

2026



Formation :

MAÎTRISER LA RENTABILITÉ ET LA TRÉSORERIE DE SA TPE

Une formation individualisée pour piloter ses marges, sécuriser sa trésorerie et prendre des décisions financières ECLAIREES.

Organisme de Formation :

IV CONSEIL

SOLUTION DE PILOTAGE DE TPE

« ATELIER KLEDY » est une marque de la société IV CONSEIL, Organisme de formation enregistré sous le numéro 76311050231, Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

LA FORMATION

OBJECTIF GENERAL

Développer la capacité du dirigeant à piloter la rentabilité et la trésorerie de son entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Permettre au dirigeant de TPE ou petite PME de comprendre ses chiffres, calculer son coût de revient, déterminer son seuil de rentabilité, exploiter ses outils de gestion et de trésorerie, et structurer un pilotage financier régulier adapté à son activité

CONTENU DE LA FORMATION

Au cours d'un parcours individualisé de 56 heures, le stagiaire apprend à :

- Lire et comprendre son bilan et son compte de résultat
- Identifier ses charges fixes et variables
- Calculer son coût de revient et sa marge
- Déterminer son seuil de rentabilité, ...
- Paramétrer son logiciel de gestion comme outil de pilotage
- Exploiter un logiciel de trésorerie pour anticiper les tensions
- Construire un prévisionnel réaliste
- Mettre en place un tableau de bord mensuel
- Formaliser un plan d'action financier sur 6 mois

60 % minimum du temps est consacré à des cas pratiques réalisés sur les données réelles de l'entreprise du stagiaire.

POINTS FORTS

Parcours individualisé centré sur l'entreprise du stagiaire. Approche concrète, structurée et directement applicable. Utilisation des logiciels déjà présents dans l'entreprise comme véritables outils stratégiques de pilotage.

RESULTATS ATTENDUS

À l'issue de la formation, le stagiaire sait analyser ses chiffres, sécuriser sa rentabilité, anticiper sa trésorerie et piloter son activité à partir d'indicateurs fiables.

TYPE DE PARCOURS

Parcours individualisé.



L'ORGANISME DE FORMATION

Notre spécialité : L'accompagnement et la formation des dirigeants de TPE sur leurs enjeux de pilotage, d'organisation et de prise de décision. Nous aidons les « petits patrons » à structurer leur activité, sécuriser leurs marges et renforcer la solidité financière de leur entreprise.

Notre mission : Permettre aux dirigeants d'être plus sereins, plus rentables et plus confiants dans leurs décisions.

Notre approche : « Simplicité, pragmatisme et bienveillance. Une approche centrée sur la réalité terrain des patrons de petites entreprises. »

– Vladimir IORDANOFF (Dirigeant fondateur)

Les méthodes pédagogie : Alternance d'apports méthodologiques et de cas pratiques réalisés sur l'entreprise du stagiaire. Construction progressive d'outils personnalisés.

INFORMATIONS ADMINISTRATIVES

KLEDY est une marque de la **société IV Conseil**, organisme de formation enregistré sous le **numéro 76311050231** auprès du préfet de la région Occitanie, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Siret : 83078169600034 - APE7022Z

CONTACT ET ADRESSE DE IV CONSEIL :



Tel : 05 82 62 60 03



Adresse mail : contact@kledy.fr



Site internet : <https://kledy.fr/>



Adresse : 6 avenue de Monturon – 31770 COLOMIERS.



MODALITES PRATIQUES

PUBLIC CONCERNE :

Dirigeants de TPE et petites PME, artisans, commerçants, indépendants.

NIVEAU D'ENTREE REQUIS

Aucun niveau particulier.

PREREQUIS ET CONDITIONS SPECIFIQUES

Disposer de ses documents comptables récents et d'un logiciel de gestion ou de trésorerie.

MODALITES D'ADMISSION

Entretien préalable individuel afin de vérifier l'adéquation du parcours avec les besoins du dirigeant.

LANGUE DE LA FORMATION : Français.

MODALITE D'EVALUATION

Evaluation : Évaluation continue à travers les exercices pratiques et évaluation finale des compétences acquises.

Taux de satisfaction : En cours d'évaluation.

Taux d'atteinte des objectifs : En cours d'évaluation.

TARIFS : Forfait de 4400 € Net de taxe.

FRAIS ADDITIONNELS NON PRIS EN CHARGE

Aucun frais supplémentaire hors frais d'hébergement, de déplacement et de restauration.



ORGANISATION

HORAIRES :

Rythme 56 heures réparties en 16 modules de 3h30.

L'ordre des modules est déterminé selon les priorités opérationnelles de l'entrepreneur.

Dates à définir.

TYPE DE FORMATION :

Présentiel.

MODALITES PEDAGOGIQUES :

Parcours individualisé, adapté à la situation de l'entreprise.

ADAPTATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

Formation adaptable selon la nature du handicap. Un échange avec le référent handicap est possible en amont de la formation. afin de préciser les adaptations nécessaires au bon déroulement de la formation.

DUREE DE LA FORMATION :

56 heures.

LIEU DE FORMATION :

Dans les locaux de l'entreprise du stagiaire ou d'IV CONSEIL, à définir avec le client.

PROGRAMME DETAILLE DE FORMATION

MODULE 1 – COMPRENDRE SES CHIFFRES

- ❖ **Demi-journée 1 (3h30)**
 - Lire et comprendre son bilan
 - Comprendre le compte de résultat
 - Identifier les indicateurs clés pour son entreprise
- ❖ **Demi-journée 2 (3h30)**
 - Distinguer charges fixes et variables
 - Comprendre marge, résultat et rentabilité
 - Savoir analyser les données réelles de l'entreprise

MODULE 2 – CALCULER SON COÛT DE REVIENT

- ❖ **Demi-journée 1 (3h30)**
 - Identifier et catégoriser l'ensemble de ses charges
 - Déterminer ses heures productives
 - Calculer son coût horaire réel
- ❖ **Demi-journée 2 (3h30)**
 - Calculer son coût de revient par prestation
 - Vérifier la cohérence prix / marge
 - Analyse de devis existants

MODULE 3 – SEUIL DE RENTABILITÉ ET OBJECTIFS

- ❖ **Demi-journée 1 (3h30)**
 - Calculer son seuil de rentabilité
 - Identifier son point mort
- ❖ **Demi-journée 2 (3h30)**
 - Définir un objectif de chiffre d'affaires
 - Simuler différents scénarios d'activité
 - Construire un mini-prévisionnel personnalisé

MODULE 4 – FIXER SES PRIX ET PROTÉGER SES MARGES

- ❖ **Demi-journée 1 (3h30)**
 - Calculer sa marge brute
 - Identifier prestations rentables / non rentables
- ❖ **Demi-journée 2 (3h30)**
 - Adapter ses tarifs à son coût réel
 - Intégrer la marge dans ses devis
 - Définir les informations à intégrer dans son logiciel de gestion

PROGRAMME DETAILLE DE FORMATION (suite)

MODULE 5 – PILOTER SA TRÉSORERIE

❖ Demi-journée 1 (3h30)

- Comprendre la différence résultat / trésorerie
- Savoir identifier les décalages clients / fournisseurs

❖ Demi-journée 2 (3h30)

- Paramétrer, organiser un logiciel de trésorerie ou un tableau de suivi
- Construire une projection sur 6 mois
- Savoir identifier les périodes de tension

MODULE 6 – EXPLOITER SES OUTILS COMME OUTILS STRATÉGIQUES

❖ Demi-journée 1 (3h30)

- Structurer les familles de produits / prestations
- Exploiter les tableaux ou indicateurs de ventes et marges

❖ Demi-journée 2 (3h30)

- Analyser les écarts mensuels
- Transformer une variation en décision
- Ajuster ses paramètres de gestion selon ses objectifs

MODULE 7 – INSTALLER UN PILOTAGE MENSUEL

❖ Demi-journée 1 (3h30)

- Définir 5 indicateurs clés personnalisés
- Construire un tableau de bord simplifié

❖ Demi-journée 2 (3h30)

- Mettre en place une routine mensuelle
- Suivre les écarts et déclencher des actions
- Formaliser un processus de suivi

MODULE 8 – STRUCTURER SON PLAN D’ACTION FINANCIER

❖ Demi-journée 1 (3h30)

- Réaliser un diagnostic synthétique de la situation
- Prioriser les leviers d’amélioration

❖ Demi-journée 2 (3h30)

- Formaliser un plan d’action sur 6 mois
- Évaluation finale des compétences
- Validation des acquis