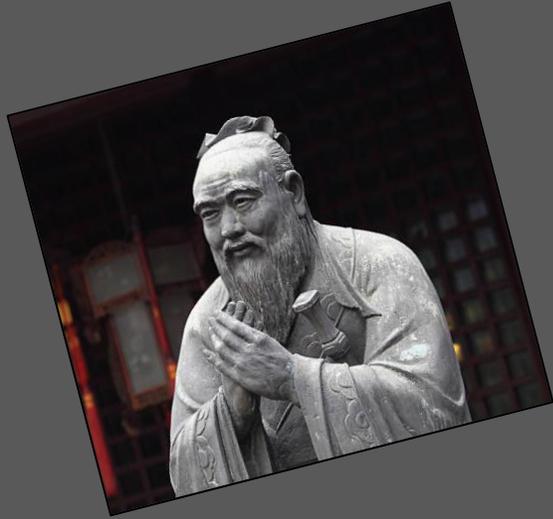


Construire et formaliser son projet de cabinet



S'il n'y a pas d'unité sur l'essentiel,
cela n'a aucun sens de faire des projets ensemble

Confucius



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

- Les banques attaquent le marché de la tenue.
- De nouveaux outils apparaissent tous les jours.
- La facture électronique deviendra obligatoire pour toutes les entreprises entre le 1^{er} juillet 2024 et le 1^{er} juillet 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 et s'adapter aux mutations de l'environnement.

Un business à repenser





Les bouleversements en cours vont conduire ni plus ni moins à changer de métier pour les équipes et de modèle économique pour le cabinet. Dit autrement, toutes les fonctions du cabinet vont être impactées, ce qui nécessite impérativement de mettre en œuvre une démarche globale pour y arriver.

Dans un environnement aussi mouvant, de nombreuses questions se posent :

- Comment adapter les process de production et l'organisation du cabinet ?
- Comment développer de nouvelles missions et comment les vendre ?
- Comment faire évoluer les compétences de l'équipe pour réaliser ces nouvelles missions ?
- Que faire des collaborateurs actuels s'ils n'ont plus d'activité ?
- Comment mener une démarche marketing efficace ?
- Comment mieux communiquer ?
- Comment adapter son management ?

C'est à toutes ces questions que la construction d'un projet de cabinet apporte des réponses...

Un business à repenser



L'objectif d'un projet de cabinet est de définir non seulement la **stratégie** du cabinet à moyen terme, mais aussi les **objectifs à atteindre** et le **plan d'actions** à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs.

Le projet de cabinet constitue la clé de voute d'un cabinet performant en permettant notamment :

- De mieux répondre aux attentes des clients, des dirigeants et des collaborateurs
- De structurer le cabinet, au niveau de son offre, de sa communication et de son organisation
- De définir les moyens en adéquation avec la stratégie.

Mais aussi :

- De donner du sens aux actions menées
- De clarifier les rapports entre les dirigeants et les collaborateurs.

A quoi sert un projet de cabinet ?



Au-delà de ses dimensions stratégique et opérationnelle, le projet de cabinet a également pour objectif **de fédérer et de mobiliser les dirigeants et les collaborateurs autour d'un projet commun.**

Il comporte donc une **dimension managériale** forte et représente un élément central de l'identité et de la culture d'entreprise du cabinet. En un mot, de son ADN.

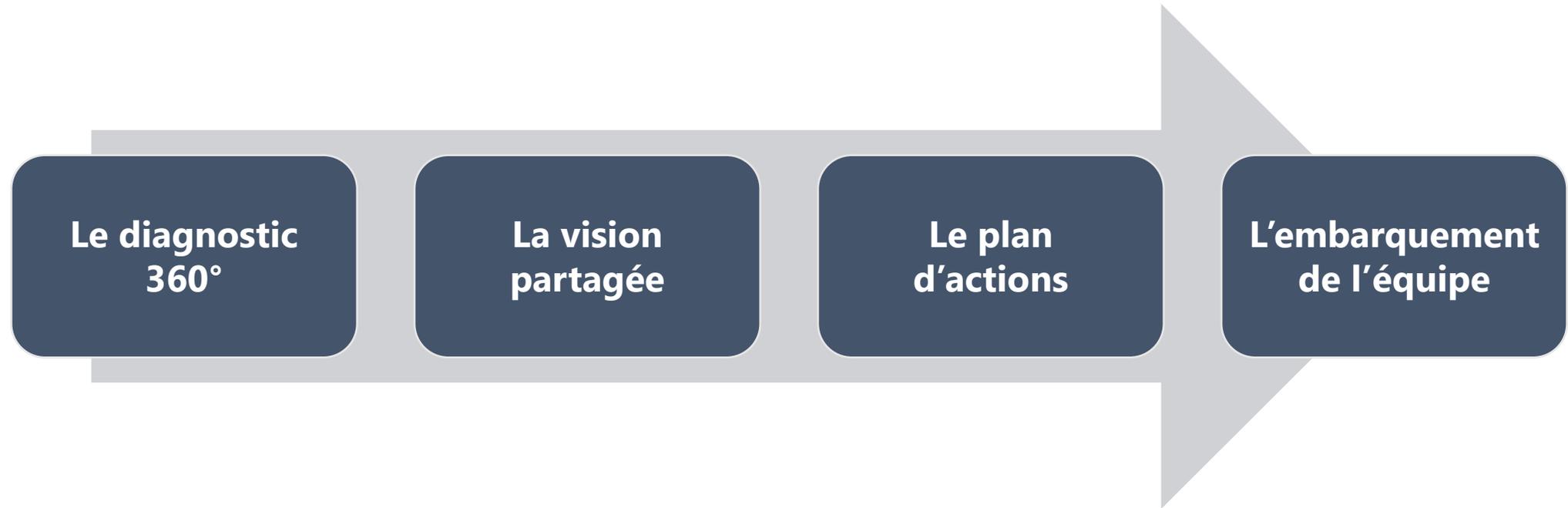
Construire un projet de cabinet, dans un environnement en pleine mutation, n'est pas simple. C'est une **démarche ambitieuse et exigeante** qui ne peut réussir sans une totale implication de la part de **TOUS les dirigeants du cabinet.**



Pourquoi se lancer dans un projet de cabinet ?



La construction du projet de cabinet se déroule en quatre étapes :



Les composantes d'un projet de cabinet



Le diagnostic 360°

Le diagnostic 360° est une étape essentielle de la construction d'un projet de cabinet. Il permet :

- De disposer d'un état des lieux des forces et faiblesses du cabinet
- D'identifier les opportunités et menaces à l'heure de la mutation profonde de la profession
- De déterminer les points forts, les points de vigilance et les axes de progrès du cabinet
- D'élaborer la matrice des priorités.

Le diagnostic porte sur toutes les grandes fonctions du cabinet :

- La stratégie (la raison d'être, les métiers, les souhaits des associés...)
- La performance (organisation, process, rentabilité...)
- Le développement (marketing, commercial, communication, relation client...)
- L'équipe, les compétences et le management.

Le diagnostic repose sur :

- Une analyse quantitative, à partir d'un questionnaire confidentiel envoyé aux dirigeants
- Une analyse qualitative, à partir de nos échanges.

1^{ère} étape : le diagnostic 360°





La vision partagée

La vision partagée permet notamment de répondre aux questions suivantes :

- Qui sommes-nous ?
- Quelles sont nos forces / nos faiblesses ?
- Où voulons-nous aller ?
- Où ne voulons-nous pas aller ?
- Quels objectifs nous fixons-nous ?
- Quels défis allons-nous devoir relever ?
- Comment allons-nous relever ces défis pour atteindre ces objectifs ?

A l'issue de la vision partagée, le projet de cabinet comprend :

- La mission du cabinet (sa raison d'être)
- Ses valeurs fondamentales
- Ses ambitions, c'est-à-dire les défis que le cabinet veut relever
- Ses promesses pour ses clients, ses collaborateurs, ses dirigeants...

2^{ème} étape : la vision partagée





Le plan d'actions est une étape indispensable du projet de cabinet. En effet, le plus beau des projets ne verra jamais le jour sans un plan d'actions concrètes à mettre en œuvre.

Le plan d'actions a pour objet :

- D'identifier et de prioriser les actions à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés
- De déterminer la logique d'enchaînement de ces actions et donc de les prioriser
- De définir les moyens nécessaires à la mise en œuvre de ces actions : moyens financiers, humains...
- De désigner des pilotes du projet au sein du cabinet afin de favoriser l'implication de toute l'équipe
- Et, in fine, de sécuriser le projet de cabinet afin de s'assurer de sa réussite.

**Le plan
d'actions**

A l'issue de cette étape, les nouveaux objectifs du cabinet sont déterminés et planifiés dans le temps. **La feuille de route est claire.**

3^{ème} étape : le plan d'actions





La dernière étape consiste à **présenter le projet aux collaborateurs et à embarquer l'équipe** dans cette nouvelle aventure.

L'un des freins les plus fréquents à la mise en œuvre d'un projet de cabinet est certainement l'absence d'implication de l'équipe et la concentration du projet sur l'équipe de direction. C'est pourquoi, il est fondamental **d'organiser une journée de travail avec l'équipe** pour l'impliquer et l'embarquer dans le projet.

L'embarquement de l'équipe

Pour cette journée de travail, le programme est le suivant :

- Présentation des grands défis de la profession comptable aujourd'hui
- Présentation de la synthèse du diagnostic du cabinet (force / faiblesses)
- Présentation des grands axes stratégiques retenus pour le cabinet
- La parole aux collaborateurs : points-clés, étonnements/questions, suggestions...
- Travail de l'équipe sur le projet et implication dans le plan d'actions.

4^{ème} étape : l'embarquement de l'équipe



Une fois votre projet élaboré et formalisé, nous restons à vos côtés !



- **Nous prendrons régulièrement de vos nouvelles afin de suivre vos progrès, vous écouter, répondre à vos questions.** De votre côté, si vous avez des questions, vous pouvez également nous contacter pour échanger avec nous.
- Si vous le souhaitez, nous pourrons aussi vous proposer un **accompagnement complémentaire** sous la forme d'ateliers de travail pour vous aider à continuer à avancer et à déployer votre projet.
- Cet accompagnement sur mesure prend la forme **d'ateliers thématiques à la carte animés par nos consultants**, spécialistes de leur domaine (conduite du changement, process de production, marketing, communication, ressources humaines, etc.). Il s'effectue à votre demande, à votre rythme, en fonction de vos besoins, en fonction d'un programme que nous mettrons au point ensemble.
- Chaque journée **d'accompagnement se termine par un plan d'actions** et fait l'objet d'un suivi.

Et après ? Nous restons à vos côtés



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



FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



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





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



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



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





Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

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



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





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



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

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





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/

Pour en savoir plus sur 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