

PROGRAMME DETAILLE ET FORMATEUR

Valoriser le conseil à l'heure de l'IA : nouvelles offres, pricing et missions rentables

Transformer les gains de temps liés à l'IA en valeur, en honoraires et en missions de conseil.

Préambule :

L'IA réduit le temps nécessaire à certaines tâches, ce qui peut fragiliser les modèles fondés uniquement sur le temps passé. Cette formation aide les cabinets à transformer les gains de productivité en marge, en qualité de service ou en nouvelles missions. Elle donne des repères pour mieux formuler les offres, justifier les honoraires et vendre la valeur produite pour le dirigeant.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre pourquoi l'IA oblige à repenser la valeur et le pricing des missions
- Identifier les missions de conseil à développer ou à repositionner
- Construire une offre lisible, orientée bénéfices client et facturable
- Savoir présenter la valeur du conseil indépendamment du temps passé

Public visé : expert-comptable, chef de mission.

Date et durée :

Mardi 15 décembre 2026 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@terragestion.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 le nouveau rapport entre temps, valeur et honoraires

Cette partie clarifie l'enjeu économique de l'IA pour les cabinets.

- Pourquoi produire plus vite ne doit pas conduire à facturer moins
- Différence entre temps passé, valeur perçue et impact client
- Risques du modèle exclusivement horaire
- Opportunités de marge, de conseil et de fidélisation

2. Identifier les missions de conseil à renforcer

Les participants analysent les missions qui peuvent être mieux vendues.

- Pilotage de trésorerie, tableaux de bord, prévisionnels, accompagnement dirigeant
- Conseil numérique, organisation administrative, facture électronique, performance
- Segmentation des clients selon les besoins et la maturité
- Choix des missions à rendre plus visibles

3. Construire une offre claire et vendable

La formation propose une méthode pour transformer une idée en offre.

- Promesse client, bénéfices, périmètre, livrables, fréquence
- Différence entre offre ponctuelle, abonnement et mission récurrente
- Niveaux d'offre : essentiel, confort, premium
- Exemples de formulations simples et commerciales

4. Définir un pricing cohérent

Cette partie donne des repères pour facturer autrement.

- Prix forfaitaire, abonnement, mission packagée, option complémentaire
- Arguments pour défendre le prix
- Lien entre automatisation, qualité de service et rentabilité
- Préparation d'un argumentaire de vente

Formateur : Sébastien RAYNOIRD-THAL, Directeur général EFIMOVE, audit, conseil, accompagnement IA