

COMPTABILITÉ & GESTION

Post 26 – Trésorerie : pourquoi c'est vital de la suivre

Trame : La trésorerie, c'est la réalité financière de l'entreprise à un instant T. Ce n'est pas le chiffre d'affaires, ni la rentabilité comptable. Une bonne gestion de trésorerie permet d'anticiper, de sécuriser, et de prendre des décisions sereinement.

🎯 HOOK

« Vous pouvez faire du chiffre... et ne plus avoir un sou en caisse. »

🧠 Intro

La trésorerie, c'est l'oxygène de l'entreprise.

Ce n'est ni le chiffre d'affaires, ni le bénéfice comptable.

C'est le niveau réel de liquidité disponible à un instant T.

Et sa bonne gestion fait la différence entre un dirigeant serein... et un patron sous pression.

📌 Contenu

Voici pourquoi suivre sa trésorerie est indispensable :

1. Anticiper les creux d'activité et les échéances fiscales
2. Prendre de bonnes décisions d'investissement
3. Éviter les découvertes, les tensions bancaires... et le stress
4. Rassurer partenaires et financeurs
5. Piloter avec clarté, pas à l'instinct

💡 Un tableau de trésorerie simple, mis à jour chaque semaine, suffit souvent à éviter 80 % des surprises.

👤 Conclusion & CTA

Et vous, suivez-vous votre trésorerie avec régularité ?

👉 Si vous voulez un modèle simple à adapter, dites-le en commentaire.

Déclinaisons du Post 26 – Trésorerie : pourquoi c'est vital de la suivre

1. Méthode

Titre : 5 étapes pour reprendre la main sur sa trésorerie

🎯 Hook : « La trésorerie, c'est votre GPS financier. Encore faut-il l'allumer. »

🧠 Intro : Voici comment suivre simplement votre trésorerie chaque semaine.

📌 Contenu :

1. Listez vos encassemens attendus sur 3 mois
2. Identifiez toutes vos charges fixes et variables
3. Faites une projection mensuelle (Excel ou outil)
4. Suivez le décalage réel entre prévision et réalité
5. Ajustez vos décisions (paiements, achats, embauches...)

👤 Conclusion & CTA : Vous avez un outil pour ça ? Sinon, je peux vous en recommander un.

2. Erreurs à éviter

Titre : 4 erreurs classiques qui mettent la trésorerie en tension

- ⌚ Hook : « La plupart des crises de trésorerie sont évitables. Vraiment. »
- 🧠 Intro : Voici les pièges fréquents qui épuisent la trésorerie sans qu'on s'en rende compte.
- 📌 Contenu :
- ✗ Se fier uniquement au solde bancaire (sans anticiper les prélèvements à venir)
 - ✗ Confondre chiffre d'affaires signé et encaissé
 - ✗ Ne pas intégrer les charges sociales ou TVA à court terme
 - ✗ Payer tout au comptant... sans lisser sa trésorerie
- 👤 Conclusion & CTA : Laquelle vous semble la plus fréquente dans votre secteur ?
-

3. Conseil pratique

Titre : Le tableau de trésorerie à 3 mois : votre meilleur allié de pilotage

- ⌚ Hook : « Mieux vaut 20 minutes sur Excel que 2 semaines de stress. »
- 🧠 Intro : Ce tableau, même très simple, vous permet d'anticiper les trous d'air et d'agir.
- 📌 Contenu :
- Colonne 1 : encaissements prévus par semaine
 - Colonne 2 : décaissements (charges fixes, achats, salaires...)
 - Colonne 3 : solde semaine par semaine
- 💡 Mettez-le à jour chaque lundi.
- 👤 Conclusion & CTA : Si tu veux le modèle (simple, efficace), commente ou écris-moi.
-

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi la trésorerie devient le nerf de la guerre (encore plus qu'avant)

- ⌚ Hook : « Dans un contexte incertain, le cash est plus stratégique que jamais. »
- 🧠 Intro : Hausse des charges, délais de règlement, tensions bancaires... Le pilotage de trésorerie est devenu central.

- 📌 Contenu :
- Les banques exigent plus de visibilité
 - Les délais clients s'allongent
 - Les coûts fixes explosent
 - L'investissement demande de vraies prévisions

👤 Conclusion & CTA : Votre trésorerie est-elle prête pour le trimestre qui arrive ?

5. Clivant

Titre : Vous regardez votre CA. Votre trésorerie vous regarde couler.

- 💡 Post d'opinion :
- On glorifie le chiffre d'affaires, les nouveaux clients, les contrats signés.
Mais ce qui tue une entreprise, ce n'est pas un manque de business.
C'est un manque de cash.
- 👤 Conclusion & CTA : Et vous, pilotez-vous avec vos encaissements ou avec vos factures ?
-

6. Appel à l'audience

Titre : Quelle est votre routine pour suivre la trésorerie ?

- ⌚ Hook : « Chaque dirigeant a ses petites astuces. Et ça peut sauver un mois. »
- 🧠 Intro : Excel maison, outil en ligne, point hebdo avec son expert-comptable... chacun a son système.
- 📌 Contenu :
- Partagez :
- ✓ votre fréquence
 - ✓ vos indicateurs clés

✓ vos erreurs passées... et vos apprentissages

👤 Conclusion & CTA : Qu'est-ce qui vous a le plus aidé à éviter la panne sèche ?

7. Analyse de tendance

Titre : Trésorerie : le retour en force du pilotage simple, mais rigoureux

🔍 Décryptage :

- Des outils trop complexes sont abandonnés pour des tableaux “maison” efficaces
- Les dirigeants demandent des synthèses visuelles, pas des chiffres bruts
- Les experts-comptables deviennent copilotes de la gestion de cash

👤 Conclusion & CTA : Et vous, êtes-vous dans une logique “trésorerie au fil de l'eau”... ou pilotage actif ?

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils simples pour mieux gérer votre trésorerie au quotidien



1. Modèle de tableau de trésorerie glissant à 13 semaines (Excel)
2. Rappel automatique de saisie hebdo (Google Agenda / Notion)
3. Indicateur d'alerte : solde < x € = alerte mail + plan d'action

👤 Conclusion & CTA : Tu veux tester ces outils ? Commente ou envoie un message, je te les transmets volontiers.

Post 27 – Trésorerie : 5 astuces concrètes pour l'améliorer

Trame : Optimiser sa trésorerie ne passe pas uniquement par l'augmentation du chiffre d'affaires. Voici 5 pistes simples à mettre en place : relances clients, négociation fournisseurs, anticipation des charges, gestion des stocks, et pilotage via un outil adapté. Un accompagnement régulier permet de gagner en sérénité.

🎯 HOOK

« Ce n'est pas toujours en vendant plus qu'on a plus de cash. »

🧠 Intro

Quand la trésorerie se tend, on pense spontanément à "générer du chiffre".

Mais dans les faits, le vrai levier vient souvent de la gestion quotidienne.

Voici 5 leviers simples, souvent négligés... mais très efficaces :

📌 Contenu

1. Relancer les clients systématiquement : dès J+1 du retard, avec une méthode claire
2. Négocier vos délais fournisseurs : gagner 15 jours = respirer 1 mois
3. Anticiper les charges à venir : TVA, URSSAF, impôts... ne pas les subir
4. Optimiser votre stock : ce qui dort en rayon gèle du cash
5. Mettre en place un vrai outil de pilotage : pour voir venir les tensions

💡 Ce sont souvent des gestes simples, mais leur régularité fait la différence.

Un expert-comptable peut aider à les cadrer dans le temps.

👤 Conclusion & CTA

Et vous, quelle est l'astuce qui a vraiment changé votre gestion de trésorerie ?

👉 Commentez ou partagez vos pratiques !

Déclinaisons du Post 27 – Trésorerie : 5 astuces concrètes pour l'améliorer

1. Méthode

Titre : 5 actions concrètes pour booster votre trésorerie dès ce mois-ci

🎯 Hook : « Vous n'avez pas besoin d'un prêt. Vous avez besoin d'une méthode. »

🧠 Intro : Voici 5 actions activables en 24h pour améliorer votre trésorerie :

📌 Contenu :

1. Extraire la liste des clients à relancer
2. Appeler vos 3 plus gros fournisseurs pour étaler une échéance
3. Créer un compte épargne pro pour isoler les charges à venir
4. Identifier 3 stocks "immobilisés" à écouter (promo, pack, offload)
5. Mettre à jour votre prévisionnel de trésorerie

👤 Conclusion & CTA : Quelle est la première action que vous allez mettre en place aujourd'hui ?

2. Erreurs à éviter

Titre : 4 erreurs qui sabotent votre trésorerie... sans que vous vous en rendiez compte

🎯 Hook : « Ce ne sont pas les dépenses visibles qui font couler la trésorerie. »

🧠 Intro : Voici ce qui plombe votre cash... de façon insidieuse :

📌 Contenu :

- ✗ Ne pas relancer un client "par peur de déranger"
- ✗ Tout payer comptant sans négociation
- ✗ Gérer les charges sociales "au fil de l'eau"

Surstocker par prudence

 Conclusion & CTA : Laquelle vous semble la plus courante ? Et comment l'éviter ?

3. Conseil pratique

Titre : La routine hebdo pour garder une trésorerie saine

 Hook : « 30 minutes chaque lundi peuvent sauver votre trimestre. »

 Intro : Voici un rituel simple à mettre en place :

 Contenu :

- ✓ Vérifiez vos encaissements prévus
- ✓ Listez les décaissements de la semaine
- ✓ Préparez vos relances clients
- ✓ Reportez dans un tableau de trésorerie

 Conclusion & CTA : Vous avez une routine ? Partagez-la, elle peut servir à d'autres.

4. Évolution du contenu

Titre : La gestion de trésorerie passe de la comptabilité au pilotage stratégique

 Hook : « On ne “subit” plus la trésorerie. On la pilote. »

 Intro : Aujourd’hui, les dirigeants prennent conscience que le cash est stratégique.

 Contenu :

- La gestion de trésorerie se fait en amont, pas en urgence
- Les cabinets accompagnent de plus en plus leurs clients sur ce sujet
- Les bons outils transforment une donnée subie... en levier de décision

 Conclusion & CTA : Et vous, êtes-vous dans une logique de suivi ou de pilotage ?

5. Clivant

Titre : Faire du chiffre, c'est bien. Avoir du cash, c'est mieux.

 Post d'opinion :

Trop d'entrepreneurs pensent que le chiffre d'affaires suffit.

Mais si votre BFR explose, si vos clients paient en retard, si vos stocks dorment...

Vous aurez beau “vendre”, vous manquerez toujours de souffle.

 Conclusion & CTA : Et vous, pilotez-vous votre trésorerie... ou espérez-vous qu'elle tienne ?

6. Appel à l'audience

Titre : Quelle est l'astuce de gestion de trésorerie qui vous a sauvé un jour ?

 Hook : « Une bonne idée partagée vaut souvent plus qu'un financement. »

 Intro : Tous les dirigeants ont connu un moment tendu.

Et parfois, une seule action a tout changé.

 Contenu :

Relance efficace ?

Report de charges ?

Vente flash de stock dormant ?

 Conclusion & CTA : Partagez cette astuce, elle peut aider un autre pro à passer un cap.

7. Analyse de tendance

Titre : Pourquoi la trésorerie est devenue une priorité dans les PME en 2024

 Décryptage :

- Coûts qui explosent → besoin d'anticipation
- Délais de paiement plus longs → tensions fréquentes
- Équipes réduites → besoin d'outils clairs et accessibles

- Banque + partenaires → veulent des indicateurs en temps réel

 Conclusion & CTA : Vous êtes équipé pour faire face à ces enjeux ? Parlons-en.

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils pratiques pour mieux gérer votre trésorerie



1.  Modèle Excel de trésorerie à 13 semaines
2.  Planning de relance clients automatique (via CRM ou Notion)
3.  Checklist "trésorerie du vendredi" pour l'équipe admin

 Conclusion & CTA : Vous voulez recevoir l'un de ces outils ? Commentez ou écrivez-moi.

Post 28 – Les indicateurs clés à suivre dans son entreprise

Trame : Revue de 4-5 KPI essentiels, et comment les suivre efficacement.

Post principal – Les indicateurs clés à suivre dans son entreprise (Carrousel)

Post principal (avant carrousel)



« Ce qu'on ne mesure pas... finit par déraper. »



Les chiffres ne disent pas tout. Mais certains en disent long.

Suivre les bons indicateurs, ce n'est pas "faire de la comptabilité".

C'est savoir à quel point on avance, si on dérape... ou si on peut investir sereinement.

👉 Voici 5 KPI à suivre (vraiment) chaque mois, que vous soyez dirigeant ou cabinet accompagnateur.

Carrousel

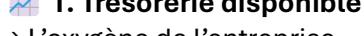
Slide 1 – Couverture



Les 5 indicateurs clés à suivre pour piloter son entreprise

(Et comment les interpréter)

Slide 2



1. Trésorerie disponible

→ L'oxygène de l'entreprise.

À suivre chaque semaine.

💡 Objectif : anticiper les pics et les creux.

Slide 3



2. Marge brute / taux de marge

→ C'est ce que vous conservez après vos achats.

💡 Une marge trop basse = alerte immédiate.

Slide 4



3. Seuil de rentabilité

→ À partir de quel chiffre d'affaires êtes-vous rentable ?

💡 À recalculer à chaque changement de coût structurel.

Slide 5



4. Encours client (ou DSO)

→ Combien de jours vos clients mettent-ils à vous payer ?

💡 Une dérive du délai = tension de trésorerie à venir.

Slide 6

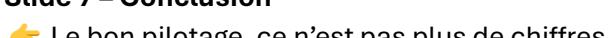


5. Évolution du CA... corrigée

→ Pas juste "le CA brut".

💡 Analysez vos variations hors saisonnalité ou clients exceptionnels.

Slide 7 – Conclusion



👉 Le bon pilotage, ce n'est pas plus de chiffres.

C'est les bons chiffres, lus au bon moment, avec les bonnes décisions derrière.



👉 Et vous, quel est l'indicateur que vous suivez le plus ?

Commentez ou partagez votre propre tableau de bord !

Déclinaisons du Post 28 – Les indicateurs clés à suivre dans son entreprise

1. Méthode

Titre : 5 KPI à suivre pour piloter sans naviguer à vue

⌚ Hook : « Si vous n'avez pas 5 indicateurs en tête... vous pilotez à l'instinct. »

🧠 Intro : Voici 5 indicateurs simples, mais puissants :

📌 Contenu :

1. Trésorerie disponible
2. Taux de marge
3. Seuil de rentabilité
4. Délai moyen de paiement client
5. Évolution du CA net

🗣 Conclusion & CTA : Vous avez déjà un tableau de bord mensuel ? Si besoin, je peux vous en partager un modèle.

2. Erreurs à éviter

Titre : 4 erreurs courantes dans le suivi des indicateurs

⌚ Hook : « Les mauvais chiffres donnent de mauvaises décisions. »

🧠 Intro : Voici ce qui fausse votre pilotage sans que vous vous en rendiez compte :

📌 Contenu :

- ✗ Suivre trop d'indicateurs → confusion
- ✗ Ne pas les actualiser régulièrement
- ✗ Confondre "données comptables" et "données de gestion"
- ✗ Ne pas relier les indicateurs à des décisions concrètes

🗣 Conclusion & CTA : Et vous, quel est votre principal écueil aujourd'hui ?

3. Conseil pratique

Titre : La réunion mensuelle 3 chiffres / 3 décisions

⌚ Hook : « Ce qu'on mesure... doit servir. »

🧠 Intro : Réservez 1h par mois pour :

📌 Contenu :

- ✓ Lire ensemble 3 indicateurs clés
 - ✓ Identifier une tendance
 - ✓ Prendre 3 décisions (ou ajustements) immédiats
- 💡 À faire seul, avec son expert-comptable ou son équipe.

🗣 Conclusion & CTA : Ce rituel vous parle ? Adoptez-le dès ce mois-ci.

4. Évolution du contenu

Titre : Le pilotage par indicateurs devient une compétence-clé du dirigeant

⌚ Hook : « On ne peut plus se permettre de piloter "au feeling". »

🧠 Intro : Les dirigeants de PME doivent professionnaliser leur suivi d'activité.

📌 Contenu :

- Pour anticiper les hausses de charges
- Pour sécuriser un prêt ou une levée
- Pour gérer une équipe... avec des repères partagés

🗣 Conclusion & CTA : Et vous, maîtrisez-vous vos indicateurs aussi bien que vos produits ?

5. Clivant

Titre : Faire son chiffre... sans savoir pourquoi, ce n'est pas du pilotage.

Post d'opinion :

Ce n'est pas parce que "ça rentre" que c'est sain.
Un bon pilote connaît ses marges, ses seuils, ses cycles.
Sinon, il subit.

Conclusion & CTA : Et vous, pilotez-vous... ou êtes-vous juste porté par l'élan ?

6. Appel à l'audience

Titre : C'est quoi, VOTRE indicateur phare ?

Hook : « Chaque entreprise a son repère fétiche. Et vous ? »

Intro : Certains regardent leur CA chaque matin. D'autres, leur solde bancaire. D'autres encore, leur nombre de devis signés.

Contenu :

CA ?

Trésorerie ?

Stock ?

Jours de retard clients ?

Conclusion & CTA : Partagez le vôtre. C'est toujours instructif.

7. Analyse de tendance

Titre : Moins de reporting, plus de pilotage : la nouvelle demande des dirigeants

Décryptage :

- Trop de chiffres = fatigue décisionnelle
- Le besoin = indicateurs clairs, commentés, utiles
- Les experts-comptables deviennent copilotes de gestion

Conclusion & CTA : Et vous, avez-vous transformé vos chiffres... en outils de pilotage ?

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils simples pour suivre vos KPI (sans se noyer)



1. Modèle Excel de tableau de bord mensuel (pré-rempli)
2. Feuille de route KPI : quels indicateurs, à quelle fréquence, par qui ?
3. Modèle de trame de "réunion de gestion" mensuelle

Conclusion & CTA : Vous voulez recevoir un de ces supports ? Commentez ou écrivez-moi !

Post 29 – Pourquoi parler uniquement du CA est réducteur

Trame : Marge, rentabilité, trésorerie... d'autres chiffres plus parlants.

Post principal

HOOK

« Le chiffre d'affaires impressionne. Mais il ne raconte pas toute l'histoire. »

Intro

De nombreuses entreprises se félicitent d'avoir “fait +20 % de CA”.

Mais derrière cette croissance, que reste-t-il réellement ?

Rentabilité, trésorerie, capacité à investir ou à se verser un revenu stable : ce sont là les vrais indicateurs de santé.

Contenu

Voici 4 raisons de ne pas se limiter au chiffre d'affaires :

1. Le chiffre d'affaires ne dit rien de la marge : vendre beaucoup avec peu de marge ne permet pas de respirer.
2. Il masque parfois une détérioration de la trésorerie : si les délais de paiement s'allongent ou si les coûts explosent.
3. Il ne reflète pas la rentabilité réelle : charges fixes, coûts cachés, fiscalité mal anticipée.
4. Il peut donner une illusion de performance : surtout quand les clients clés sont concentrés ou qu'une activité est ponctuelle.

 Ce qui compte : ce qui reste, ce qui est transformable, ce qui permet de projeter.

Conclusion & CTA

Et vous, quels sont les indicateurs que vous regardez en priorité pour mesurer la performance réelle de votre activité ?

 Venez les partager : ils inspireront d'autres dirigeants.

Déclinaisons du Post 29 – Pourquoi parler uniquement du CA est réducteur

1. Méthode

Titre : 4 indicateurs plus pertinents que le chiffre d'affaires seul

 Hook : « Le CA peut rassurer... ou endormir. »

 Intro : Voici 4 chiffres à surveiller pour piloter intelligemment :

Contenu :

1. Taux de marge brute
2. Résultat d'exploitation (avant impôts)
3. Trésorerie nette disponible
4. Délai moyen de paiement clients (DSO)

 Conclusion & CTA : Ces chiffres sont-ils aujourd'hui suivis chaque mois dans votre entreprise ?

2. Erreurs à éviter

Titre : 3 pièges fréquents du pilotage “au CA”

 Hook : « Faire plus... pour gagner moins : un piège courant. »

 Intro : Voici comment un focus excessif sur le chiffre d'affaires peut fausser la lecture réelle de la performance :

Contenu :

-  Ne pas mesurer l'évolution des charges en parallèle
-  Ignorer les tensions de trésorerie malgré la croissance
-  Négliger la qualité des clients (rentabilité, délais, régularité)

 Conclusion & CTA : L'un de ces pièges est-il déjà survenu dans votre activité ?

3. Conseil pratique

Titre : L'indicateur complémentaire à construire à côté du CA

 **Hook** : « Le vrai tableau de bord commence après le CA. »

 **Intro** : Il est pertinent de suivre un “résultat d’exploitation ajusté”, qui montre la vraie valeur créée chaque mois.

 **Contenu** :

- CA
- Moins : achats directs
- Moins : charges fixes / variables
- Moins : cotisations & fiscalité prévisionnelle

 Ce “reste” est la base de toute décision stratégique.

 **Conclusion & CTA** : Souhaitez-vous un exemple de ce tableau en format simple ?

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi les dirigeants ne se contentent plus du chiffre d'affaires en 2024

 **Hook** : « Le chiffre d'affaires est un indicateur de volume. Pas de viabilité. »

 **Intro** : Dans un contexte d'inflation, de volatilité des coûts et de complexité administrative, les dirigeants veulent des données utiles à la prise de décision.

 **Contenu** :

- Focus sur la marge et la rentabilité opérationnelle
- Suivi de trésorerie court terme
- Ratios de productivité ou de charges salariales

 **Conclusion & CTA** : Le tableau de bord mensuel de votre entreprise reflète-t-il cette évolution ?

5. Clivant

Titre : Le chiffre d'affaires flatte l'égo. La trésorerie révèle la vérité.

 **Post d'opinion** :

Communiquer sur son CA est valorisant.

Mais c'est rarement ce chiffre qui permet d'augmenter les salaires, d'embaucher ou d'investir. Ce qui fait tourner une entreprise, ce n'est pas ce qu'elle facture. C'est ce qu'elle transforme.

 **Conclusion & CTA** : La vraie question : combien reste-t-il une fois tout payé ?

6. Appel à l'audience

Titre : En dehors du CA, quel chiffre regardez-vous chaque mois ?

 **Hook** : « Les chiffres les plus utiles sont rarement ceux qu'on annonce. »

 **Intro** : Certains dirigeants pilotent au cash. D'autres à la marge. D'autres encore à la productivité.

 **Contenu** :

- ◆ Marge brute ?
- ◆ Trésorerie glissante ?
- ◆ Coût de revient par offre ?

 **Conclusion & CTA** : Quels indicateurs regardez-vous en priorité ? Partagez votre expérience.

7. Analyse de tendance

Titre : Le chiffre d'affaires en perte d'influence dans les décisions stratégiques

 **Décryptage** :

- Les financeurs regardent la rentabilité opérationnelle
- Les dirigeants veulent de la lisibilité sur les flux
- Les experts-comptables poussent à l'analyse multi-indicateurs

 Conclusion & CTA : Avez-vous révisé les indicateurs que vous suivez depuis 2 ans ? Ce pourrait être le bon moment.

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils pour compléter l'analyse du chiffre d'affaires

1.  Tableau Excel de “marge par client ou par mission”
2.  Grille d'analyse des postes de charges (fixes/variables)
3.  Trame de pilotage mensuel (résultat d'exploitation simplifié + cash réel)

 Conclusion & CTA : Souhaitez-vous accéder à l'un de ces supports pour structurer votre suivi ?

Post 30 – Prévisionnel : son intérêt même quand tout évolue

Trame : Créer des repères, simuler des hypothèses, sécuriser ses décisions.

Post principal – Le prévisionnel : pourquoi et comment l'utiliser ?

 HOOK

« Ce n'est pas le chiffre d'affaires passé qui construit l'avenir. C'est le prévisionnel. »

Intro

Le prévisionnel n'est pas un outil réservé aux levées de fonds ou aux banques.

C'est un levier de pilotage stratégique pour tout dirigeant, même de TPE.

Car décider sans projection, c'est comme conduire de nuit... sans phares.

Contenu

Voici pourquoi le prévisionnel est indispensable, même en dehors des obligations formelles :

1. Piloter avec anticipation, et non réagir à chaud
2. Planifier les besoins de trésorerie (embauche, achat, impôts...)
3. Mesurer l'impact de ses décisions (recrutement, augmentation de charges, nouveaux clients)
4. Structurer ses arbitrages : dépenses, investissements, prix
5. Dialoguer avec les partenaires (banques, experts, associés) avec des données concrètes

 Il n'a pas besoin d'être complexe. Mais il doit être vivant, mis à jour, compris.

Conclusion & CTA

Et vous, à quand remonte votre dernière mise à jour prévisionnelle ?

Souhaitez-vous un modèle simple à adapter à votre activité ?

Déclinaisons du Post 30 – Prévisionnel : son intérêt même quand tout évolue

1. Méthode

Titre : 5 étapes pour créer un prévisionnel utile et durable

 Hook : « Un bon prévisionnel ne prédit pas. Il éclaire. »

 Intro : Voici un plan clair pour construire votre projection d'activité :

Contenu :

1. Fixer les hypothèses现实 (CA, charges, effectif)
2. Projeter sur 12 mois minimum
3. Intégrer les grandes échéances (TVA, URSSAF, investissements)
4. Visualiser les excédents ou les tensions
5. Revoir chaque mois en fonction des écarts constatés

 Conclusion & CTA : Un modèle Excel peut suffire, à condition d'y revenir régulièrement. Souhaitez-vous un exemple ?

2. Erreurs à éviter

Titre : 4 erreurs fréquentes dans l'élaboration d'un prévisionnel

 Hook : « Un prévisionnel mal construit peut créer plus d'illusions que de solutions. »

 Intro : Voici les pièges les plus fréquents :

Contenu :

-  Surévaluer le chiffre d'affaires attendu
-  Sous-estimer les charges sociales ou fiscales
-  Négliger la saisonnalité ou les pics de décaissements
-  Le construire... puis ne jamais le relire

 Conclusion & CTA : Ces erreurs sont-elles connues dans votre activité ? Comment les éviter ?

3. Conseil pratique

Titre : Le prévisionnel glissant, un outil simple à haute valeur

 **Hook** : « Un prévisionnel mis à jour vaut mieux qu'un budget figé. »

 **Intro** : Le modèle “glissant” permet d'avoir toujours 3 à 6 mois de visibilité à jour.

 **Contenu** :

- Ajusté chaque mois en fonction des résultats
- Donne une projection réaliste pour anticiper les besoins
- Idéal pour piloter la trésorerie et les décisions opérationnelles

 **Conclusion & CTA** : Souhaitez-vous un template prêt à l'emploi pour ce format ?

4. Évolution du contenu

Titre : Pourquoi le prévisionnel devient un réflexe de gestion, pas une obligation fiscale

 **Hook** : « Prévoir n'est plus un luxe, c'est une condition de résilience. »

 **Intro** : La volatilité économique et les enjeux RH rendent la projection indispensable.

 **Contenu** :

- Recrutement, inflation, fiscalité : tout bouge
- Les partenaires financiers exigent de la lisibilité
- Les équipes attendent des choix clairs et anticipés

 **Conclusion & CTA** : Et dans votre structure, le prévisionnel est-il utilisé comme un outil de pilotage actif ?

5. Clivant

Titre : Gérer sans prévision, c'est diriger en mode “réaction”.

 **Post d'opinion** :

On dit souvent que l'important, c'est “d'avancer”.

Mais avancer sans vision chiffrée, c'est prendre des décisions sous pression.

Un bon dirigeant n'a pas toutes les réponses.

Mais il connaît ses marges de manœuvre.

 **Conclusion & CTA** : Le prévisionnel n'est pas une contrainte. C'est une sécurité.

6. Appel à l'audience

Titre : Et vous, utilisez-vous un prévisionnel dans votre activité ?

 **Hook** : « Derrière chaque décision sereine, il y a souvent... un bon prévisionnel. »

 **Intro** : Le sujet divise : certains dirigeants l'utilisent comme une boussole, d'autres le redoutent.

 **Contenu** :

 Excel simple ?

 Outil automatisé ?

 Prévisionnel co-construit avec son expert-comptable ?

 **Conclusion & CTA** : Quel est votre retour d'expérience sur cet outil ? Partagez-le ici.

7. Analyse de tendance

Titre : Le retour du prévisionnel comme levier de stratégie PME

 **Décryptage** :

- Les dirigeants ne veulent plus subir leur gestion de trésorerie
- Le pilotage par anticipation remplace la réaction
- Les cabinets comptables proposent désormais des solutions co-construites

 Conclusion & CTA : Le prévisionnel fait-il partie intégrante de l'accompagnement de vos clients (ou de votre propre pilotage) ?

8. Boîte à outils

Titre : 3 outils simples pour créer ou mettre à jour votre prévisionnel

1.  Modèle Excel prêt à remplir (CA, charges, marge, échéances)
2.  Calendrier des échéances sociales et fiscales à intégrer
3.  Guide de lecture de son prévisionnel pour décider (cash, rentabilité, marge brute)

 Conclusion & CTA : Vous souhaitez recevoir un exemple de prévisionnel glissant ? Laissez un commentaire ou envoyez un message.