



Sécuriser sa trésorerie au quotidien Formation pour dirigeants de TPE artisanales	
Public	Dirigeants TPE Artisanales
Prérequis	Aucun pré-requis comptable. Il est recommandé (mais non obligatoire) d'avoir déjà suivi les modules "bilan" et "compte de résultat". Le format de la formation s'adresse principalement aux dirigeants et/ou dirigeants salariés d'une société. La formation ne correspond pas au statut d'auto-entrepreneur.
DISPOSITIONS PRATIQUES	Formation individualisée – en présentiel
Modalités et délai d'accès	Inscription via mail ou téléphone : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>Vous avez parfois le sentiment de travailler dur, de remplir les chantiers ou les commandes, mais de ne jamais voir le fruit de votre travail sur votre compte bancaire. Vous n'êtes pas seul : la trésorerie est souvent l'indicateur le plus surveillé par les dirigeants de TPE... mais aussi le moins compris.</p> <p>Dans cette formation, vous allez apprendre à distinguer trésorerie et rentabilité, comprendre les vraies causes des tensions financières, et surtout, agir concrètement pour les éviter.</p> <p>Vous explorerez les dimensions techniques (BFR, flux, outils de suivi) mais aussi psychologiques et stratégiques (posture, rapport à l'argent, anticipation client).</p> <p>Avec des exemples concrets, des outils simples et une ambiance dédramatisante, cette formation vous rendra plus sûr de vos décisions, plus prévoyant, et plus serein face aux aléas.</p> <p>Grâce à ma certification Qualiopi, elle est finançable par votre OPCO, et pour que cet investissement soit vraiment sans contraintes pour vous, je m'occupe de toutes les démarches administratives. Vous aurez ainsi un accompagnement complet, clé en main, sans stress supplémentaire.</p>
Objectifs	<p>À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre la différence entre rentabilité et trésorerie• Visualiser le cycle d'exploitation et identifier les zones de tension• Calculer et interpréter son besoin en fonds de roulement (BFR)• Identifier des leviers d'amélioration : fournisseurs, clients, partenaires financiers• Développer une posture de dirigeant sûr de son cadre et de ses conditions de travail• Mettre en place des outils simples de suivi (radar de trésorerie)



	<ul style="list-style-type: none">Intégrer les bons réflexes comportementaux pour anticiper les situations à risque
Contenu de la formation	<p>Matinée (9h00 – 12h30)</p> <ul style="list-style-type: none">09h00 – 09h15 : Accueil et introduction : la trésorerie, miroir de l'activité09h15 – 10h00 : Trésorerie vs rentabilité : comprendre la différence10h00 – 10h45 : Schéma du cycle d'exploitation et explication du BFR10h45 – 11h00 : Pause11h00 – 12h30 : Cas pratiques : repérage de tensions trésorerie dans des situations réelles (fournisseurs, clients, stocks) <p>Après-midi (14h00 – 17h30)</p> <ul style="list-style-type: none">14h00 – 15h00 : Leviers pratiques : acompte, relance, négociation, financement court terme15h00 – 16h00 : Création d'un radar de trésorerie personnalisé (outil sur 3 mois glissants)16h00 – 16h15 : Pause16h15 – 17h00 : Posture du dirigeant : cadrer la relation client (devis, CGV, refus stratégique)17h00 – 17h30 : Synthèse + évaluation des acquis (quiz & échanges)
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none">Supports pédagogiques (Powerpoint et livret) ;Matériel de vidéo projection ;Élément comptable du stagiaire (propre à l'entreprise) pour effectuer des cas concrets <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none">ThéoriqueActive <p>Modalités : Présentiel</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique. Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.</p>



	Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Le stagiaire saura :</p> <ul style="list-style-type: none">- Différencier rentabilité et disponibilité financière- Représenter le cycle d'exploitation et situer les sources de tensions- Utiliser un outil simple pour visualiser sa trésorerie sur 3 mois glissants- Construire une stratégie de relance client ou de négociation fournisseur- Savoir repérer un profil client à risque et cadrer sa relation commerciale- Argumenter une demande de financement trésorerie auprès de son banquier-
Durée	Durée totale : 1 jour soit 7 heures Adaptable en demi-journées selon les disponibilités du stagiaire
Dates	Dates à convenir avec le client
Lieu(x)	Dans les locaux du stagiaire
Coût par participant	Prix : A partir de 560€ HT (80€/h)
Accessibilité 	<p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.</p> <p>Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p> <p>Contact référent handicap : Laurent Poussier, laurent.poussier.conseils@gmail.com</p>
Restauration	Non concerné
Hébergement	Non concerné
Responsable de l'action, Contact	Laurent Poussier, laurent.poussier.conseils@gmail.com / 06.43.56.47.89.
Formateur /trice	La formation doit être placée sous le contrôle d'un formateur qui intervient effectivement dans le processus d'acquisition des compétences. Il doit avoir des qualités en adéquation avec le domaine concerné et agir pour le compte d'un organisme de formation déclaré.
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur</i>) Une attestation de compétences sera remis à chaque stagiaire



Conseils & Formations

L.P.C.
Laurent Poussier Conseils

Evaluation de l'action	Evaluation sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens</i>) Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, cible, bilan écrit...</i>).
Indicateurs de résultats et de performance	Nombre de stagiaires inscrits sur l'année en cours : Nombre de formations : Taux de satisfaction : Taux de réussite aux évaluations des acquis : * Les données seront mises à jour prochainement