COLLABORATEURS DE CABINETS COMPTABLES — RÉF. EC-06

Expliquer les chiffres et conduire le rendez-vous **bilan**

Pour beaucoup de dirigeants de TPE, le bilan est un document incompréhensible qui arrive avec une facture d'impôt.

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

Pour beaucoup de dirigeants de TPE, le bilan est un document incompréhensible qui arrive avec une facture d'impôt. Le rendez-vous bilan est pourtant le seul moment de l'année où le cabinet a toute l'attention du client. Bien préparé, il fait comprendre au dirigeant ce que disent ses chiffres, prépare les décisions et fait naître des missions de conseil.

POUR QUI

Collaborateurs comptables confirmés et chefs de mission qui présentent les comptes aux clients

VOUS SEREZ CAPABLE DE

- ✓ Préparer un rendez-vous bilan en une heure : 10 chiffres, 3 messages
- ✓ Expliquer résultat, trésorerie et compte courant à un dirigeant sans formation comptable
- ✓ Répondre à la question « pourquoi je paie des impôts alors que je n'ai pas d'argent ? »
- ✓ Annoncer une mauvaise nouvelle avec méthode
- ✓ Conclure le rendez-vous par des actions écrites

LE PROGRAMME

01 Démarrage — 30 min

Accueil · Test de positionnement · Présentation du cas fil rouge

02 Préparer le rendez-vous — 2 h 15

Les 10 chiffres d'une TPE : chiffre d'affaires, marge, charges de personnel, résultat, prélèvements, trésorerie, dettes fiscales et sociales, stock, créances clients, capitaux propres · Comparer avec l'an dernier et la profession · Trois messages clés · Cas pratique : préparer le bilan de la Boulangerie Saint-Roch

03 Expliquer simplement — 2 h 15

Résultat et trésorerie : pourquoi ce n'est pas la même chose · Le compte courant et les prélèvements · Schémas, comparaisons, une page de synthèse · Renvoi à TPE-14 pour la lecture côté dirigeant · Cas pratique : expliquer en 5 minutes un résultat en hausse et une trésorerie en baisse

04 Annoncer une mauvaise nouvelle — 2 h 15

Perte, impôt plus élevé que prévu, capitaux propres sous la moitié du capital, régularisation de TVA ou de cotisations · Méthode : les faits, les causes, les solutions · Réagir à la colère ou au déni · Cas pratique : jeu de rôle avec le gérant de Bâti Côte d'Azur

05 Faire du bilan un point de départ — 2 h 15

Les questions qui font émerger les projets : embauche, investissement, véhicule, rémunération · Proposer des missions complémentaires utiles · Compte rendu écrit et suivi · Zone grise : promettre un résultat ou un montant d'impôt · Cas pratique : rédiger le compte rendu du rendez-vous

06 Atelier — 2 h

Trois rendez-vous bilan en jeu de rôle (un commerce en croissance, un artisan en perte, un restaurant à la trésorerie tendue) : préparation, conduite, compte rendu

07 **Mise en situation pratique à déposer** — 2 h

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

08 **Évaluation finale** — 30 min

Quiz ou cas pratique, synthèse des points clés. Seuil de réussite : 70 %.

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 : trame de préparation du rendez-vous, synthèse « les 10 chiffres » en une page, phrases types pour expliquer résultat et trésorerie, méthode d'annonce d'une mauvaise nouvelle, modèle de compte rendu.

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.

Expliquer les chiffres et conduire le rendez-vous bilan vous intéresse ?
Un conseiller vous répond sous 2 jours ouvrés et étudie votre financement. Référence à indiquer : EC-06.

contact@ecosup.fr
04 93 55 20 59