

PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DE LA FORMATION – SÉMINAIRE DE RENFORCEMENT DE CAPACITÉ SUR SAARI COMPTABILITÉ

Objectif de la formation

Ce séminaire vise à renforcer les compétences en gestion comptable à travers l'utilisation du logiciel SAARI Comptabilité 100. À l'issue de cette formation, chaque participant sera capable de gérer de manière autonome une comptabilité complète et efficace.

Durée et Volume Horaire

Durée totale : 8 heures de formation intensive

Format : Présentiel et distanciel

Coût de la formation: Tarif : 20 000 FCFA

Programme de la formation: Mise en place du dossier comptable

1- Création du fichier comptable d'une entreprise

Paramétrage de la société

Configuration des paramètres comptables

Définition des informations de l'entreprise

Saisie des détails de paramétrage

2- Importation et transfert du plan comptable

Validation du transfert et paramétrage de l'entête de la société

Sécurisation du fichier comptable

3- Création d'un mot de passe numérique ou alphanumérique

Création des plans comptables

4- Mise en place des plans analytiques et tiers

Définition des taux de taxes et des modèles de règlements

Création des journaux

5- Mise en place des journaux d'achat (ACH), vente (VTE), trésorerie (banque, caisse)

Gestion des opérations diverses (OD) et du report à nouveau (RAN)

Création des postes budgétaires

6- Imputations d'écritures comptables

Saisie et lettrage des comptes

Gestion et interrogation des écritures comptables

Impression et analyse des états comptables

7- Génération du grand-livre, balance des tiers, journaux de caisse et d'opérations diverses

Analyse des états financiers de l'entreprise

Clôture de l'exercice et ouverture d'un nouvel exercice

8- Bonus et Avantages

Logiciel SAARI Comptabilité 100 offert à chaque participant

Kit de formation comprenant un manuel, un bloc-notes et un stylo

Accompagnement personnalisé pour une meilleure maîtrise du logiciel

PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DE LA FORMATION – MASTERCLASS : ENTREPRENEURIAT DIGITAL

Public cible : Étudiants en fin de cycle, start-ups, entrepreneurs débutants

Format : Présentiel et Distanciel (1 séance/semaine sur 1 mois – 4 séances de 2h)

Coût : 20 000 FCFA/apprenant

Objectif : Permettre aux participants de digitaliser leur propre entreprise à moindre coût

MODULE 1 : Introduction à l'Entrepreneuriat Digital

Objectif : Comprendre le concept et les opportunités du digital pour lancer son entreprise.

- ◆ Pourquoi le digital est incontournable pour entreprendre aujourd'hui
- ◆ Exemples de business digitaux qui fonctionnent
- ◆ Étapes pour digitaliser son entreprise à moindre coût

Atelier pratique :

- Chaque participant définit son idée de projet
 - Identification des opportunités digitales pour son activité
-

MODULE 2 : Création de Site Internet Simple & Efficace

Objectif : Permettre aux participants de créer un site vitrine professionnel sans être développeur.

- ◆ Choisir la bonne plateforme
- ◆ Acheter un nom de domaine et un hébergement
- ◆ Structurer son site : pages essentielles (Accueil, Services, Contact...)
- ◆ Rédiger du contenu efficace et optimiser le référencement (SEO)
- ◆ Intégrer des outils (formulaire de contact, WhatsApp, chatbot...)

Atelier pratique :

- Chaque participant créer un brouillon de son site sur une plateforme gratuite
 - Configuration d'un formulaire de contact et ajout de WhatsApp
-

MODULE 3 : Marketing Digital & Prospection via WhatsApp

Objectif : Apprendre à attirer et convertir des clients avec WhatsApp.

- ◆ Créer et optimiser un compte WhatsApp Business
- ◆ Rédiger des messages de prospection efficaces
- ◆ Créer un catalogue de produits et services
- ◆ Stratégies de diffusion (listes de diffusion, groupes, statuts...)

Atelier pratique :

- Rédaction et envoi d'un message de prospection
 - Création d'un mini-catalogue sur WhatsApp Business
-

MODULE 4 : CRM Simplifié pour Gérer ses Clients

Objectif : Mettre en place un suivi client avec des outils simples.

- ◆ Pourquoi un CRM est indispensable
- ◆ Outils gratuits et accessibles (Google Sheets,)
- ◆ Structurer une base de données clients
- ◆ Automatiser les relances et le suivi des prospects

Atelier pratique :

- Création d'un mini CRM sur Google Sheets pour suivre ses clients
-

MODULE 5 : Clôture & Mise en Situation Réelle

Objectif : Finaliser la digitalisation de son entreprise et tester ses acquis.

- ◆ Récapitulatif des modules et validation des acquis
- ◆ Conseils personnalisés sur les projets de chaque participant
- ◆ Défis et challenges pour les participants

Atelier pratique :

- Présentation des projets digitaux des participants
 - Évaluation et feedback personnalisé
-



SUPPORTS & BONUS

- ✓ Un PDF récapitulatif des modules
 - ✓ Accès à des vidéos de guidance
 - ✓ Accès à certains outils en ligne
 - ✓ Groupe WhatsApp pour le suivi post-formation
-



RÉSULTAT ATTENDU

- ✓ Chaque participant a mis en place une digitalisation de son entreprise
- ✓ Il sait créer un site web, automatiser son marketing et gérer ses clients
- ✓ Il est autonome sur les outils essentiels pour son business