

# Nouveau parcours sur-mesure

## Croissance et accélération stratégique



Ce programme s'adresse aux dirigeants du secteur des services à la personne (SAP) qui souhaitent développer leur entreprise tout en évitant les nombreux pièges que la croissance peut engendrer : perte de cohérence, fragilité financière, désalignement des équipes ou essoufflement du modèle. Structuré sur 10 jours, il combine formation collective, co-développement entre pairs et accompagnement individuel. L'objectif : diagnostiquer sa situation, clarifier sa vision et bâtir une feuille de route de croissance concrète, exécutable et adaptée à la réalité de chaque entreprise.



### POUR QUI ?

• Dirigeants du secteur des services à la personne (SAP) ayant un chiffre d'affaires situé entre 800K€ et 3M€.



### DURÉE

• 8,5 journées sur 10 mois



### LIEU

• Classe virtuelle + présentiel  
**Fédésap**, 182 rue de Vaugirard  
75015 Paris



### TARIFS

• Frais pédagogiques : 10 900 € HT

## OBJECTIFS

Accompagner les dirigeants dans leur développement et leur croissance, tout en leur fournissant des outils d'analyse stratégique adaptés aux spécificités du secteur des services à la personne.

## Programme

### MODULE 1

#### DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE & POSITIONNEMENT

- Cohérence croissance - vision/mission/marché
- Les questions en amont...
- Explorer les options stratégiques et les modèles d'organisation de chacun
- Distinguer les objectifs liés à la croissance économique de ceux liés à la transformation organisationnelle.
- Définir des priorités tactiques, les classer et les relier à un objectif stratégique
- Identifier les facteurs externes VUCA qui structure les métiers et les entreprises de SAP
- Business model et architecture de valeur vis-à-vis de la croissance (scalabilité / évolutivité)
- Diagnostic interne et externe
- Analyse de la position concurrentielle
- Identification des marges de croissance

#### Financements possibles\*

→ OPCO - AGEFICE - FAFCEA

\*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds

### MODULE 2

#### STRATÉGIES DE CROISSANCE

- Croissance organique vs croissance externe
- Partenariats, fusions, acquisitions
- Développement multisite, franchise et diversification
- Définir une stratégie de croissance
- Les étapes clés du processus
- Identifier les experts qui interviennent dans les contextes transactionnels, leur périmètre d'intervention et leur valeur ajoutée
- Propriété vs. Gouvernance
- L'effet de levier illustré par quelques exemples de montages financiers

### MODULE 3

#### STRUCTURATION ET PILOTAGE ÉCONOMIQUE

- Business model et structuration financière
- Tableaux de bord de pilotage
- Rentabilité, seuil de rentabilité, levée de fonds
- Les indicateurs financiers appliqués à son entreprise de services à la personne
- Traduire les objectifs de croissance et la stratégie/plan d'actions de son entreprise de services à la personne en besoins de financement.
- Élaborer le plan de financement de son entreprise dans un contexte de croissance



Formation accessible aux **personnes en situation de handicap**

## Programme

### MODULE 4

#### STRATÉGIE RH & MARQUE EMPLOYEUR

- Culture d'entreprise et management
- Attractivité RH et fidélisation des talents
- Construction d'une marque employeur différenciante
- Adapter sa politique RH de recrutement en fonction des talents à recruter
- Développer une marque employeur forte
- Manager et développer le sentiment d'appartenance

### MODULE 5

#### STRATÉGIE COMMERCIALE & DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE

- Positionnement de l'offre : réel et perçu
- Segmentation, ciblage, prospection
- KPIs commerciaux et développement de l'offre
- Diagnostic stratégique et commercial
- Évolution de la stratégie dans un contexte de croissance
- Gagner en productivité avec l'IA
- Segmentation, ciblage, prospection
- Comprendre les principaux freins à la croissance

### MODULE 6

#### VISION DU DIRIGEANT ET LEADERSHIP

- Leadership stratégique et décision
- Rôle du dirigeant dans le changement
- Prise de recul et gestion des dilemmes
- Construire et renforcer sa posture de leader
- Développer son écoute au service d'un leadership efficace
- Accompagner ses équipes en contexte de changement
- Incarner son leadership et développer son charisme

### MODULE 7

#### FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE

- Structuration d'un plan stratégique



#### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Les participants bénéficient de la diversité des intervenants qui apportent leur **expertise académique ou de terrain**, dans un équilibre théorie pratique qui favorise l'apprentissage. Cette alternance d'apports théoriques, d'outils opérationnels et d'ateliers collectifs permet d'ancrer les apprentissages et de les appliquer au quotidien.



Audencia

En savoir +  
et s'inscrire



Sap Services

Sap Services • 182 rue de Vaugirard • 75015 Paris

NOUS CONTACTER : **01 86 95 29 48** • [contact@sap-services.org](mailto:contact@sap-services.org)