Demain commence aujourd'hui



Vos formations b-ready

Catalogue 2026



La seule chose qui soit pire que de former des employés et de les voir partir, c'est de ne pas les former et qu'ils restent.

Henry Ford



Automatisation, facture électronique, IA… : un modèle à repenser

Les missions traditionnelles des cabinets vivent leurs dernières heures :

- Des logiciels de plus en plus perfectionnés, qui automatisent un nombre toujours plus grand de tâches de production
- L'IA générative, qui a fait une entrée fracassante dans notre quotidien professionnel … en attendant l'IA agentique
- La facture électronique, enfin, qui va profondément bouleverser la profession, avec, en ligne de mire, la fin de la tenue traditionnelle telle que les cabinets la pratiquent depuis des décennies.

Les impacts sur les cabinets seront profonds :

- L'automatisation massive de la production : collecte, tenue, déclarations de TVA, etc.
- La mainmise de plus en plus marquée des éditeurs sur la chaine de valeur des missions de prod.
- Des tensions de plus en plus fortes sur les prix de la compta et … sur la rentabilité des cabinets
- La complexification du paysage concurrentiel avec l'émergence de concurrents de plus en plus agressifs
- L'apparition de nouveaux modèles économiques dans la profession
- La nécessité de développer de nouvelles missions … et donc de nouvelles compétences
- L'évolution des attentes des chefs d'entreprises … et donc de la relation client
- L'évolution des comportements et des attentes des collaborateurs.

Ce grand reset de la profession présente toutefois également de réelles opportunités :

- Des gains de productivité exceptionnels
- Une extension du champ des possibles dans les nouvelles missions, grâce notamment :
  - Au temps gagné sur la production
  - A la possibilité de disposer de données en temps réel sur l'entreprise.



Automatisation, facture électronique, IA… : un modèle à repenser

Ces bouleversements ne seront évidemment pas sans conséquence sur le modèle historique des cabinets : comment continuer à exister « comme avant » et ne rien changer alors que les mutations s'accélèrent ?

Toutes les fonctions des cabinets sont en effet impactées par ce grand reset de la profession. Dès lors, de nombreuses questions se posent :

- Comment adapter les process de production à l'heure de la facture électronique ?
- Comment ne pas se faire remplacer par une intelligence artificielle ?
- Comment repenser sa place sur la chaîne de valeur ?
- Comment mieux répondre aux besoins des chefs d'entreprises ?
- Comment développer de nouvelles missions ?
  - Comment les faire réaliser par les collaborateurs actuels des cabinets ?
  - Comment les imbriquer avec la mission traditionnelle ?
  - Comment les vendre ?
- Comment tirer parti de l'intelligence artificielle dans les missions ?
- Comment embarquer l'équipe dans un nouveau projet ?
- Comment adapter et faire évoluer les compétences de l'équipe ?
- Etc.

Les cabinets doivent s'approprier ces enjeux et s'adapter. La facture électronique sera bientôt obligatoire. Il est temps de s'y préparer…



Pour répondre à ces enjeux, **b-ready propose aux experts-comptables et à leurs équipes une large palette de formations** couvrant l'ensemble des fonctions du cabinet :

- La stratégie et le projet de cabinet
- L'adaptation et l'optimisation des process de production
- La préparation à la facture électronique
- La maîtrise de l'intelligence artificielle dans le cadre professionnel
- Le développement de nouvelles missions
- La gestion et le management des équipes
- La relation client et la détection des besoins
- La professionnalisation des fonctions marketing et communication…

Des formations pour accompagner de façon très concrète la transformation des cabinets

Ces formations, qui entrent dans les formations obligatoires pour les CAC / EC, sont toutes résolument pratiques et concrètes. Leur objectif n°1 est d'être immédiatement applicables par les experts-comptables et leurs équipes au sein des cabinets !

b-ready a par ailleurs conçu deux parcours de formation sur plusieurs jours. Chacun de ces parcours a pour vocation d'accompagner la transformation des cabinets et le changement de posture des équipes pour faire face aux enjeux actuels :

- La Performance Academy, à destination des dirigeants de cabinets
- La New Biz Academy, à destination des experts-comptables et/ou des chefs de missions souhaitant faire évoluer les missions du cabinet

- Les formations proposées par b-ready sont accessibles aux entreprises, aux cabinets d'expertise comptable et aux IRF (Instituts Régionaux de Formation) de leur région.



b-ready propose certaines de ses formations en format distanciel

Ces formations sont signalées par le pictogramme suivant : 

Afin que la qualité des formations proposées reste optimale, nous avons toutefois fixé **quelques prérequis :**

- Des groupes d'une douzaine de participants au maximum pour permettre des échanges constructifs
- Les participants devront disposer d'une connexion Internet correcte
- Les participants devront allumer leur caméra pour favoriser la participation active de chacun aux échanges

Les formations proposées sous ce format ont toutes été adaptées aux contraintes du distanciel :

- Des outils performants
- Un contenu ciblé
- Des séquences rythmées
- Une forme dynamique

Certaines formations reposant sur des mises en situation, des jeux de rôles engageants, des échanges… ne sont pas proposées en distanciel. Elles nécessitent en effet une proximité, une écoute et une gestion des émotions par le formateur que seul le présentiel permet d'assurer réellement.

Présentiel & distanciel

Dans ce podcast paru le 8 janvier 2026, Philippe Barré, associé de b-ready, décrypte les mutations en cours et à venir au sein de la profession : https://urlz.fr/v19p



1 heure pour comprendre ces mutations et leurs impacts

Florence HUNOT CORTÉS (France - Espagne) • 1er
Sparring-partner d'entrepreneurs, de dirigeants et leurs équipes | +700 lea...
14 h

Qui mieux que Philippe Barré pour aborder ce sujet ! Super envie d'écouter ce podcast pour un update 2026.

Olivier Dhaine • 14:26

Deux ans plus tard... une nouvelle fois impressionné par la pédagogie et la vision, diffusée sur le podcast de Marine du CEG.
Je partage une très grande partie de vos analyses et convictions. J'espère réussir à amorcer au sein de notre cabinet, le virage qui nous permettra de prospérer dans les années à venir.
Au plaisir de vous rencontrer

Gilles Bösiger • 1er
Expert-comptable - Commissaire aux comptes - Associé du cabinet Steng...
7 min

Bravo Philippe !
Sans flagornerie, cela faisait longtemps que je n'avais pas écouté quelque chose d'aussi intelligent et complet sur la situation actuelle de la profession
👏👏👏

Eric Berbéres • 1er
Développer l'impact de votre cabinet par l'humain 🔴 Coach dirigeant/éq...
2 j

Philippe Barré est pour moi l'un des meilleurs observateurs de notre profession.. je vais écouter avec grand plaisir ce podcast 😊🙏🚀🚀🚀
J'aime · 3 | Répondre · 4 réponses

Cyril Chanson • 1er
Manager Partenariats Profession Comptable @ Pennylane
1 j

incroyable ce podcast 🤩 Pour en avoir écouter une petite dizaine sur ce sujet, c'est celui qui m'a le plus marqué !
J'aime · 2 | Répondre · 2 réponses

Ugo Lopez • 1er
Directeur général
15 h •

💡 A lire et à écouter... #IAbsolument 😊 !

Emilie ROBIN • 2e
Expert-comptable associée 🤝 - Commissaire aux comptes

En train de l'écouter sur mon trajet retour 🎧 !
Une master class cet épisode.
J'aime · 3 | Répondre · 2 réponses

EC / Managers

Collabs confirmés
Chefs de mission

Collaborateurs

Tout public

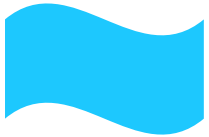
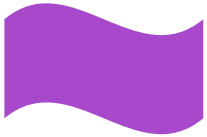
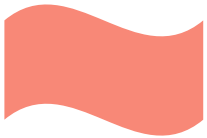
Des formations adaptées aux différents publics des cabinets

Les taux de satisfaction indiqués s'entendent « satisfaction à chaud »

Toutes nos formations ne sont pas adaptées à tous les publics.

Pour chaque formation, le public cible est indiqué dans un pictogramme de couleur en haut à gauche de la fiche.

Au sein de chaque chapitre de notre catalogue, les formations sont systématiquement classées dans l'ordre suivant :

- Experts-comptables et managers : pictogramme bleu 
- Collabs confirmés et chefs de mission : pictogramme violet 
- Collaborateurs : pictogramme vert 
- Tout public : pictogramme orange 

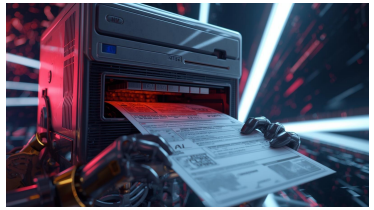
Faîtes vos choix !



[Stratégie, projet de cabinet et évolution de l'offre]



[Efficacité et performance du cabinet]



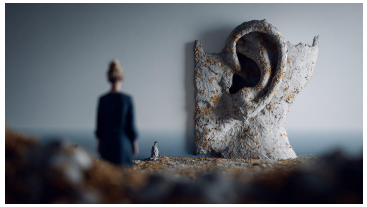
[Facture électronique]



[Intelligence artificielle]



[Management & Ressources Humaines]



[Marketing, commercial, relation clients & communication]



[Nos parcours de formation]



[Vous ne connaissez pas b-ready ? Mais si !]

Nos formations par thème … et par public cible (1/4)



Stratégie, projet de cabinet et évolution de l'offre

➢ **Experts-comptables & managers :**

- Préparer votre cabinet aux mutations de l'environnement
- Construire un projet de cabinet qui vous ressemble !
- Construisez l'offre de nouvelles missions de votre cabinet
- Adaptez l'organisation et les process du cabinet pour produire les nouvelles missions
- Marketez les nouvelles missions de votre cabinet
- Vendre des honoraires de conseil-accompagnement aux clients du cabinet
- Développer des missions de full service au sein de votre cabinet

EC / Managers

➢ **Collaborateurs confirmés et chefs de mission :**

- Lancez-vous dans les missions tableaux de bord
- Lancez-vous dans les missions de gestion de la trésorerie
- Lancez-vous dans la mission de calcul des coûts

Collabs confirmés Chefs de mission

> Collaborateurs :

- Lancez-vous dans les missions d'accompagnement RH de vos clients
- Lancez-vous dans les missions de facturation / relance clients

Collaborateurs

Nos formations par thème … et par public cible (2/4)



Efficacité et performance du cabinet

> Experts-comptables & managers :

- Déléguez et gérez mieux votre temps pour gagner en sérénité et améliorer la performance du cabinet
- Travaillez plus sereinement et améliorez la rentabilité sur le métier traditionnel

EC / Managers

> Collaborateurs :

- Faites la chasse aux temps perdus pour gagner en efficacité et en sérénité

Collaborateurs

> Tout public :

- Soyez plus efficace en maîtrisant les fondamentaux d'Excel - Niveau 1
- Devenez un pro d'Excel ! Niveau 2

Tout public



Facture électronique

> Experts-comptables & managers :

- La facture électronique : transformer l'obligation en projet stratégique pour le cabinet
- La facture électronique : le cheval de Troie des nouvelles missions du cabinet

EC / Managers

Nos formations par thème … et par public cible (3/4)



Intelligence artificielle

> Tout public :

- Faire des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) des alliées du cabinet - Niveau 1
- Faire des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) des alliées du cabinet - Niveau 2
- Devenez un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) ! Niveau 1
- Devenez un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) ! Niveau 2
- Les clés pour devenir un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…)
- Claude de A à Z : recrutez un collaborateur … numérique au cabinet !
- Pack Actu IA - Niveau 1 - Le rendez-vous trimestriel de l'IA pour votre cabinet
- Pack Actu IA - Niveau 2 - Le rendez-vous trimestriel de l'IA pour votre cabinet
- IA générative, agents IA et No Code au service du cabinet
- Les agents IA au service du cabinet

Tout public



Management & Ressources Humaines

> Experts-comptables & managers :

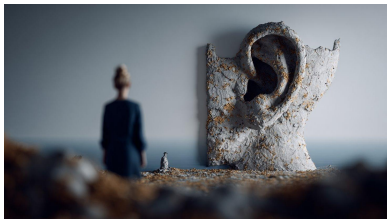
- Devenez manager- Niveau 1
- Devenez un pro du management - Niveau 2
- Feedback, recadrage, mener un entretien délicat avec un collaborateur
- Le management situationnel pour s'adapter à chaque collaborateur
- S'entrainer à l'écoute active pour des relations fluides

EC / Managers

- **> Tout public :**
- Mieux se connaître et mieux communiquer grâce au profil 4Colors

Tout public

Nos formations par thème … et par public cible (4/4)



Marketing, commercial, relation clients & communication

> Collaborateurs confirmés et chefs de mission :

- Parlez de son entreprise & de ses performances avec vos clients

Collabs confirmés Chefs de mission

> Collaborateurs :

- Collaborateurs, gagnez en confiance dans les entretiens clients

Collaborateurs

> Tout public :

- Détecter les besoins des clients pour (encore mieux) les accompagner !
- Devenez un pro de la relation client
- Gérez les situations difficiles avec vos clients
- Valoriser les missions du cabinet auprès des clients

Tout public



Nos parcours de formation

> Experts-comptables :

- La Performance Academy)

> Experts-comptables et managers

- La New Biz Academy


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Stratégie, projet de cabinet
et évolution de l'offre



EC / Managers

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Outils concrets mis à disposition

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables
- Collaborateurs

Durée
- 1 jour

A l'issue de la formation, les participants auront une vision claire des mutations en cours et de leurs impacts sur les cabinets

Pourquoi suivre cette formation ?

- Prendre conscience des mutations en cours au sein de la profession … et de leur imbrication
- Mesurer les impacts de ces mutations sur les différentes fonctions du cabinet
- Explorer quelques pistes d'action concrètes pour s'adapter à ces mutations

Contenu

- **La profession aujourd'hui et (surtout) demain**
  - La facture électronique : les véritables enjeux pour les cabinets
  - La complexification du paysage concurrentiel : éditeurs, plateformes, fintechs, legaltechs, banques, néobanques…
  - Vers la financiarisation de la profession ?
  - L'explosion de l'intelligence artificielle
  - L'évolution des attentes des clients … et des collaborateurs
- **Les impacts des ces mutations sur les différentes fonctions du cabinet**
  - Repenser la mission traditionnelle
  - Développer les missions de demain
  - Revisiter la relation client
  - Embarquer l'équipe
  - Adapter les compétences
- **Conduire le changement et renforcer l'agilité du cabinet**
  - Les éléments clés de la gestion en mode projet
  - Les fondamentaux de la conduite du changement
  - Les 4 ingrédients d'une transformation réussie

Comprendre les impacts concrets des mutations en cours sur les cabinets et leurs équipes.
Séminaire idéal en intra !

Pas d'évaluation à ce jour

Préparer votre cabinet aux mutations de la profession



EC / Managers

Pédagogie
- Apports techniques
- Travail en équipe
- Outils concrets mis à disposition

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables
- Dirigeants de cabinets

Durée
- 1 jour

A l'issue de la formation, les participants auront tous les éléments méthodologiques en main pour formaliser leur projet de cabinet. ils auront par ailleurs commencé à mettre en pratique cette méthodologie

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maitriser les différentes étapes de construction d'un projet de cabinet
- Définir et formaliser un projet d'entreprise pour adapter son cabinet aux mutations en cours

Contenu

- Mener le diagnostic de son cabinet … et de l'environnement
- Identifier ses forces & faiblesses
- Définir et partager sa vision du cabinet de demain
- Définir les grands axes stratégiques du projet
- Décliner les axes stratégiques prioritaires en chantiers à mener
- Traduire les leviers en plan d'actions
- Identifier les facteurs clés de réussite du projet

Une journée intense et riche. Repartez avec l'ébauche de votre projet de cabinet : vos objectifs, vos forces & faiblesses, votre stratégie, votre plan d'actions…
Séminaire idéal en intra !

Pas d'évaluation à ce jour

Construire un projet de cabinet qui vous ressemble !



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Travail sur des missions choisies par le groupe
- Exemples de fiches techniques

Modalité
- En présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants auront toutes les clés pour construire leur offre de missions d'accompagnement et/ou de conseil au sein de leur cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les conditions pour que les nouvelles missions « marchent »
- Elaborer et formaliser une offre de missions d'accompagnement et/ou de conseil
- Définir le modèle économique des missions choisies

Identifiez VOS nouvelles missions et formalisez votre offre

Au programme de cette formation

- **Maitriser les fondamentaux des nouvelles missions**
  - Quelles conditions pour que ça marche et que les nouvelles missions complètent les missions traditionnelles ?
  - Panorama et typologie des différentes nouvelles missions
- **Identifier et sélectionner les nouvelles missions pertinentes pour votre cabinet**
  - Rechercher des idées de nouvelles missions
  - Trouver SES bonnes missions
  - Prioriser les missions à développer en premier
- **Construire l'offre de nouvelles missions**
  - Elaborer la fiche technique des missions retenues : nature de la mission, cible, livrables, ressources, bénéfices clients, modèle économique…
  - Modéliser les missions : étapes de réalisation de la mission, outils…

Taux de satisfaction :
9,0 / 10
(Base 2024)

Construisez l'offre de nouvelles missions de votre cabinet



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Travail sur des missions choisies par le groupe

Modalité
- En présentiel

Prérequis
- Avoir identifié le type de missions à développer pour demain

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront adapter leurs process de production afin de libérer du temps à l'équipe pour produire les missions de demain

Pourquoi suivre cette formation ?

- Réorganiser les process des missions traditionnelles pour être en mesure de développer les missions de demain
- Imbriquer les nouvelles missions d'accompagnement avec la mission traditionnelle
- Organiser son cabinet pour produire les missions de demain

Au programme de cette formation

- **Gagner du temps sur les missions actuelles**
  - Mettre en place des outils d'automatisation
  - Faire la chasse aux gaspillages
  - Revoir les process de production et les méthodes de travail
- **Adapter les process de production du cabinet et les méthodes de travail**
  - Supprimer les suspens
  - Faire la compta en temps réel
  - Pratiquer le fast close
  - Préparer la compta pour les nouvelles missions …
- **Intégrer les nouvelles missions dans l'activité**
  - Découper les missions du cabinet en blocs de tâches
  - Imbriquer les nouvelles missions avec les missions traditionnelles
  - Affecter les tâches aux collaborateurs adéquats en pratiquant la subsidiarité et la délégation
  - Planifier les missions

Placez votre cabinet en ordre de marche pour être en mesure de produire les nouvelles missions

Pas d'évaluation à ce jour

Adaptez votre organisation et vos process pour produire les missions de demain



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Travail sur des missions choisies par le groupe

Modalité
- En présentiel

Prérequis
- Avoir identifié le type de nouvelles missions à développer

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront marketer et présenter les missions de demain du cabinet à leurs clients

Pourquoi suivre cette formation ?
- Définir les cibles de vos missions de demain
- Formaliser l'offre de ces missions
- Créer les outils de promotion de l'offre

Au programme de cette formation
- **Marketer les nouvelles missions d'accompagnement en 3 étapes**
  - Identifier les clients du cabinet concernés par ces missions
  - Décrire les caractéristiques et bénéfices de ces missions
  - Fixer le prix et le mode de tarification de ces missions
- **Créer les outils de promotion de l'offre**
  - Plaquette
  - Argumentaire
  - Pitch
- **Faire connaître ces missions aux clients du cabinet**
  - Démarche
  - Quelques exemples d'actions

Créez les outils indispensables pour mettre en valeur vos nouvelles missions … et les vendre à vos clients

Taux de satisfaction : 8,5 / 10 (Base 2024)

Marketez les nouvelles missions de votre cabinet



EC / Managers

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Travail sur des missions choisies par le groupe

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront vendre les (bonnes) missions de conseil-accompagnement à leurs clients

Pourquoi suivre cette formation ?

- Suivre (et commencer à appliquer) une démarche structurée pour développer une offre conseil-accompagnement … et la facturer
- Apprendre à présenter les missions du cabinet en termes de bénéfice clients
- Travailler en groupe sur de véritables missions de conseil-accompagnement pour s'approprier la démarche

Contenu

- **Maitriser les fondamentaux des missions de conseil-accompagnement**
  - Quelles conditions pour que ça marche et que les nouvelles missions complètent les missions traditionnelles ?
  - Panorama et typologie des différentes nouvelles missions
- **Identifier et sélectionner les nouvelles missions pertinentes pour votre cabinet**
  - Trouver SES bonnes missions
  - Prioriser les missions à développer en premier
- **Construire l'offre de nouvelles missions**
  - Elaborer la fiche technique des missions retenues : nature de la mission, cible, livrables, ressources, bénéfices clients, modèle économique…
  - Modéliser les missions : étapes de réalisation de la mission, outils…
  - Embarquer l'équipe dans le projet
- **Marketer les missions de conseil-accompagnement en 3 étapes**
  - Identifier les clients du cabinet concernés par ces missions
  - Décrire les caractéristiques et bénéfices de ces missions
  - Fixer le prix et le mode de tarification de ces missions
- **Faire connaître ces missions aux clients du cabinet … pour les vendre**
  - Aider le client à prendre conscience de son besoin ou comment « vendre sans vendre »
  - Formaliser des supports de vente : fiches missions, argumentaires…
  - Vendre le bénéfice/la valeur, pas la mission !

Maitrisez la démarche complète pour facturer vraiment le conseil et l'accompagnement

Pas d'évaluation à ce jour

Vendre des honoraires de conseil-accompagnement aux clients du cabinet



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Travail en groupe sur des cas réels
- Exemples de fiches techniques

Modalité
- En présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants pourront développer des missions de full service au sein de leur cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?
- Maitriser les fondamentaux des missions de full service
- S'approprier la démarche de développement des missions de full service
- Identifier les différentes étapes d'un développement réussi de missions de full service

Au programme de cette formation
- **Introduction : les fondamentaux des missions de full service**
  - Quelles conditions pour que ça marche et que les missions de full service complètent les missions traditionnelles ?
  - Panorama des différentes missions de full service
- **Définir l'offre de missions de full service**
  - Quelles missions possibles ?
  - Pour quels clients ?
- **Réaliser ces missions de full service**
  - Comment réaliser ces missions au sein du cabinet ?
    - Avec quels collaborateurs ?
    - Avec quelle organisation ?
  - Gérer la mise en place de ces missions au cabinet
- **Promouvoir les missions de full service**
  - Marketer les missions de full service
  - Construire l'argumentaire des missions de full service
  - Préparer les supports de promotion des missions de full service

Mettez vraiment en place les fameuses missions de full service chez vos clients

Pas d'évaluation à ce jour

Développer des missions de full service au sein de votre cabinet



Collabs confirmés
Chefs de mission

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Méthodologie pas à pas
- Cas pratiques / Jeux de rôles

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun
- Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Pourquoi et comment se lancer dans les nouvelles missions quand on est collaborateur »

Publics
- Collabs motivés par ces missions
- Formation idéale en intra !

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront réaliser une mission tableaux de bord

Apprenez à réaliser la mission tableaux de bord pour les clients du cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les contours et les bénéfices de la mission tableaux de bord pour les clients
- Identifier les clients potentiels de cette mission au sein de son cabinet
- Définir le contenu et l'organisation de la mission tableaux de bord

Au programme de cette formation

- **Je comprends les contours de la mission tableaux de bord et ses bénéfices pour mes clients**
  - Pourquoi proposer cette mission ?
  - Quels sont les contours de la mission ?
  - Quels sont les bénéfices de la mission pour les clients ?
- **J'identifie les clients potentiels de la mission tableaux de bord au sein du cabinet**
  - Quels sont les critères à prendre en compte pour identifier les clients potentiels ?
  - Quels sont les clients cibles de la mission au sein de mon cabinet ?
  - Comment présenter la mission au client ?
- **Je réalise la mission tableaux de bord**
  - Quelles sont les tâches à réaliser dans le cadre de la mission ?
  - Quelles sont les conditions de réalisation de la mission ?
  - Comment se déroule la mission ?
  - Quels sont les éléments nécessaires pour réaliser la mission ? (outils, données…)
  - Quels sont les livrables pour le client ? Quelle restitution je fais de la mission ?

Pas d'évaluation à ce jour

Lancez-vous dans les missions tableaux de bord !



Collabs confirmés
Chefs de mission

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Méthodologie pas à pas
- Cas pratiques / Jeux de rôles

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun
- Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Pourquoi et comment se lancer dans les nouvelles missions quand on est collaborateur »

Publics
- Collabs motivés par ces missions
- Formation idéale en intra !

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront réaliser une mission de gestion de la trésorerie

Apprenez à réaliser la mission gestion de trésorerie pour les clients du cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les contours et les bénéfices de la mission gestion de trésorerie pour les clients
- Identifier les clients potentiels de cette mission au sein de son cabinet
- Définir le contenu et l'organisation de la mission gestion de trésorerie

Au programme de cette formation

- **Je comprends les contours de la mission gestion de trésorerie et ses bénéfices pour mes clients**
  - Pourquoi proposer cette mission ?
  - Quels sont les contours de la mission ?
  - Quels sont les bénéfices de la mission pour les clients ?
- **J'identifie les clients potentiels de la mission gestion de trésorerie au sein du cabinet**
  - Quels sont les clients cibles de la mission au sein de mon cabinet ?
  - Quels sont les critères à prendre en compte pour identifier les clients potentiels ?
  - Comment présenter la mission au client ?
- **Je réalise la mission gestion de trésorerie**
  - Quelles sont les tâches à réaliser dans le cadre de la mission ?
  - Quelles sont les conditions de réalisation de la mission ?
  - Comment se déroule la mission ?
  - Quels sont les éléments nécessaires pour réaliser la mission ? (outils, données…)
  - Quels sont les livrables pour le client ? Quelle restitution je fais de la mission ?

Taux de satisfaction (Base 2024) : 8,7 / 10

Lancez-vous dans les missions de gestion de la trésorerie !



Collabs confirmés
Chefs de mission

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Méthodologie pas à pas
- Cas pratiques / Jeux de rôles

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun
- Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Pourquoi et comment se lancer dans les nouvelles missions quand on est collaborateur »

Publics
- Collabs motivés par ces missions
- Formation idéale en intra !

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront réaliser une mission de calcul des coûts

Apprenez à réaliser la mission calcul de coûts pour les clients du cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les contours et les bénéfices de la mission calcul de coûts pour les clients
- Identifier les clients potentiels de cette mission au sein de son cabinet
- Réaliser les tâches prévues dans la mission et restituer au client

Au programme de cette formation

- **Je comprends les contours de la mission calcul de coûts et ses bénéfices pour mes clients**
  - Pourquoi proposer cette mission ?
  - Quels sont les contours de la mission ?
  - Quels sont les bénéfices de la mission pour les clients ?
- **J'identifie les clients potentiels de la mission calcul de coûts au sein du cabinet**
  - Quels sont les clients cibles de la mission au sein de mon cabinet ?
  - Quels sont les critères à prendre en compte pour identifier les clients potentiels ?
  - Comment présenter la mission au client ?
- **Je réalise la mission calcul de coûts**
  - Quelles sont les tâches à réaliser dans le cadre de la mission ?
  - Quelles sont les conditions de réalisation de la mission ?
  - Comment se déroule la mission ?
  - Quels sont les éléments nécessaires pour réaliser la mission ? (outils, données…)
  - Quels sont les livrables pour le client ? Quelle restitution je fais de la mission ?

Pas d'évaluation à ce jour

Lancez-vous dans les missions de calcul des coûts !



Collaborateurs

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Méthodologie pas à pas
- Cas pratiques / Jeux de rôles

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun
- Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Pourquoi et comment se lancer dans les nouvelles missions quand on est collaborateur »

Publics
- Collabs motivés par ces missions
- Formation idéale en intra !

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront réaliser une mission de facturation et de relance client

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les contours et les bénéfices de la mission facturation et relance client pour les clients
- Identifier les clients potentiels de cette mission au sein de son cabinet
- Réaliser les tâches prévues dans la mission et restituer au client
- Anticiper les impacts de la facture électronique

Apprenez à réaliser la mission facturation et relance pour les clients du cabinet

Au programme de cette formation

- **Je comprends les contours de la mission facturation et relance client et ses bénéfices pour mes clients**
  - Pourquoi proposer cette mission ?
  - Quels sont les contours de la mission ?
  - Quels sont les bénéfices de la mission pour les clients ?
- **J'identifie les clients potentiels de la mission facturation et relance client au sein du cabinet**
  - Quels sont les clients cibles de la mission au sein de mon cabinet ?
  - Quels sont les critères à prendre en compte pour identifier les clients potentiels ?
  - Comment présenter la mission au client ?
- **Je réalise la mission facturation et relance client**
  - Quelles sont les tâches à réaliser dans le cadre de la mission ?
  - Quelles sont les conditions de réalisation de la mission ?
  - Comment se déroule la mission ?
  - Quels sont les éléments nécessaires pour réaliser la mission ? (outils, données…)
  - Quels sont les livrables pour le client ? Quelle restitution je fais de la mission ?

Taux de satisfaction :
(Base 2024)
8,0 / 10

Lancez-vous dans les missions de facturation et de relance client



A l'issue de la formation, les participants sauront réaliser une mission accompagnement RH

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les contours et les bénéfices de la mission accompagnement RH pour les clients
- Identifier les clients potentiels de cette mission au sein de son cabinet
- Définir le contenu et l'organisation de la mission

Apprenez à réaliser la mission accompagnement RH pour les clients du cabinet

Au programme de cette formation

- **Je comprends les contours de la mission accompagnement RH et ses bénéfices pour mes clients**
  - Pourquoi proposer cette mission ?
  - Quels sont les contours de la mission ?
  - Quels sont les bénéfices de la mission pour les clients ?
- **J'identifie les clients potentiels de la mission accompagnement RH au sein du cabinet**
  - Quels sont les clients cibles de la mission au sein de mon cabinet ?
  - Quels sont les critères à prendre en compte pour identifier les clients potentiels ?
  - Comment présenter la mission au client ?
- **Je réalise la mission accompagnement RH**
  - Quelles sont les tâches à réaliser dans le cadre de la mission ?
  - Quelles sont les conditions de réalisation de la mission ?
  - Comment se déroule la mission ?
  - Quels sont les éléments nécessaires pour réaliser la mission ? (outils, données…)
  - Quels sont les livrables pour le client ? Quelle restitution je fais de la mission ?

Collaborateurs

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Méthodologie pas à pas
- Cas pratiques / Jeux de rôles

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun
- Il est conseillé d'avoir suivi la formation « Pourquoi et comment se lancer dans les nouvelles missions quand on est collaborateur »

Publics
- Collabs motivés par ces missions
- Formation idéale en intra !

Durée
- 1 jour soit 7 heures

Pas d'évaluation à ce jour

Lancez-vous dans les missions d'accompagnement RH de vos clients


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Efficacité et performance du cabinet



EC / Managers

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'utiliser les techniques de gestion du temps et les règles d'une délégation réussie

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier sa propre relation au temps… et aux autres
- S'approprier les principes fondamentaux et les avantages de la gestion du temps
- Utiliser des techniques de planification, gestion des priorités, etc.

Trouvez votre (bonne) place au sein de l'équipe en vous recentrant sur vos priorités

Au programme de cette formation

- **Les principes fondamentaux de la gestion des temps**
  - Test personnel : notre organisation, notre relation au temps, aux obligations, aux autres
  - Quelques fondamentaux sur la gestion du temps professionnel
- **Faire la chasse aux temps perdus**
  - Comment éviter les gaspillages, les pertes de temps, les travaux inutiles…
  - …tout en maintenant la qualité des travaux et les normes professionnelles
- **Les techniques de planification et de gestion des priorités**
  - Quels outils ?
  - Comment les utiliser ?
- **Déléguer**
  - Pourquoi déléguer ?
  - Que peut-on déléguer ?
  - En pratique, comment déléguer ? A qui ? Quand ? comment ?

Méthodes/outils pédagogiques
- Autodiagnostics
- Apports techniques
- Mises en situation

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Associés et managers en charge de l'encadrement d'une équipe

Durée
- 1 jour soit 7 heures

Taux de satisfaction :
9,0 / 10
(6 réponses)

Déléguez et gérez mieux votre temps pour gagner en sérénité et améliorer la performance du cabinet



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Fiches pratiques et outils

Modalité
- En présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables et dirigeants de cabinets
- Collaborateurs confirmés et impliqués dans le dév. du cabinet

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants sauront comment alléger les travaux sur les dossiers tout en respectant les normes et en améliorant la rentabilité des missions

Retour sommaire

Pourquoi suivre cette formation ?

- Faire le point sur les (vraies) obligations de la mission de présentation
- Supprimer les gaspillages dans les process de production du cabinet ou comment faire vite ET bien !
- Organiser le cabinet pour sortir les bilans plus tôt
- Intégrer les nouveaux outils dans les process du cabinet

Au programme de cette formation

- **Performance du cabinet et respect des normes : mission impossible ?**
  - La mission de présentation des comptes : qu'impose-t-elle réellement ?
  - Les travaux incontournables dans toute mission comptable
- **Repenser l'organisation des missions et de la production**
  - Comment repenser l'organisation ? Comment alléger certains travaux ?
  - Comment sortir ses bilans plus rapidement ?
  - Les nouveaux outils : quels impacts sur les process du cabinet ?
- **Comment faire évoluer les pratiques des collaborateurs**
  - La prise de conscience des enjeux par les collaborateurs
  - Les bonnes pratiques à adopter
- **Embarquer les clients dans le changement**
  - Organiser la relation avec les clients pour gagner en efficacité

Allégez votre prochaine période fiscale
Séminaire idéal en intra !

Taux de satisfaction :
9,3 / 10
(3 réponses)

Travaillez plus sereinement et améliorez la performance du cabinet sur les missions traditionnelles



A l'issue de la formation, les participants sauront utiliser des méthodes et des outils simples pour optimiser l'efficacité des process de production

Retour sommaire

Collaborateurs

Pourquoi suivre cette formation ?

- Prendre conscience et identifier les mauvaises habitudes prises dans la production comptable du cabinet
- Mettre en pratique des actions qui permettent de gagner du temps dans la production comptable
- Se concentrer sur les tâches qui apportent de la valeur au client et au cabinet
- Utiliser les nouvelles technologies pour adapter les méthodes de travail aux attentes des clients

Méthodes/Outils pédagogiques

- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Fiches pratiques

Modalités

- Présentiel / Classe virtuelle

Prérequis

- Aucun

Publics

- Collaborateurs et collaborateurs confirmés

Durée

- 1 jour soit 7 heures

Au programme de cette formation

- **Prendre conscience que le métier change**
  - Pourquoi faut-il travailler différemment ?
  - A quoi sert (réellement) la comptabilité ?
- **L'impact des nouveaux outils dans nos missions traditionnelles**
  - Travailler différemment avec les nouveaux outils
  - Se préparer aux impacts de la facture électronique sur notre quotidien
- **La chasse aux gaspillages**
  - Identifier les tâches inutiles qui ne servent à rien
  - Apprendre à supprimer ou réduire ces gaspillages
- **Comment réduire les délais de production des comptes ?**
  - Quels outils et méthodes utiliser pour sortir les comptes vite et bien ?
  - Découvrir les bonnes pratiques d'une organisation performante avant, pendant et après la saison fiscale

Travaillez différemment pour améliorer votre performance

Taux de satisfaction :
(Base 2024)
8,7 / 10

Faites la chasse aux temps perdus pour gagner en efficacité et en sérénité !



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Mini cas d'application en lien avec les missions d'expertise comptable

Modalités
- Présentiel / Classe virtuelle

Prérequis
- Connaitre un minimum d'Excel et l'environnement Office

Publics
- Tous

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants maitriseront les fonctions de base d'Excel adaptées aux missions d'expertise comptable et disposeront d'astuces pour gagner du temps

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maitriser les fonctions de base d'Excel dans un cadre professionnel
- Utiliser des astuces et raccourcis pour gagner du temps au quotidien

Au programme de cette formation

- **Utilisation d'Excel au quotidien**
  - Premiers pas vers les formules et fonctions de base
  - Mise en page d'un document et gestion de l'impression
  - Protection des fichiers et des cellules

- **Panorama des fonctions essentielles d'Excel :**
  - Tris
  - Sous-totaux
  - Filtres
  - Mise en forme conditionnelle
  - Tableaux
  - Graphiques

Maitrisez les fondamentaux d'Excel … et gagnez en productivité

Les participants doivent être équipés d'un ordinateur portable et sur lequel est installé Excel

Taux de satisfaction :
9,3 / 10
(18 réponses)

Soyez plus efficace en maîtrisant les fondamentaux d'Excel (niveau 1)



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Mini cas d'application en lien avec les missions d'expertise comptable

Modalités
- Présentiel / Classe virtuelle

Prérequis
- Avoir suivi « soyez efficace grâce à Excel (niveau 1) ou équivalent

Publics
- Tous

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants maîtriseront les fonctions avancées d'Excel adaptées aux missions d'expertise comptable et disposeront d'astuces pour gagner du temps

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maîtriser les formules avancées pour un usage professionnel
- Maîtriser les tableaux croisés dynamiques pour un usage professionnel
- Créer et appliquer ces fonctions dans le cadre professionnel

Maitrisez les fonctions avancées d'Excel pour gagner encore plus de temps au quotidien

Au programme de cette formation

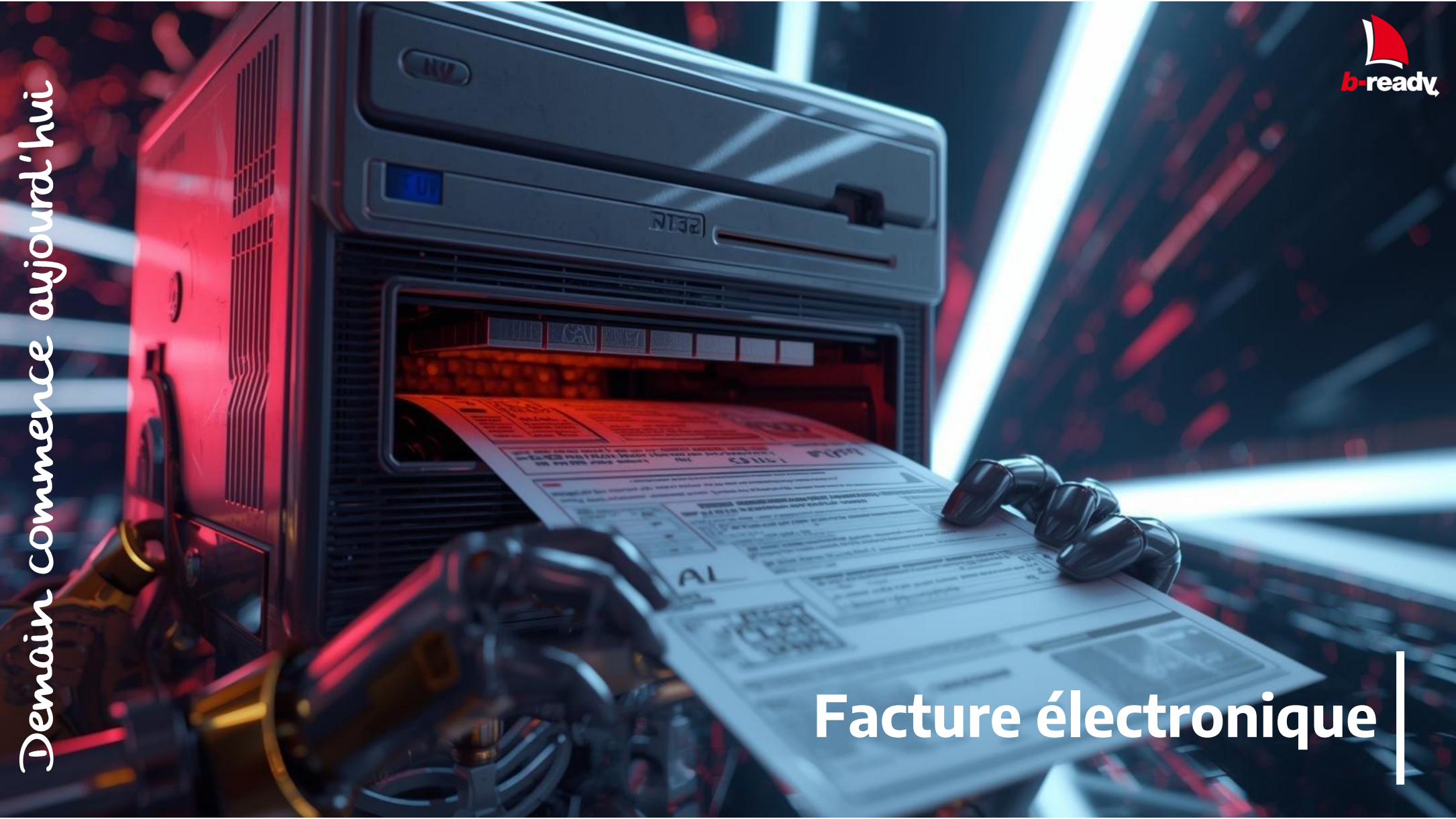
- **Les formules avancées**
  - Les fonctions de recherche
  - Les nouvelles formules matricielles (FILTRE, UNIQUE, etc.)
  - Les fonctions pour travailler sur des bases de données (somme.si.ens, sommeprod, index, equiv, decaler, etc.)

- **Les outils avancés**
  - Tableaux croisés dynamiques (TCD)
  - Valeur cible
  - Validation des données
  - Mise en forme conditionnelles avancées

Les participants doivent être équipés d'un ordinateur portable et sur lequel est installé Excel

Taux de satisfaction :
9,5/ 10
(28 réponses)

Devenez un pro d'Excel (niveau 2)


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Facture électronique



EC / Managers

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel et en groupe
- Exercices pratiques

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables ou managers concernés par le chantier de la FE

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants auront une vision claire des grands enjeux de la facture électronique (pour eux et pour leurs clients) et des chantiers à lancer sans tarder

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les enjeux pour la profession (et pour vos clients) de la facture électronique
- Avoir une vision claire des chantiers à engager pour une transformation réussie…
- Maitriser les clés de la gestion de projet et de la conduite du changement

Anticipez la mise en place de la facture électronique pour être prêt le jour J…

Au programme de cette formation

- Les fondamentaux de la facture électronique
  - Les grands principes de la facture électronique, les obligations des entreprises, qui est concerné ?, les données transmises avec la facture, les statuts des factures, l'annuaire des entreprises, les PA…
- Les véritables enjeux pour les clients et les cabinets
  - Les impacts de la facture électronique pour les cabinets (sur le CA, sur les effectifs et les compétences), la stratégie des nouveaux acteurs, le risque de désintermédiation…
- La mise en place de la facture électronique dans les cabinets
  - Les impacts pour les entreprises, les chantiers à mener avec les clients, les stratégies possibles pour les cabinets, ce qu'il faut faire pour préparer le cabinet et les clients…
- La conduite du changement et la gestion de projet
  - Les éléments clés de la gestion en mode projet
  - les fondamentaux de la conduite du changement
  - Les 4 ingrédients d'une transformation réussie

Nouveauté

La facture électronique : transformer l'obligation en projet stratégique pour le cabinet



EC / Managers

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel et en groupe
- Exercices pratiques

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables ou managers concernés par le chantier de la FE

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de construire des missions à forte valeur ajoutée en lien avec la FE

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre les enjeux pour la profession (et pour vos clients) de la facture électronique
- Avoir une méthodologie pour développer deux missions en lien avec la FE
- Avoir commencé à mettre en place cette méthodologie en travaillant sur leur cabinet

Une journée de travail pour construire une offre de mission en lien avec la FE

Au programme de cette formation

- Cette journée est construite sous forme d'ateliers de travail sur les différentes étapes de construction d'une offre de missions en lien avec la facture électronique
- Atelier n°1 : mini diagnostic du cabinet
  - Une séquence interactive pour faire le point sur l'état d'avancement du cabinet en matière de facture électronique
- La démarche globale de développement de nouvelles missions
  - Une méthodologie simple et concrète pour construire une offre de missions
- Atelier n°2 : quels clients pour quelle mission ?
  - Quels critères de segmentation ? Quels profils types de clients ? Quels besoins pour chaque profil ?
- Atelier n°3 : la définition de la mission
  - Le contenu de la mission, les bénéfices clients, les livrables, la tarification…
- Atelier n°4 : la réalisation de la mission
  - Le mode opératoire, la répartition des tâches entre les intervenants du cabinet, le budget temps, l'intégration avec les missions traditionnelles, les impacts organisationnels pour le cabinet
- Atelier n°5 : la promotion de la mission
  - Présenter et proposer les missions aux clients, vendre efficacement les missions

Nouveauté

La facture électronique : le cheval de Troie des nouvelles missions du cabinet


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Intelligence artificielle



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Exercices pratiques sur des situations professionnelles

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Avoir ouvert un compte ChatGPT

Publics
- Tout public

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants auront une vision claire des impacts des IA génératives sur leur cabinet et seront en mesure de les utiliser efficacement dans le cadre pro

Pourquoi suivre cette formation ?
- Comprendre les enjeux pour la profession (et pour votre cabinet) des outils de type ChatGPT
- Maitriser les fondamentaux des IA génératives : alimenter l'outil, maitriser les prompts…
- Découvrir et expérimenter des utilisations dans votre cadre professionnel

Utilisez les IA génératives pour optimiser la performance de votre cabinet

Au programme de cette formation
- **Les fondamentaux des IA génératives**
  - Présentation de ces outils : historique, fonctionnement, spécificités…
  - Potentiel et applications : recherche documentaire, questions techniques, réalisation d'un plan, traduction, synthèse de documents, réponse à un mail, etc.
  - La problématique des données confidentielles, personnelles ou sensibles
- **Les impacts de l'IA générative pour la profession comptable et pour les cabinets**
  - Automatisation des tâches répétitives, aide à la prise de décision, gain de temps et d'efficacité…
  - Quelques outils pratiques déjà disponibles
  - Panorama des IA génératives les plus utilisées
- **L'IA, un collaborateur comme un autre ?**
  - Apprendre à alimenter l'IA pour améliorer son efficacité
  - Apprendre à lui poser les bonnes questions pour obtenir les bonnes réponses
  - Contrôler les réponses
- **Zoom ChatGPT : Les différentes versions de l'outil**
  - Différences entre version gratuite, version payante et version entreprise
  - Aperçu des plugins de la version payante (les GPT's)
  - Aperçu du fonctionnement des GPT's personnalisés
- **Ateliers pratiques : utiliser l'IA générative dans votre pratique quotidienne**
  - Cas pratiques d'utilisation
  - Mise à disposition d'un « générateur de prompts » performant

Taux de satisfaction :
9,2 / 10
(Base 2024)

Faire des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) des alliées du cabinet - Niveau 1



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Cas d'applications complets

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Savoir manipuler ChatGPT
- Disposer d'un ordinateur
- Version payante de ChatGPT obligatoire

Publics
- Tout public

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants maitriseront les IA génératives de façon pointue et adaptée à des problématiques professionnelles concrètes

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maîtriser l'utilisation avancée des IA génératives
- Intégrer l'IA dans son quotidien professionnel

Devenez incollable sur les utilisations les plus avancées de l'IA générative !

Au programme de cette formation

- **Révision des concepts clés des IA génératives**
  - Les bonnes pratiques … et les moins bonnes
  - Les règles pour créer un prompt efficace
  - Panorama des cas d'usage
- **Ateliers pratiques**
  - Cas complets sur ces thèmes :
    - Zoom ChatGPT : Personnaliser ChatGPT et le style des réponses
    - Se faire assister en bureautique (macros, formules Excel, Présentation PowerPoint…)
    - Créer une formation de A à Z (plan / support / ateliers…)
    - Travailler sur ses propres documents (résumer, analyser, décliner sous d'autres formes, améliorer la rédaction, corriger, traduire…)
    - Créer des petits outils personnalisés sans programmer (No Code)
    - Utiliser les fonctions avancées des IA génératives (« robots / GPT's», raisonnement, projets…)
    - Introduction à l'automatisation et aux agents IA : utilité, fonctionnement…

Nouveauté

Faire des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) des alliées du cabinet - Niveau 2



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Prise en main de l'outil
- Mini cas d'application en lien avec les missions comptables

Modalités
- Distanciel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Avoir ouvert un compte ChatGPT

Publics
- Tout public

Durée
- 1/2 jour, soit 3,5 heures

A l'issue de la formation, les participants maitriseront l'usage des IA génératives et seront en mesure de l'utiliser efficacement dans le cadre professionnel

Pourquoi suivre cette formation ?
- Identifier les enjeux de l'IA générative pour la profession comptable et … pour vous !
- Maîtriser les principales fonctionnalités des IA génératives
- Apprendre à utiliser les IA génératives dans votre quotidien professionnel

Apprenez à utiliser les IA génératives pour gagner du temps dans votre pratique professionnelle. Possibilité de l'animer sur une journée !

Au programme de cette formation
- **Les fondamentaux des IA génératives**
  - Présentation des IA génératives : historique, fonctionnement…
  - Potentiel et applications : recherche documentaire, questions techniques, réalisation d'un plan, traduction, synthèse de documents, réponse à un mail, etc.
  - Les impacts de l'IA pour la profession comptable
- **Zoom ChatGPT : Les différentes versions de l'outil**
  - Différences entre version gratuite, version payante et version entreprise
  - Les plugins « de navigateur » pour la version gratuite
  - Les plugins de la version payante
- **Ateliers pratiques**
  - Prendre l'outil en main
  - Poser les bonnes questions pour obtenir les bonnes réponses
  - Alimenter l'IA pour améliorer son efficacité
  - Utiliser l'IA dans votre pratique quotidienne :
    - Répondre à des demandes récurrentes de vos clients
    - Analyser des données comptables
    - Générer des rapports financiers
    - Répondre aux mails
    - Proposer des plans d'action, des listes de tâches…

Taux de satisfaction :
9,1 / 10
(Base 2024)

Devenez un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) ! Niveau 1

Débutants et utilisateurs occasionnels



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Travail individuel sur son poste
- Mini cas d'application en lien avec les missions comptables

Modalités
- Distanciel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Version payante de ChatGPT obligatoire

Publics
- Tout public

Durée
- 1/2 jour, soit 3,5 heures

A l'issue de la formation, les participants maitriseront l'IA générative de façon pointue et adaptée à des problématiques concrètes

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maîtriser l'utilisation avancée des IA génératives
- Intégrer l'IA générative dans son quotidien professionnel

Devenez incollable sur les utilisations les plus avancées de l'IA générative !

Au programme de cette formation

- **Révision des concepts clés des IA génératives**
  - Les bonnes pratiques…et les moins bonnes
  - Les règles pour créer un prompt efficace
  - Panorama des cas d'usage
- **Ateliers pratiques**
  - Cas pratiques sur ces thèmes :
    - Zoom ChatGPT : Personnaliser finement ChatGPT et le style des réponses
    - Se faire assister en bureautique (macros, formules Excel, présentations PowerPoint…)
    - Créer une formation de A à Z (plan / support / ateliers…)
    - Travailler sur un document existant (Résumer, décliner sous d'autres formes, améliorer la rédaction, corriger, traduire…)
    - Utiliser les fonctions avancées des IA génératives (« robots / GPT's », raisonnement, projets…)
    - Introduction à l'automatisation et aux agents IA : utilité, fonctionnement…

Nouveauté

Devenez un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…) ! Niveau 2

Utilisateurs confirmés



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Mini cas d'application

Modalités
- Distanciel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Tout public

Durée
- 2 heures

Découvrez les meilleures pratiques pour optimiser l'usage des IA génératives

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier les enjeux de l'IA générative pour la profession comptable et … pour vous !
- Découvrir les principales fonctionnalités de ChatGPT

Sensibilisez-vous à l'utilisation des IA génératives dans votre cabinet et dans les entreprises

Au programme de cette formation

- **Les fondamentaux des IA génératives**
  - Présentation des IA génératives : historique, fonctionnement…
  - Potentiel et applications : recherche documentaire, questions techniques, réalisation d'un plan, traduction, synthèse de documents, réponse à un mail, création d'une présentation PowerPoint, revue de presse…
  - Les impacts de l'IA pour la profession comptable
- **Zoom ChatGPT : Les différentes versions de l'outil**
  - Différences entre version gratuite, version payante et version entreprise
  - Aperçu des « robots » paramétrables de la version payante (Les GPT's)
  - Aperçu du fonctionnement des GPT's personnalisés
- **Présentation de cas concrets d'utilisation de l'IA génératives**
- **Pour aller plus loin : les automatisations et les agents IA**

Nouveauté

Les clés pour devenir un pro des IA génératives (ChatGPT, Copilot, Claude…)



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques et démonstrations
- Travail individuel sur son poste
- Exercices pratiques sur des situations professionnelles

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Disposer d'un abonnement Claude

Publics
- Tout public

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

À l'issue de la formation, les participants auront une bonne connaissance de Claude, de ses capacités et des meilleures façons de l'intégrer dans le quotidien de leur cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?
- Maîtriser Claude au-delà de la simple fonction chatbot et exploiter tout son potentiel
- Utiliser Claude directement dans Excel, Word et PowerPoint
- Découvrir Claude Cowork et d'autres usages avancés adaptés au cabinet
- Repartir avec des réflexes et des cas d'usage concrets, opérationnels dès le lendemain

Offrez à votre cabinet un collaborateur IA disponible 24h/24, 7j/7

Au programme de cette formation
- **Claude.ai : l'interface web**
  - Converser efficacement : prompts, ton, niveau de détail…
  - Projets, mémoire et instructions personnalisées : configurer son assistant
  - Joindre des fichiers, analyser des documents et travailler sur ses données
  - Claude Cowork : automatiser des tâches sur ses fichiers et son ordinateur
- **Claude dans vos outils bureautiques**
  - Claude dans Excel : analyser, formuler, structurer vos données
  - Claude dans Word : rédiger, résumer, reformuler, structurer vos documents
  - Claude dans PowerPoint : créer, enrichir et optimiser vos présentations
- **Aller (encore) plus loin avec Claude**
  - Les « skills » Claude : apprendre à Claude à réaliser des tâches en autonomie
  - Aperçu de Claude Code : ce que ça ouvre comme possibilités au cabinet
  - Introduction à l'IA agentique avec Claude

Nouveauté

Claude de A à Z : recrutez un collaborateur … numérique au cabinet !



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques

- Apports techniques et actualités commentées
- Manipulation des outils

Modalités

- Présentiel / Distanciel

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur
- Disposer de comptes gratuits ChatGPT, Claude, Perplexity

Publics

- Tout public, utilisateurs non spécialistes

Durée

- 1/2 jour (3,5 h) par session, soit 4 sessions par an

A l'issue de chaque session, les participants seront informés des dernières évolutions de l'IA, auront découvert de nouveaux cas d'usage concrets pour leur cabinet et seront capables de reproduire les nouveaux usages du trimestre

Pourquoi suivre cette formation ?

- Rester informé des évolutions de l'IA et de leurs impacts concrets pour les cabinets et leurs clients
- Découvrir et expérimenter de nouveaux usages de l'IA
- Réaliser chaque trimestre un cas pratique complet reproductible en cabinet

Restez en veille sur l'IA chaque trimestre et boostez votre cabinet !

Au programme de chaque session

- **Actu IA : le point sur l'actualité**
  - Nouveautés des IA génératives : ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Mistral…
  - Impacts concrets pour la profession comptable et les clients des cabinets
- **Usages concrets : démonstrations et retours d'expérience**
  - Présentation de cas d'usage pour les cabinets
  - Cas pratiques autour de ces cas d'usage
  - Partage d'expériences entre participants et retours terrain
- **Trucs et astuces**
  - Sélection de trucs et astuces pour utiliser l'IA mieux ou plus vite.
- **Le mini hackathon du trimestre**
  - Chaque trimestre, 30 minutes pour rendre un livrable demandé par l'animateur en utilisant l'IA

Nouveauté

Pack Actu IA - Niveau 1
Le rendez-vous trimestriel de l'IA pour votre cabinet



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques et actualités commentées
- Manipulation des outils
- Cas pratique complet

Modalités
- Présentiel / Distanciel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Disposer de comptes gratuits ChatGPT, Claude, Perplexity

Publics
- Tout public, utilisateurs avertis

Durée
- 1/2 jour (3,5 h) par session, soit 4 sessions par an

A destination d'un public averti, les participants seront informés des dernières évolutions de l'IA, du No Code, de l'automatisation… et auront découvert de nouveaux cas d'usage concrets pour leur cabinet. Ils seront capables de reproduire le cas pratique du trimestre

Pourquoi suivre cette formation ?

- Rester informé :
  - Des évolutions de l'IA et de leurs impacts concrets pour les cabinets et leurs clients
  - De l'intégration de ces outils à leur environnement : automatisations, No Code, connexion à l'environnement de travail…
- Approfondir chaque trimestre un cas pratique complet et reproductible en cabinet

Au programme de chaque session

- **Actu IA : le point sur l'actualité**
  - Nouveautés des IA génératives
  - Nouveautés en automatisation, No Code, agentique
  - Impacts concrets pour la profession comptable et les clients des cabinets
- **Usages concrets : démonstrations et retours d'expérience**
  - Présentation de cas d'usage pour les cabinets
  - Panorama d'outils à découvrir et à tester
  - Partage d'expériences entre participants et retours terrain
- **Le zoom du trimestre : un cas pratique complet**
  - Approfondissement d'un thème concret avec les outils pour le mettre en œuvre
  - Manipulation en direct : les participants reproduisent le cas sur leur poste
  - Exemple : analyser des données, connecter l'IA à son environnement de travail, créer un outil « maison », automatiser une tâche…

Restez à la pointe de l'IA chaque trimestre et boostez votre cabinet !

Nouveauté

Pack Actu IA - Niveau 2
Le rendez-vous trimestriel de l'IA pour votre cabinet



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques et démonstrations
- Travail individuel sur son poste
- Exercices pratiques sur des situations professionnelles

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- Disposer d'un ordinateur
- Avoir une bonne maitrise de l'IA générative (ChatGPT et/ou autres outils)

Publics
- Tout public

Durée
- 1 jour, soit 7 heures

À l'issue de la formation, les participants pourront déployer rapidement des cas d'usage pratiques adaptés au cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Disposer d'un panorama des cas d'usage de l'IA générative appliquée au cabinet
- Comprendre les interactions possibles avec les outils d'automatisation et de No Code
- Créer et tester un premier agent IA appliqué aux besoins du cabinet
- Passer de la théorie à la pratique grâce à des cas complets et reproductibles

Automatisez et déléguez à des agents IA pour optimiser la gestion de votre cabinet

Au programme de cette formation

- **Révision des concepts clés et panorama des outils**
  - IA, Agents, automatisation et no-code : définitions et usages
  - Maturité numérique : mesurer et adapter son niveau
  - Typologie des outils :
    - IA génératives (ChatGPT, Claude, Gemini…)
    - Collecte de données (Google Forms, Typeform, Tally, Airtable…)
    - Automatisation de flux (Make, N8N…)
    - Agents IA
- **Ateliers pratiques**
  - L'automatisation de processus internes
  - La gestion des clients et des prospects
  - La gestion des équipes / La communication interne
  - Gestion documentaire intelligente
  - Suivi administratif et financier

Nouveauté

IA générative, agents IA et No Code au service du cabinet



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques

- Apports techniques et démonstrations
- Travail individuel sur son poste
- Exercices pratiques sur des situations professionnelles

Modalités

- Présentiel

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur
- Disposer d'un abonnement à Claude

Publics

- Tout public

Durée

- 1 jour, soit 7 heures

À l'issue de la formation, les participants sauront ce que sont les agents IA, comment ils fonctionnent et comment commencer à les utiliser concrètement dans leur cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre ce que sont les agents IA et leur utilité au cabinet
- Découvrir le panorama des agents IA disponibles aujourd'hui
- Prendre en main Claude comme agent IA de référence sur des cas concrets du cabinet
- Travailler sur des cas concrets, opérationnels et reproductibles au cabinet

Prenez en main les agents IA pour transformer la gestion de votre cabinet

Au programme de cette formation

- **Comprendre les agents IA**
  - Qu'est-ce qu'un agent IA ? Ce qui le différencie de l'IA générative classique
  - Panorama des agents IA du marché, dont ceux de Claude, ChatGPT, Make, N8N…
  - Comment un agent IA raisonne, planifie et exécute des tâches
  - Choisir et configurer son agent IA
- **Ateliers pratiques avec Claude**
  - Configurer et personnaliser Claude pour son cabinet
  - Déléguer des tâches documentaires et administratives à Claude
  - Se faire assister de Claude pour le suivi administratif et financier
  - Créer un agent IA pour la relation clients et prospects
  - Créer un agent IA pour la communication interne et la gestion des équipes

Nouveauté

Les agents IA au service du cabinet


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Management &
Ressources Humaines



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Outils pratiques mis à disposition
- Mises en situation

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Associés et managers en charge de l'encadrement de collaborateurs

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure d'utiliser des techniques de management et d'accompagner individuellement chaque collaborateur

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier le rôle d'un manager
- Distinguer les différents styles de management
- Appliquer les outils de management individuel
- Identifier ses axes d'amélioration dans sa pratique managériale

Au programme de cette formation

- **Identifier les rôles et les postures du manager**
- **Découvrir les différents styles de management et identifier le sien pour s'adapter à chaque collaborateur**
- **La gestion des collaborateurs**
  - Développer l'autonomie
  - Fixer des objectifs
  - Déléguer
  - Faire des feedbacks
  - Communiquer au quotidien
- **Manager votre équipe en télétravail**
- **Identifier les fondamentaux de la conduite des entretiens annuels**
- **Fixer ses axes d'amélioration de sa pratique**

Managez les membres de votre équipe en tenant compte de votre style de management et des situations de chaque collaborateur

Taux de satisfaction :
8,3 / 10
(4 réponses)

Devenir manager - Niveau 1



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Outils pratiques mis à disposition
- Mises en situation
- Elaboration de plans d'actions individuels

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Avoir suivi la journée niveau 1 ou équivalent

Publics
- Associés et managers en charge de l'encadrement d'une équipe

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de faire de leur équipe un levier de performance pour le cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier les leviers d'une équipe performante
- Gérer les relations avec son équipe
- Utiliser des techniques d'organisation et de pilotage de l'équipe

Au programme de cette formation

- **Qu'est-ce qu'une équipe performante ?**

- **Les outils de gestion d'une une équipe**
  - Communiquer et donner du sens
  - Fixer le cadre
  - Développer la cohésion
  - Piloter l'activité

- **Gérer les situations de conflits**
  - Identifier les conflits
  - Les outils de gestion de conflits

Managez une équipe en tenant compte de la personnalité de ses membres

Nouveauté

Devenez un pro du management - Niveau 2



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports de connaissance
- Echanges
- Entraînement

Modalités
- Visio ou présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables associés
- Managers d'équipe

Durée
- ½ journée soit 3,5h

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de conduire un échange managérial sensible tout en sécurisant la relation avec son collaborateur.

Pourquoi suivre cette formation ?

- Savoir à quel moment réaliser un entretien de recadrage
- Sécuriser le cadre de l'entretien avec le collaborateur
- Être clair et constructif

Au programme de cette formation

- **Qu'est ce qu'un entretien de recadrage ?**
- **Choisir le bon moment pour réaliser cet entretien**
- **Une méthodologie de recadrage - Le DESC**
- **Les pièges à éviter**

Idéal pour les experts-comptables et managers qui veulent renforcer leurs capacités de manager dans un cadre constructif

Nouveauté

Feedback, recadrage, mener un entretien délicat avec un collaborateur



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports de connaissance
- Echanges
- Test sur le management situationnel

Modalités
- Visio ou présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables associés
- Managers d'équipe

Durée
- ½ journée soit 3,5h

Le management situationnel pour s'adapter à chaque collaborateur

A l'issue de cette formation, les participants auront identifié ce que recouvre le management situationnel et sauront adapté leur posture managériale au profil de chaque collaborateur afin d'optimiser leur engagement.

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier ce que recouvre le management situationnel
- Analyser son style de management dominant
- Adapter sa posture managériale au profil de chaque collaborateur

Au programme de cette formation

- **Qu'est-ce que le management situationnel ?**
- **Pourquoi utiliser le management situationnel ?**
- **Quel est mon style dominant ?**
- **Où en sont mes différents collaborateurs ?**
- **Comment je m'adapte à chaque collaborateur ?**

Une formation concrète et pragmatique pour manager des profils variés de collaborateurs

Nouveauté



EC / Managers

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports de connaissance
- Echanges
- Test sur le management situationnel

Modalités
- Visio ou présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables associés
- Managers d'équipe

Durée
- ½ journée soit 3,5h

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de mobiliser l'écoute active dans leurs interactions professionnelles afin d'améliorer la qualité des échanges avec les clients et les collaborateurs

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier les enjeux de l'écoute active
- Identifier les freins à l'écoute et les phrases barbelées
- S'entraîner aux techniques de l'écoute active dans des situations concrètes

Une formation opérationnelle pour tous les managers !

Au programme de cette formation

- **Prendre conscience des impacts de l'écoute active sur la qualité des échanges**
- **Les principaux freins à l'écoute active**
- **Les bases de l'écoute active**
- **S'entraîner à des situations concrètes d'écoute active**

Nouveauté

S'entrainer à l'écoute active pour des relations fluides



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques
- Réalisation du profil 4colors en amont de la formation
- Apports sur la méthode
- Echanges et partage d'expériences
- Analyse des profils
- Cas d'applications

Modalités
- Présentiel

Prérequis
- **Les participants doivent réaliser leur profil 4colors avant la formation (70 €)**

Publics
- Tous

Durée
- 7 heures

A l'issue de la formation, les participants auront identifié leur profil 4colors et disposeront d'outils pour optimiser leurs interactions avec les autres

Pourquoi suivre cette formation ?

- La méthode 4Colors permet de déterminer la façon dont les participants réagissent par rapport aux autres.
- Cette formation vous permettra d'améliorer vos interactions avec les membres de votre équipe et vos clients.

Pour mieux se connaître
et mieux interagir
avec les autres
Séminaire idéal en intra !

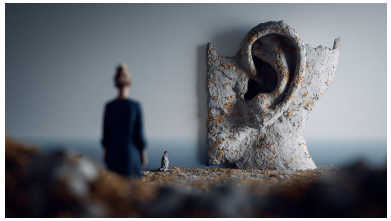
Au programme de cette journée

- **Découvrir et se familiariser avec la méthode 4colors**
  - Les fondements de la méthode
  - Les couleurs de la méthode
  - La boussole 4colors
- **Comprendre son profil 4colors**
  - Le style naturel
  - Le style adapté
  - La dynamique du style
  - Le style opposé
- **Mieux communiquer avec ses pairs**
  - Identifier des points d'amélioration
  - Construire un plan d'actions concrètes

Nouveauté

Mieux se connaître et mieux communiquer grâce au profil 4 COLORS


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Marketing, commercial
& communication



A l'issue de la formation, les participants communiqueront plus efficacement avec leurs clients sur les performances de leur entreprise

Collabs confirmés
Chefs de mission

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Entraînements, jeux de rôle
- Outils concrets mis à disposition

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Collaborateurs en contact avec les clients

Durée
- 1 jour soit 7 heures

Pourquoi suivre cette formation ?

- S'intéresser à l'entreprise et l'activité du client
- Traduire les données de l'entreprise en langage clair et intelligible pour le chef d'entreprise
- Organiser et professionnaliser ses entretiens avec les clients

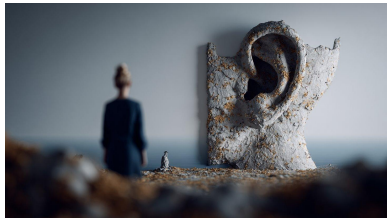
Parlez plus à vos clients de leur entreprise et moins de leur comptabilité

Au programme de cette formation

- **De la nécessité de l'entretien client**
  - De quoi parle-t-on ?
  - Qu'attendent (réellement) les clients de ces entretiens ?
- **Mieux écouter les clients pour mieux les accompagner**
  - Comment écouter (vraiment) les clients : la première pierre d'une relation efficace
  - Accompagner les clients
- **Mieux comprendre l'entreprise, son activité et ses performances**
  - Analyser l'activité
  - Évaluer la performance
  - Analyser l'équilibre financier
- **Restituer au client lors d'un entretien client**
  - Comprendre les besoins du client
  - Traduire nos analyses en langage client
  - S'entrainer à l'entretien au travers d'un cas

Taux de satisfaction :
9,5 / 10
(4 réponses)

Parlez de son entreprise & de ses performances avec votre client



Collaborateurs

Méthodes/Outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Mises en situation

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Collaborateurs en contact avec les clients

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants auront gagné en efficacité dans le cadre de leurs entretiens avec les clients du cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Diagnostiquer ses forces et ses axes de progrès dans sa communication avec les clients
- Identifier les étapes de conduite d'un entretien client
- S'approprier des techniques de communication simples pour fluidifier les relations avec les clients
- Savoir gérer une situation difficile avec un client

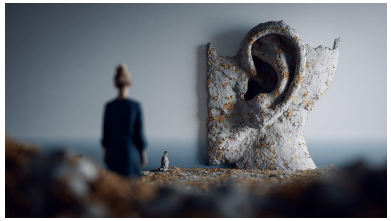
Au programme de cette formation

- **Diagnostiquer ses forces et axes de progrès en matière de communication**
  - Comment j'évalue ma capacité à communiquer avec mes clients ?
  - Quelles sont les situations qui me mettent en difficulté ?
  - Sur quoi puis-je m'appuyer pour progresser ?
- **Les différentes étapes d'un entretien avec un client**
  - La préparation est une étape clé
  - Les étapes de l'entretien proprement dit
  - Se mettre d'accord sur des actions à enclencher
- **Les clés d'une bonne communication avec le client**
  - Ecouter avec sa 3ème oreille
  - Parler le langage du client
  - Comprendre ses attentes
- **Gérer des situations difficiles avec les clients**

Gagnez en confiance dans vos échanges avec les clients grâce à des techniques simples

Nouveauté

Collaborateurs, gagnez en confiance dans les entretiens clients



Tout public

Méthodes/outils pédagogiques

- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Mises en situation

Modalités

- Présentiel

Prérequis

- Aucun

Publics

- Collaborateurs en contact avec les clients

Durée

- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de détecter es besoins des clients et de valoriser les missions du cabinet

Pourquoi suivre cette formation ?

- Comprendre pourquoi Il est nécessaire d'écouter les clients pour détecter leurs besoins en missions complémentaires
- Utiliser le questionnement pour identifier les besoins des clients en se concentrant sur l'entreprise
- Valoriser les missions et l'utilité du cabinet auprès des clients

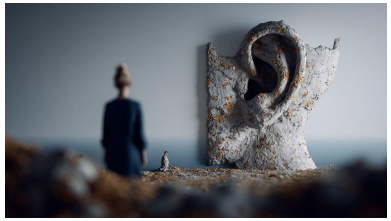
Disposer d'outils concrets pour détecter et valoriser les missions pour vos clients

Au programme de cette formation

- **Comprendre les besoins des clients**
  - Pourquoi faut-il encore mieux écouter les clients
  - Votre rôle : proposer des missions utiles aux clients
  - Transformer un besoin (souvent non-exprimé) en mission
- **Mieux écouter ses clients, oui mais comment ?**
  - Utiliser les techniques de communication
  - S'intéresser à l'environnement du client
  - Besoins implicites et besoins explicites, les identifier…
- **Valoriser les missions auprès des clients**
  - Prendre conscience de ses compétences
  - Être confiant de la valeur des missions
  - Utiliser la méthode C.A.B pour valoriser les missions

Taux de satisfaction :
9,1 / 10
(16 réponses)

Détecter les besoins des clients pour (encore mieux) les accompagner !



A l'issue de la formation, les participants sauront adopter une posture orientée client au sein de leur cabinet

Tout public

Méthodes/outils pédagogiques
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Mises en situation

Modalités
- Présentiel / Classe virtuelle

Prérequis
- Aucun

Publics
- Experts-comptables et collabs en contact avec les clients

Durée
- 1 jour soit 7 heures

Pourquoi suivre cette formation ?

- Prendre conscience des enjeux de la relation client dans un cabinet d'expertise comptable
- Adopter une posture d'écoute client active pour optimiser la relation client
- Identifier les fondamentaux de la communication verbale et non verbale
- Mener un entretien avec ses différentes phases

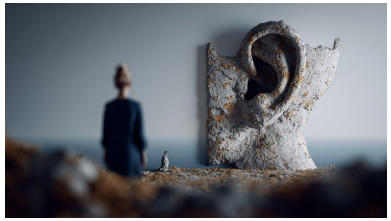
Soyez plus à l'aise dans votre relation client

Au programme de cette formation

- **La relation client et l'expérience client, de quoi parle-t-on ?**
  - Définitions
  - Ce qui distingue la relation client de l'expérience client
  - Pourquoi se préoccuper de la relation client au sein du cabinet ?
  - Optimiser le parcours client au sein du cabinet
- **Être orienté client, une question de posture**
  - Un état d'esprit
  - Une écoute
  - Une compréhension des besoins et des attentes
- **Maîtriser les essentiels d'une bonne communication avec les clients**
  - L'écoute active
  - La reformulation
  - Le questionnement….

Taux de satisfaction :
8,0 / 10
(6 réponses)

Devenez un pro de la relation client



Tout public

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Entraînements, jeux de rôle
- Outils concrets mis à disposition

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Maitriser les bases de la relation client

Publics
- Experts-comptables et collabs en contact avec les clients

Durée
- 1 jour soit 7 heures

A l'issue de cette formation, les participants maitriseront des techniques de communication et de gestion des situations difficiles avec les clients

Pourquoi suivre cette formation ?

- Distinguer les besoins émotionnels et opérationnels des clients
- S'approprier la démarche pour rétablir un lien de confiance avec le client
- Gérer les situations conflictuelles

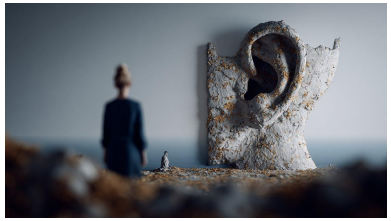
Progressez dans la gestion des situations difficiles

Au programme de cette formation

- **Identifier les situations qui vous mettent en difficultés**
  - Les situations
  - Les émotions qu'elles génèrent
- **Rappel des fondamentaux de la relation client**
  - Ecoute du client
  - Compréhension des besoins et attentes des clients
  - Adaptation au client
- **Gérer les situations conflictuelles**
  - Repérer ses émotions en cas de conflit
  - Trouver des alternatives au conflit
- **S'entraîner**

Nouveauté

Gérer les situations difficiles avec vos clients



Tout public

Méthodes/Outils pédagogiques

- Apports techniques
- Échanges et partage d'expériences
- Entraînements, jeux de rôle
- Outils concrets mis à disposition

Modalité

- Présentiel

Prérequis

- Aucun

Publics

- Collaborateurs en contact avec les clients

Durée

- 1 jour soit 7 heures

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de valoriser les missions du cabinet auprès des clients en adoptant un discours clair et structuré.

Pourquoi suivre cette formation ?

- Identifier les enjeux de la valorisation des missions
- Appliquer la méthode C.A.B (Caractéristiques, Avantages et Bénéfices)
- S'entraîner à la méthode C.A.B

Pour tous les publics qui sont en relation avec les clients et abordent la valeur des missions

Au programme de cette formation

- **Identifier les enjeux de la valorisation des missions**
- **Passer d'une logique de temps à une logique de valeur**
- **Structurer le discours avec la méthode C.A.B**
- **Transférer les acquis dans la pratique professionnelle**

Nouveauté

Valoriser les missions du cabinet auprès des clients


Demain commence aujourd'hui
b-ready
Nos parcours de formation



Experts-comptables

Transformer une organisation n'est pas facile. Comme dit l'adage, pas de changement sans nécessité. On ne change, la plupart du temps, que quand on y est obligé. La vocation de la **Performance Academy** est de former des experts-comptables à l'utilisation de méthodologies leur permettant de transformer leur cabinet.

La **Performance Academy** est un programme de formation collectif réservé aux dirigeants de cabinets pour améliorer la performance de leur cabinet.

Les thématiques abordées dans ce cursus couvrent tous les aspects nécessaires à la transformation du cabinet pour faire face aux nouveaux enjeux :

- Transition numérique, attentes clients, conduite du changement
- Formaliser sa stratégie et son projet de cabinet
- Construire l'offre de missions de demain
- Repenser ses process de production à l'heure du numérique et de la facture électronique
- Adapter les compétences internes et revoir ses pratiques managériales
- S'engager dans une démarche marketing & de communication

Demandez-nous la plaquette de présentation de la **Performance Academy**

La Performance Academy (1/4)



Experts-comptables

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage de bonnes pratiques
- Entraînements, mise en situation
- Suivi

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Dirigeants de cabinets

Durée
- 6 jours répartis sur 4-5 mois, soit 42 heures

Les journées de formation de la **Performance Academy** ne sont pas des sessions théoriques et magistrales, mais des journées qui privilégient les échanges entre pairs, les moments de réflexion individuels et qui engagent les participants sur un plan d'actions à mettre en place.

Depuis de nombreuses années, notre expérience de la formation nous a en effet appris que « celui qui ne contribue pas ne s'approprie pas ».
- Autrement dit, pas de progrès sans effort !
- Et sans une implication forte des dirigeants et de leur équipe, aucun projet ambitieux ne voit le jour…

C'est pourquoi, la participation bénéfique à la **Performance Academy** implique un réel engagement de la part des participants.

La Performance Academy (2/4)



Experts-comptables

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage de bonnes pratiques
- Entraînements, mise en situation
- Suivi

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Dirigeants de cabinets

Durée
- 6 jours répartis sur 4-5 mois, soit 42 heures

A l'issue du parcours de la **Performance Academy**, les experts-comptables seront en mesure de mener la transformation de leur cabinet dont le modèle est bouleversé par le tsunami numérique et ce, sur toutes les fonctions essentielles de leur cabinet

Les objectifs par journées

- **Jour 1**
  - Mesurer les impacts de la transformation numérique sur les cabinets et adopter une démarche de conduite du changement dans son cabinet
- **Jour 2**
  - Construire, formaliser et mettre en œuvre son projet de cabinet
- **Jour 3**
  - Construire l'offre de missions de demain
- **Jour 4**
  - Repenser les process de production pour améliorer la performance du cabinet et libérer du temps aux équipes
- **Jour 5**
  - Construire le plan marketing de son cabinet et faire de la relation client un atout de fidélisation et de développement de la clientèle du cabinet
- **Jour 6**
  - Organiser les RH de son cabinet et adapter son management aux changements en cours

La **Performance Academy** (3/4)



Experts-comptables

Plutôt qu'un long discours, voici quelques verbatims de confrères ayant participé à la Performance Academy :

Xavier Bernard :

- « J'ai vécu une expérience étonnante ! J'ai eu le sentiment de m'être ouvert à de nouveaux sujets hors de la technique de notre métier tels que le management, l'organisation, les nouveaux leviers possibles de performance du cabinet. Ces ateliers étaient de vrais aimants pour ma curiosité ! J'avais hâte d'être au prochain dès qu'un atelier se terminait… ».
- « Je pense que nous sommes tous concernés par un atelier sur la transition numérique, par exemple, qui est en train de modifier en profondeur nos métiers, nous forçant à sortir de nos tâches traditionnelles pour développer des missions à plus forte valeur ajoutée ».

Florence Chouraqui :

- « J'ai vraiment trouvé des outils pour mieux gérer mon temps par exemple. Je n'ai pas pu mettre tout en place… encore… mais je ne désespère pas d'y arriver ! La Performance Academy m'a permis de prendre conscience des certaines situations inconfortables que je créais moi-même… J'ai essayé de mettre en œuvre plusieurs méthodes pour optimiser mon organisation au quotidien. D'ailleurs, grâce à ma participation, je suis partie en congés 3 semaines pendant la période fiscale et tout s'est très bien passé ! ».
- « C'était très enrichissant de réfléchir ensemble et de trouver des solutions face aux évolutions de notre profession. Cela a profondément modifié ma façon d'anticiper les changements actuels et à venir ».

Nous pouvons, sur simple demande, vous mettre en contact avec des confrères ayant suivi le cursus et qui pourront vous en parler.

La Performance Academy (4/4) - Ce sont eux qui en parlent le mieux…



EC / Managers

La **New Biz Academy** (NBA) est un ambitieux programme de formation qui s'adresse aux cabinets désireux de s'adapter aux inéluctables évolutions du métier. Les journées du programme permettent de s'approprier (en la mettant en œuvre) l'ensemble de la méthodologie de mise en place de nouvelles missions pour pouvoir la déployer ensuite. A l'issue du parcours, ils sont prêts à réaliser et vendre ces nouvelles missions.

Ce programme s'adresse idéalement à des groupes au sein du cabinet composés d'experts-comptables, de chefs de mission et de collaborateurs désireux de faire évoluer les missions du cabinet. L'organisation de la **New Biz Academy** en interne au sein du cabinet permet de personnaliser les interventions, de définir ensemble des priorités, de travailler sur des clients du cabinet en toute liberté.

Les participants doivent être motivés et impliqués. Ils doivent également se libérer du temps pour mettre en œuvre les apports du programme entre les séances de regroupement. Ce sont les seuls véritables prérequis pour suivre et tirer le meilleur de ce parcours.

Demandez-nous la plaquette de présentation de la **New Biz Academy**

Concrètement, la **New Biz Academy** permet :

- De s'approprier la démarche et les outils pour développer de nouvelles missions
- De construire, de mettre en œuvre et de suivre un plan d'actions
- De définir et de structurer des nouvelles missions adaptées au cabinet
- De packager l'offre de nouvelles missions
- D'adapter les méthodes et les outils pour gagner du temps sur les missions traditionnelles et imbriquer les nouvelles misions avec les anciennes
- De confier la réalisation de ces nouvelles missions aux collaborateurs
- De disposer des compétences nécessaires pour réaliser ces nouvelles missions

La New Biz Academy (1/2)



EC / Managers

Pédagogie
- Apports techniques
- Échanges et partage de bonnes pratiques
- Entraînements, mise en situation
- Suivi

Modalité
- Présentiel

Prérequis
- Aucun

Publics
- Dirigeants de cabinets et chefs de missions

Durée
- 5 jours répartis sur 4-5 mois, soit 35 heures

Les journées de la New Biz Academy ne sont pas des formations théoriques. Ce sont des journées de travail individuel et collectif. Au cours de ces journées, les participants travaillent sur leur propre cabinet. Des outils, des conseils, des méthodes, des bonnes pratiques, … sont proposés et immédiatement mis en pratique.

Jour 1 : préparer le cabinet et identifier les nouvelles missions
- Mesurer les impacts des mutations en cours dans le cabinet
- Comprendre les différents types de missions
- Identifier et sélectionner les nouvelles missions à développer

Jour 2 : construire l'offre de nouvelles missions
- Définir les nouvelles missions pour son cabinet (caractéristiques, ressources, modèle économique…)
- Modéliser et organiser les nouvelles missions

Jour 3 : produire ces nouvelles missions
- Gagner du temps sur les missions actuelles
- Intégrer les nouvelles missions dans l'activité du cabinet
- Affecter les tâches au bon collaborateur

Jour 4 : vendre ces nouvelles missions
- Marketer les nouvelles missions en quatre étapes
- Valoriser la mission lors d'un entretien client

Jour 5 : confier ces nouvelles missions aux collaborateurs actuels
- Quels collaborateurs pour quelles missions ?
- Affecter les nouvelles missions aux collaborateurs actuels (compétences, répartition des tâches…)
- Prise en main de l'outil Cap new Biz

Demandez-nous le programme détaillé des journées de la **New Biz Academy**

La New Biz Academy (2/2)



Des parcours sur mesure pour les équipes des cabinets

Au-delà des formations et des parcours présentés dans ce catalogue, nous adaptons ou concevons des séminaires sur mesure pour répondre aux besoins spécifiques des cabinets et de leurs équipes.

Formations en ligne ou en face à face, espace d'e-learning, suivi pédagogique, nous vous proposons de vous accompagner dans la mise en place de solutions sur mesure adaptées aux besoins des cabinets et de leurs équipes…

Nous identifions ensemble les formations du catalogue dont les objectifs sont proches de vos besoins et nous les adaptons et personnalisons. Nous pouvons aussi partir d'une page blanche pour concevoir intégralement une formation, un cursus d'accompagnement…

Ces formations présentent de nombreux avantages par rapport à une formation catalogue : totale adéquation du programme avec les besoins des cabinets, intégration de contenus dédiés, etc. Les contenus et déroulés pédagogiques sont ainsi optimisés. Bien entendu, nous vous garantissons une totale confidentialité sur toutes les informations obtenues.

Nous vous proposons aussi de développer des formations ou des conférences en marque blanche à destination de vos propres clients.

N'hésitez pas à nous contacter pour nous expliquer les projets de vos clients : contact@b-ready.team.

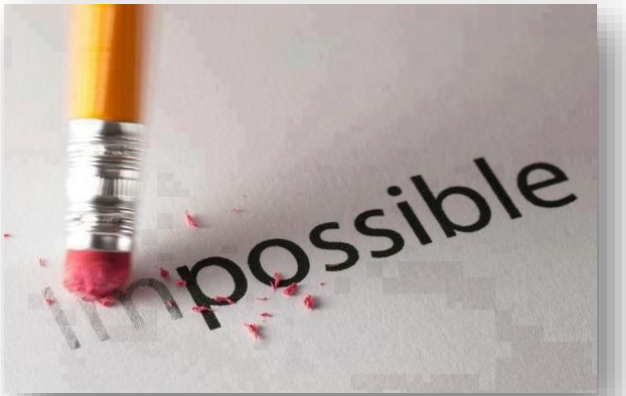

Demain commence aujourd'hui
b-ready
Vous ne connaissez pas b-ready ??
Mais si !

b-ready
en quelques mots

Société de conseil spécialisée depuis plus de 15 ans dans l'accompagnement des acteurs de la profession comptable :

- Les cabinets, réseaux, groupements
- Les instances
- Les partenaires de la profession

- Créé par des experts-comptables
- Notre vocation : accompagner les transformations





Votre équipe d'animateurs

Nos formations sont animées par des consultants spécialisés dans les techniques d'animation, l'intelligence collective et la gestion de projet. Tous nos consultants ont une connaissance fine de la profession comptable pour laquelle ils travaillent depuis de nombreuses années.

Nos formations ne sont pas des séances de formation, mais de véritables moments de travail, de réflexion et d'échanges destinés à impliquer chaque participant.

Le rôle des animateurs / consultants est d'apporter des méthodes d'accompagnement innovantes afin de permettre aux participants de travailler en profondeur sur la transformation de leur cabinet et d'enclencher un véritable changement.

Quelques publications de notre équipe



Un projet ? Une idée ? L'envie d'avancer ? N'hésitez pas à nous contacter ! Tel. 01 41 79 41 79 - contact@b-ready.team

Un ouvrage sur la transformation des cabinets pour la RF



- La « révolution numérique », kezaco ?
- Quels enjeux pour les entreprises ?
- Comment gérer la transformation du cabinet ?
- Quelles actions pour adapter les différentes fonctions du cabinet ?

Un projet ? Une idée ? L'envie d'avancer ? N'hésitez pas à nous contacter ! Tel. 01 41 79 41 79 - contact@b-ready.team

Quelques productions pour la profession comptable



Copie écran de la page b-ready du site compta online
www.compta-online.com/-ready-c19

- Les principales études & publications de b-ready :
  - https://www.b-ready.team/rien-que-pour-vous/nos-ouvrages/
  - https://www.b-ready.team/rien-que-pour-vous/la-collection-d-cryptages/
  - https://www.b-ready.team/rien-que-pour-vous/nos-articles/
- Les articles de b-ready sur le site communautaire de la profession comptable, Compta Online.
  Plus de 500.000 lectures de nos articles !!
  - https://www.compta-online.com/-ready-c19
- Les vidéos b-ready
  - https://www.b-ready.team/rien-que-pour-vous/b-ready-video/

Quelques événements auxquels nous avons contribué

Cap Performance

Profession Comptable 2030

Cap 2030

IMAGE PME
ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

ATELIERS DE LA TRANSFORMATION

Découvrez, jouez, apprenez !
Cap'? ou pas cap'
Donnez des ailes à votre cabinet

Embarquement immédiat
Du projet de cabinet aux missions de demain
79e CONGRÈS de l'ordre des experts-comptables
9 au 11 octobre 2024 - Marseille

78e CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

NBA
New Biz Academy
only by b-ready

FRESQUE DE LA FACTURE ELECTRONIQUE

PERFORMANCE ACADEMY

LE MONDE CHANGE
OSER AGIR CONQUERIR

CAP SUR LE NUMERIQUE
ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

eColl

Diagnostic FEC
by La Source

b-ready

b-ready, c'est aussi…
(et c'est gratuit !)

KAMOUFLIX only by b-ready

Anonymiseur de documents avant de les confier à l'IA



Les antisèches

Les moulins only by b-ready

Le think tank de la profession

Y'a moins bien mais c'est plus cher

La sélection des pépites gratuites du web pour aider les cabinets à se transformer



Les planches d'Agil la grenouille

GÉNÉRATEUR DE PROMPTS

Générateur de prompts

LA RUCHE DE L'IA

Groupe de partage de bonnes pratiques sur l'IA

L'actu de la profession only by b-ready

La newsletter d'actu de la profession

Cliquez sur les logos pour rejoindre le site.

b-ready, c'est aussi Les Moulins, le think tank de la profession comptable…







Etudes en accès libre sur : www.lesmoulins.club

Quelques vidéos b-ready pour comprendre les mutations de la profession … avec le sourire

Expert-comptable : un métier d'avenir ?



Tellement seule



Gentil n'est pas un métier



La séparation



Le vrai problème



Un drôle de recrutement



Cliquer sur les vignettes des films pour accéder aux vidéos



L'organisation de nos formations

Comment ça marche ?



L'organisation de nos formations

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

L'analyse de la demande et des besoins en formation

Pour toutes les formations que nous délivrons, nous réalisons, en amont, une analyse de vos besoins afin de vous permettre d'exposer votre problématique, de déterminer le ou les objectifs que vous assignez à l'action de formation que vous prévoyez et de répondre à vos questions. Comme indiqué précédemment, nous pouvons construire des formations et/ou des parcours sur-mesure adaptés à la problématique de votre cabinet et aux objectifs de montée en compétences de vos collaborateurs.

Vous pouvez par ailleurs nous faire connaître vos besoins d'adaptation matériel et/ou pédagogique. N'hésitez pas à contacter notre référent pédagogique, Nathalie Godinot : nathalie@b-ready.team

L'évaluation des acquis de la formation

- L'évaluation des acquis pendant la formation
  - Lors du démarrage de chaque session de formation, un tour de table est réalisé afin de valider les attentes des participants.
  - Des évaluations des acquis sont effectuées tout au long de nos formations par différents exercices et/ou QCM et/ou mises en situations, pour une pédagogie active avec un feed-back du formateur et des participants.
- Le questionnaire d'évaluation d'acquisition des compétences

Ce questionnaire, construit en lien avec les objectifs pédagogiques, est réalisé en fin de session pour garantir la bonne acquisition des apprentissages. Il pourra inclure des mises en situation.



L'organisation de nos formations

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Evaluation de la satisfaction de nos clients et participants aux formations

Afin de garantir la qualité de nos formations et de maximiser la satisfaction de nos clients, nous avons mis en place un processus d'amélioration continue de nos prestations. Ainsi, nous réalisons :

- Evaluation à chaud post formation

L'apprenant complète un questionnaire de satisfaction à chaud sur la formation qu'il vient de suivre sur des critères comme l'accueil, l'atteinte des objectifs pédagogiques et la qualité du formateur.

- Evaluation à froid post formation

Quelques semaines après la fin de sa formation, l'apprenant est à nouveau sollicité pour répondre à un questionnaire sur les acquis qu'il a pu mettre en pratique ou non dans le cadre de son activité professionnelle, sur les difficultés rencontrées…

- Questionnaire de satisfaction client

Un questionnaire est également envoyé au cabinet qui a commandé la formation afin de recueillir les données sur sa satisfaction vis-à-vis de l'organisation de la formation.

- Questionnaire d'évaluation des acquis : un quiz est systématiquement envoyé aux participants avant de recevoir leur certificat de réalisation.

Délais d'accès à nos formations

Les dates des formations sont fixées en accord avec l'IRF, l'entreprise ou le cabinet. Il est conseillé de le fixer suffisamment en avance pour la prise en charge éventuelle par un OPCO.

Tarifs de nos formations

Les tarifs de nos formations varient en fonction de la nature du client et du type de la formation. Un devis vous sera systématiquement proposé en amont de la formation.

b-ready



Inscription, accès et modalités d'accès à la formation.

L'accès à nos formations s'effectue selon les étapes suivantes :

Prise de contact : le cabinet, l'entreprise ou l'IRF contacte b-ready afin d'obtenir des informations sur la formation souhaitée et ses modalités d'organisation. A noter que ce catalogue est envoyé aux cabinets, entreprises et IRF qui travaillent déjà avec b-ready.

L'adresse est : contact@b-ready.team ; votre message sera consulté par un associé de b-ready et/ou Nathalie Godinot, référente Qualiopi.

Validation de l'inscription : après accord sur les objectifs, les modalités et les conditions de réalisation, une convention de formation est établie conformément à la réglementation applicable.

Convocation et préparation : le bénéficiaire reçoit les informations nécessaires au bon déroulement de la formation, notamment les dates, horaires, modalités d'accès, moyens techniques et pédagogiques ainsi que les éventuelles consignes de préparation.

Contact et renseignements : pour toute demande d'information, d'inscription ou d'aménagement spécifique, les bénéficiaires peuvent contacter b-ready directement : contact@b-ready.team.



L'organisation de nos formations

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

Pour tout renseignement concernant nos formations et leur organisation, rendez-vous ici : https://www.b-ready.team/l-organisation-de-nos-formations/

Vous y trouverez notamment :

- Les conditions générales de ventes
- Le règlement intérieur
- Les modalités d'accès aux personnes en situation de handicap
- La politique de protection des données personnelles
- Les personnes à contacter…





L'organisation de nos formations

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

b-ready est certifié Qualiopi pour l'ensemble de ses activités de formation.

Certificat numéro 2022/99763.2 délivré par l'Afnor

Les prestations de formation délivrées par b-ready répondent ainsi aux 7 critères définis par le référentiel Qualiopi

- 1. Conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus.
- 2. Identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations.
- 3. Adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre.
- 4. Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre.
- 5. Qualification et développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations.
- 6. Inscription et investissement du prestataire dans son environnement professionnel.
- 7. Recueil et prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

b-ready

Une question, un projet, une idée ?
Tout simplement l'envie de faire avancer vos projets ?

N'hésitez pas à nous contacter !

Votre contact

www.b-ready.team
@bready_officiel
Tel. 01 41 79 41 79

28, avenue Marie-Louise
94100 Saint-Maur des Fossés
contact@b-ready.team