

PROGRAMME DETAILLE ET FORMATEUR

Savoir analyser la compétitivité d'une TPE-PME en 10 points clés avec le dirigeant

Préambule :

Dans un contexte économique où les TPE-PME doivent constamment s'adapter pour rester compétitives, l'expert-comptable est un interlocuteur privilégié pour aider les dirigeants à prendre des décisions éclairées. Évaluer la compétitivité d'une entreprise ne se limite pas à l'analyse financière : il s'agit de comprendre son positionnement global, d'identifier ses points forts et d'anticiper ses axes de progression.

Cette formation propose une approche structurée en 10 points clés, permettant de diagnostiquer efficacement les enjeux stratégiques d'une TPE-PME.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les facteurs clés influençant la compétitivité d'une TPE-PME, tant sur le plan interne qu'externe
- Diagnostiquer les forces et faiblesses des processus internes et des ressources humaines
- Prioriser les leviers d'action pour améliorer la rentabilité et la compétitivité

Public visé : chef de mission EC, directeur comptable, directeur financier, collaborateur EC confirmé, expert-comptable, expert-comptable stagiaire, mémorialiste.

Date et durée :

Jeudi 7 janvier 2027 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h (7h) dans les locaux de Terra Gestion, 149 avenue de Wagram, 75017 PARIS.

Accessibilité : les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à contact75@terragestion.com, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis : cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif Terra Gestion : 310 € HT

Modalités d'inscription et d'annulation : sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Exposé
- Echanges d'expériences
- Cas fil rouge

Moyens techniques :

- Tableau numérique et/ou vidéoprojecteur pour les documents projetés, paperboard
- Accueil des participants dans une salle facilitant l'approche pédagogique et les mises en situations

Les supports de cours sont remis électroniquement aux participants le jour de la formation

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Questionnaire de validation des acquis

Nombre de participants : cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 20 personnes.

Nature de la formation dispensée : à l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré au stagiaire.

Qualité et évaluation de la formation : un questionnaire sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard de ses attentes.

Questions Traitées :

1 – Définir les fondamentaux de la compétitivité et prendre connaissance des spécificités de la TPE-PME

- Précisions et rappels sur des éléments financiers du contenu des états financiers
- Le bilan : un état patrimonial
- Le compte de résultat : une mesure de la performance
- L'annexe : un complément d'information utile à des données extra comptables ou des précisions qui permettent de mieux apprécier des éléments de résultats
 - Identifier les principaux critères de performance et de positionnement
 - Analyser les forces et faiblesses internes d'une TPE-PME (notamment processus internes).
 - Comprendre la stratégie commerciale et le positionnement marché

2 – Évaluer la structure financière et la continuité d'exploitation en 10 points clés

- Analyser l'activité de l'entité
- Étudier la solidité financière à partir des ratios clés de trésorerie (liquidité) et du bilan
- Analyser la structure des coûts, l'endettement et calculer les marges
- Mesurer la rentabilité opérationnelle et sa continuité d'exploitation

3 – Élaborer des recommandations stratégiques avec le dirigeant

- Prioriser les axes d'amélioration pour renforcer la compétitivité
- Construire un plan d'action collaboratif et réaliste en tenant compte des contraintes spécifiques de la TPE-PME.
- Structurer le compte rendu post analyse et projeter la TPE-PME sur le long terme.

4 – Présentation au client dans un temps efficace

- Proposition de schémas de commentaires et analyse
- Comment présenter les résultats en moins de 30 mn
- Recommandations pour intéresser le client à ses résultats et à l'utilisation de ces ratios pour aider à la prise de décision

FORMATRICE :

Camille VILTART-LAMY, expert-comptable et commissaire aux comptes.