abonnements, logiciels ou adhésions peu ou pas utilisés (par année)		$
Dépenses récurrentes jamais renégociées (assurances, télécom, fournisseurs, frais bancaires)		$
Total de mes fuites d'argent		**$**

Astuce : pour les heures non facturées, multiplie-les par ton seuil horaire (exercice 01) pour obtenir leur valeur.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

ÉTAPE 3 · MES ACTIFS DORMANTS

Fais l'inventaire de ce que tu as déjà créé, payé ou bâti. Pour chacun, imagine comment il pourrait rapporter davantage : le vendre, le réutiliser, le licencier, le louer ou l'offrir en partenariat.

Type d'actif	Ce que je possède déjà	Comment je pourrais le rentabiliser	Sans ma présence?
Contenu formations, présentations, articles, vidéos, balados			☐
Outils et méthodes gabarits, processus, chiffriers, listes de vérification			☐
Expertise ce qu'on me demande souvent, ce que je fais mieux que les autres			☐
Équipement et espaces matériel, local, véhicule, inventaire			☐
Audience et réseau liste de courriels, abonnés, partenaires, anciens clients			☐
Preuves témoignages, études de cas, résultats chiffrés			☐

> **Pense à ta liberté :** les actifs qui peuvent générer des revenus sans ta présence (un contenu, une méthode, un outil, une licence) rendent ton entreprise plus solide et moins dépendante de ton temps.

À RETENIR · REVENU N'EST PAS PROFIT

Vérifie la marge
Une hausse du chiffre d'affaires ne signifie pas nécessairement une hausse des profits.

Vérifie la capacité
Une occasion qui exige du temps que je n'ai pas me coûtera ailleurs.

Vérifie les liquidités
Un revenu qui tarde à entrer peut quand même créer un manque d'argent.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

ÉTAPE 4 · MES QUESTIONS DE BILAN ANNUEL

Ces questions font souvent ressortir des occasions que les chiffres seuls ne montrent pas.

01 Qu'ai-je déjà créé ou payé (contenu, expertise, outils, équipement) que je pourrais mieux rentabiliser?

02 Quelles occasions de vente ou de collaboration ai-je laissées passer cette année? *Pourquoi?*

03 Quelles demandes ai-je refusées ou référées ailleurs, alors que j'aurais pu y répondre?

04 Quelles activités prennent du temps sans contribuer suffisamment à mes résultats?

05 Quel problème récurrent mes clients ont-ils, auquel je pourrais répondre avec une offre existante?

06 Quelle partie de mon savoir-faire pourrait générer des revenus sans ma présence? *(c'est elle qui me donnera le plus de liberté)*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

ÉTAPE 5 · MES TROIS MEILLEURES OCCASIONS

Parmi tout ce que tu as relevé aux étapes 1 à 4, choisis les trois occasions les plus intéressantes et donne-leur une note.

#	Occasion	Gain potentiel $ / an	Effort 1 à 5	Confiance 1 à 5	Priorité confiance + (6 − effort)
1		$	/ 5	/ 5	**/ 10**
2		$	/ 5	/ 5	**/ 10**
3		$	/ 5	/ 5	**/ 10**

Effort : 1 = très faible, 5 = très élevé.
Confiance : 1 = hypothèse fragile, 5 = preuves solides.

Priorité : plus la note approche de 10, plus l'occasion est facile et sûre. À gain semblable, commence par la plus haute.

ÉTAPE 6 · JE CHIFFRE MON OCCASION PRIORITAIRE

Mon occasion prioritaire : _____

Calcul simple	Mon estimation
Revenu supplémentaire par transaction	$
Nombre de transactions réalistes sur 12 mois	
Revenus annuels potentiels = prix × volume	$
Coûts directs supplémentaires (total annuel)	$
Marge additionnelle estimée = revenus − coûts directs	**$**
Temps supplémentaire requis (ou temps libéré)	h
Marge par heure de cette occasion = marge ÷ heures, à comparer à mon seuil (exercice 01)	$ / h

Attention : la marge estimée n'est pas le bénéfice net. Pense aussi aux frais fixes, à ta rémunération, aux taxes applicables et à la faisabilité.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mes revenus inexploités

ÉTAPE 7 · MA DÉCISION STRATÉGIQUE DES 90 PROCHAINS JOURS

L'occasion que je décide de tester en priorité	
Ma première action concrète	
Sa date	
L'indicateur qui me dira si l'essai fonctionne ex. : montant encaissé, clients réactivés, ventes	
L'activité que je réduis, simplifie ou arrête pour libérer la capacité nécessaire	
La fuite d'argent que je colmate dès maintenant voir l'étape 2	
Résultat obtenu après 90 jours	$

QUESTION DÉCLIC

Et si ma prochaine croissance venait de ce que j'ai déjà?

Ce que je retiens de cet exercice :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Optimiser mes revenus

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont fait les cinq exercices du volet *Optimisation et diversification de mes revenus*. Elle rassemble mes chiffres, mes constats et mes décisions sur quelques pages, pour faire le point aujourd'hui… et refaire le bilan dans un an.

01 Mon portefeuille d'offres
02 La cartographie de mes revenus
03 Ma stratégie de prix
04 Maximiser la valeur de chaque client
05 Mes revenus inexploités

PARTIE 1 · MON TABLEAU DE BORD

Reporte ici les chiffres clés de chaque exercice. Ensemble, ils donnent une photo claire de la santé de tes revenus.

Indicateur	Mon résultat
01 MON PORTEFEUILLE D'OFFRES	
Mon seuil de rentabilité horaire	$ / h
Ma marge par heure moyenne, toutes offres confondues	$ / h
Mon offre la plus rentable par heure	
Part de mon chiffre d'affaires qui vient de ma plus grosse offre (au-delà de 50 % : dépendance)	%
02 LA CARTOGRAPHIE DE MES REVENUS	
Nombre de sources de revenus actives	sur 13
Nombre de nouvelles pistes repérées	
Part de mes revenus qui ne dépendent pas de ma présence (estimation)	%
03 MA STRATÉGIE DE PRIX	
Mon score de cohérence de prix	/ 10
Écart entre mon prix actuel et mon prix plancher (offre analysée)	$
04 MAXIMISER LA VALEUR DE CHAQUE CLIENT	
Valeur à vie d'un client	$
Coût pour obtenir un nouveau client	$
Potentiel annuel auprès de mes clients actuels	$
05 MES REVENUS INEXPLOITÉS	
Argent laissé sur la table (total de l'étape 1)	$ / an
Total de mes fuites d'argent (audit de l'étape 2)	$

Date de ce bilan : _____ *Prochain bilan prévu le :* _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Optimiser mes revenus

PARTIE 2 · CE QUE JE RETIENS

Ici, je fais le point sur ce qui compte vraiment, sans encore bâtir mon plan d'action.

01 MES OFFRES

L'offre qui mérite davantage de place dans mon entreprise, et celle qui en mérite moins :

02 MES SOURCES DE REVENUS

La source de revenus que je n'exploitais pas et qui a le plus de potentiel :

03 MA STRATÉGIE DE PRIX

Ce que je réalise au sujet de mes tarifs ou de ma rentabilité :

04 MES CLIENTS

Une occasion de mieux servir mes clients actuels :

05 MES REVENUS INEXPLOITÉS

Une possibilité de revenus ou une fuite d'argent que je n'avais pas suffisamment considérée :

★ MON PLUS GRAND DÉCLIC

La prise de conscience la plus importante que je retiens de l'ensemble des exercices :

× CE QUE JE CHOISIS DE NE PLUS FAIRE

Une habitude, une offre ou une façon de travailler qui ne me sert plus :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Optimiser mes revenus

PARTIE 3 · MES DÉCISIONS EN UN COUP D'ŒIL

Reporte la décision stratégique de chaque exercice. Puis, ordonne-les : on ne fait pas tout en même temps.

Exercice	Ma décision ou mon action retenue	Impact estimé $ / an	Échéance	Ordre 1 à 5
01 Mon portefeuille d'offres		$		____
02 La cartographie de mes revenus		$		____
03 Ma stratégie de prix		$		____
04 Maximiser la valeur de chaque client		$		____
05 Mes revenus inexploités		$		____
POTENTIEL TOTAL DE MES DÉCISIONS		**$**		

PARTIE 4 · MES 3 PRIORITÉS DES 90 PROCHAINS JOURS

Choisis trois actions au maximum. Mieux vaut trois actions menées jusqu'au bout que cinq commencées.

#	Action	Date de début	Je saurai que c'est fait quand…
1			
2			
3			

Et pour libérer du temps : chaque nouvelle priorité demande de la place. Relis ce que tu as choisi de ne plus faire (partie 2) et commence par là.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Optimiser mes revenus

PARTIE 5 · MES INDICATEURS POUR LE PROCHAIN BILAN

Note où tu en es aujourd'hui et où tu veux être dans 12 mois. Au prochain bilan, remplis la dernière colonne et refais les exercices qui méritent d'être revus.

Indicateur	Aujourd'hui	Ma cible dans 12 mois	Résultat réel au prochain bilan
Chiffre d'affaires annuel	$	$	$
Marge par heure moyenne	$ / h	$ / h	$ / h
Heures travaillées par semaine	h	h	h
Part des revenus récurrents	%	%	%
Part des revenus qui ne dépendent pas de ma présence	%	%	%
Revenu moyen par client, par année	$	$	$
Nombre de sources de revenus actives			
Épargne personnelle versée dans l'année	$	$	$

Pourquoi ces indicateurs? Une entreprise qui génère une bonne marge par heure, des revenus récurrents et des revenus qui ne dépendent pas entièrement de toi est plus rentable aujourd'hui... et te laisse davantage de liberté.

MON ENGAGEMENT

Dans un an, je veux pouvoir dire de mon entreprise :

Signature : Date :

Je garde ces constats en tête pour la planification stratégique qui suivra.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

SECTION 6

Plan stratégique

La clarté, c'est bien. Le passage à l'action, c'est ce qui change tout.

SECTION 6

Plan stratégique

Tout ce que tu as découvert pendant la retraite devient ici un plan concret : tes objectifs de l'année, tes priorités des 90 prochains jours, ton premier pas, ton action payante et le rendez-vous qui fera tout tenir.

DANS CETTE SECTION

01	**Mes objectifs 12 mois**	p. 2
02	**Mes priorités 90 jours**	p. 12
03	**Mon engagement 72 h**	p. 22
04	**Le One Thing**	p. 23
05	**Mon rendez-vous stratégique**	p. 28
★	**Feuille synthèse**	p. 42

1. Imprime
Toutes les cases sont pensées pour écrire à la main. Garde un crayon et ton agenda à portée.

2. Suis l'ordre
Fais les cartes une à une : chacune s'appuie sur la précédente. Une estimation honnête vaut mieux qu'une case vide.

3. Termine par la synthèse
Elle rassemble tes prises de conscience sur quelques pages, pour passer à l'action.

Une création de **Cynthia Lefebvre**, fondatrice de l'Académie Triple A,
en collaboration avec **Valérie Bouchard**, coach d'affaires · valeriebouchardcoachaffaires.com

© 2026 Académie Triple A · Cynthia Lefebvre. Tous droits réservés.
Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, distribuée ou utilisée à des fins commerciales sans l'autorisation écrite de l'Académie Triple A.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

PLAN STRATÉGIQUE · CARTE 01

Objectif : Mettre sur papier tout ce que j'aimerais accomplir, sans me censurer, puis choisir les 3 grands objectifs qui feront avancer ma vision dans les 12 prochains mois, et les rendre concrets.

LA QUESTION

Parmi tout ce que je veux, qu'est-ce qui compte le plus pour la prochaine année?

AVANT DE COMMENCER · TOUT SORTIR AVANT DE CHOISIR

Quand on se fixe des objectifs, on a tendance à écrire tout de suite les trois « raisonnables ». Résultat : on oublie ce qu'on désire vraiment, ou on garde dans la tête une longue liste d'envies qui continue de nous tirer dans toutes les directions.

Ici, on fait l'inverse. D'abord, tu vides ta tête : tout, tout, tout ce que tu aimerais, petit ou grand, pour toi ou pour ton entreprise. Ensuite seulement, tu tries et tu choisis. Ce qui n'est pas retenu n'est pas perdu : ça va dans ta liste « Plus tard ». Et ta tête est enfin libre de se concentrer.

1	2	3	4
Je vide ma tête : je liste tout.	Je trie et j'évalue.	Je choisis mes 3 grands objectifs.	Je rends chacun concret.

Garde sous la main : ta synthèse *Retrouver sa vision*, ton chiffre « assez » et ton entreprise idéale. Tes 3 objectifs doivent te rapprocher de ta vision, pas d'une liste d'attentes empruntées.

Pendant la retraite : fais l'étape 1 seul(e), en silence, pendant 15 minutes. Partage ensuite tes 3 objectifs avec le groupe : les dire à voix haute est déjà un engagement.

Carte inspirée de la méthode de Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 1 · JE VIDE MA TÊTE

Écris tout ce que tu aimerais accomplir, vivre, changer ou obtenir, pour toi et pour ton entreprise. Ne trie pas, ne juge pas, ne te demande pas si c'est réaliste. Note ensuite la lettre du domaine. Les domaines ci-dessous sont là pour t'inspirer si tu bloques.

A Argent et revenus chiffre d'affaires, rémunération, épargne, dettes	**V Ventes et clientèle** nouveaux clients, fidélisation, prix	**O Offres et projets** nouvelle offre, lancement, livre, formation	**M Marketing et rayonnement** visibilité, réseau, conférences	**E Équipe et organisation** délégation, systèmes, outils
T Mon temps horaire, vacances, semaine de 4 jours	**S Santé et énergie** sommeil, sport, repos	**F Famille et relations** présence, couple, amitiés	**P Développement personnel** apprentissages, confiance	**R Rêves et plaisir** voyages, projets fous, maison

#	Tout ce que j'aimerais…	Domaine	★
1		___	☐
2		___	☐
3		___	☐
4		___	☐
5		___	☐
6		___	☐
7		___	☐
8		___	☐
9		___	☐
10		___	☐
11		___	☐
12		___	☐
13		___	☐
14		___	☐
15		___	☐
16		___	☐

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 1 (SUITE) · JE CONTINUE… JUSQU'À CE QUE CE SOIT VIDE

Si tu bloques : et si l'argent n'était pas un enjeu? Et si tu avais deux fois plus de temps? Qu'est-ce que tu remets à « un jour » depuis des années?

#	Tout ce que j'aimerais…	Domaine	★
17		___	☐
18		___	☐
19		___	☐
20		___	☐
21		___	☐
22		___	☐
23		___	☐
24		___	☐
25		___	☐
26		___	☐
27		___	☐
28		___	☐
29		___	☐
30		___	☐
31		___	☐
32		___	☐
33		___	☐
34		___	☐
35		___	☐
36		___	☐
37		___	☐

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 2 · JE TRIE

Relis ta liste et mets une ★ à côté des objectifs qui te font le plus vibrer (une douzaine au maximum). Puis évalue chacun de 1 (faible) à 3 (fort) et additionne.

Objectif étoilé	Rapproche de ma vision	Impact financier rapporte, économise, protège	Mon envie l'énergie qu'il me donne	Faisable en 12 mois	Total / 12
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	
	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	1 · 2 · 3	

Repère : un objectif peut avoir un faible impact financier et rester essentiel (ta santé, ta famille). Le total t'éclaire, il ne décide pas à ta place.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 2 (SUITE) · CE QUI ATTEND SON TOUR

Tout ce qui n’est pas retenu cette année n’est pas abandonné. Place-le au bon endroit pour libérer ta tête.

Plus tard une belle idée, pas pour cette année	**Je délègue ou je partage** quelqu’un d’autre peut le porter	**Je laisse aller** ce n’était pas vraiment à moi

01 En relisant ma liste, qu’est-ce qui revient souvent? Quel besoin se cache derrière?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 3 · MES 3 GRANDS OBJECTIFS

Choisis 3 objectifs, pas plus. Idéalement, au moins un fait entrer ou protège de l'argent, et au moins un prend soin de toi. Trois objectifs bien choisis valent mieux que dix à moitié faits.

1 _____

Domaine : _____ Pourquoi celui-là : _____

Il respecte… ☐ mes valeurs ☐ ma vision ☐ ma définition du succès ☐ mon rythme de vie

2 _____

Domaine : _____ Pourquoi celui-là : _____

Il respecte… ☐ mes valeurs ☐ ma vision ☐ ma définition du succès ☐ mon rythme de vie

3 _____

Domaine : _____ Pourquoi celui-là : _____

Il respecte… ☐ mes valeurs ☐ ma vision ☐ ma définition du succès ☐ mon rythme de vie

01 Si je n'en réalisais qu'un seul cette année, lequel ferait la plus grande différence?

02 Ces 3 objectifs tiennent-ils ensemble dans mon rythme de vie et mon budget? Sinon, qu'est-ce que j'ajuste?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 4 · OBJECTIF 1 · JE LE RENDS CONCRET

1 _____

Je saurai que c'est atteint quand… un résultat que je peux mesurer ou constater	
Ce qu'il va rapporter, économiser ou libérer en $ ou en heures, une estimation suffit	$ · h
Ce qu'il va me coûter argent, temps, énergie	$ · h
Pourquoi c'est important pour moi	
Ce qui pourrait m'arrêter et ce que je ferai	
Qui peut m'aider	

Mes jalons sur 12 mois. Où veux-tu en être à la fin de chaque trimestre?

Dans 3 mois	Dans 6 mois	Dans 9 mois	Dans 12 mois
date : _____	date : _____	date : _____	date : _____

Mon premier pas, cette semaine : _____ **Date :** _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 4 · OBJECTIF 2 · JE LE RENDS CONCRET

2 _____

Je saurai que c'est atteint quand… un résultat que je peux mesurer ou constater	
Ce qu'il va rapporter, économiser ou libérer en $ ou en heures, une estimation suffit	$ · h
Ce qu'il va me coûter argent, temps, énergie	$ · h
Pourquoi c'est important pour moi	
Ce qui pourrait m'arrêter et ce que je ferai	
Qui peut m'aider	

Mes jalons sur 12 mois. Où veux-tu en être à la fin de chaque trimestre?

Dans 3 mois	Dans 6 mois	Dans 9 mois	Dans 12 mois
date : _____	date : _____	date : _____	date : _____

Mon premier pas, cette semaine : _____ **Date :** _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

ÉTAPE 4 · OBJECTIF 3 · JE LE RENDS CONCRET

3 _____

Je saurai que c'est atteint quand… un résultat que je peux mesurer ou constater	
Ce qu'il va rapporter, économiser ou libérer en $ ou en heures, une estimation suffit	$ · h
Ce qu'il va me coûter argent, temps, énergie	$ · h
Pourquoi c'est important pour moi	
Ce qui pourrait m'arrêter et ce que je ferai	
Qui peut m'aider	

Mes jalons sur 12 mois. Où veux-tu en être à la fin de chaque trimestre?

Dans 3 mois	Dans 6 mois	Dans 9 mois	Dans 12 mois
date : _____	date : _____	date : _____	date : _____

Mon premier pas, cette semaine : _____ **Date :** _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

01 | Mes objectifs 12 mois

MES 3 GRANDS OBJECTIFS · À AFFICHER LÀ OÙ JE LES VERRAI CHAQUE SEMAINE

MON ANNÉE EN 3 OBJECTIFS

Du _____ au _____

1.

_____

_____

2.

_____

_____

3.

_____

_____

Ce que je mets de côté pour leur faire de la place :

_____

Je les révise à chaque rendez-vous stratégique, et je fais le point aux 3 mois, le :

_____

Je ne peux pas tout faire cette année. Je choisis ce qui compte.

Signature : _____ Date : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

PLAN STRATÉGIQUE · CARTE 02

Objectif : Transformer mes 3 grands objectifs de l’année en 3 priorités claires pour les 90 prochains jours, avec un plan mois par mois, une action clé par semaine et un premier pas dès mon retour.

LA QUESTION

Qu’est-ce qui doit absolument avancer d’ici 90 jours pour que mon année soit réussie?

AVANT DE COMMENCER · DE L’ANNÉE À LA SEMAINE

Douze mois, c’est assez loin pour se dire qu’on a le temps. Quatre-vingt-dix jours, c’est assez proche pour sentir l’urgence, et assez long pour obtenir de vrais résultats. C’est la bonne distance pour passer de la vision à l’action.

12	**Mes 3 grands objectifs**	où je veux être dans un an
90	**Mes 3 priorités**	ce qui doit absolument avancer d’ici 90 jours
7	**Mon action clé de la semaine**	la seule action qui fait le plus avancer, chaque semaine
72	**Mon premier pas**	dans les 72 heures, dès mon retour

Tu commences par tout lister, sans trier, puis tu choisis. Pour chaque objectif, tu cherches **LA** chose qui, une fois faite, rend tout le reste plus facile… ou inutile.

Garde sous la main : ton agenda et une idée de tes chiffres actuels (revenus, ventes, heures). Tes priorités vont vivre dans ton agenda, chaque semaine.

Pendant la retraite : termine au moins l’étape 3 et ton premier pas de 72 heures avant de partir. Le reste peut se faire dans la semaine qui suit.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 1 · JE PARS DE MES 3 GRANDS OBJECTIFS

Écris les 3 grands objectifs que tu veux atteindre dans les 12 prochains mois, pour toi ou pour ton entreprise. Pour chacun, note ce qui devrait être vrai dans 3 mois pour être sur la bonne voie. Puis sois honnête : où en es-tu aujourd'hui?

#	Mon grand objectif (12 mois)	Ce qui doit être vrai dans 3 mois	Où j'en suis aujourd'hui
1			
2			
3			

01 Lequel de ces objectifs est le plus urgent? Lequel est le plus important? Est-ce le même?

02 Lequel aurait le plus d'impact sur mes revenus ou ma trésorerie dans les 90 prochains jours?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 2 · JE LISTE TOUT CE QUI POURRAIT LES FAIRE AVANCER

Pour chaque objectif, écris toutes les actions, tous les projets et toutes les décisions qui pourraient le faire avancer. Sans trier, sans juger : on vide la tête d'abord.

Objectif 1	Objectif 2	Objectif 3
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5
6	6	6
7	7	7
8	8	8
9	9	9
10	10	10
11	11	11
12	12	12

Pense aussi aux actions payantes : relancer, proposer, facturer, augmenter un prix, réactiver d'ancien(ne)s client(e)s.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 3 · JE TROUVE LA CHOSE POUR CHAQUE OBJECTIF

Relis chaque colonne et pose-toi la question : « Quelle est LA chose que je peux faire d'ici 90 jours qui, une fois faite, rendra tout le reste plus facile ou inutile? » Encercle-la. C'est ta priorité.

1 _____

LA chose qui fera tout avancer : _____

Ma priorité est… ☐ précise ☐ sous mon contrôle ☐ faisable en 90 jours ☐ mesurable au jour 90 ☐ payante : elle rapporte, économise ou protège

2 _____

LA chose qui fera tout avancer : _____

Ma priorité est… ☐ précise ☐ sous mon contrôle ☐ faisable en 90 jours ☐ mesurable au jour 90 ☐ payante : elle rapporte, économise ou protège

3 _____

LA chose qui fera tout avancer : _____

Ma priorité est… ☐ précise ☐ sous mon contrôle ☐ faisable en 90 jours ☐ mesurable au jour 90 ☐ payante : elle rapporte, économise ou protège

Repère : au moins une de tes 3 priorités doit être payante. Et si les trois demandent beaucoup d'énergie au même moment, décale-en une : mieux vaut 3 priorités réussies l'une après l'autre que 3 priorités à moitié faites en même temps.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 3 (SUITE) · JE VÉRIFIE QUE ÇA TIENT

Ma question	Oui	Pas encore
Mes 3 priorités entrent dans mon horaire réel, avec mes plages protégées.	☐	☐
J'ai le budget nécessaire, ou je sais d'où il viendra.	☐	☐
Au moins une priorité fait entrer ou protège de l'argent.	☐	☐
Je sais ce que j'arrête pour leur faire de la place.	☐	☐
Je sais qui peut m'aider ou à qui déléguer.	☐	☐
Ces priorités me rapprochent vraiment de ma vision.	☐	☐

01 Ce que je mets en pause pendant ces 90 jours (et c'est correct) :

02 Si je ne pouvais réussir qu'une seule de ces priorités, laquelle choisirais-je?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 4 · PRIORITÉ 1 · MON PLAN DE 90 JOURS

1 _____

Au jour 90, j'aurai… un résultat chiffré ou constatable	
Ce que ça va rapporter, économiser ou libérer	$ · h
Mon bloc réservé chaque semaine jour, heure, durée : à mettre à l'agenda	
Ce que j'arrête ou mets de côté pour lui faire de la place	

Mes 3 mois. Planifie à rebours : ce qui doit être fait à la fin de chaque mois pour atteindre le résultat du jour 90.

Mois 1	Mois 2	Mois 3
du _____ au _____	du _____ au _____	du _____ au _____

Mon premier pas dans les 72 heures petit, concret, faisable		date : _____
Ce qui pourrait m'arrêter et mon plan B		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 4 · PRIORITÉ 2 · MON PLAN DE 90 JOURS

2 _____

Au jour 90, j'aurai… un résultat chiffré ou constatable	
Ce que ça va rapporter, économiser ou libérer	$ · h
Mon bloc réservé chaque semaine jour, heure, durée : à mettre à l'agenda	
Ce que j'arrête ou mets de côté pour lui faire de la place	

Mes 3 mois. Planifie à rebours : ce qui doit être fait à la fin de chaque mois pour atteindre le résultat du jour 90.

Mois 1	Mois 2	Mois 3
du _____ au _____	du _____ au _____	du _____ au _____

Mon premier pas dans les 72 heures petit, concret, faisable		date : _____
Ce qui pourrait m'arrêter et mon plan B		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

ÉTAPE 4 · PRIORITÉ 3 · MON PLAN DE 90 JOURS

3 _____

Au jour 90, j'aurai… un résultat chiffré ou constatable	
Ce que ça va rapporter, économiser ou libérer	$ · h
Mon bloc réservé chaque semaine jour, heure, durée : à mettre à l'agenda	
Ce que j'arrête ou mets de côté pour lui faire de la place	

Mes 3 mois. Planifie à rebours : ce qui doit être fait à la fin de chaque mois pour atteindre le résultat du jour 90.

Mois 1	Mois 2	Mois 3
du _____ au _____	du _____ au _____	du _____ au _____

Mon premier pas dans les 72 heures petit, concret, faisable		date : _____
Ce qui pourrait m'arrêter et mon plan B		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

MON SUIVI · 13 SEMAINES, UNE ACTION CLÉ À LA FOIS

Chaque semaine, à un moment fixe, note ton action clé de la semaine pour chaque priorité, coche-le quand c'est fait, et inscris l'argent encaissé grâce à tes priorités.

Sem.	Priorité 1 : mon action clé		Priorité 2 : mon action clé		Priorité 3 : mon action clé		Encaissé
1		☐		☐		☐	$
2		☐		☐		☐	$
3		☐		☐		☐	$
4		☐		☐		☐	$
5		☐		☐		☐	$
6		☐		☐		☐	$
7		☐		☐		☐	$
8		☐		☐		☐	$
9		☐		☐		☐	$
10		☐		☐		☐	$
11		☐		☐		☐	$
12		☐		☐		☐	$
13		☐		☐		☐	$

Mon point de mi-parcours (jour 45) : _____ **Mon bilan du jour 90 :** _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

02 | Mes priorités 90 jours

MES 90 JOURS · À AFFICHER PRÈS DE MON AGENDA

MES 3 PRIORITÉS

Du _____ au _____

1.

_____

2.

_____

3.

_____

Mon premier pas dans les 72 heures :

_____

Mon bloc réservé chaque semaine :

_____

Ce que je célèbre au jour 90 :

_____

Une priorité, ce n'est pas ce que je veux faire. C'est ce que je choisis de faire en premier.

Signature : _____ Date : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

03 | Mon engagement 72 h

Les bonnes intentions se perdent souvent dans le retour au quotidien. Avant de quitter la retraite, choisis **une seule chose** que tu t'engages à faire dans les 3 prochains jours, pour toi ou pour ton entreprise. Petite, concrète, faisable. L'important n'est pas l'ampleur du geste : c'est l'élan qu'il crée.

72
HEURES

MON ENGAGEMENT EST POUR

☐ Moi ☐ Mon entreprise ☐ Les deux

D'ICI 72 HEURES, JE M'ENGAGE À…

Des idées : relancer 3 client(e)s, envoyer la facture qui attend, annoncer ma hausse de prix, appeler mon comptable, bloquer une journée pour moi à l'agenda, dire non à ce qui ne me ressemble plus.

Mon engagement est-il… ☐ précis ☐ faisable en 3 jours ☐ sous mon contrôle ☐ vérifiable : je saurai que c'est fait

POURQUOI C'EST IMPORTANT POUR MOI

QUAND JE LE FAIS

Jour _____ Heure _____ Durée prévue _____

Inscris-le dès maintenant à ton agenda, comme un(e) client(e).

CE QUI POURRAIT M'EN EMPÊCHER

CE QUE JE FERAI SI ÇA ARRIVE

MA PERSONNE-TÉMOIN

Une personne du groupe à qui j'écris quand c'est fait.

MA FAÇON DE CÉLÉBRER

CE QUE CE PAS A CHANGÉ

☐ **C'est fait!**
Le _____ à _____

Signature _____ Date _____

Dans 72 heures, je n'ai pas besoin d'une meilleure idée. J'ai besoin d'avoir fait un pas.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Le One Thing

Objectif : Prendre conscience de ce que je repousse, transformer mes intentions floues en actions précises, bâtir ma banque d'actions payantes et en réaliser **une par jour**, avant tout le reste.

Ce que je repousse me coûte peut-être des revenus.

On peut être occupé toute la journée sans avoir fait un seul geste qui rapporte. Le One Thing, c'est l'inverse : une seule action payante, choisie le matin et faite en premier. Peu de temps chaque jour, mais un effet cumulatif sur mes ventes et mes encaissements.

Une action payante est une action précise qui peut provoquer une vente, un rendez-vous commercial, une relance ou un encaissement à court terme. Elle peut créer une occasion sans garantir un revenu immédiat. **Ce n'en est pas une :** refaire son logo, réorganiser ses dossiers, « réfléchir à sa stratégie » ou publier sans objectif.

ÉTAPE 1 · LES ACTIONS QUE J'ÉVITE

Sans te juger, identifie les actions qui restent sur ta liste parce qu'elles te demandent du courage, de la clarté ou une conversation inconfortable.

01 Quelle action commerciale est-ce que je repousse depuis trop longtemps?

02 Qui devrais-je contacter, relancer ou inviter à passer à l'action? *Nomme des personnes réelles.*

03 Qu'est-ce que je fais à la place pour me sentir occupé(e)? *courriels, réseaux sociaux, ajustements de site, administration…*

04 Qu'est-ce qui me retient vraiment? *peur du non, peur de déranger, jugement, manque de clarté, autre*

05 Qu'est-ce que ça me coûte de continuer à repousser ces actions? *en argent, en stress, en occasions perdues*

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Le One Thing

ÉTAPE 2 · L'ARGENT QUI ATTEND UNE ACTION DE MA PART

Fais l'inventaire des occasions déjà ouvertes. Ce sont souvent les actions payantes les plus rapides : la relation existe déjà, il ne manque qu'un geste.

Occasion en attente	Nombre	Valeur estimée
Propositions ou devis envoyés, restés sans réponse		$
Paiements échus ou factures à relancer		$
Prospects intéressés à qui je n'ai pas fait de suivi (valeur probable d'une vente)		$
Anciens clients à recontacter (voir l'exercice 04)		$
Clients actuels prêts pour une suite ou un renouvellement		$
Demandes de recommandation que je n'ai jamais faites		$
Total de l'argent qui attend une action de ma part		**$**

À retenir : chaque ligne de ce tableau peut devenir une action de ta banque, dès demain matin.

ÉTAPE 3 · DU FLOU À L'ACTION PAYANTE

Une intention vague ne se fait jamais. Une action précise se fait en quelques minutes. Utilise la formule ci-dessous pour transformer tes intentions.

Un verbe (relancer, proposer, appeler, inviter) + **Un destinataire** (qui, précisément?) + **Une quantité** (combien?) + **Un résultat visible** (comment je sais que c'est fait?)

Ce que je me dis	L'action payante précise que je pourrais poser
« Je devrais vendre plus »	*Ex. : Envoyer une proposition à 2 prospects qualifiés*
« Je devrais faire du suivi »	*Ex. : Relancer 3 devis restés sans réponse*
« Je devrais me faire connaître »	*Ex. : Inviter 2 contacts ciblés à un appel découverte*
« Je devrais... »	
« Je devrais... »	
« Je devrais... »	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Le One Thing

ÉTAPE 4 · LES 4 FAMILLES D'ACTIONS PAYANTES

Pour nourrir ta banque, pioche dans les quatre familles. Une banque équilibrée t'évite de faire toujours le même type d'action, celui qui te met le plus à l'aise.

V Vendre
Envoyer une proposition · Présenter un forfait · Inviter un prospect qualifié à un appel · Offrir une place disponible à un client intéressé

R Relancer
Relancer un devis · Faire un suivi après une rencontre · Rappeler un prospect qui avait dit « pas maintenant »

E Encaisser
Faire un suivi de paiement échu · Demander un acompte · Facturer un extra oublié · Proposer un paiement d'avance

F Fidéliser et réactiver
Recontacter un ancien client · Proposer un renouvellement · Solliciter une recommandation · Demander un témoignage

LE TEST · EST-CE VRAIMENT UN ONE THING?

Avant d'inscrire une action dans ta banque, elle doit passer les quatre questions.

① **Est-ce précis?**
Verbe, destinataire, quantité.

② **Est-ce payant?**
Ça peut faire avancer une vente ou un encaissement.

③ **Est-ce faisable aujourd'hui?**
En moins d'une heure, idéalement.

④ **Est-ce vérifiable?**
Je peux constater que je l'ai fait.

MON RITUEL · CHAQUE MATIN, AVANT TOUT LE RESTE

1 Je pige
ou je choisis UNE action dans ma banque.

2 Je vérifie
qu'elle est encore pertinente. Sinon, je la remplace.

3 Je la fais
avant mes courriels et mes tâches secondaires.

4 Je note
la date et le résultat dans ma banque.

Mon moment fixe pour le One Thing ex. : 8 h 30 à 9 h, avant d'ouvrir mes courriels	
Ce qui pourrait me faire dérailler	
Ce que je fais si ça arrive	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Le One Thing

MA BANQUE · 16 ACTIONS PAYANTES À PIGER

Inscris une action par ligne : un verbe, un destinataire, une quantité et un résultat observable. Indique sa famille et son potentiel (☆ faible à ☆☆☆ élevé). Commence par celles à trois étoiles.

#	Action payante, précise et réalisable	Famille entoure	Potentiel	Pigée le	Résultat
1		V R E F	☆☆☆		
2		V R E F	☆☆☆		
3		V R E F	☆☆☆		
4		V R E F	☆☆☆		
5		V R E F	☆☆☆		
6		V R E F	☆☆☆		
7		V R E F	☆☆☆		
8		V R E F	☆☆☆		
9		V R E F	☆☆☆		
10		V R E F	☆☆☆		
11		V R E F	☆☆☆		
12		V R E F	☆☆☆		
13		V R E F	☆☆☆		
14		V R E F	☆☆☆		
15		V R E F	☆☆☆		
16		V R E F	☆☆☆		

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

04 | Le One Thing

MON DÉFI · 20 JOURS, 20 ACTIONS PAYANTES

Coche chaque jour où tu as fait ton One Thing et note le résultat en quelques mots (rendez-vous obtenu, proposition envoyée, paiement reçu, réponse en attente…).

SEMAINE 1

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven
☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait
Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :

SEMAINE 2

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven
☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait
Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :

SEMAINE 3

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven
☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait
Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :

SEMAINE 4

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven
☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait	☐ fait
Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :	Résultat :

BILAN · APRÈS 20 JOURS

Ce que mes actions ont produit	Résultat
Nombre d’actions payantes réalisées	/ 20
Occasions ouvertes (rendez-vous, propositions, réponses positives)	
Ventes conclues	$
Montants encaissés	**$**

QUESTION DÉCLIC

Si je faisais l’une de ces actions aujourd’hui, laquelle pourrait ouvrir une occasion financière le plus rapidement?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

PLAN STRATÉGIQUE · CARTE 05

Objectif : Me donner un rendez-vous fixe avec mon entreprise, chaque semaine, pour planifier mes projets, protéger mon énergie, garder l'œil sur mon argent et terminer ce que je commence.

LA QUESTION

Et si ma vision avait un rendez-vous à mon agenda, chaque semaine?

AVANT DE COMMENCER · LE RENDEZ-VOUS LE PLUS PAYANT DE TA SEMAINE

Tu prends des rendez-vous avec tes client(e)s, tes fournisseurs, ton comptable. Mais avec toi-même, la personne qui dirige l'entreprise? Sans ce moment, la semaine décide à ta place : les urgences passent avant tes projets, les factures attendent, et ta vision reste dans le cahier de la retraite.

Ton rendez-vous stratégique, c'est 45 minutes par semaine, toujours au même moment, pour faire le bilan, regarder tes chiffres et planifier la semaine qui vient. Ce cahier te donne le cadre et les pages pour le tenir.

1. Remplis « Mon cadre » une seule fois.
2. Repère ton profil et ta règle d'or.
3. Liste tes projets et leur date butoir.
4. Fais une fiche par projet, en planifiant à rebours.
5. Chaque semaine, tiens ton rendez-vous : bilan, argent, planification.

Pendant la retraite : remplis ton cadre, ton profil, ta liste de projets et la fiche de ton projet prioritaire. Fixe dès maintenant la date de ton premier rendez-vous. Les pages « Ma semaine », « Mon bloc argent » et « Mon bilan » sont à imprimer de nouveau chaque semaine.

Carte développée avec Valérie Bouchard, coach d'affaires

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

LES 6 PRINCIPES · LA BASE DE TA PLANIFICATION

Un horaire qui tient, ce n'est pas un horaire plein. C'est un horaire qui respecte qui tu es. Ces principes sont la base de chaque page de ce cahier.

1. **Ton temps à toi d'abord**
   Tu bloques ta plage personnelle avant tout le reste. Aucune tâche de travail ne s'y glisse, même « juste 5 minutes ».
2. **Chaque tâche a sa couleur**
   Tes catégories (client(e)s, activités payantes, projets, admin, contenu, personnel) te montrent d'un coup d'œil si ta semaine penche du bon bord.
3. **Planifie selon ton énergie**
   Chaque tâche reçoit une étiquette : haute, moyenne ou basse. Tu places les tâches exigeantes dans tes heures fortes.
4. **Prévois l'imprévu**
   Un tampon après chaque rencontre, du temps de plus pour ce qui déborde. Un horaire sans marge, c'est un horaire qui craque.
5. **Compare le prévu au réel**
   Chaque semaine, tu fais ton bilan. C'est là que tu apprends à mieux te planifier, pas en te jugeant.
6. **Ton argent a aussi son rendez-vous**
   Chaque semaine, tu regardes tes chiffres : ce qui est entré, ce qui est dû, ce qui s'en vient. Ce qu'on regarde souvent ne nous surprend plus.

MON RENDEZ-VOUS · JE LE METS À MON AGENDA, POUR DE VRAI

Mon jour _____ Mon heure _____ Mon lieu _____

Mon premier rendez-vous aura lieu le _____ Je le rends agréable avec _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

LE DÉROULEMENT · MON RENDEZ-VOUS EN 45 MINUTES

Toujours dans le même ordre : on regarde en arrière avant de planifier en avant. Coche chaque bloc au fur et à mesure.

Temps	Ce que je fais	Fait
5 min	**Je m'installe** Agenda, relevé bancaire, liste de factures, ce cahier. Téléphone en mode avion.	☐
10 min	**Je fais le bilan de ma semaine** Prévu ou réel, mon énergie, ce que je garde et ce que j'ajuste (page « Mon bilan de la semaine »).	☐
10 min	**Je regarde mon argent** Encaissé, facturé, à relancer, à payer. Je relance aussitôt ce qui est en retard (page « Mon bloc argent »).	☐
5 min	**Je fais avancer mes projets** Pour chaque projet actif, la prochaine étape et sa date (mes fiches projet).	☐
10 min	**Je planifie ma semaine** Mes plages protégées et mes tampons d'abord, puis mes rendez-vous, puis mes tâches (page « Ma semaine »).	☐
5 min	**Je choisis mes 3 priorités** Dont au moins une action payante : une action qui peut faire entrer de l'argent.	☐

> **À retenir :** le bloc argent est celui qu'on saute le plus souvent… et celui qui rapporte le plus vite. Une facture relancée le jour même, c'est de l'argent qui entre la semaine suivante.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

MON CADRE · À REMPLIR UNE SEULE FOIS

Tes règles non négociables. Quand une demande arrive, c'est cette page qui décide, pas ta culpabilité.

Mes plages protégées (pour toi, tes enfants, le sport…)

Moment	Heures	Pour quoi faire

Mes couleurs. Donne une couleur à chaque catégorie et le nombre d'heures que tu veux y consacrer chaque semaine.

Catégorie	Ma couleur	Heures visées par semaine
Client(e)s, prospects et partenaires rencontres, cafés, coachings		h
Activités payantes offres, relances, facturation, suivis		h
Mes projets d'affaires		h
Administration		h
Contenu et marketing		h
Formation et développement		h
Personnel et famille		h

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

MON CADRE (SUITE) · MES TAMPONS ET MON ÉNERGIE

Ma règle	Ma réponse
Après une rencontre, je prévois	min
Pour les rencontres qui débordent, je prévois	min
Mes heures d'énergie haute	
Mes heures d'énergie basse	
Le nombre maximum de rencontres par jour	
Mes heures facturables visées par semaine voir Mon entreprise idéale	h

Le test : additionne les heures visées de tes couleurs. Si le total dépasse le nombre d'heures que tu veux travailler, ta semaine idéale ne tient pas avant même de commencer. Ajuste maintenant, pas le jeudi soir.

MON PROFIL · ME PLANIFIER SELON QUI JE SUIS

On ne se planifie pas tous de la même façon. Coche ton profil dominant et applique ta règle d'or.

Profil	Ta force	Ton piège	Ta règle d'or
☐ **Fonceur(-euse)**	Tu avances vite et tu prends tout.	Tu te surcharges et tu brûles la chandelle par les deux bouts.	**Tampons obligatoires, écrits en premier. Maximum une nouvelle priorité par semaine.**
☐ **Audacieux(-se)**	Tu as mille idées et tu adores les gens.	Tu t'éparpilles et tu commences plus que tu ne finis.	**Trois priorités par jour, pas plus. Une idée nouvelle va dans « Plus tard », pas dans ta semaine.**
☐ **Serein(e)**	Tu es fiable et à l'écoute.	Tu dis oui à tout le monde avant de te dire oui à toi.	**Bloque tes plages protégées avant d'ouvrir ton agenda aux autres. Prépare ta phrase pour dire non.**
☐ **Stratège**	Tu veux un plan clair et bien fait.	Tu sur-planifies et tu attends que ce soit parfait.	**Maximum 5 sous-tâches par tâche. Règle « assez bon = go » : une date de remise, même imparfaite.**

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

MON PROFIL (SUITE) · **MON PROFIL ET MON ARGENT**

Chaque profil a aussi son piège financier. Lequel te ressemble?

Fonceur(-euse)
tu acceptes des mandats sans vérifier s'ils sont rentables.

Audacieux(-se)
tu lances de nouvelles offres avant que les autres rapportent.

Serein(e)
tu accordes des rabais et tu tardes à relancer tes factures.

Stratège
tu repousses tes ventes tant que tout n'est pas parfait.

Mon profil dominant : _____

MA RÈGLE D'OR À MOI, DANS MES MOTS

_____

_____

_____

MA RÈGLE D'OR POUR MON ARGENT

_____

_____

_____

01 Dans quelle situation mon piège m'a-t-il coûté du temps ou de l'argent récemment?

_____

_____

_____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

VUE D'ENSEMBLE · MES PROJETS ET LEURS DATES BUTOIRS

Tous tes projets sur une seule page. Pour chacun, indique s'il rapporte de l'argent, en protège ou te libère du temps. Si tu en as plus de cinq en même temps, c'est le signal de choisir.

Ma date de fin globale : _____

	Projet	Finalité c'est fini quand...	Date butoir	Ce qu'il fait pour moi	Couleur
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	
☐				rapporte · protège · libère	

CE QUE JE METS EN PAUSE (ET C'EST CORRECT)

_____

_____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

FICHE PROJET · UNE FICHE PAR PROJET

Projet : _____ **Date butoir :** _____

C’est fini quand : _____

Pourquoi c’est important pour moi : _____

Ce qu’il va rapporter, protéger ou libérer : _____

Mon échéancier à rebours. Pars de la date butoir et recule : quelle est la dernière étape? Et juste avant? Note l’énergie : H haute, M moyenne, B basse.

	Tâche / sous-tâche	Énergie	Temps	Échéance	Qui
☐	**Tâche 1 :**	H · M · B			
	☐	H · M · B			
	☐	H · M · B			
☐	**Tâche 2 :**	H · M · B			
	☐	H · M · B			
	☐	H · M · B			
☐	**Tâche 3 :**	H · M · B			
	☐	H · M · B			
	☐	H · M · B			
☐	**Tâche 4 :**	H · M · B			
	☐	H · M · B			
	☐	H · M · B			
☐	**Tâche 5 :**	H · M · B			
	☐	H · M · B			
	☐	H · M · B			

OBSTACLES POSSIBLES ET MON PLAN B

_____

_____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

CHAQUE SEMAINE · MA SEMAINE

Ma semaine du _____ **au** _____ **Mon action payante :** _____

Mes 3 priorités : 1. _____ 2. _____ 3. _____

	Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
Temps à moi							
Rendez-vous							
Tâches	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Énergie	H · M · B	H · M · B	H · M · B	H · M · B	H · M · B	H · M · B	H · M · B

Astuce : écris d'abord ton temps à toi et tes tampons, ensuite tes rendez-vous, puis tes tâches. Colore chaque tâche selon ta catégorie.

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

CHAQUE SEMAINE · MON BLOC ARGENT

Dix minutes, pas plus. Ouvre ton compte bancaire et ta liste de factures, et remplis cette page sans juger : on regarde, on agit.

Semaine du _____

Mes chiffres de la semaine	Montant
Ce qui est entré cette semaine encaissements	$
Ce que j'ai facturé cette semaine	$
Mes ventes du mois jusqu'ici comparées à mon objectif du mois : _____ $	$
Factures en retard à relancer combien et quel montant	$
Ce que je dois payer d'ici 2 semaines fournisseurs, taxes, acomptes provisionnels	$
Mon solde bancaire aujourd'hui	$

Mes relances. Je relance aujourd'hui, pendant mon rendez-vous.

Client(e)	Montant	Date d'échéance	Relancé(e)
	$		☐
	$		☐
	$		☐
	$		☐

Mon feu argent cette semaine : 🔴 ☐ inquiétant 🟡 ☐ à surveiller 🟢 ☐ serein

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

CHAQUE SEMAINE · MON BILAN DE LA SEMAINE

Pas un bulletin, un miroir. Tu regardes ce qui s’est vraiment passé pour mieux planifier la prochaine.

Ce que j’avais prévu	Fait?	Ce qui s’est vraiment passé
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	
	☐ oui ☐ en partie ☐ non	

Ma semaine en chiffres

Tâches prévues		**Tâches complétées**	
Rencontres qui ont débordé		**Tampons respectés**	☐ oui ☐ non
Plages protégées respectées	☐ oui ☐ non	**Mon énergie (1 à 10)**	
Heures facturables	h	**Actions payantes faites**	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

MON BILAN (SUITE) · CE QUE J'EN RETIENS

01 Ce qui m'a donné de l'énergie :

02 Ce qui m'a vidé(e) :

03 Ce qui a pris plus de temps que prévu, et pourquoi :

04 Je garde / j'ajuste pour la semaine prochaine :

05 Ma fierté de la semaine :

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

APRÈS 4 SEMAINES · MON MOIS EN UN COUP D'ŒIL

Toutes les 4 semaines, prends 10 minutes de plus pendant ton rendez-vous pour regarder la tendance.

Indicateur	Sem. 1	Sem. 2	Sem. 3	Sem. 4	Total / moyenne
Rendez-vous stratégique tenu (oui / non)					
Tâches complétées / prévues					
Plages protégées respectées					
Énergie moyenne (1 à 10)					
Heures facturables					
Actions payantes faites					
Encaissements ($)					
Factures en retard ($)					

01 Qu'est-ce que ce mois me montre sur ma façon de me planifier?

02 Quel projet a vraiment avancé? Lequel est resté sur la glace, et pourquoi?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

05 | Mon rendez-vous stratégique

MON ENGAGEMENT · JE TIENS MON RENDEZ-VOUS

MON RENDEZ-VOUS STRATÉGIQUE

Chaque semaine, je me donne rendez-vous le :

Ce que je protège en premier dans ma semaine :

Ma règle d'or :

Mon projet prioritaire et sa date butoir :

Ce que je fais si je manque un rendez-vous :

Ma vision avance une semaine à la fois, un rendez-vous à la fois.

Signature : _____ Date : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Plan stratégique

PLAN STRATÉGIQUE · MON PLAN STRATÉGIQUE

Pour qui : cette fiche s'adresse à ceux qui ont fait les cinq cartes de la section *Plan stratégique*. Elle rassemble mon plan sur quelques pages : mes objectifs de l'année, mes priorités des 90 prochains jours, mes premiers gestes et le rendez-vous qui va tout faire tenir.

01	02	03	04	05
Mes 3 grands objectifs	**Mes 3 priorités 90 jours**	**Mon engagement 72 h**	**Le One Thing**	**Mon rendez-vous stratégique**

PARTIE 1 · MON PLAN EN UN COUP D'ŒIL

Reporte ici les réponses clés de chaque carte. Quelques mots suffisent.

Ce que j'ai décidé	Ma réponse
01 MES 3 GRANDS OBJECTIFS	
Objectif 1	
Objectif 2	
Objectif 3	
02 MES 3 PRIORITÉS 90 JOURS	
Priorité 1 résultat visé au jour 90	
Priorité 2	
Priorité 3	
03 MON ENGAGEMENT 72 H	
Mon engagement	
Quand je le fais jour et heure	
04 LE ONE THING	
Mon action payante	
Ce qu'elle peut rapporter	$
05 MON RENDEZ-VOUS STRATÉGIQUE	
Mon rendez-vous chaque semaine jour, heure, lieu	
Mon premier rendez-vous date	

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Plan stratégique

PARTIE 2 · CE QUE JE RETIENS

Pour chaque carte, note ce qui a le plus bougé en toi.

01 MES OBJECTIFS

Ce que j'ai découvert en vidant ma tête, et ce que j'ai choisi de laisser aller :

02 MES PRIORITÉS

LA chose qui fera le plus avancer mon année :

03 MON ENGAGEMENT 72 H

Ce que je ressens à l'idée de passer à l'action dès mon retour :

04 LE ONE THING

L'action payante que je repoussais, et ce qu'elle me coûtait :

05 MON RENDEZ-VOUS

Ce qui va m'aider à tenir mon rendez-vous chaque semaine :

MON PLUS GRAND DÉCLIC DE CETTE SECTION

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Plan stratégique

PARTIE 3 · MON PLAN TIENT-IL LA ROUTE?

Un plan qui n'entre pas dans l'agenda reste un souhait. Coche les énoncés qui sont vrais pour toi.

Énoncé	Oui	Pas encore
Mes 3 priorités découlent directement de mes 3 grands objectifs.	☐	☐
Au moins une priorité fait entrer ou protège de l'argent.	☐	☐
Mes priorités ont un bloc réservé à mon agenda, chaque semaine.	☐	☐
Je sais ce que j'arrête pour leur faire de la place.	☐	☐
Mon rendez-vous stratégique est inscrit à mon agenda pour les 13 prochaines semaines.	☐	☐
Une personne sait ce que je me suis engagé(e) à faire.	☐	☐

Mes 90 jours, mois par mois. Pour chaque mois, ce qui doit être fait et l'argent que tu vises à encaisser.

Mois	Ce qui doit être fait	Encaissements visés
Mois 1 du ___ au ___		$
Mois 2 du ___ au ___		$
Mois 3 du ___ au ___		$

01 Là où j'ai coché « pas encore », que dois-je ajuster avant de partir?

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

Synthèse | Plan stratégique

PARTIE 4 · MON PLAN STRATÉGIQUE EN UNE PAGE

MON PLAN STRATÉGIQUE

Mon année en 3 objectifs :

Mes 3 priorités des 90 prochains jours :

Mon engagement 72 h et mon action payante :

Mon rendez-vous stratégique, chaque semaine :

Ce que je célèbre au jour 90 :

Une vision sans action reste un rêve. Mon plan commence dans les 72 prochaines heures.

Signature : _____ Date : _____

© 2026 Académie Triple A · Tous droits réservés · Reproduction interdite sans autorisation

POUR TERMINER

Un dernier mot

Merci d'avoir pris ce temps pour toi.

Tu viens de faire quelque chose que peu d'entrepreneures s'offrent : t'arrêter. Sortir du tourbillon du quotidien, regarder ton entreprise en face et choisir la suite.

Ce kit, on l'a bâti avec tout ce qu'on a appris sur le terrain, auprès de nos clientes et dans nos propres entreprises. Chaque carte, chaque exercice, chaque synthèse est là pour une raison : t'amener du constat jusqu'au plan d'action, avec des outils concrets et réalistes.

Ce que tu as écrit dans ces pages t'appartient. Garde-le près de toi, relis-le dans les moments de doute et reviens-y chaque fois que tu sens le besoin de reprendre du recul. Ton entreprise va évoluer, et toi aussi.

AVEC QUOI TU REPARS

01 Un regard lucide

Tu sais où en est ton entreprise : ses forces, ses chiffres, ses fuites.

02 Une direction claire

Ta vision et tes valeurs redeviennent ta boussole.

03 Un plan concret

Des priorités et des actions pour avancer dès demain.

Et maintenant?

Garde ton kit à portée de main et reviens-y chaque saison pour refaire le point.

Envie d'animer ta propre retraite?

Dépose ta candidature pour devenir facilitatrice du kit.

On est fières de toi. Vraiment.

Avec toute notre reconnaissance

CYNTHIA & VALÉRIE


L'ACADÉMIE DES ADULTES EN AFFAIIES
$
$
L'ACADÉMIE
AAA
AVEC CYNTHIA LEFEBVRE

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

Mon bilan des 12 derniers mois

1 - FAIRE LE POINT

Mon niveau d'énergie

1 - FAIRE LE POINT

Mon niveau de satisfaction

1 - FAIRE LE POINT

Mon écosystème entrepreneurial

2 - RETROUVER SA VISION

Ma définition du succès

2 - RETROUVER SA VISION

Ma roue de vie

1 - FAIRE LE POINT

Mon rôle dans mon entreprise

1 - FAIRE LE POINT

Mes valeurs

2 - RETROUVER SA VISION

Ma vision personnelle et professionnelle

2 - RETROUVER SA VISION

Mon entreprise idéale

2 - RETROUVER SA VISION

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

KPI Financiers

3 - ÉVALUER SON ENTREPRISE

KPI Marketing

3 - ÉVALUER SON ENTREPRISE

KPI
Mon équilibre
de temps

3 - ÉVALUER SON ENTREPRISE

Mes fuites
de temps

4 - IDENTIFIER MES FUITES

Mes fuites
financières

4 - IDENTIFIER MES FUITES

KPI
Commerciaux

3 - ÉVALUER SON ENTREPRISE

KPI
Opérationnels

3 - ÉVALUER SON ENTREPRISE

Mes fuites
invisibles

4 - IDENTIFIER MES FUITES

Mes fuites
d'énergie

4 - IDENTIFIER MES FUITES

Mes fuites
stratégiques

4 - IDENTIFIER MES FUITES

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

LES CARTES

DEVIENT UN ADULTE EN AFFAIRES



EN COLLABORATION AVEC

Valérie Bouchard, Coach d'affaires

Mon portefeuille d'offres

5 - OPTIMISER MES REVENUS

Ma stratégie de prix

5 - OPTIMISER MES REVENUS

Mes revenus inexploités

5 - OPTIMISER MES REVENUS

Mes priorités 90 jours

6 - PLAN STRATÉGIQUE

Le One Thing

6 - PLAN STRATÉGIQUE

Cartographie

5 - OPTIMISER MES REVENUS

Maximiser la valeur client

5 - OPTIMISER MES REVENUS

Mes objectifs 12 mois

6 - PLAN STRATÉGIQUE

Mon engagement 72h

6 - PLAN STRATÉGIQUE

Mon rendez-vous stratégique

6 - PLAN STRATÉGIQUE