COLLABORATEURS DE CABINETS COMPTABLES — RÉF. EC-05

# Coacher le client sur ses bonnes pratiques de **gestion**

Un client qui paie en espèces, mélange ses dépenses perso et oublie ses factures ne changera pas parce qu'on lui envoie une relance de plus.

| DURÉE | FORMATS | TARIF | RECONNAISSANCE |
|---|---|---|---|
| **21 h** selon le format | **3 formats** Présentiel à Nice · À distance, en visio · 100 % en ligne | **Dès 420 €** 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
420 € HT par participant

| | |
|---|---|
| Durée | 21 h, à votre rythme |
| Prix de l'heure | 20 € HT |
| Participants | Individuel |
| Accès | 3 mois |

ANIMÉ PAR UN FORMATEUR
### Présentiel à Nice
735 € HT par participant

| | |
|---|---|
| Durée | 21 h, 3 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
735 € HT par participant

| | |
|---|---|
| Durée | 21 h, 3 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

Un client qui paie en espèces, mélange ses dépenses perso et oublie ses factures ne changera pas parce qu'on lui envoie une relance de plus. Il change quand quelqu'un lui explique, chiffres à l'appui, ce que ses habitudes lui coûtent, et l'aide à faire un pas à la fois. Le collaborateur est le mieux placé pour ce rôle : il voit les pièces et il connaît le dirigeant. Cette formation lui en donne la méthode.

## POUR QUI

Collaborateurs comptables confirmés et chefs de mission en charge d'artisans, de commerçants et de restaurateurs

## VOUS SEREZ CAPABLE DE

- ✓ Diagnostiquer en une heure les pratiques de gestion d'un client
- ✓ Expliquer au dirigeant les risques de ses pratiques, chiffres à l'appui, sans le braquer
- ✓ Proposer un plan de progrès en trois objectifs réalistes
- ✓ Conseiller le client sur les espèces, le compte bancaire, la caisse et les dépenses perso
- ✓ Suivre les progrès et orienter le client vers une formation adaptée

## LE PROGRAMME

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

### 02 Le diagnostic de gestion — 3 h
Les 12 pratiques à observer : compte pro séparé, moyens de paiement, caisse, factures de vente, achats, stock, frais perso, pièces, délais de paiement, trésorerie, social, déclaratif · Grille feu vert, orange, rouge · Cas pratique : diagnostic de la Boulangerie Saint-Roch

### 03 Les pratiques à risque et leur coût — 3 h
Paiements en espèces au-delà de 1 000 €, dépenses perso payées par l'entreprise, compte courant débiteur, achats sans facture, caisse non sécurisée (amende de 7 500 € par caisse), recettes non enregistrées · Ce que dit la règle, ce que voit le contrôleur · Zone grise : les « arrangements » que le client croit connus du cabinet · Cas pratique : chiffrer le risque de 5 pratiques

### 04 Parler au dirigeant pour qu'il change — 3 h
Écoute, questions ouvertes, reformulation · Expliquer sans jargon : l'exemple chiffré plutôt que l'article de loi · Les résistances (« tout le monde fait comme ça ») et comment y répondre · Cas pratique : jeux de rôle sur 4 situations

### 05 Le plan de progrès — 3 h
Trois objectifs à la fois, simples et datés · Compte bancaire dédié, carte pro, petite caisse, factures de vente systématiques · Routine hebdomadaire de 30 minutes · Suivi trimestriel et indicateurs · Cas pratique : plan de progrès du Comptoir de Riquier

### 06 Conseiller et orienter — 3 h
Ce que le collaborateur conseille seul, ce qu'il renvoie à l'expert-comptable · Devoir de conseil et trace écrite · Orienter vers les formations dirigeants TPE-02, TPE-04 et TPE-05 · Zone grise : fermer les yeux pour garder le client · Cas pratique : rédiger le mail de synthèse après le rendez-vous

### 07 Atelier — 3 h
Azur Clim Services : diagnostic complet à partir des pièces d'un trimestre, entretien avec le gérant en jeu

### 08 Mise en situation pratique à déposer — 2 h

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

de rôle et plan de progrès sur 6 mois

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 de diagnostic en 12 points, fiches « pratique à risque, ce qu'elle coûte », modèle de plan de progrès, trame d'entretien, modèle de mail de synthèse, liste des formations dirigeants à proposer.

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.

**Coacher le client sur ses bonnes pratiques de gestion vous intéresse ?**
Un conseiller vous répond sous 2 jours ouvrés et étudie votre financement. Référence à indiquer : EC-05.

**contact@ecosup.fr**
**04 93 55 20 59**