

# Freinez-vous inconsciemment votre croissance?

L'avenir est incertain et même le meilleur gestionnaire peut difficilement prévoir ce dont demain sera fait. Mais une vision claire des données en main peut lui permettre d'éviter quantité de pièges et d'éliminer plusieurs situations qui freinent la croissance de son entreprise.

Saurez-vous dépister les situations qui freinent la vôtre?

		NON	OUI
1	Je suis en contrôle de mes frais d'exploitations et l'entreprise a été profitable au cours des trois dernières années.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	L'entreprise a une croissance soutenue de plus de 5 % par année depuis les trois dernières années.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Je connais la contribution de chacun de mes clients à mon chiffre d'affaires ainsi que leur rentabilité.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Je connais précisément le coût d'acquisition d'un nouveau client.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Je comprends les risques liés à l'application de la loi de Pareto (80/20) dans le contexte de la PME.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Ma clientèle est suffisamment diversifiée pour éviter de menacer la pérennité de l'entreprise en cas de départ.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	J'ai mis en place un système de suivi des ventes et opérations de l'entreprise et en partage les résultats avec mon équipe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Vous avez coché une ou plusieurs cases rouges?**

Faisons connaissance et discutons de vos enjeux.