



ATELIERS DE LA
TRANSFORMATION



Atelier n°9

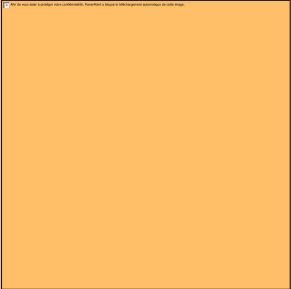
Osons nous transformer !

Mardi 5 juillet 2022

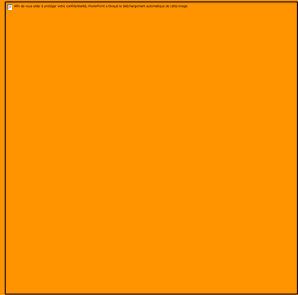
Vos intervenants +



Philippe Barré
Expert-comptable



Jean-François Marvaud
Conférencier Sciences Po Paris
Intervenant Sup expertise Paris



Virginie Roitman
Présidente OEC
Paris Ile-de-France

Les ateliers de la transformation

>4

- › 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 17h30**

PARCOURS DE LA TRANSFORMATION



Au programme de votre atelier d'aujourd'hui

- **Les incontournables de la transformation : osez bouger, changer, vendre ...**
 - Osez décider la transformation
 - Osez manager la transformation
 - Osez vendre les nouvelles missions
- **Témoignages & partage d'expériences**
- **A vous la parole**



Osez décider la transformation

Quelques portes ouvertes ...

- La plupart des cabinets (>90%) ont moins de 20 salariés
- La plupart des collaborateurs de cabinets sont des comptables généralistes
- Il ne faut pas confondre automatisation des process et transformation du cabinet
- L'automatisation de la production atteint un niveau d'efficacité intéressant et les progrès s'accélèrent
- Les missions traditionnelles perdent de la valeur aux yeux du marché et cela va s'accroître
- La facture électronique arrive bientôt en supprimant l'essentiel de la tenue et des déclarations de TVA



Rappelez vous...

- **Atelier 1 : Moi, dirigeant, leader de la transformation du cabinet**
- **Atelier 2 : La nouvelle offre**
- **Atelier 3 : Construire sa stratégie pour développer son cabinet**

Atelier n°1 : Moi, dirigeant, leader de la transformation du cabinet



Atelier n°2 : La nouvelle offre

> A quoi reconnaît-on les « bonnes » missions ?

- Que le cabinet soit capable de les produire
- Que les clients les achètent
- Qu'elles représentent le même chiffre d'affaires et la même récurrence que le chiffre d'affaires perdu
- Qu'elles soient facturées et rentables

Quelles missions concrètement ?

- Seules les missions d'accompagnement pourront vraiment remplacer les missions actuelles

- En pratique, il existe deux grandes catégories de missions d'accompagnement :
 - Accompagnement au **pilotage** de l'entreprise
 - Aide à la prise de décision (suivi de gestion, trésorerie, RH, ...)

 - Accompagnement administratif (**full service**)
 - Soulagement du chef d'entreprise sur les fonctions support (administratif, facturation, relances, ventes, achats, informatique interne...)

LA POSTE DÉVELOPPE SES SERVICES AUPRÈS DES SÉNIORS

OUAIS LE FACTEUR EST EN TRAIN DE FAIRE MON VACCIN. IL A BIEN PRIS LE PAIN ET LES COURSES ... PAR CONTRE IL A ENCORE OUBLIÉ LE COURRIER CE CON



Atelier n°3 : Construire sa stratégie pour développer son cabinet



Et surtout ... l'important, c'est de se lancer !

Y penser sans cesse ne labourera pas mon champ

Proverbe irlandais

Osez manager la transformation

Une approche systémique et ambitieuse :

- Une structure : un véhicule qui évolue et s'adapte à votre ambition
- Des processus opérationnels efficaces : Digitalisation et automatisation des tâches
- Des collaborateurs et acteurs partenaires complémentaires et acteurs de l'évolution de l'entreprise
- Un leadership transformationnel : des dirigeants qui portent le changement

Les principes :

Atelier 4 : Piloter la transformation (témoin : Jean-Marc Choucroun)

- Gagner du temps pour upgrader la création de valeur et développer de nouvelles activités
- Optimiser l'organisation pour être plus efficient dans la relation client
- Analyser les compétences nécessaires et organiser une feuille de route de développement des compétences

Les principes :

Atelier 5 : Fédérer les équipes -mobiliser les collaborateurs dans la dynamique du changement (témoin : Elvire Sekloka)

- Donner une vision qui fasse sens pour vos collaborateurs
- Fixer des objectifs ambitieux qui favorisent l'épanouissement de chacun
- Déléguer et responsabiliser les collaborateurs
- Motiver et reconnaître les succès (valorisation des équipes et des personnes)
- Communiquer et être à l'écoute des équipes

Les principes :

Atelier 6 : Les outils du changement - la mise en œuvre (témoin : Pauline Floch)

- Les missions de demain se font avec les collaborateurs d'aujourd'hui
- Etablir une cartographie des compétences de demain
- Les différents outils internes : la fiche de poste, les entretiens, le bilan de compétences
- Les différents outils externe : outils développés par l'oec Ile de France

Osez vendre les nouvelles missions

Packager et communiquer son offre

- Ordonnance de 1945 réglementant le titre d'expert-comptable : cela fait 77 ans que nous n'avons pas eu besoin de vendre !
- Jusqu'à 2007, la publicité était interdite aux experts-comptables !
- Vente des missions traditionnelles : le marketing était pris en charge par un partenaire externe : Bercy (Bercy beaucoup 😊)
- Vente des nouvelles missions : les cabinets vont devoir faire leur propre marketing.
 - parce que ces missions ne seront **plus imposées par la réglementation** et standardisées
 - Donc si on veut les vendre, elles devront être **utiles et connues** des chefs d'entreprise

CONSTRUIRE UNE PROPOSITION DE VALEUR

On considère 2 niveaux de valeur et pour chaque niveau, 2 dimensions :

Le niveau de valeur qui développe le CA et fait briller le client

Le niveau de valeur qui fait faire des économies et soulage le client

4 grandes étapes pour marketer les nouvelles missions

- **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 ces missions**

Vendre = susciter la préférence... une histoire d'amour 😊

Construire son argumentaire

→ **se mettre à la place du client :**

- écoute de compréhension
- écoute d'évaluation

L'argumentation SIMAC



Situation : Résumer les besoins, attentes, contraintes du client prospect

Je vais résumer notre compréhension de vos enjeux et des ponts techniques du cahier des charges :

- Vous êtes xxx et vos enjeux sont xxx
- Votre demande de prestations recouvre xxx
- Vous êtes attentifs aux moyens qui seront mis en œuvre pour sécuriser nos engagements et assurer une communication fluide et rapide avec vos différents collaborateurs.



L'idée : Présenter l'idée simple, claire, concise tenant compte des besoins exprimés

Collaborer ensemble et vous sécuriser pleinement au quotidien, grâce à nos collaborateurs, leur formation et encadrement....
Et aussi nos outils digitaux



Mécanisme : Expliquer l'offre proposée : en présenter les grandes composantes, les étapes clés...

Concrètement, voici les grandes dimensions de notre collaboration :

- Détailler les prestations, leur rythme
- Présenter les collaborateurs impliqués
- Clarifier ce qui sera compris dans le forfait économique relatif à lettre de mission
- Préciser ce qui est hors contrat et comment ce sera facturé si besoin



Avantages : Mettre en avant les avantages pour le client et démontrer qu'ils sont une réponse spécifique à ses enjeux et besoins.

Voici les avantages pour vous de cette collaboration :

- En performance :
- En économies et réduction de coûts :
- En sur-mesure, rien que pour vous :
- En gain de temps



Conclusion : Synthétiser et proposer une action

En synthèse, je veux que vous reteniez que
Je vous propose de regarder ensemble le portail client qui nous permettra de communiquer.

CONCLUSION

Vendre, c'est démontrer à son client notre capacité à lui apporter une solution !

Ecouter, argumenter et traiter avec souplesse, bienveillance et fermeté les objections

Témoignages & partages d'expérience

Pour en apprendre plus ...

Pour vous aider dans votre transformation ...

La Performance academy

PERFORMANCE
ACADEMY

En quelques mots

Parcours pour dirigeants de cabinets

5 jours étalés sur 5 mois

Objectif :

- Devenir un véritable chef d'entreprise
- Transformer le cabinet
- Repenser la relation clients
- Embarquer les collaborateurs

Le programme

- Jour 1 : Mener la transformation du cabinet
- Jour 2 : Définir sa stratégie et formaliser son plan d'action
- Jour 3 : Repenser les process de production
- Jour 4 : (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet
- Jour 5 : Adapter le management de l'équipe

Prochaine promotion : début 19 octobre 2022

Pour vous aider dans votre transformation ...

La New Biz academy



En quelques mots

Parcours pour dirigeants de cabinets

5 jours étalés sur 5 mois

Objectif :

- Construire l'offre de demain
- Apprendre à produire les nouvelles missions
- Apprendre à vendre les nouvelles missions
- Former les collaborateurs pour qu'ils réalisent ces nouvelles missions

Le programme

- Jour 1 : Préparer le cabinet et sélectionner les nouvelles missions
- Jour 2 : Construire l'offre
- Jour 3 : Produire ces missions
- Jour 4 : Vendre ces missions
- Jour 5 : Confier ces missions aux collaborateurs actuels

Prochaine promotion : début 21 octobre 2022

Pour transformer vos collaborateurs ...

e-coll



En quelques mots

Parcours hybride pour collaborateurs et chefs de mission

Moitié présentiel / moitié en ligne

6 à 10 jours étalés sur 5 mois

Objectif :

- Changer de posture et de métier
- Apprendre à écouter les besoins, prendre de la hauteur, parler le « chef d'entreprise », savoir proposer et réaliser les nouvelles missions

Les parcours

- S'adapter au monde qui change
- Repenser la mission traditionnelle
- Développer de nouvelles missions
 - Full service
 - Accompagnement du chef d'entreprise

Pensez à faire financer la formation de vos collaborateurs pour les accompagner dans l'évolution de leur métier par le FNE

UNIVERSITES D'ÉTÉ 2022

Séminaire de la Transformation

Spécial Collaborateurs

9H30-11H00

Atelier 1

Pourquoi dois-je m'adapter face à l'évolution du métier ?

Animé par **Philippe Barré**, expert-comptable,
commissaire aux comptes et fondateur associé
de B-Ready

14H00-15H30

Atelier 3

Comment m'adapter pour faire face à l'évolution du métier ?

Animé par **Jean-François Marvaud**, directeur associé
chez Stratex associés, directeur pédagogique HEC Paris,
conférencier à Sciences Po Paris

11H30-13H00

Atelier 2

Quelle sera ma place dans le cabinet de demain ?

Animé par **Philippe Barré**, expert-comptable,
commissaire aux comptes et fondateur associé
de B-Ready

16H00-17H30

Atelier 4

Quel mental pour se transformer ?

Animé par **Isabelle Daviaud**, Executive Coach,
Conseil Égalité Femmes/Hommes et Mixité

Et n'oubliez surtout pas ...

> 35



Et la saison 2 ?

Dites-nous (sur Slido) les thèmes que vous souhaitez aborder l'an prochain pour les ateliers de la transformation !!

Toutes les idées sont les bienvenues...

Nos chiffres clés

700 apprenants en FI

16 000 inscrits en FC

2650 stagiaires DEC formés

100 personnes accompagnées
par le CBGC

3 activités dédiées au développement des compétences

FORMATION INITIALE

- Filière comptabilité et gestion : BTS, Licence pro CP, DCG (Bachelor), DSCG (Mastère)
- Filière management et RH : BUT GACO, Licences pro MPP et MSRH, Master IRH

FORMATION CONTINUE

- 335 formations pour EC/ CAC et collaborateurs
- Préparations aux examens DEC et DSCG
- Parcours certifiants et diplômants
- Formations des Experts-Comptables Stagiaires

CENTRE DE BILANS ET DE GESTION DES COMPÉTENCES

- Bilan de compétences
- Bilan professionnel
- VAE
- Coaching

L'école de

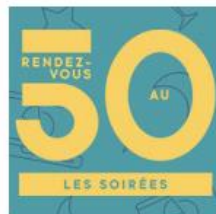


ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES *ec*
Région Paris Ile-de-France

contact@supexpertise.fr
50 rue de Londres - 75008 Paris
Campus à Courbevoie
Tél. : 01 49 21 43 40

www.supexpertise.fr

Les Prochains évènements de l'Ordre



ACTUALITÉS DE L'ORDRE

6 juillet - 18h

RDV au 50 – Comment réussir la transmission de son cabinet ?

RDV au 50 de l'Ordre des experts-comptables Paris IDF



Comité jeunes experts-comptables

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
PARIS ÎLE-DE-FRANCE

7 juillet - 18h

COMITÉ/COMMISSION

JEUNES EC

Les jeudis de la réussite – Épisode 4 : Moi et mon premier recrutement

Événement du comité Jeunes experts-comptables



7 juillet - 9h à 18h

ASSOCIATIONS / CSE

COMITÉ/COMMISSION

La journée du monde associatif 2022

Événement du comité Associations



CLUB DAF EXTERNALISÉ

Du 7 au 9 juillet

Club DAF externalisé – Séminaire 2022

"DAF externalisé : se réinventer pour bâtir l'avenir" Séminaire organisé par le club DAF externalisé



CLUB SOCIAL

12 juillet - 14h

Club Social – Santé/Sécurité au travail : de nombreux changements en 2022 ! (loi santé, document unique, visites médicales, passeport prévention, formations, actions de prévention...)



CLUB SOCIAL

12 juillet - 16h

Club Social – La gestion des congés payés : les (bonnes) questions à se poser

Webconférence du club Social



COMITÉ/COMMISSION

12 juillet - 18h

Soirée Team Building chez LUCA

Événement organisé par le comité Jeunes experts-comptables



CLUB FISCAL

19 juillet - 8h30

Club Fiscal – Les options en matière de TVA

Conférence organisée par le club Fiscal (réservée aux adhérents du club)