
Programme de Formation

Facturation électronique : Accompagner vos clients et transformer votre cabinet

Points Forts

Prenez une longueur d'avance sur la réforme et devenez le partenaire clé de la transition numérique : maîtrisez la facture électronique, optimisez vos processus et guidez vos clients en toute confiance.

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Intervenant

Intervenant : David LADAME, expert-comptable, référent **Facture Électronique** en partenariat avec **Bpifrance & France Num** et intervenant pour le **CFPC** depuis plus de 10 ans

Consultant, il peut vous accompagner dans la mise en œuvre concrète de la facture électronique au sein de votre cabinet.

Accessibilité

Pour toute personne en situation de handicap ou si un aménagement ou une adaptation particulière de la formation est nécessaire, nous vous remercions de bien vouloir nous contacter en amont.

Contenu pédagogique



Public visé

- Experts-comptables
- Chefs de mission
- Collaborateurs comptables
- Pôle conseil du cabinet



Prérequis

Aucun



⌚ Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réforme sur le bout des doigts pour **conseiller efficacement ses clients**.
- Savoir **segmenter son portefeuille clients** et adapter la stratégie d'accompagnement à chaque profil.
- **Structurer de nouvelles missions de conseil** et d'accompagnement (du diagnostic à l'implémentation).
- Identifier les outils (PA partenaire) adaptés à la **stratégie de production du cabinet**.

ἙἙ Modalités pédagogiques

Apports théoriques, ateliers et cas concrets.

📖 Moyens et supports pédagogiques

En INTRA, l'entreprise s'engage à fournir :

- **Vidéo projecteur** pouvant être relié à un ordinateur portable
- **Le matériel de prise de note**

FEELS UP s'engage à fournir un **support de synthèse** numérique ou papier remis après le stage

En INTER, FEELS UP mettra à disposition :

- **Vidéo projecteur** relié à un ordinateur portable ou **écran numérique interactif**
- **Support de synthèse** numérique ou papier remis après le stage

Pour les formations prévues en distanciel, un lien d'accès au webinaire sera transmis au participant quelques jours avant la session pour qu'il puisse se connecter à distance.

Afin d'optimiser le bon fonctionnement du webinaire, le stagiaire devra s'assurer d'avoir une bonne connexion internet ainsi qu'un ordinateur équipé d'un micro et d'une caméra.

En cas de difficultés de connexion ou pour toute autre demande, contactez-nous au **03.87.52.05.07**



Modalités d'évaluation et de suivi

Le séquencement pédagogique est tel qu'il comporte pour chaque rubrique :

- **une phase de découverte**
- **une phase de démonstration**
- **une phase d'application**
- **une phase d'évaluation**

L'évaluation se fait donc de manière continue : les échanges au sein du groupe, les questions-réponses et les quiz sont autant d'outils d'évaluation.



Description

La réforme de la facture électronique révolutionne les missions et les pratiques des cabinets comptables.

Bien plus qu'une obligation légale, elle constitue une véritable opportunité pour renforcer votre relation client, développer des offres de conseil à forte valeur ajoutée et gagner en efficacité opérationnelle.

Cette formation vous accompagne pas à pas pour maîtriser les aspects techniques et réglementaires, structurer un accompagnement client sur-mesure et positionner votre cabinet comme un acteur incontournable de la transition numérique.

Module 1

Devenir l'Expert Référent de la Réforme

- Maîtrise approfondie de l'écosystème et du schéma en Y (PPF, PA).

- Analyse des points techniques : formats de facture, annuaire, cycle de vie, e-reporting.
- **Savoir vulgariser la réforme :**
 - Comment expliquer simplement les enjeux à un dirigeant de TPE ?
 - Quels sont les arguments clés ?

Module 2

De l'Obligation à l'Opportunité : Le Nouveau Rôle du Cabinet

- **Atelier 1 : Segmenter son portefeuille clients.**
 - Identifier les typologies de clients (artisan solo, TPE avec logiciel de devis, PME avec ERP...).
 - Pour chaque segment, quel est le niveau de risque et quel est le parcours de transition idéal (PPF, PA simple, PA connectée) ?
- **Atelier 2 : Structurer ses offres de service.**
 - Définir son catalogue de missions : diagnostic initial, aide au choix de la plateforme, paramétrage, accompagnement complet...
 - Comment valoriser et facturer ces nouvelles missions ? (Modèle de lettre de mission).
- **Choisir la bonne stratégie d'outillage pour le cabinet :**
 - Faut-il recommander une PA unique à ses clients ? Les avantages (standardisation, tableaux de bord multi-dossiers).
 - Critères de choix d'une PA "partenaire" du cabinet.

Module 3

Déployer l'Accompagnement Client : la Boîte à Outils

- **Construire le plan de communication client :** Newsletter, webinaire, réunions d'information.
- **La méthodologie du diagnostic client :**
 - Créer une grille d'audit (processus, outils, volumétrie...).
 - Comment mener un entretien de cadrage efficace ?
- **Le cabinet aussi est une entreprise :**
 - Comment le cabinet gère-t-il sa propre facturation (lettres de mission) ?
 - Préparer ses propres équipes à la réforme.

Module 4

Plan d'Action pour le Cabinet et Synthèse

- **Définir le plan de déploiement interne au cabinet :**
 - Qui est le référent ?
 - Quel est le planning de formation ?
- **Identifier 5 clients pilotes pour lancer la démarche.**
- **Synthèse des opportunités et des points de vigilance pour la profession.**