b-ready

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

La New Biz Academy

Le parcours d'accompagnement des cabinets pour le développement de nouvelles missions

Vous avez aimé la Performance Academy ?

Vous allez adorer la New Biz Academy !

Vous ne connaissez pas la Performance Academy ?

Vous allez adorer quand même…

Suivez-nous, on vous explique tout …

L'équipe b-ready

Les missions traditionnelles telles que nous les connaissons dans les cabinets vivent leurs dernières heures :

- Les banques et les robots attaquent le marché de la tenue.
- De nouveaux outils apparaissent tous les jours.
- La facture électronique deviendra obligatoire pour toutes les entreprises entre le 1er juillet 2024 et le 1er janvier 2026. Avec elle, **c'est la fin de la tenue traditionnelle**.

Ces mutations profondes et irréversibles **modifient la raison d'être des cabinets et imposent une transformation profonde** de l'activité dans la mesure où :

- Le chiffre d'affaires lié aux missions historiques va se réduire.
- Les collaborateurs vont voir leur activité diminuer.

Les cabinets doivent se réinventer pour être en mesure de répondre aux nouvelles attentes des chefs d'entreprise, notamment en **proposant de nouvelles missions.**

Un business à repenser

Développer de nouvelles missions impose une approche globale et une démarche formalisée. Cette transformation des cabinets pose de (très) nombreuses questions :

- Comment identifier de « bonnes » missions ?
- Comment les définir et les formaliser ?
- Comment les produire en parallèle des missions actuelles ?
- Comment les proposer aux clients ?
- Comment les vendre et les facturer ?
- Comment adapter l'organisation du cabinet ?
- Comment adapter les compétences des collaborateurs ?

De nombreux cabinets ont une vraie volonté de s'y mettre, mais ne savent pas comment organiser ce changement. Ils n'ont pas le temps. Ils doivent changer de métier, embarquer leurs collaborateurs dans cette aventure et les faire évoluer, mais ne savent pas comment faire…

Comment développer de nouvelles missions ?

Pour répondre à ces enjeux, **b-ready a créé la New Biz Academy**.

La New Biz Academy est un ambitieux **parcours d'accompagnement d'équipes** qui s'adresse aux cabinets désireux de s'adapter aux inéluctables évolutions du métier.

Les différents ateliers du parcours permettent de **s'approprier l'ensemble de la méthodologie de mise en place de nouvelles missions** pour pouvoir la déployer ensuite.

A l'issue du parcours, ils sont prêts à réaliser et vendre ces nouvelles missions.

Qu'est-ce que la New Biz Academy ?

Ce programme s'adresse idéalement à des **groupes au sein du cabinet composés d'experts-comptables, de chefs de mission et de collaborateurs** désireux de faire évoluer les missions du cabinet.

L'organisation de la New Biz Academy en interne au sein du cabinet permet de **personnaliser les interventions**, de définir ensemble des priorités, de travailler sur des clients du cabinet en toute liberté.

Les participants doivent être motivés et impliqués. Ils doivent également se libérer du temps pour mettre en œuvre les apports du programme. Ce sont les seuls véritables prérequis pour suivre et tirer le meilleur de ce parcours.

A qui s'adresse la New Biz Academy ?

Concrètement, la New Biz Academy permet :

- de s’approprier la démarche et les outils pour développer de nouvelles missions
- de construire, de mettre en œuvre et de suivre un plan d’actions
- de définir et de structurer les nouvelles missions qui peuvent être développées
- de packager l’offre de nouvelles missions
- d’adapter les méthodes et les outils pour gagner du temps sur les missions traditionnelles et pouvoir développer de nouvelles missions avec la même équipe
- de déléguer la vente et la réalisation de ces nouvelles missions aux collaborateurs
- de disposer des compétences nécessaires pour réaliser ces nouvelles missions.

Les objectifs de la New Biz Academy

Jour 1 : Comment préparer le cabinet et identifier les nouvelles missions ?

- Mesurer les impacts des mutations en cours sur le cabinet
- Comprendre les différents types de nouvelles missions
- Identifier et sélectionner les nouvelles missions à développer

Jour 2 : Comment construire l'offre ?

- Définir les nouvelles missions
- Modéliser et organiser les nouvelles missions

Jour 3 : Comment produire ces missions ?

- Gagner du temps sur les missions actuelles
- Intégrer les nouvelles missions dans l'activité du cabinet
- Affecter les tâches aux bons collaborateurs

Jour 4 : Comment vendre ces missions ?

- Marketer les nouvelles missions en 4 étapes
- Valoriser les missions lors d'un entretien client

Jour 5 : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

- Analyser les compétences actuelles de l'équipe
- Evaluer les besoins en compétences pour les futures missions
- Répartir les tâches au sein de chaque mission
- Adapter/Compléter les compétences des collaborateurs
- Prise en main de l'outil Cap New Biz

Le programme détaillé des journées figure en fin de document.

Les ateliers de la New Biz Academy

b-ready

Les ateliers de la New Biz Academy ne sont pas des formations théoriques. **Ce sont des ateliers de travail individuel et collectif.**

Au cours de ces ateliers, **les participants travaillent sur leur propre cabinet**. Des outils, des conseils, des méthodes, des bonnes pratiques… sont proposés et immédiatement mis en pratique.

Pour que le groupe fonctionne bien, **certaines conditions doivent être respectées** :

- Un groupe stable de 8 à 15 personnes
- Une journée par mois environ
- Des participants motivés et impliqués
- Des travaux (lectures, préparations) à réaliser entre les journées
- Une disponibilité totale des participants pendant les séances.

L'organisation de la New Biz Academy

La vocation de la New Biz Academy n'est pas d'aborder la dimension technique des missions : comment faire un business plan, comment gérer la facturation du client, comment accompagner le client dans sa gestion des RH… Le programme est axé sur la méthodologie de mise en place de ces nouvelles missions.

De même, certains compléments peuvent être nécessaires pour mettre en œuvre ces nouvelles missions : rédiger une lettre de mission, créer en interne une « plaquette » de la mission…
C'est pourquoi, en complément de la NBA, un certain nombre d'ateliers pratiques thématiques sont proposés, les after. La plupart des after sont proposés en présentiel ou en ligne et peuvent être suivis en parallèle, avant ou après la NBA.

Quelques exemples d'after missions :

- Réalisation et suivi de budgets, tableaux de bord
- Calcul des coûts et du seuil de rentabilité
- Facturation et relances des clients
- Amélioration de la trésorerie
- Office manager et précomptabilité
- Accompagnement RH

Quelques exemples d'after méthodo :

- Comment écouter le client pour déceler des besoins ?
- Comment faire en interne une plaquette mission sur Powerpoint ?
- Comment utiliser Excel pour faire parler les chiffres du client ?
- Comment rédiger un argumentaire sur les nouvelles missions ?
- Comment créer un support type de restitution des missions ?
- Comment rédiger une lettre de mission pour une mission d'accompagnement ?

Nous pouvons également créer des after sur mesure pour répondre à vos besoins spécifiques.

Les after de la NBA

b-ready

Les ateliers de la New Biz Academy sont animés par **des consultants spécialisés** dans les techniques d'animation, l'intelligence collective et la gestion de projet. Tous nos consultants ont une **connaissance fine de la profession comptable** pour laquelle ils travaillent depuis de nombreuses années.

Le rôle des consultants de b-ready est d'apporter des **méthodes d'accompagnement innovantes** afin de permettre aux participants de **travailler en profondeur sur la transformation de leur cabinet** et d'enclencher un véritable changement.

Les animateurs assurent également le **suivi des progrès** et l'accompagnement à distance après les ateliers.

Les animateurs de la New Biz Academy

b-ready

Jour 1 : Comment préparer le cabinet et identifier ses nouvelles missions ?

- **Mesurer les impacts des mutations en cours sur le cabinet**
  - Les évolutions récentes et imminentes de la profession
  - Quels impacts sur votre cabinet et vos équipes ?
  - Votre cabinet et les nouvelles missions : êtes-vous prêt pour les nouvelles missions ?
- **Comprendre les différents types de nouvelles missions**
  - La typologie des différents types de missions
  - Quelles sont les missions vraiment accessibles pour votre cabinet ?
- **Identifier et sélectionner les nouvelles missions à développer**
  - La recherche d'idées
  - La sélection des (bonnes) idées

Le détail des ateliers de la New Biz Academy

b-ready

Jour 2 : Comment construire l'offre ?

- **Définir les nouvelles missions**
  - Caractéristiques
  - Bénéfices pour les clients
  - Proposition de valeur
  - Ressources nécessaires
  - Modèle économique…
- **Modéliser et organiser les nouvelles missions**
  - Le contenu précis de la mission : les différentes phases
  - Le process de production de la mission : les différents intervenants
  - Les livrables, les points de contacts avec le client…
  - Les outils…

Le détail des ateliers de la New Biz Academy

Jour 3 : Comment produire ces missions ?

- **Gagner du temps sur les missions actuelles**
  - Mettre en place de nouveaux outils
  - Mettre en place de nouvelles méthodes de travail
  - Faire la chasse aux gaspillages
- **Intégrer les nouvelles missions dans l'activité du cabinet**
  - Imbriquer les missions d'accompagnement dans la mission traditionnelle
  - Planifier les interventions et établir des plans de charge par collaborateur
- **Affecter les tâches aux bons collaborateurs**
  - Appliquer le principe de subsidiarité
  - (Mieux) déléguer
  - Redéfinir les postes

Jour 4 : Comment vendre ces missions ?

- **Marketer les nouvelles missions en 4 étapes**
  - Préciser la ou les cibles de ces missions
  - Décrire les caractéristiques et bénéfices de ces missions et faire la plaquette de la mission
  - Fixer le prix de ces missions
  - Faire connaître ces missions aux clients

- **Valoriser la mission lors d'un entretien client**
  - Préparer, mener et faire le suivi d'un entretien client
  - Traiter d'éventuelles objections
  - Faire le pitch de la mission

Jour 5 : Comment confier ces missions aux collaborateurs actuels ?

- **Quels collaborateurs pour quelles missions ?**
- **Affecter les nouvelles missions aux collaborateurs actuels**
  - Découper chaque mission du cabinet en blocs de tâches
  - Définir les besoins en compétences pour réaliser ces nouvelles missions
    - *Compétences techniques, compétences transverse et compétences sectorielles*
    - Niveau de maitrise théorique et pratique
  - Faire le point sur les compétences actuelles de l'équipe
    - *La fiche de poste, les entretiens avec le collaborateur, le bilan de compétences, la cartographie des compétences du cabinet*
  - Répartir les tâches au sein de chaque mission
  - Adapter les compétences aux besoins de demain
- **Prise en main de l'outil Cap New Biz**

Le détail des ateliers de la New Biz Academy

b-ready

S’adapter, se transformer, oui mais … comment ? C’est à cette question que b-ready répond au quotidien en proposant aux experts-comptables des solutions innovantes, pratiques et très opérationnelles pour faire évoluer en profondeur leur cabinet et leurs équipes.

Notre philosophie : ***Travailler pour vous, avec vous, pour que vous puissiez continuer … sans nous !***

b-ready est une société de conseil spécialisée dans **l’accompagnement des cabinets** et des autres acteurs de la profession comptable.

- **Filiale d’un cabinet d’expertise comptable**, nous connaissons parfaitement la profession « de l’intérieur ».
- Nous accompagnons les cabinets, les réseaux, les instances et les partenaires de la profession dans leurs **projets d’adaptation** aux mutations de plus en plus rapides de l’environnement.

Nous publions également régulièrement des ouvrages et des articles sur la profession comptable et nous avons créé le think tank Les Moulins en 2015 : https://lesmoulins.club/.

Quelques mots sur b-ready…

b-ready est certifié Qualiopi pour l'ensemble de ses activités de formation

- Certificat n°2022/99/763.1 délivré par l'Afnor

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Les prestations de formation délivrées par b-ready répondent ainsi aux 7 critères définis par le référentiel Qualiopi

- 1. Conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus.
- 2. Identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations.
- 3. Adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre.
- 4. Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre.
- 5. Qualification et développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations.
- 6. Inscription et investissement du prestataire dans son environnement professionnel.
- 7. Recueil et prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

Certification Qualiopi

b-ready

L'analyse de la demande et des besoins en formation

Pour toutes les formations que nous délivrons, nous réalisons, en amont, une analyse de vos besoins afin de vous permettre d'exposer votre problématique, de déterminer le ou les objectifs que vous assignez à l'action de formation que vous prévoyez et de répondre à vos questions. Comme indiqué précédemment, nous pouvons construire des formations et/ou des parcours sur-mesure adaptés à la problématique de votre cabinet et aux objectifs de montée en compétences de vos collaborateurs.

Vous pouvez par ailleurs nous faire connaître vos besoins d'adaptation matériel et/ou pédagogique. N'hésitez pas à contacter notre référent pédagogique, Nathalie Godinot : nathalie@b-ready.team

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

L'évaluation des acquis de la formation

- Le test de positionnement

Avant chaque parcours de formation, un test de positionnement est envoyé aux futurs participants ; celui-ci permet d'adapter le contenu du parcours afin qu'il réponde le plus précisément aux besoins de chacun.

- L'évaluation des acquis pendant la formation

Lors du démarrage de chaque session de formation, un tour de table est réalisé afin de valider les attentes des participants.

Des évaluations des acquis sont effectuées tout au long de nos formations par différents exercices et/ou QCM et/ou mises en situations, pour une pédagogie active avec un feed-back du formateur et des participants.

- Le questionnaire d'évaluation d'acquisition des compétences

Ce questionnaire, construit en lien avec les objectifs pédagogiques, est réalisé en fin de session pour garantir la bonne acquisition des apprentissages. Il pourra inclure des mises en situation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Evaluation de la satisfaction de nos clients et participants aux formations

Afin de garantir la qualité de nos formations et de maximiser la satisfaction de nos clients, nous avons mis en place un processus d'amélioration continue de nos prestations. Ainsi, nous réalisons :

- Evaluation à chaud post formation

L'apprenant complète un questionnaire de satisfaction à chaud sur la formation qu'il vient de suivre sur des critères comme l'accueil, l'atteinte des objectifs pédagogiques et la qualité du formateur.

- Evaluation à froid post formation

Quelques semaines après la fin de sa formation, l'apprenant est à nouveau sollicité pour répondre à un questionnaire sur les acquis qu'il a pu mettre en pratique ou non dans le cadre de son activité professionnelle, sur les difficultés rencontrées…

- Questionnaire de satisfaction client

Un questionnaire est également envoyé au cabinet qui a commandé la formation afin de recueillir les données sur sa satisfaction vis-à-vis de l'organisation de la formation.

Délais d'accès à nos formations

Celui-ci est variable en fonction des formations et il est conseillé de s'inscrire au minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher le plus tôt possible de votre OPCO ou FAF (Fonds d'Assurance Formation).

Tarifs de nos formations : à partir de 1 500 € HT la journée

Les tarifs de nos formations varient en fonction de la nature du client et du type de la formation. Le tarif standard peut être amené à évoluer en fonction des spécificités de la formation. Un devis vous sera systématiquement proposé en amont de la formation.

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour tout renseignement concernant nos formation et leur organisation, rendez-vous ici : https://www.b-ready.team/l-organisation-de-nos-formations/

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

DATADOCKÉ

Vous y trouverez notamment :

- Les conditions générales de ventes
- Le règlement intérieur
- Les modalités d'accès aux personnes en situation de handicap
- La politique de protection des données personnelles
- Les personnes à contacter…

L'organisation de nos formations

b-ready

Pour en savoir plus sur b-ready...

Les études & publications de b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/

Comprendre la transition numérique des cabinets :

www.b-ready.team/nos-creations/futuroscope/

Les vidéos publiées b-ready :

www.b-ready.team/nos-creations/b-ready-video/

Agil la grenouille :

- Twitter : @Agil_grenouille / twitter.com/agil_grenouille?lang=fr
- Facebook : www.facebook.com/Agil.la.grenouille
- LinkedIn : www.linkedin.com/in/agil-lagrenouille/

b-ready

Une question, un projet, une idée ?
Tout simplement l’envie de faire avancer vos projets ?
Envie d’être accompagné ?

Nous sommes là pour vous aider à mener à bien VOS projets
& à transformer votre cabinet.

Besoin de plus d'infos ? On en parle quand vous voulez !

Contact

b-ready
28, avenue Marie Louise – 94100 St Maur
contact@b-ready.team
Tel. 01.77.74.13.30

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux
www.b-ready.team
@bready_officiel