COLLABORATEURS DE CABINETS COMPTABLES — RÉF. EC-07

Repérer un client en difficulté et réagir à **temps**

Le cabinet est souvent le premier à voir qu'un client va mal : TVA impayée, découvert permanent, pièces qui n'arrivent plus.

DURÉE	FORMATS	TARIF	RECONNAISSANCE
14 h selon le format	**3 formats** Présentiel à Nice · À distance, en visio · 100 % en ligne	**Dès 280 €** HT par participant · selon la modalité	**Attestation de fin de formation** de fin de formation

DURÉE ET TARIFS PAR MODALITÉ

100 % EN AUTONOMIE
E-learning
280 € HT par participant

Durée	**14 h, à votre rythme**
Prix de l'heure	**20 € HT**
Participants	**Individuel**
Accès	**3 mois**

ANIMÉ PAR UN FORMATEUR
Présentiel à Nice
490 € HT par participant

Durée	**14 h, 2 jours**
Prix de l'heure	**35 € HT**
Participants	**3 minimum, 8 maximum**
Lieu	**Nice, 6 place Auguste Blanqui**

ANIMÉ PAR UN FORMATEUR
Distanciel en visio
490 € HT par participant

Durée	**14 h, 2 jours**
Prix de l'heure	**35 € HT**
Participants	**3 minimum, 8 maximum**
Lieu	**À distance, en visio**

Formation individuelle ou personnalisée possible sur devis. Prix par participant, hors taxes, calculés sur la durée de la formation.

POURQUOI CETTE FORMATION

Le cabinet est souvent le premier à voir qu'un client va mal : TVA impayée, découvert permanent, pièces qui n'arrivent plus. Plus le dirigeant agit tôt, plus il a de solutions, et la plupart sont confidentielles. Le collaborateur qui sait lire les signaux et alerter à temps peut aider à sauver une entreprise, et protège le cabinet.

POUR QUI

Collaborateurs comptables et chefs de mission

VOUS SEREZ CAPABLE DE

- Repérer dans le dossier les 15 signaux d'alerte d'une TPE en difficulté
- Construire avec le client un plan de trésorerie simple sur 13 semaines
- Connaître les solutions : plans de règlement, mandat ad hoc, conciliation, procédures collectives
- Rappeler au dirigeant le délai de 45 jours pour déclarer la cessation des paiements
- Alerter son responsable et garder une trace écrite

LE PROGRAMME

01 Démarrage — 30 min
Accueil · Test de positionnement · Présentation du cas fil rouge

02 Les signaux d'alerte — 2 h 15
Signaux comptables : pertes répétées, capitaux propres négatifs, stock qui gonfle, créances anciennes · Signaux de trésorerie : découvert permanent, fournisseurs payés en retard, dettes de TVA et de cotisations · Signaux de comportement : pièces qui n'arrivent plus, client injoignable, prélèvements en hausse · Cas pratique : repérer les signaux dans le dossier d'Azur Clim Services

03 La trésorerie à 13 semaines — 2 h 15
Plan de trésorerie simple sur modèle de tableur · Encaissements réalistes, échéances fiscales et sociales, emprunts · Leviers rapides : relances clients, stock, délais fournisseurs, prélèvements du dirigeant · Cas pratique : bâtir le plan du Comptoir de Riquier

04 Les solutions et leurs délais — 2 h 15
Plans de règlement des impôts et de l'URSSAF, commission des chefs des services financiers (CCSF) · Mandat ad hoc et conciliation : confidentialité, rôle du tribunal · Sauvegarde, redressement, liquidation · Cessation des paiements à déclarer sous 45 jours · Responsabilité du dirigeant · Cas pratique : orienter 4 situations

05 Le rôle du collaborateur — 2 h 15
Alerter son responsable, avec quels éléments · Ce qu'on dit au client et ce qu'on laisse à l'expert-comptable · Honoraires impayés et suite de la mission · Zone grise : continuer à produire des comptes « présentables » pour la banque · Cas pratique : rédiger la note d'alerte au responsable

06 Atelier — 2 h
Bâti Côte d'Azur perd deux chantiers et cumule trois mois de TVA impayée : signaux, plan de trésorerie, solutions possibles et entretien avec le gérant

07 Mise en situation pratique à déposer — 2 h

08 Évaluation finale — 30 min
Quiz ou cas pratique, synthèse des points clés. Seuil de réussite : 70 %.

Cas pratique à réaliser et à déposer · Correction individualisée sous 48 h après la fin de la formation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Un test de positionnement vérifie votre niveau de départ.

MÉTHODES ET MOYENS

Chaque séquence part d'une situation vraie de cabinet, dit ce que dit la règle, ce que ça coûte au client et au cabinet, et le bon réflexe, en trois niveaux : la règle, les zones grises (ce qui se fait souvent en cabinet et passe… jusqu'au contrôle ou au litige) et les bonnes pratiques. Cas fil rouge : Cabinet Masséna Expertise (fictif), cabinet niçois de 14 collaborateurs, et ses clients artisans et commerçants.

Aucun logiciel n'est enseigné : la pratique se fait sur des pièces, des relevés et des modèles.

Boîte à outils remise : grille des 15 signaux d'alerte, modèle de plan de trésorerie à 13 semaines (.xlsx), fiche « solutions et délais », modèle de note d'alerte, liste des contacts utiles (CCSF, tribunal, centres d'information sur la prévention).

E-learning : plateforme E-COSUP Learn, accessible 24 h/24 pendant 3 mois. Présentiel : salle de formation à Nice. Visio : formation à distance avec le formateur.

ÉVALUATION

En présentiel et en visio : test de positionnement, exercices et cas pratiques en cours et en fin de formation, questionnaire de satisfaction.

En e-learning : test de positionnement, bilan noté à la fin de chaque module, une mise en situation pratique corrigée individuellement sous 48 h après la fin de la formation, évaluation finale en ligne (quiz ou cas pratique, synthèse des points clés, ressources) avec un seuil de réussite de 70 %, puis questionnaire de satisfaction.

Une attestation de fin de formation est remise.

SUIVI

Avant le démarrage, vous recevez vos identifiants et les instructions de connexion, avec un test de connexion. En e-learning, la plateforme enregistre vos connexions et votre progression (supports consultés, évaluations, temps passé). En visio, les présences sont pointées. Équipement nécessaire à distance : un ordinateur et une connexion internet.

ACCÈS ET DÉLAIS

E-learning : entrée permanente, accès ouvert pendant 3 mois. Présentiel et visio : dates fixées selon les inscriptions, de 3 à 8 participants.

Nous répondons à toute demande dans un délai de 2 jours ouvrés.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap étudie chaque demande et met en place avec vous un accompagnement adapté à votre parcours.

Pour en bénéficier, contactez notre référent handicap dès votre demande d'information ou d'inscription, par e-mail à a.mesbah@ecosup.fr.

Repérer un client en difficulté et réagir à temps vous intéresse ?
Un conseiller vous répond sous 2 jours ouvrés et étudie votre financement. Référence à indiquer : EC-07.

contact@ecosup.fr
04 93 55 20 59