EXPERTS-COMPTABLES

Organiser la production et gérer les périodes de forte activité

La saisonnalité concentre les risques : surcharge, erreurs, tensions, départs. Cette journée outille l'organisation de la production sur l'année et le pilotage de la période haute.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Associés, responsables de production et chefs

PRÉREQUIS
Participer à l'organisation de la production du dossiers et au portefeuille clients du cabinet. cabinet.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser la répartition de la charge sur l'année.
- Identifier les leviers de lissage de la production.
- Organiser le planning de la période haute.
- Piloter l'avancement et arbitrer en cours de campagne.
- Organiser le retour d'expérience après la période.

03 Programme détaillé

M1 Analyser la charge · 2 h 00

- Mesurer avant d'agir.
- Répartition de la charge sur l'année et points de concentration.
- Capacité de production et goulots d'étranglement.
- Coût de la saisonnalité pour le cabinet.
- Atelier : Construire la courbe de charge annuelle du cabinet.

M2 Lisser la production · 2 h 30

- Déplacer ce qui peut l'être.
- Étalement des clôtures et négociation avec les clients.
- Anticipation des travaux et collecte en amont.
- Standardisation et automatisation des tâches récurrentes.
- Atelier : Identifier les leviers de lissage applicables au cabinet.

M3 Piloter la période haute · 2 h 30
- Tenir la campagne.
- Planning, jalons et suivi de l'avancement.
- Arbitrages en cours de campagne et gestion des imprévus.
- Retour d'expérience et actions pour l'année suivante.
- Atelier : Construire le plan de campagne et son suivi.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-cabinet ou en inter-cabinets.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. La formation professionnelle permanente doit rester cohérente avec les missions, les responsabilités et les besoins du professionnel.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr