

PROGRAMME DETAILLE ET FORMATEUR

Créer de nouvelles missions numériques et IA pour ses clients TPE/PME

Logiciels IA, tableaux de bord, pilotage et outils modernes : développer des services facturables sans devenir informaticien

Préambule :

Les TPE/PME cherchent des solutions simples pour mieux gérer leur activité : tableaux de bord, suivi de trésorerie, outils de facturation, automatisations, reporting, logiciels IA ou aide à la décision. Cette formation aide l'expert-comptable à se positionner comme conseiller de confiance pour orienter, recommander, structurer ou accompagner ces services, sans sortir de son rôle métier.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les besoins numériques et IA des clients TPE/PME
- Structurer de nouvelles missions autour des logiciels IA, tableaux de bord et outils de pilotage
- Définir le périmètre du rôle de l'expert-comptable sans devenir intégrateur informatique
- Construire une offre facturable, claire et présentable au client

Public visé : expert-comptable, responsable de développement, cabinet souhaitant proposer des services numériques ou IA à ses clients TPE/PME.

Date et durée :

Jeudi 4 février 2027 de 9h à 12h30 (3.5h, avec 1 pause de 10mn à 11h), en distanciel synchrone.

Accessibilité : les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à contact75@terragection.com, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis : cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif Terra Gestion : 185 € HT

Modalités d'inscription et d'annulation : sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Apports méthodologiques structurés et contextualisés au métier de l'expertise comptable
- Illustrations par des situations réelles de cabinet et des cas clients TPE/PME
- Démonstrations commentées d'usages IA ou numériques lorsque le thème le justifie
- Exercices d'application, grilles de décision, modèles de documents et trames réutilisables

Moyens techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Les supports de cours sont remis électroniquement aux participants le jour de la formation

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Questionnaire de validation des acquis

Nombre de participants : cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 25 personnes.

Nature de la formation dispensée : à l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré au stagiaire.

Qualité et évaluation de la formation : un questionnaire sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard de ses attentes.

Programme détaillé :

1 – Comprendre les besoins numériques des TPE/PME

Cette partie part des attentes concrètes des dirigeants.

- Gagner du temps sur l'administratif
- Mieux suivre la trésorerie, les marges, les ventes ou les charges
- Choisir des outils de facturation, de pilotage ou d'IA
- Être accompagné pour éviter les mauvais choix et les coûts inutiles

2 – Identifier les nouveaux services possibles pour le cabinet

Les participants explorent les services compatibles avec le rôle de l'expert-comptable.

- Diagnostic numérique ou IA du client.
- Tableaux de bord et reporting simplifié.
- Accompagnement au choix d'un logiciel ou d'un outil IA.
- Mise en place d'indicateurs de pilotage.
- Recommandation ou revente encadrée de solutions partenaires.

3 – Structurer une mission claire et facturable

La formation aide à transformer un besoin en prestation.

- Définition du périmètre : conseil, orientation, paramétrage simple, suivi, restitution.
- Exclusions : développement informatique, intégration complexe, maintenance technique.
- Livrables possibles : diagnostic, tableau de bord, plan d'action, recommandation d'outils.
- Tarification : forfait, abonnement, option, pack client.

4 – Présenter et vendre la mission aux clients

La dernière partie porte sur l'argumentaire client.

- Formuler la promesse en termes de bénéfices dirigeant.
- Identifier les clients prioritaires.
- Préparer un rendez-vous de découverte.
- Construire un argumentaire simple : gain de temps, visibilité, sécurité, performance.
- Préparer une proposition de mission.

Formateur : Xavier LAIR – Chargé de missions numériques et de nouvelles technologies à Terra Gestion, consultant, accompagnement digital des entreprises, activateur FranceNum.