

Spécial
Mariage



Kit Fondations Métier

Cake Designer – Avril à Juin 2026

Encaisser fort ce printemps sans finir à sec en juillet



THYA CONSULTING



En ce moment, ton planning n'est peut-être pas aussi rempli que tu le voudrais.

Les commandes se font attendre, tu regardes passer les semaines en te demandant si ça va reprendre.

Et c'est normal, mais c'est souvent comme ça pour une cake designer.

Le vrai rush, il arrive en mai.

Mais c'est exactement maintenant qu'il faut se préparer.

Parce que quand les commandes arrivent toutes en même temps, mariages, anniversaires, événements, le problème ne sera plus d'en avoir assez.

Ce sera de tenir le rythme sans perdre le fil de ta trésorerie, sans accepter des commandes qui ne valent pas le coup, sans finir juillet épuisée et à sec.

Ce kit est là pour que tu entres dans ce trimestre avec de la visibilité.

Sur ce que tu vas encaisser, sur ce que ça va te coûter, sur ce que tu peux vraiment gérer.



Par où commencer selon ta situation

Ce kit couvre avril, mai et juin. Peu importe à quel moment tu l'as entre les mains, il y a un point d'entrée fait pour toi.

Tu es en avril

Commence du début. Pose ta vision du trimestre, remplis ta trésorerie prévisionnelle, regarde ton organisation.

Tu es en mai

Ne cherche pas à rattraper avril. Commence par ta trésorerie actuelle, ce qui est rentré, ce qui est sorti, ce qu'il te reste vraiment. Puis regarde tes commandes en cours et ce que tu peux encore sécuriser avant juin.

Tu es en juin

Le trimestre est presque terminé. Ton objectif maintenant c'est de comprendre ce qui s'est passé et de sécuriser ce qui peut encore l'être. La checklist juin est ton outil clé.

**Dans tous les cas :
tu n'as rien raté. Tu commences là où tu en es.**

Dans ce kit, tu trouveras



Vidéo explicative	p.5
Ce trimestre peut tout changer	p.6
PARTIE 1 – VISION	
Objectifs du trimestre	p.7
Les moments à surveiller	p.8
PARTIE 2 – TRÉSORERIE	
p.9	
.	
PARTIE 3 – ET TES PRIX	
p.10	
PARTIE 4 – ORGANISATION	
Capacité réelle	p.11
PARTIE 5 – CHECKLISTS	
Avril	p.12-13
Mai	p.14-15
Juin	p.16-17
Audio mindset	p.18
Conclusion	p.19
Et si tu veux aller plus loin	p.20

Vidéo explicative

Avant de commencer, regarde cette vidéo.

Elle te montre comment utiliser ton outil en ligne dans ta réalité de cake designer, dans quel ordre parcourir les onglets, où faire attention.

 [Lien vidéo](#)

Durée : environ 10 minutes

Ce trimestre peut tout changer

Parce que tu vas enfin voir ce que tu fais vraiment.

Une cake designer qui connaît sa trésorerie prend de meilleures décisions. Elle accepte les bonnes commandes, elle refuse celles qui l'épuisent sans la rémunérer, elle ne se retrouve pas à sec en juillet alors qu'elle a eu un mai exceptionnel.

Ce trimestre, tu as tous les outils pour ça.

À toi de les utiliser.

Partie 1 : La Vision

Ouvre l'onglet Vision dans ton outil en ligne.

Remplis tes objectifs de CA, le nombre de commandes, tes charges. Les calculs se font automatiquement.

Mes objectifs - Avril - Mai - Juin					
<i>Remplis les cellules blanches. Le reste se calcule automatiquement.</i>					
INDICATEUR		AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL T2
Chiffre d'affaires visé (€)		0	0	0	0,00 €
Nombre de commandes		0	0	0	0
Panier moyen (calculé auto)		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
CHARGE	TYPE	AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL
Matières premières (farine, beurre, sucre...)	Variable	0	0	0	0,00 €
Fournitures déco (pâte à sucre, colorants...)	Variable	0	0	0	0,00 €
Packaging (boîtes, rubans...)	Variable	0	0	0	0,00 €
Déplacements (mariages, livraisons)	Variable	0	0	0	0,00 €
TOTAL CHARGES		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		AVRIL	MAI	JUIN	TOTAL T2
Chiffre d'affaires		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total charges		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
RÉSULTAT NET ESTIMÉ		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Accède à ton outil via le lien reçu par email.

Les moments à surveiller

Ce trimestre ne se ressemble pas d'un mois à l'autre.
Voilà ce qui t'attend.

Avril : Pâques

Le premier pic arrive vite. Les commandes de gâteaux de Pâques se décident souvent au dernier moment côté cliente, mais elles te demandent de l'anticipation côté matières et organisation.

Vérifie tes prix et tes stocks avant la mi-avril.

Mai : Le rush mariages commence

Mai, c'est souvent le mois où tout s'accélère vraiment. Les acomptes rentrent, les commandes se confirment, le planning se remplit. C'est aussi le mois où tu peux te retrouver à accepter trop et à le payer en juin.

Juin : Le mois de la vigilance

Volume élevé, fatigue accumulée, décisions prises dans l'urgence. Juin peut être ton meilleur mois financièrement et ton pire si tu n'as pas anticipé ce qu'il te coûte vraiment.

Partie 2 : Trésorerie

Remplis directement dans l'onglet Trésorerie de ton outil en ligne, semaine par semaine pour avril, mai et juin.

Si tu utilises l'Order Board, importe ton fichier JSON, tes encaissements se remplissent automatiquement.

Lecture rapide		Résumé du trimestre			
Avril	Solde positif à 0,00 €	MOIS	ENCAISSEMENTS	DÉCAISSEMENTS	SOLDE
Mai	Solde positif à 0,00 €	Avril	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Juin	Solde positif à 0,00 €	Mai	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Solde global T2	0,00 €	Juin	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		TOTAL T2	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Les spécificités de ton métier créent des décalages qu'il faut anticiper.

AVRIL					
<i>Distingue bien les acomptes (reçus à la signature) des soldes (reçus après la prestation).</i>					
	S1 - 30 MARS-5 AVR	S2 - 6-12 AVR	S3 - 13-19 AVR	S4 - 20-26 AVR	TOTAL MOIS
ENCAISSEMENTS					
Paiements reçus (prestations du jour)	0,00 €
Acomptes reçus (commandes à venir)	0,00 €
Autres encaissements	0,00 €
TOTAL ENCAISSEMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
DÉCAISSEMENTS					
Achats produits & fournitures	0,00 €
Déplacements	0,00 €
Charges fixes du mois	0,00 €
TOTAL DÉCAISSEMENTS	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Partie 3 : Et tes prix

L'onglet Rentabilité de ton outil te pose les bonnes questions.

QUESTIONS À TE POSER

Quand tu poses un wedding cake à 350 €, est-ce que tu sais ce qu'il te reste après les matières, le temps, les charges et les déplacements ?

Tu connais ton vrai taux horaire ou tu travailles "à l'impression" ?

Si une cliente négocie, tu sais jusqu'où tu peux descendre sans te mettre en difficulté ?

Ton panier moyen couvre-t-il vraiment tes charges fixes chaque mois ?

Si elles t'interpellent, le KRV ou le Scan Express sont les prochaines étapes.

Le KRV complète ce kit

Le Kit Fondations t'aide à piloter ton trimestre. Le KRV t'aide à construire des prix qui couvrent vraiment tes coûts, ton temps et ta rentabilité.

- Tu calcules le coût réel de chaque création.
- Tu poses des prix qui te laissent quelque chose.
- Tu compares plusieurs scénarios avant de communiquer tes tarifs.
- Tu bâtis un mix produits plus solide sur la durée.

OU

Tu sens qu'il y a un blocage plus profond ?

Le Scan Express est fait pour ça. En moins d'une heure, tu sais exactement ce qui freine ton revenu et par où commencer.

Les liens sont dans l'outil.

Partie 4 : Organisation

Dans l'onglet Organisation de ton outil, renseigne tes heures disponibles par semaine et la durée moyenne d'une commande.

L'outil calcule automatiquement combien de commandes tu peux réalistement gérer par mois.

Ma capacité réelle	
<small>Ce tableau te montre combien de commandes tu peux vraiment gérer ce trimestre. Remplis les cellules blanches.</small>	
	VALEUR
Heures disponibles par semaine (production) ex: 35
Semaines travaillées par mois ex: 4
Heures disponibles par mois (calculé auto)	---
Durée moyenne d'une commande (heures) ex: 2
Nombre max de commandes par mois (calculé)	---
Commandes réalistes par mois (calculé)	---

Remplis les données pour voir l'analyse de ta capacité.

Les semaines à risque, ce sont celles où tu sais déjà que tout va s'accumuler un mariage le samedi, une livraison le vendredi, une commande urgente dans la semaine.

Partie 5 : Checklist

CHECKLIST AVRIL

Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

1. PRIX ET COMMANDES

- J'ai vérifié mes prix sur les commandes de Pâques
- Je ne prends pas de commande sans acompte
- J'ai fixé une limite de commandes pour éviter la surcharge
- Je refuse les commandes non rentables même si j'ai de la demande

2. MATIÈRES PREMIÈRES

- J'ai anticipé mes achats
- J'ai vérifié l'impact des prix des matières sur mes marges
- Je sais combien me coûte réellement chaque commande
- Je surveille mes pertes (matières gaspillées, mal dosées...)

3. TRÉSORERIE

- Je sais ce que j'ai réellement sur mon compte aujourd'hui
- J'ai listé les dépenses importantes à venir
- Je ne confonds pas argent encaissé et argent disponible
- Je garde une partie de mes encaissements de côté

4. ORGANISATION

- J'ai visualisé mes semaines chargées
- J'ai prévu mes jours OFF
- Je ne surcharge pas mes journées sans limite
- J'ai anticipé les jours de production vs livraison

5. DÉCISIONS

- Je ne dis pas "oui" à tout
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle
- Je privilégie les commandes les plus rentables

6. POINT DE VIGILANCE

- Je surveille si je travaille beaucoup mais que mon argent ne reste pas
- Je fais un point en fin de mois sur ce qu'il me reste réellement

CHECKLIST MAI

Plus ton activité accélère, plus tes erreurs coûtent cher. Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

1. PRIX ET COMMANDES

- J'ai vérifié la rentabilité de chaque wedding cake
- Je ne prends pas de commande de dernière minute sans majoration
- J'ai confirmé tous les soldes à encaisser ce mois
- Je ne prends que des commandes que je peux réellement gérer

2. ENCAISSEMENTS

- Tous mes encaissements (acomptes et soldes) sont bien suivis
- Je ne laisse pas traîner de soldes impayés après livraison
- J'ai un suivi clair de ce que j'ai encaissé chaque semaine
- Je distingue ce qui est encaissé de ce qui est encore attendu

3. TRÉSORERIE

- Je ne considère pas tout ce que j'encaisse comme disponible
- J'ai séparé les acomptes reçus des soldes encore à encaisser
- Je mets de côté une partie de chaque encaissement
- J'anticipe les grosses dépenses (matières, déplacements, matériel) de juin

4. ORGANISATION

- J'ai prévu des jours de récupération après les grosses commandes
- J'ai anticipé les jours de production vs livraison
- Je ne surcharge pas les week-ends sans limite
- J'ai prévu mes temps de production réalistes

5. DÉCISIONS

- Je ne dis pas "oui" à tout même si la demande est forte
- Je prends mes décisions en fonction de ma capacité réelle
- Je privilégie les commandes les plus rentables

6. POINT DE VIGILANCE

- Je surveille si mai est fort financièrement mais que juin s'annonce épuisant
- Je vérifie si mes grosses commandes sont vraiment rentables

CHECKLIST JUIN

Ce que tu fais en juin détermine comment tu vas aborder l'été. Les checklists sont directement dans ton outil, dans l'onglet Checklists, une par mois. Tu coches au fil du mois depuis ton téléphone ou ton ordinateur.

1. ANALYSE

- J'analyse ce que chaque commande m'a vraiment rapporté
- J'identifie les commandes qui m'ont le plus rapporté
- J'identifie celles qui m'ont fait perdre du temps ou de l'argent

2. MATIÈRES PREMIÈRES

- J'ai évité les achats impulsifs en fin de mois
- Je sais ce que j'ai dépensé en matières sur tout le trimestre

3. TRÉSORERIE

- Je fais le point sur ce que j'ai réellement gagné depuis avril
- J'ai mis de côté pour traverser l'été sereinement
- Je ne dépense pas tout ce que j'ai encaissé en mai et juin
- J'anticipe le creux potentiel de juillet/aout

4. ORGANISATION

- Je prépare une période plus stable pour l'été
- J'ai listé ce qui m'a épuisé ce trimestre pour ne pas le reproduire
- J'ai anticipé ma reprise de septembre

5. DÉCISIONS

- Je prends le temps d'analyser ce trimestre avant de foncer sur le suivant
- Je note ce que je ferais différemment
- Je commence à ajuster mes prix si nécessaire

6. POINT DE VIGILANCE

- Je vérifie si j'ai bien gagné ce que je pensais gagner ce trimestre
- Je vérifie si mon argent a réellement suivi mon effort
- Je ne repars pas en juillet sans avoir sécurisé mes réserves

Travailler beaucoup ne garantit pas d'avoir construit quelque chose.

Ton audio mindset

Celui-là, écoute-le quand tu sens que tu perds le fil.

Quand le planning déborde, quand les commandes s'accumulent, quand tu ne sais plus si tu avances ou si tu subis.

Il dure moins de 10 minutes.

Il est là pour te recentrer sur ce qui compte vraiment ce trimestre.

 [Lien audio](#)

*Ce que tu fais maintenant va
impacter les prochains mois*

Si tu es arrivée jusqu'ici, tu as déjà fait quelque chose
que beaucoup ne font pas.

Tu as regardé ton activité en face.
Tu as posé des chiffres, des limites, des intentions.

Ce trimestre ne sera peut-être pas parfait.
Mais il sera conscient.

Et c'est exactement là que tout commence à changer.

Et si tu veux aller plus loin

Ce kit t'a donné de la visibilité sur ton trimestre. Si en remplissant les outils tu as réalisé que quelque chose cloche, voilà les deux étapes possibles selon où tu en es.

Tu sais que tes prix sont mal calibrés et tu veux les reconstruire seule, à ton rythme

Le KRV est fait pour ça. Il te donne tous les outils pour calculer tes coûts réels, fixer tes prix et simuler ta rentabilité, sans accompagnement, sans rendez-vous.

▶ [Lien KRV](#)

Tu sens qu'il y a un blocage plus profond dans ton activité et tu veux un regard extérieur

Le Scan Express est fait pour ça. Tu remplis un formulaire détaillé sur ton activité, j'analyse tout, et je te restitue un diagnostic audio personnalisé avec exactement ce qui freine ton revenu et par où commencer.

▶ [Lien Scan Express](#)