Booster digital

OEC TOULOUSE - 2026

Le cabinet 2030 :

Ce qui change dans le business model

ON FAIT CONNAISSANCE

POURQUOI JE SUIS EN FACE DE VOUS ?

+15
ans d'expérience

+70
cabinets accompagnés

+100H
épisodes

+120K
écoutes du podcast ABC



→ Booster digital

Accounting Business Club

EARN

ON FAIT CONNAISSANCE

Le tour d’Europe de la compta

4
pays

+15
d’interviews



LE PARCOURS

3 promesses de notre journée

PROMESSE 1

Clarté

Tu sors de la conférence avec une grille de lecture pour auditer tes processus.

PROMESSE 2

Preuve

Tu vois en direct ce que ça donne sur un cas réel d'onboarding.

PROMESSE 3

Méthode

Tu repars avec les étapes concrètes pour lancer ton premier déploiement.

SOMMAIRE

01. ON PLANTE LE DÉCOR

02. ON REPENSE L’OFFRE

03. ON TRAVAILLE LA VISION

04. ON DÉPLOIE

Booster digital

#1

LES 3 FORCES

LES 3 FORCES

1

LES ÉDITEURS

2

LA FINANCIARISATION

3

L’IA

4

LES CLIENTS

Shine
cegid
silæ

VALO 10 Md$

Hg
VISMA
inqom by VISMA

VALO 19 Md$

MY UNISOFT

TeamSystem®
ACD

VALO 8 Md$

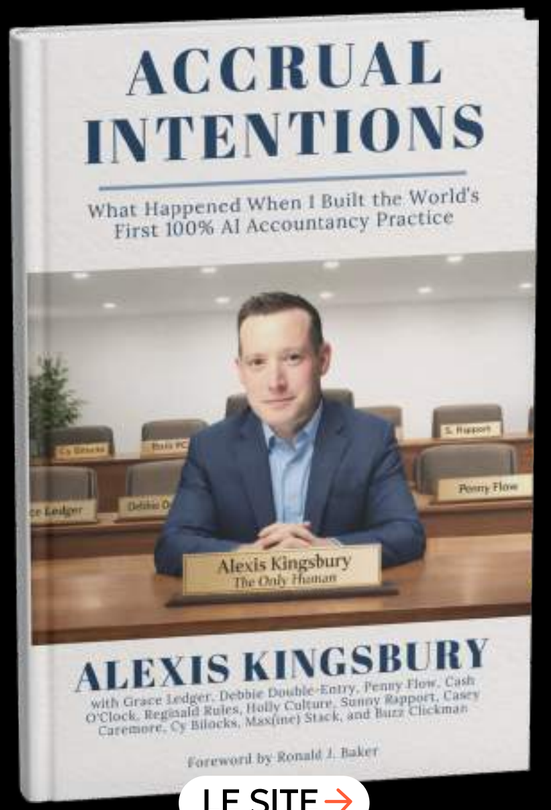
Pennylane

VALO 3.5 Mds
359M€ levée

Current



LE SITE →



LE SITE →

IA DANS LES OUTILS

Digits

campfire

Rillet

ramp

xero

intuit

pennylane

Qonto

#2

REPENSER L’OFFRE

#2

Devenir (ENFIN) le partenaire stratégique

❌ Passer de "faire la compta" à

✅ "aider le client à réussir GRÂCE à la compta"

#2

OUI NON

AVEC 1 SEULE OFFRE

Le client peut juste dire

#2

AVEC LES OFFRES 3 OPTIONS

Le client ne dit plus OUI/NON
il dit LAQUELLE je veux !



#2

CONCEPT CLÉ
La puissance des offres 3 options



FLYINGCompany

BRONZE

NAME FLIGHT GATE

FLYINGCompany

SILVER

NAME FLIGHT GATE SEAT DEP

FLYINGCompany

GOLD

NAME FLIGHT GATE SEAT DEPARTURE

N

F

G

D

#2

#2

Gold tier



iPhone Duo

$1,999

Silver tier



iPhone 18 Pro

$1,199

Bronze tier



iPhone 17

$899

+67% vs silver

+33% vs bronze

POUR LES PACKAGES

1 Audit et paramétrage (one shot)

2 Formation (one shot)

3 Office manager externalisé

4 Facturation & recouvrement

5 DAF externe simplifié

6 ...

#3

LA VISION

Où sera votre cabinet dans 5 ans ?

1

L’ÉQUIPE

Qui ?

2

LES CLIENTS

Pour qui ?

#4

ON DÉPLOIE

#4

4 GRANDS MOMENTS

01

Segmenter

Adapter le discours (clients existants vs. prospects)

02

Anticiper

Préparer des réponses claires (bénéfices AVANT prix)

03

Communiquer

Email personnalisé, RDV dédié, Webinaire...

04

Changer

Proposer une transition douce pour les clients existants

Plan 30 jours

1
Segmenter vos clients et lister les 20 + matures digitalement

2
Construire votre offre 3 niveaux test

3
Tester le pitch

4
Ajuster et déployer

#4

À RETENIR

1

L’urgence

15 mois
Avant janvier 28

2

La valeur

La valeur réside de plus en plus dans le conseil et l'accompagnement
= la relation humaine vs les outils

3

Les offres

Les offres packagées (3 niveaux) clarifient la valeur et facilitent la vente.

4

Le pricing

Facturez la valeur client, pas votre temps passé

5

Transfo

La transformation réussie nécessite d'embarquer équipes ET clients.

BONUS

VOTRE SUPER POUVOIR

Site internet
www.boosterdigital.fr

Téléphone
+33 6 85 28 51 80

Réseaux sociaux
@alexis slama

E-mail
alexis@boosterdigital.fr

Booster digital

S’abonner à la newsletter 👇

Merci !

Accounting Business Club

#1

Qui utilise l’IA ?

#1

LES 3 FORCES

Quelles différences ?

#1

Qui utilise l’IA ?

IA GEN - AGENTIC

1

LE CHAT

LE STAGIAIRE DU PREMIER JOUR

ChatGPT · Claude · Gemini

2

LA PERSONNALISATION

LE COLLABORATEUR FORMÉ

Projets · GPTs · compétences

3

L'AUTOMATISATION

LA PROCÉDURE AFFICHÉE AU MUR

Si A, alors B

4

L'AGENTIQUE

LE COLLABORATEUR AUTONOME

Décider · générer

PHASE 1 : L’audit

Audit

Avant d’automatiser, il faut choisir.

Où amener votre cabinet en 2030 ?

1

Méthode d’audit des processus

Lister les tâches répétitives du cabinet et estimer le temps réel passé dessus.

2

Matrice (ROI, facilité, capacité IA)

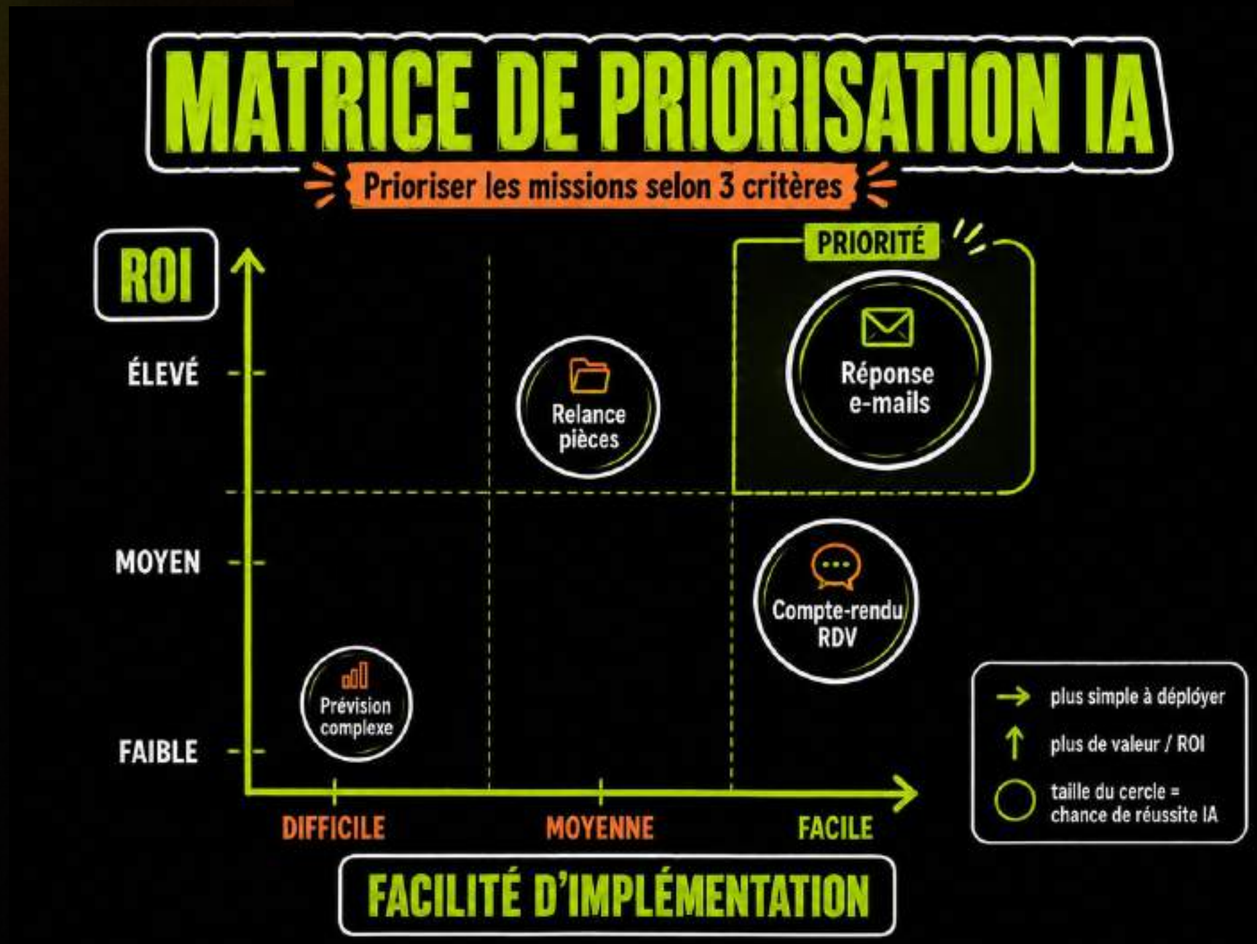
Croiser 3 critères pour prioriser : impact business, facilité de mise en œuvre, maturité de l'IA sur la tâche.

3

Commencer petit

Un seul processus, bien choisi, vaut mieux que dix chantiers ouverts en parallèle.

Exemple matrice de décision

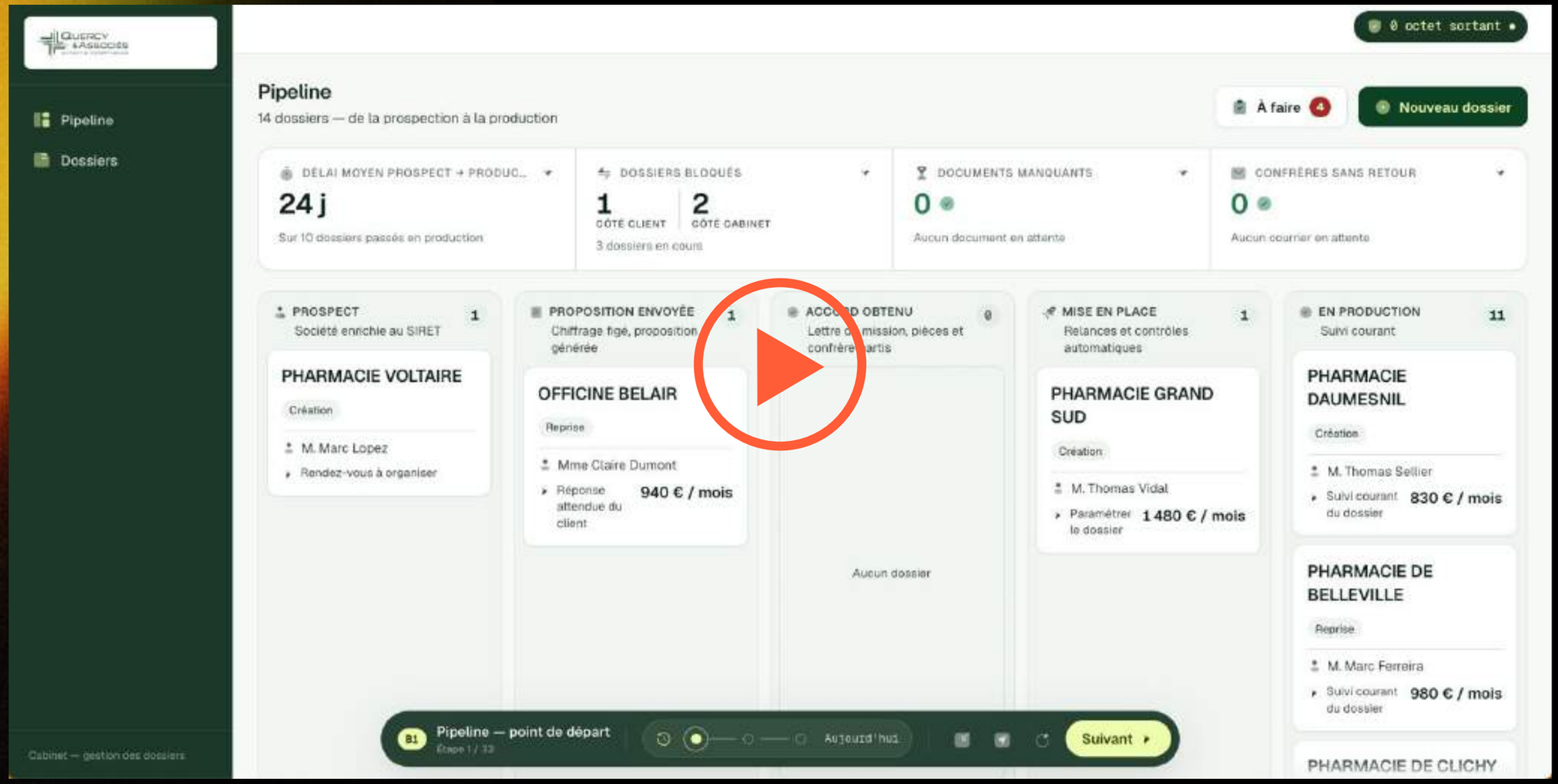


PHASE 2 : La démo !

Qui a un CRM ?

PHASE 2 : DÉMO

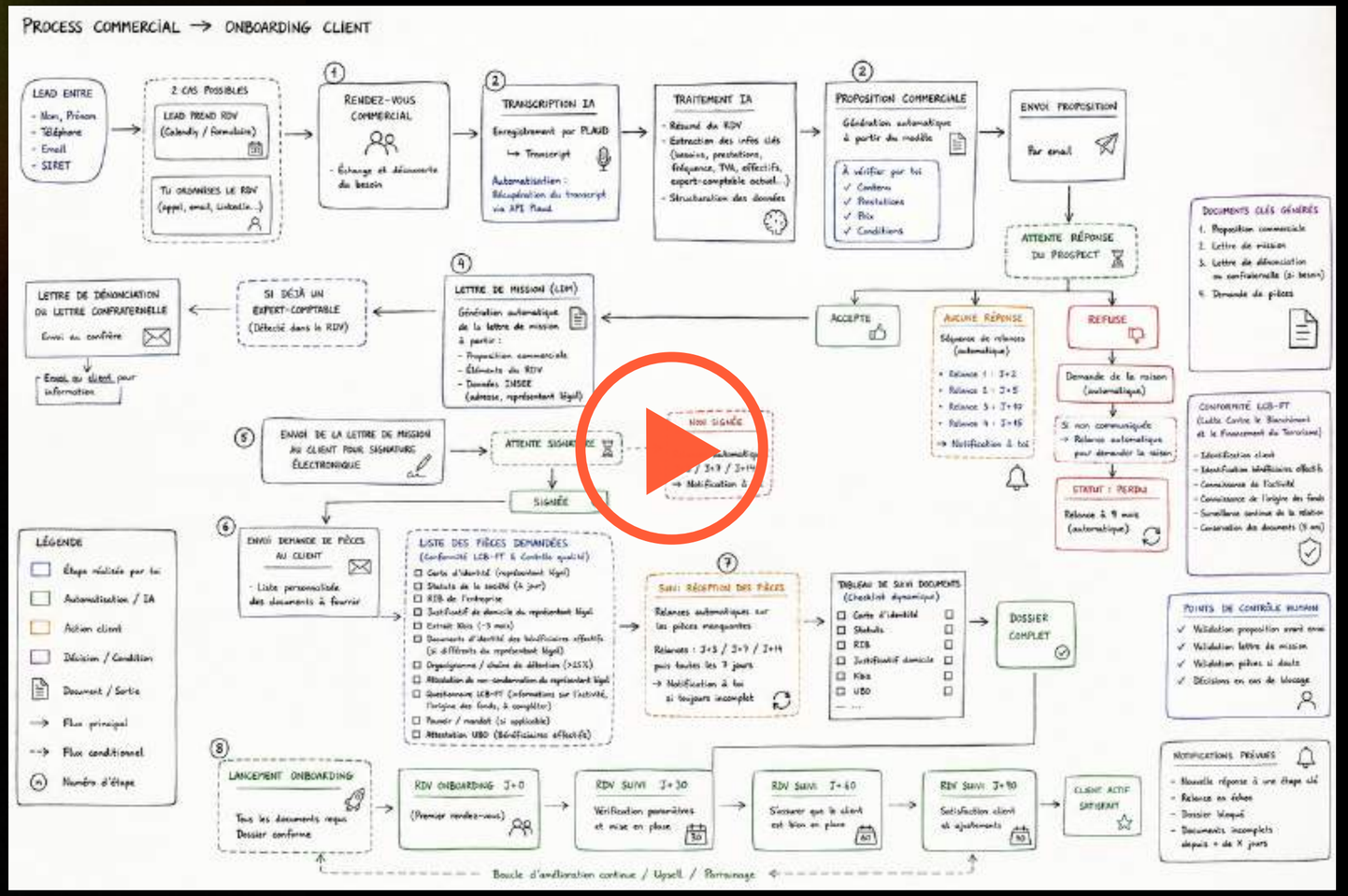
À quoi ressemble un onboarding en 5 min ?



PHASE 3 :
La recette pour le refaire chez vous !

PHASE 3 : LA MÉTHODOLOGIE

Méthodologie



Q&A

Questions ?