



ATELIERS DE LA  
**TRANSFORMATION**


# Atelier n°7

## Comment packager son offre ?

Mardi 24 mai 2022

# Vos intervenants

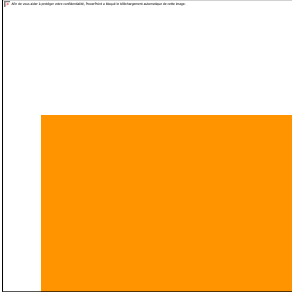
> 3



**Philippe Barré**  
Expert-comptable



**Thibault Renon**  
Expert-comptable



**Virginie Roitman**  
Présidente OEC  
Paris Ile-de-France

# *Petit rappel sur le parcours de la transformation*

# Les ateliers de la transformation

>5

- 9 ateliers gratuits proposés en présentiel & en ligne pour accompagner les cabinets dans leur transformation
- Un mardi par mois entre septembre 2021 et juillet 2022 (sauf en mars & avril)

# Les ateliers de la transformation

> 6

- › Moi dirigeant, leader de la transformation : construire son cabinet - 28/09
- › La nouvelle offre : le business model (vision, formalisation...) - 19/10
- › Construire sa stratégie et le Plan d'action du cabinet - 9/11
- › Piloter la transformation - 14/12
- › Fédérer les équipes : mobiliser les collaborateurs dans la dynamique du changement - 11/01
- › Les outils du changement : comment manager les compétences pour réaliser les missions de demain ? - 8/02
- › Packager son offre : comment vendre ces nouvelles missions ? - 24/05
- › Communiquer l'offre à son réseau - 07/06
- › Osons nous transformer - 5/07 à 17h00

# Au programme de votre atelier d'aujourd'hui

- Petit rappel de l'épisode précédent
- La démarche pour marketer les missions
  - Préciser la cible de la mission
  - Écouter les clients
  - Définir les caractéristiques et bénéfices de la mission
  - Fixer le prix de la mission
- Témoignages & partage d'expériences
- A vous la parole
- Pour aller plus loin



*Petit rappel de l'épisode précédent...*



# Petit rappel



➤ La dernière fois, nous avons vu que...

- Les missions de demain devront être réalisées par les collaborateurs d'aujourd'hui
- Il va falloir faire évoluer les compétences de l'équipe
- Cela passe inéluctablement par une gestion des compétences

• Pour mémoire : cet atelier est disponible en replay sur le site des ateliers de la transformation

- <https://www.oec-paris.fr/agenda/atelier-transformation-piloter-la-transformation/>



*Avant de commencer...*

# Aujourd'hui, une (autre) question « toute simple » : Comment vendre ces fameuses nouvelles missions ?



- Rappel : Pour vendre les missions traditionnelles, le marketing était pris en charge par un partenaire externe : Bercy (Bercy beaucoup 😊)
- Pour les nouvelles missions, les cabinets vont devoir faire leur propre marketing
  - Tout simplement parce que ces missions
    - Ne seront plus imposées par la réglementation
    - Ne seront plus standardisées
  - Donc si on veut les vendre, elles devront être :
    - Utiles aux chefs d'entreprise
    - Connues des chefs d'entreprise

## › La définition « officielle »

- C'est l'ensemble des moyens d'actions utilisés pour influencer le comportement des consommateurs :
  - Pour les inciter à devenir des clients...
  - ...et à le rester



## › Ou le marketing revisité pour un expert-comptable

- C'est de permettre au client d'acheter les missions
  - Qui vont l'aider dans la gestion de son entreprise...
  - ...et dont il a besoin

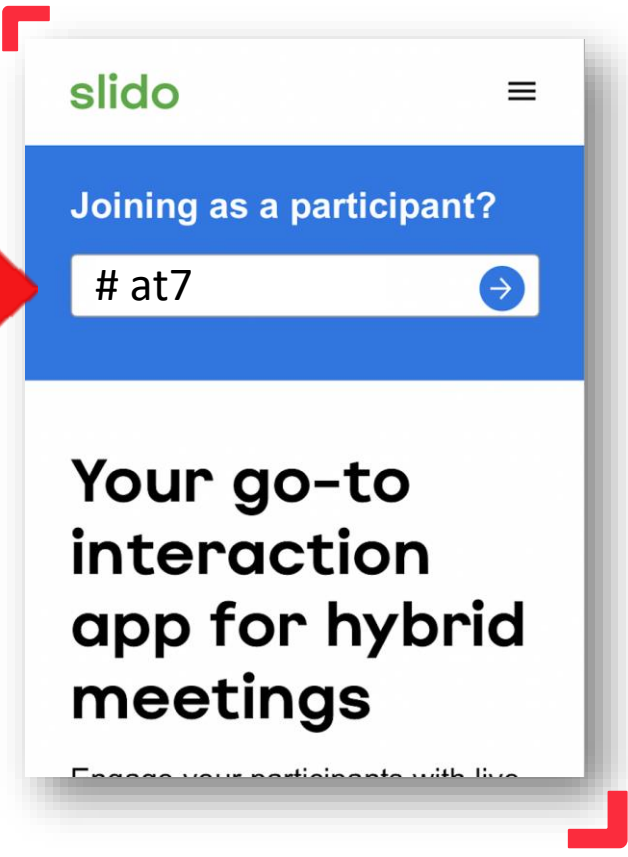


# Le marketing et les experts-comptables

# A vous de jouer !

Modalités pour répondre à la question :

1. Tapez "slido" dans votre moteur de recherche
2. Tapez le code **at7** dans la barre avec « Enter code here »
3. Répondez à la question ci-dessous



Sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure vous sentez-vous à l'aise avec le marketing de vos nouvelles missions ?

Entre 1 (je ne suis pas du tout à l'aise) et 10 (je m'y connais très bien)

# *La démarche pour marketer les missions*



« Si j'avais demandé aux gens ce qu'ils voulaient, ils m'auraient répondu un cheval plus rapide »

Henry Ford



# 4 grandes étapes pour marketer les nouvelles missions

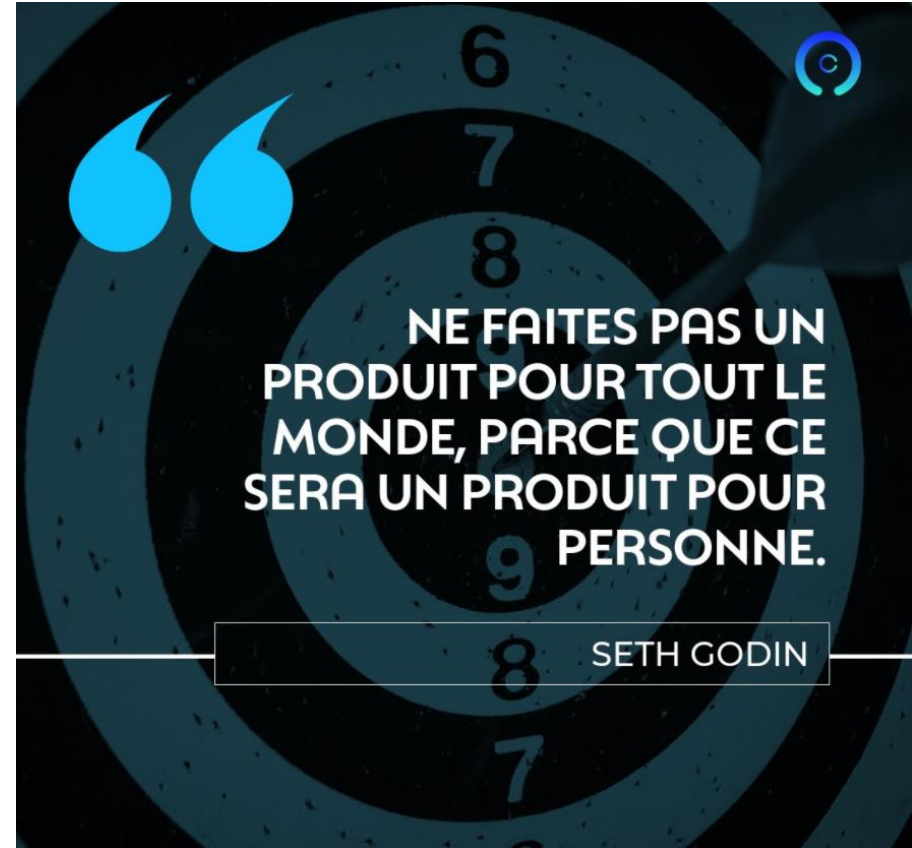
>17

- › Etape 1 : préciser la cible de la mission
- › Étape 2 : écouter les clients
- › Etape 3 : définir les caractéristiques et bénéfices de la mission
- › Etape 4 : fixer le prix de la mission



# Etape 1 : préciser la cible de la mission

- Pour vendre la bonne mission au bon client...



# Etape 1 : préciser la cible de la mission

---

- › L'identification du public cible de chaque mission permet :
  - de proposer des missions qui répondent exactement aux attentes de chaque client
  - d'adapter la communication/le discours du cabinet à chaque cible



# Etape 1 : préciser la cible de la mission

>20

## › Les critères d'identification de la cible pour une mission

- Quelles caractéristiques ont les clients cible de la mission ?
  - Pilotage
    - Poste clients ou investissements importants
    - Chiffre d'affaires et/ou rentabilité en baisse
    - Trésorerie en difficulté / Découverts bancaires / Agios / Retards de paiement réguliers / Impayés...
    - Frais fixes élevés
    - Concurrence accrue, etc.
  - Full service
    - Petite entreprise en croissance
    - Fournissent leurs pièces comptables en désordre et en retard systématiquement
    - Absence ressources administratives internes
    - Dirigeant inquiet
    - Dirigeant débordé, etc.

# Etape 1 : préciser la cible de la mission

---

## › Comment faire concrètement ?

- Un outil sophistiqué



## › Ou plus simplement...

- Un simple Excel !
  - En colonne, les critères
  - En ligne, les clients

Synthèse des clients par critère NBA - J4 - Comment vendre les missions ?											
Clients	Critère 1	Critère 2	Critère 3	Critère 4	Critère 5	Critère 6	Critère 7	Critère 8	Critère 9	Critère 10	Critère 11

## Etape 2 : écouter les clients

>22



## Etape 2 : écouter les clients

>23

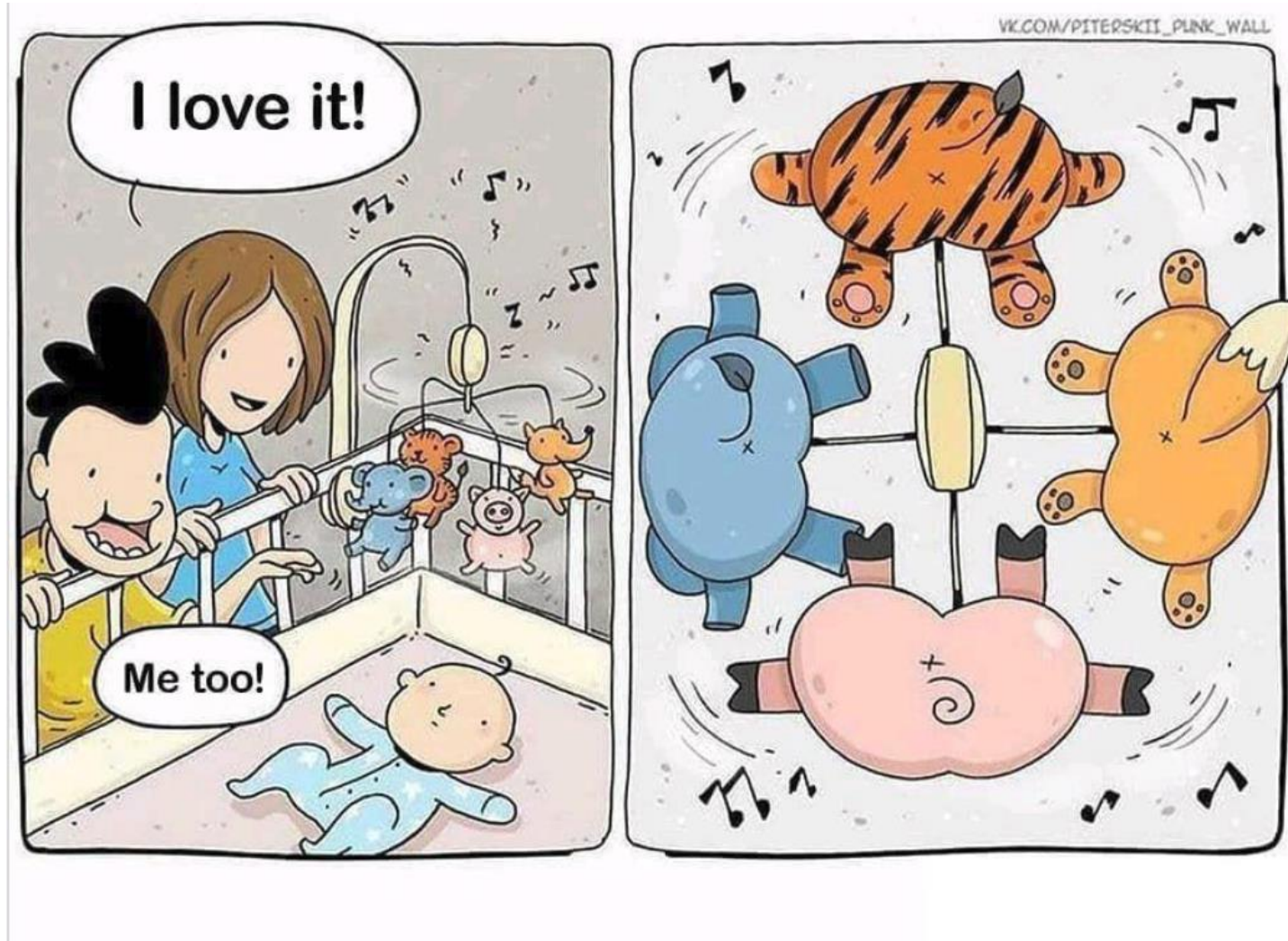
**Bien  
écouter,  
c'est presque  
répondre.**

**Marivaux,  
*Le paysan parvenu***



## Etape 2 : écouter les clients

>24





## Etape 2 : écouter les clients

>25



# Etape 3 : définir les caractéristiques et bénéfices de la mission

>26

## › L'argumentaire

- Caractéristiques :
  - Les caractéristiques objectives de la mission, c'est-à-dire en quoi consiste la mission
- Bénéfices :
  - Définir et formaliser par écrit les bénéfices que peut en retirer le client
    - Exemples :
      - Moins de pénalités, d'impayés ...
      - Plus de temps pour se consacrer au développement de son entreprise
      - Plus de sérénité
      - Plus de temps personnel

# Etape 3 : définir les caractéristiques et bénéfices de la mission

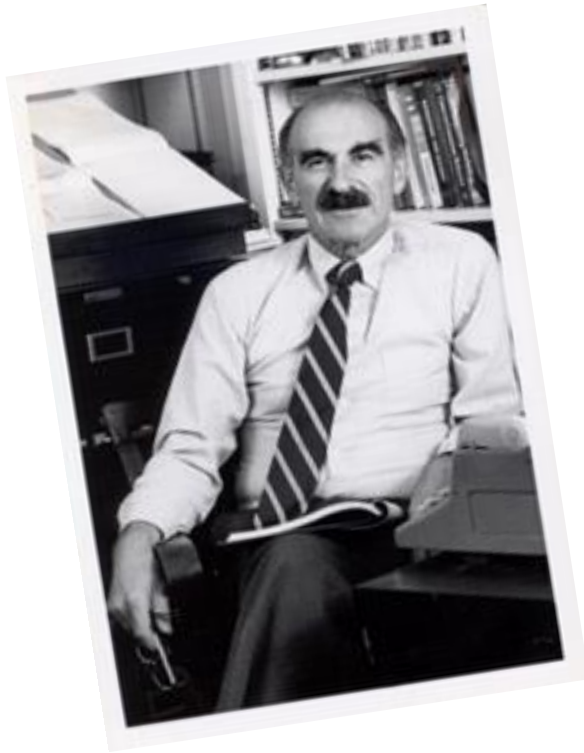
>27

## › La plaquette mission pour le client

- Objectifs pour le client
  - Ex : accélérer le processus de facturation, améliorer les délais de paiement
- En quoi consiste la mission ?
  - Description factuelle
- Bénéfices pour le client
  - Ex : gain de temps, rentabilité...

## Etape 3 : définir les caractéristiques et bénéfices de la mission

>28



Les gens ne veulent pas d'une perceuse.  
Ils veulent un trou dans leur mur !

*Theodore Levitt*

# Etape 4 : fixer le prix de la mission

## › La problématique du prix

- Fixer un prix
  - Ce n'est pas facile
  - Ce n'est pas un problème comptable !
- Les contraintes sur le prix
  - Être rentable
    - Couvrir ses coûts
    - Dégager une marge
  - Trouver des clients
    - Typologie des clients
    - Besoins des clients
    - Connaître la concurrence



# Etape 4 : fixer le prix de la mission



## › Comment fixer le « bon prix » ?

- Il faut déterminer le juste niveau qui soit ...
  - Suffisamment élevé pour assurer la rentabilité du cabinet
  - Suffisamment attractif au regard de la valeur perçue par le client
- Il est intimement lié :
  - A la prestation rendue
  - Au client/contexte
- C'est le fruit d'une réflexion et ... d'une stratégie d'offre

## Etape 3 : fixer le prix de ces missions

>31



Quand la vie ne tient qu'à un fil,  
c'est fou le prix du fil !

*Daniel Pennac*

## Etape 4 : fixer le prix de la mission



### ► Pour résumer :

- Il faut écouter, expliquer, faire comprendre
- Vous devez avoir les idées claires sur votre mission
- Il faut formaliser par écrit votre mission et en détail
- Vous devez donc disposer d'un argumentaire
  - Avantages et bénéfices de l'offre
  - Montant et mode de facturation
- Vous ne pourrez pas le faire sans fiches de missions !



*Pour conclure*

## ➤ Pas le choix !

- Les cabinets vont devoir faire du marketing
- La meilleure mission du monde ne sert à rien si personne ne la connaît

## ➤ Bonne nouvelle !

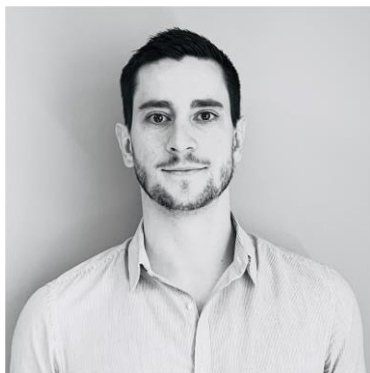
- Ce n'est pas si compliqué que cela...
- ...mais cela doit être organisé et formalisé

# *Témoignages & partages d'expérience*

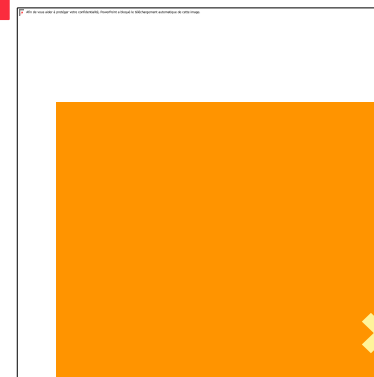
# Les témoins



**Marion Cailler**  
Experte-comptable



**Thibault Renon**  
Expert-comptable



**Virginie Roitman**  
Présidente de l'Ordre  
des experts-comptables  
de Paris Ile-de-France

> 36

# Pour aller plus loin :

## Quelques mots sur la Performance academy

### Les objectifs

- Construire et déployer son projet de cabinet.
- Entrer dans l'ère du numérique.
- Adapter ses process de production.
- Améliorer la rentabilité du cabinet
- Gagner en productivité et en sérénité pendant la saison.
- Impliquer et faire grandir les collaborateurs.
- Repenser la relation et fidéliser les clients.

### Le programme

- **Jour 1** : Mener la transformation en mode projet et conduire le changement
- **Jour 2** : Définir et formaliser sa stratégie, son projet de cabinet et son plan d'actions
- **Jour 3** : Repenser les process de production et (ré)organiser les métiers du cabinet
- **Jour 4** : (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet et formaliser le plan marketing/communication du cabinet
- **Jour 5** : Maîtriser les fondamentaux d'une politique RH et adapter le management des équipes

Prochaine promo : début 19 octobre 2022

# Pour aller plus loin :

## Quelques mots sur la New Biz Academy

### Les objectifs

- Identifier de « bonnes » missions
- Les définir et les formaliser
- Les produire - en parallèle des missions actuelles
- Les proposer aux clients
- Les vendre et les facturer
- Adapter l'organisation du cabinet
- Adapter les compétences du cabinet

### Le programme

- **Jour 1** : Comment préparer le cabinet et sélectionner les nouvelles missions ?
- **Jour 2** : Comment construire l'offre ?
- **Jour 3** : Comment produire ces missions ?
- **Jour 4** : Comment vendre ces missions ?
- **Jour 5** : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

Prochaine promo : début 10 juin 2022



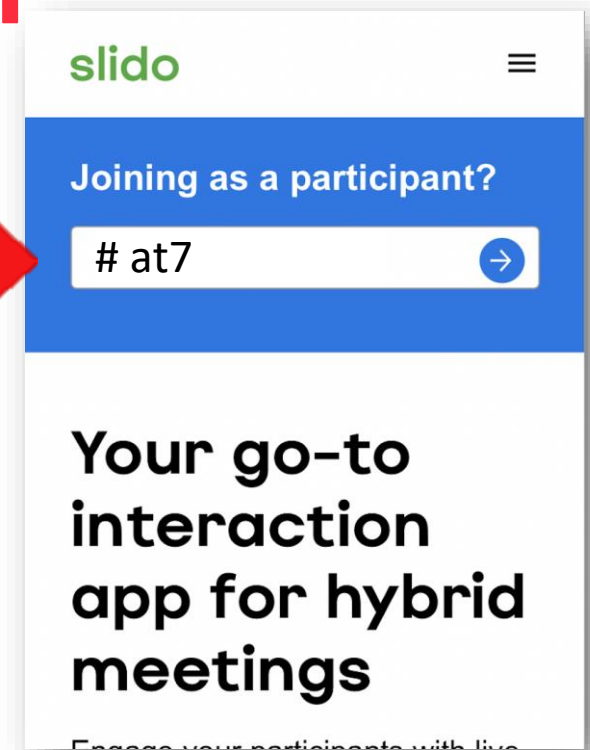
# Le marketing et les experts-comptables

> Atelier de la transformation n°7 - Comment vendre les nouvelles missions ? - 24 mai 2022

# A vous de jouer !

Modalités pour répondre à la question :

1. Tapez “*slido*” dans votre moteur de recherche
2. Tapez le code **at7** dans la barre avec « Enter code here »
3. Répondez à la question ci-dessous



Après cet atelier, sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure vous sentez-vous à l'aise avec le marketing de vos nouvelles missions ?

Entre 1 (je ne suis pas du tout à l'aise) et 10 (je m'y connais très bien)





*A vous la parole !*



# C'est fini pour aujourd'hui !

*N'oubliez pas notre prochain RV :*

*Communiquer l'offre à son réseau*

*> Mardi 7 juin 2022*

**N'oubliez pas de nous donner votre  
appréciation et vos commentaires  
sur cet atelier sur SLIDO**

# A noter dans vos agendas !!!

*N'oubliez pas notre dernier RV de la saison :  
Osons nous transformer !*

*Nous vous attendons nombreux, sur place  
le mardi 5 juillet 2022 à 17h  
pour partager le cocktail de fin de saison avec  
tous les intervenants, coaches, mentors ...*

# Et la suite ??

*Dites-nous (sur Slido) les thèmes que vous voudriez qu'on aborde l'année prochaine pour les ateliers de la transformation !!*

*Toutes les idées sont les bienvenues...*

*Pour aller plus loin...*

# PARCOURS DE LA TRANSFORMATION



# Pour aller plus loin ...

>47



- Formations, parcours et outils pour vous aider à transformer votre cabinet

ATELIERS DE LA  
TRANSFORMATION

PERFORMANCE  
ACADEMY

*New*  
BIZ Academy

 eColl



# PERFORMANCE ACADEMY

Parcours pour dirigeants de cabinets et associés  
pour développer la performance du cabinet



5 jours pour :

- › Entrer concrètement dans l'ère du numérique
- › Repenser le cabinet : sa raison d'être, ses missions, sa relation client, ses équipes, son organisation,...
- › Formaliser et mettre en œuvre un plan d'actions pour engager réellement le changement

Lien vers le programme détaillé : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164872#.YmpkzpLP0Q9>

Début prochaine session : 19 octobre

## Les objectifs

- Construire et déployer son projet de cabinet.
- Entrer dans l'ère du numérique.
- Adapter ses process de production.
- Améliorer la rentabilité du cabinet
- Gagner en productivité et en sérénité pendant la saison.
- Impliquer et faire grandir les collaborateurs.
- Repenser la relation et fidéliser les clients.

## Le programme

- **Jour 1** : Mener la transformation en mode projet et conduire le changement
- **Jour 2** : Définir et formaliser sa stratégie, son projet de cabinet et son plan d'actions
- **Jour 3** : Repenser les process de production et (ré)organiser les métiers du cabinet
- **Jour 4** : (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet et formaliser le plan marketing/communication du cabinet
- **Jour 5** : Maîtriser les fondamentaux d'une politique RH et adapter le management des équipes

# NEW BIZ ACADEMY

## Parcours pour dirigeants et associés pour développer de nouvelles missions, les produire et les vendre

5 jours pour :

- S'approprier la démarche / les outils pour développer de nouvelles missions.
- Construire, mettre en œuvre et suivre un plan d'actions.
- Définir et structurer les nouvelles missions.
- Packager l'offre.
- Déléguer la vente et la production aux collaborateurs.
- Disposer des compétences nécessaires pour produire.

**Lien vers le programme détaillé**

<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164855#.YgoyEWDjIQ9>

**Début prochaine session : 10 juin**



## Les objectifs

- Identifier de « bonnes » missions
- Les définir et les formaliser
- Les produire - en parallèle des missions actuelles
- Les proposer aux clients
- Les vendre et les facturer
- Adapter l'organisation du cabinet
- Adapter les compétences du cabinet

## Le programme

- **Jour 1** : Comment préparer le cabinet et sélectionner les nouvelles missions ?
- **Jour 2** : Comment construire l'offre ?
- **Jour 3** : Comment produire ces missions ?
- **Jour 4** : Comment vendre ces missions ?
- **Jour 5** : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

## 3 PARCOURS POUR COLLABORATEURS pour accompagner la transformation des métiers



6, 8 ou 10 jours pour :

- › S'adapter au monde qui change
- › Repenser la mission traditionnelle
- › Développer de nouvelles missions
- › CHANGER DE POSTURE => écoute des besoins, prendre de la hauteur, parler le « chef d'entreprise », savoir proposer, bases commerciales



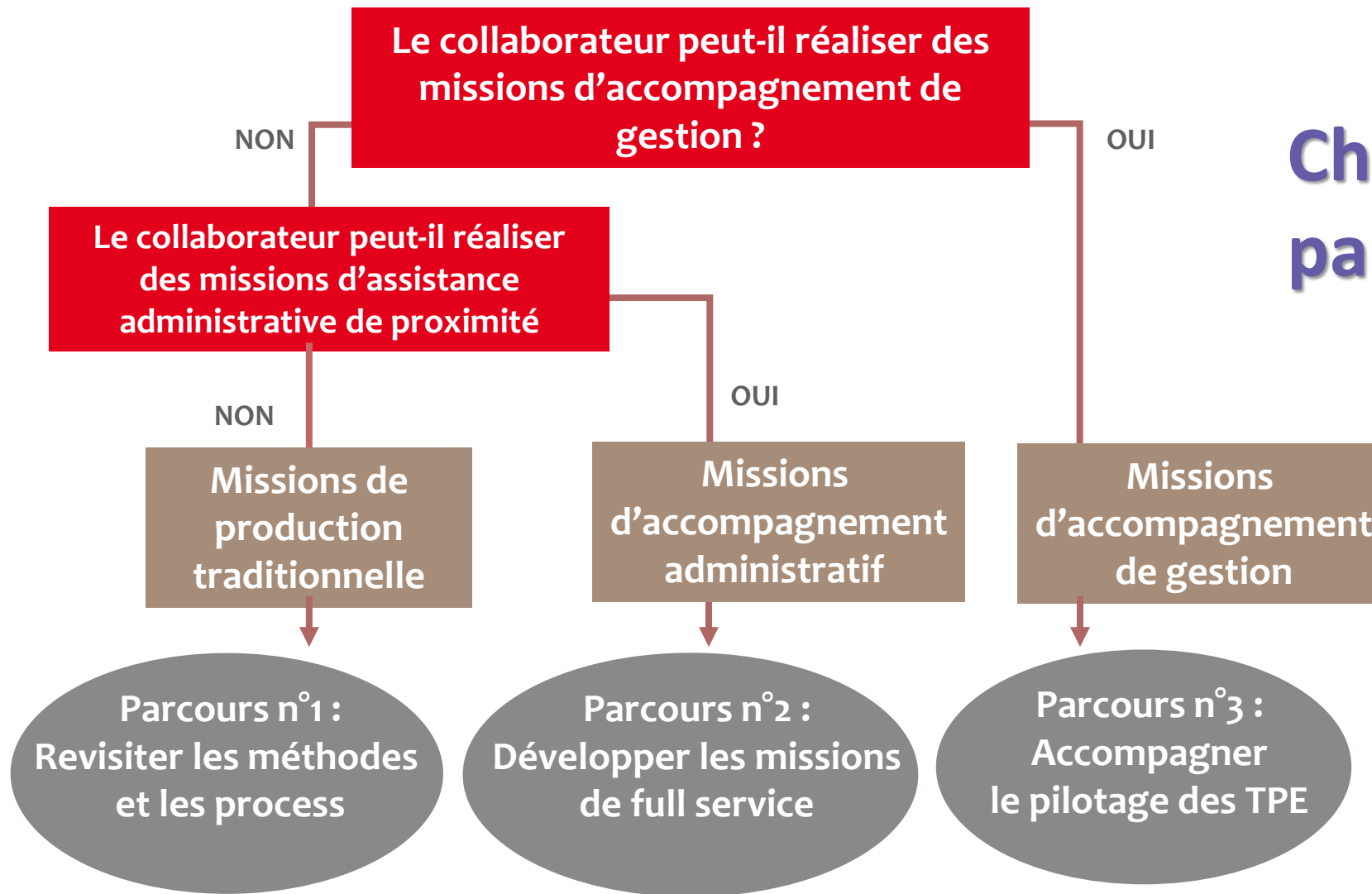
Lien vers le diagnostic : <https://www.capsurlaperformance.fr/asforef/ecoll/>

Parcours 1 : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164927>

Parcours 2 : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164926>

Parcours 3 : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164920>

# Choix du parcours



## Bénéfices collaborateurs

- ✓ Prise de conscience (évolution du métier, impact de l'automatisation des tâches sur l'avenir du métier, nouvelles attentes des clients)
- ✓ Développement de nouvelles compétences applicables rapidement en autonomie (soft et hard)
- ✓ Capacité à accompagner les clients sur de nouvelles missions (production, missions administratives, accompagnement en gestion)

## Bénéfices cabinet

- ✓ Fidélisation des collaborateurs par l'accès à de nouvelles missions
- ✓ Implication des collaborateurs dans la transformation du cabinet
- ✓ Satisfaction des clients par la proposition de nouvelles missions => développement des missions
- ✓ Amélioration de la performance individuelle et collective





# FORMATIONS CERTIFIANTES



EXECUTIVE EDUCATION  
 EXECUTIVE MASTER  
 EXPERT EN EVALUATION, FINANCEMENT &  
 TRANSMISSION D'ENTREPRISE



Un diplôme à l'approche à la fois financière, fiscale et juridique, à destination des commissaires aux comptes et experts-comptables.

En partenariat avec



Dauphine | PSL  
 EXECUTIVE EDUCATION



Experts-comptables, CAC,  
 Collaborateurs expérimentés



Elargissez  
 votre périmètre  
 d'intervention

*Accompagnez les  
 directions financières*

FORMATION FINANCE POUR DIRIGEANTS  
 Mission « Directeur Financier » externalisée



Parcours de formation en partenariat avec



EXECUTIVE EDUCATION  
 CERTIFICAT  
 INFORMATION EXTRA-FINANCIÈRE :  
 REPORTING, AUDIT & NOTATION



Développer vos compétences en conseil et audit RSE en explorant la chaîne de production de l'information extra-financière, de l'émetteur à l'utilisateur.

En partenariat avec



Dauphine | PSL  
 EXECUTIVE EDUCATION





EXECUTIVE EDUCATION

EXECUTIVE MASTER

EXPERT EN EVALUATION, FINANCEMENT &  
TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- › En partenariat avec l'Université Paris-Dauphine
- › 35 jours en présentiel + 5 jours en e-learning
- › Deux jours par mois sur 18 mois
- › Prochaine promotion : novembre 2021
- › Diplôme Dauphine « Executive Master »
- › Éligible CPF

<https://executive-education.dauphine.psl.eu/formations/executive-master-diplome-universite/evaluation-financement-transmission-entreprise>

Prochaine session : 29 novembre

# FORMATION FINANCE POUR DIRIGEANTS

## Mission « Directeur Financier » externalisée



- En partenariat avec HEC
- 11 jours en présentiel
- 2 jours/mois de mai à novembre + 1 jour de soutenance
- 5<sup>e</sup> promotion : mai 2022
- Certificat HEC / bloc de compétence du master Finance
- Éligible CPF

<https://portail.cac.asforef.com/fiche/41.41PAR0001>

Prochaine session : 2 juin



EXECUTIVE EDUCATION

CERTIFICAT

INFORMATION EXTRA-FINANCIÈRE :  
REPORTING, AUDIT & NOTATION

- › En partenariat avec l'Université Paris-Dauphine
- › 9 jours en présentiel
- › Deux jours par mois d'octobre 2022 à février 2023 + 1 jour de soutenance
- › Prochaine promotion : octobre 2022
- › Certificat Dauphine – bloc de compétence du master développement durable
- › Éligible CPF

<https://executive-education.dauphine.psl.eu/formations/certificat/extra-financiere-durable/programme>

Réunion d'information: 16 juin à 18h en distanciel



# FORMATIONS À LA CARTE

# FORMATIONS EN MANAGEMENT

- MAN913 / **Manager et Fidéliser les nouvelles générations**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164896>
- MAN920 / **Encadrer une équipe pour la première fois**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164899>
- MAN129 / **Comment manager votre équipe pour performer durablement?**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/207439>
- MAN132 / **Pourquoi et comment développer vos compétences comportementales et celles de votre équipe ?**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/207451>
- MAN924 / **Gérer son temps et ses priorités**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164986>

# FORMATIONS COMMERCIALES

- MAN500 / **Optimiser son développement commercial (EL + coaching individuel)**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164816>
- MAN904 / **Devenir un "pro" de la relation client**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164897>
- MAN919 / **Relation client : gérer les situations difficiles**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164898>
- CAP111 / **Travaillez plus sereinement et améliorer la rentabilité sur le métier traditionnel, c'est possible !**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164894>
- CAP201 / **Allégez votre prochaine saison fiscale... en faisant la chasse aux temps perdus !**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164895>
- MAN266 / **Comment perfectionner vos écrits professionnels pour mieux communiquer ?**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/207445>



# FORMATIONS CONDUITE DU CHANGEMENT ET NOUVELLES MISSIONS

- **MAN921 / Méthodologie et management de la conduite du changement**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164934>
- **GES010 / E-expert : construire son projet de cabinet**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164985>
- **GES918 / Se lancer dans les nouvelles missions tableaux de bord**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164959>
- **SOC910 / Se lancer dans les missions d'accompagnement RH de vos clients**  
<https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164960>
- **Les fondamentaux de la RSE**
- **Accompagner la stratégie RSE d'une PME/ETI**

# ... ET PLUS DE 350 FORMATIONS À LA CARTE

Retrouvez toutes les formations grâce aux catalogues dynamiques de l'ASFOREF :

Catalogue pour EC et collaborateurs expérimentés :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-EC-2021-BAT-DEF.pdf>

Catalogue pour CAC et collaborateurs expérimentés :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-CAC-202021.pdf>

Catalogue pour collaborateurs de cabinet :

<https://www.asforef.com/wp-content/uploads/2021/07/ASFO-FC-COLL-2021-BAT-DEF.pdf>

› ***Sup'Expertise est à votre disposition***

Marjorie LOHEZ

[m.lohez@supexpertise.fr](mailto:m.lohez@supexpertise.fr)

06 20 22 99 32

# UN CENTRE DE GESTION ET DE BILAN DE COMPÉTENCES

**Un PARTENARIAT INNOVANT  
avec l'Ordre des experts-  
comptables Paris Île-de-France**

Visez l'excellence  
**SUP**   
**EXPERTISE**

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'EXPERTISE  
COMPTABLE, DE L'AUDIT ET DU CONSEIL

Ecole supérieure des métiers de  
l'expertise comptable, de l'audit  
et du conseil de Paris

**Faites rayonner  
tous vos talents !**

**Bilan de compétences**

**Bilan professionnel**

**Coaching**

**VAE**

**Le centre de bilans et de gestion des compétences de Sup'Expertise propose un large éventail de solutions individuelles et collectives. Pour en savoir plus et déterminer la formule qui vous conviendrait le mieux, contactez-nous !**

**Aude LOOTVOET**

RESPONSABLE DU CENTRE  
DE BILANS ET DE GESTION  
DES COMPÉTENCES

a.lootvoet@supexpertise.fr  
01 44 69 92 03

**Francelise SAINT AIME**

ASSITANTE DU CENTRE DE BILANS  
ET DE GESTION DES COMPÉTENCES

f.saintaime@supexpertise.fr  
01 44 69 92 03

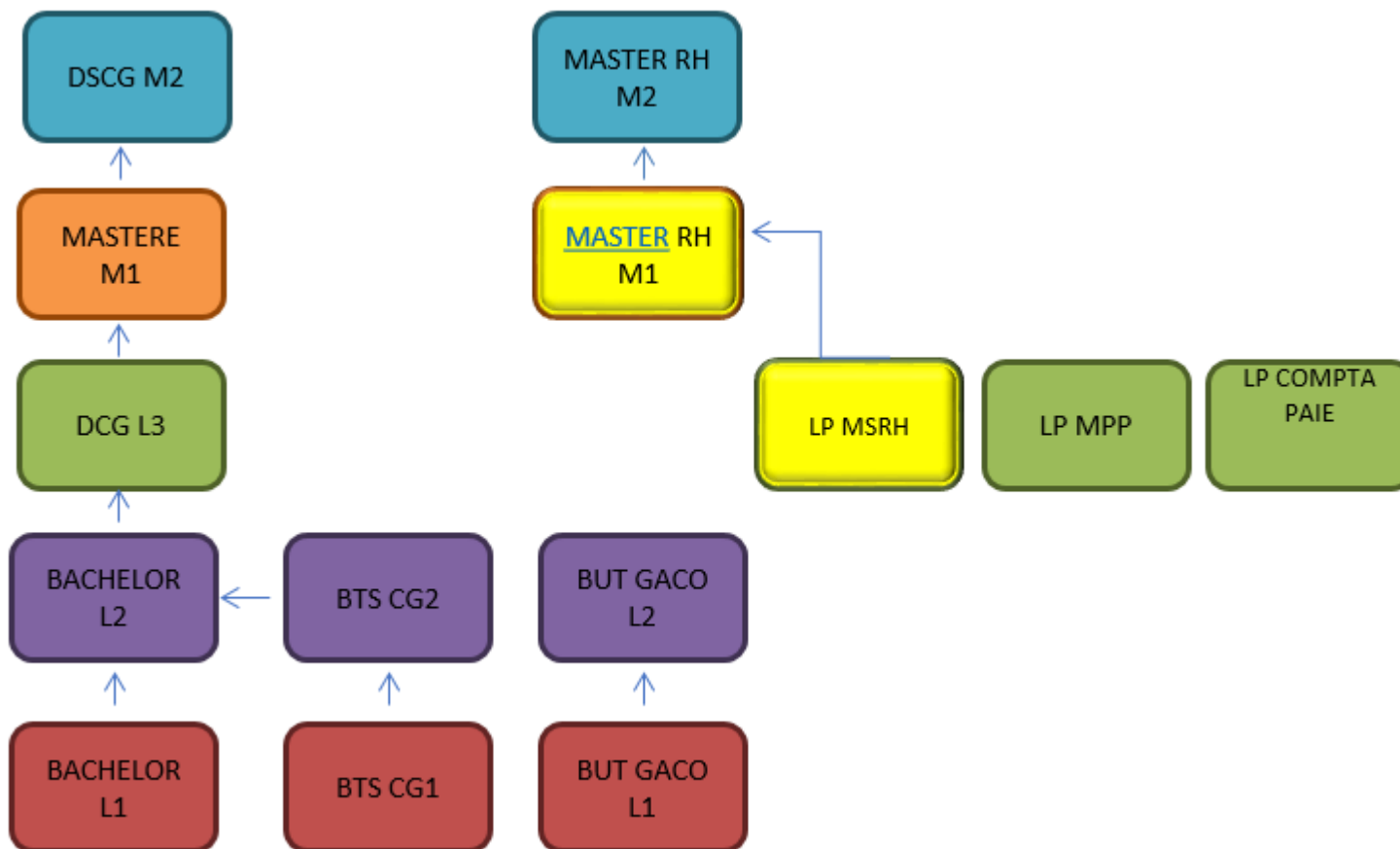
The background is a vibrant red. In the center, there are two horizontal bar charts. The top chart has vertical bars of varying heights and colors (red, orange, purple, yellow). The bottom chart has similar bars, some taller and some shorter, also in various colors. The text 'FORMATION INITIALE' is centered between these two charts in a bold, red, sans-serif font. Scattered around the white central area are various geometric shapes: diamonds, squares, circles, and plus signs, some solid and some outlined with multiple parallel lines. The colors of these shapes include red, yellow, and purple.

# FORMATION INITIALE

# UN CFA POUR RECRUTER

# DES ALTERNANTS ET LES TALENTS DE DEMAIN

Expertise  
comptable



**Un PARTENARIAT INNOVANT**  
avec l'Ordre des experts-  
comptables Paris Île-de-France

Comptabilité  
Gestion  
Management  
RH

**Pour tous vos recrutements  
en alternance, contactez**

**Nabaète Abdelli**  
RESPONSABLE PÔLE ALTERNANCE  
ADJOINTE À LA DIRECTION  
PÉDAGOGIQUE  
n.abdelli@supexpertise.fr  
01 49 21 43 62

# DES STAGIAIRES EXPERTS-COMPTABLES MIEUX PRÉPARÉS

Des formateurs et des contrôleurs sensibilisés au projet des « Métiers de demain » pour préparer les stagiaires à la mutation de la profession

Journées des stagiaires remodelées pour intégrer des thématiques appropriées aux besoins actuels des cabinets

La mise en place de méthodes de pédagogie inversée pour moderniser la formation des stagiaires et améliorer le suivi du stage

Un parcours dédié pour les stagiaires durant les Universités d'été