b-ready

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

Parcours e-coll

Développer de nouvelles missions

Si j'avais demandé à mes clients ce qu'ils voulaient,
ils auraient répondu un cheval plus rapide,
pas une voiture…

Henry Ford

b-ready

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 1er juillet 2024 et le 1er 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, notamment en **proposant de nouvelles missions**.

Un business à repenser

L'un des chantiers majeurs de cette transformation des cabinets, si ce n'est **le principal enjeu**, consiste donc à **remplacer les anciennes missions par de nouvelles**.

Ces nouvelles missions doivent répondre à certains critères et avoir les mêmes caractéristiques fondamentales que les missions actuelles de production c'est-à-dire :

- Facturées (ça peut paraître évident et pourtant…).
- Récurrentes (en fait, quasi permanentes)
- Réalisées par des collaborateurs généralistes traditionnels.
- Et impliquant des échanges réguliers avec le client (souvent mensuelles).

A défaut, les futures missions ne pourront pas remplacer les missions actuelles dans les mêmes conditions. Dès lors, le modèle économique du cabinet ne sera plus viable.

Les caractéristiques des missions de demain

Jusqu'à présent, le développement du chiffre d'affaires des cabinets était assuré par … Bercy. Plus la réglementation était complexe, plus les clients avaient besoin d'un expert-comptable.

- Demain, **les nouvelles missions ne seront plus « obligatoires ».** Les clients ne seront plus tenus par des obligations fiscales ou sociales et n'achèteront des missions que s'ils en ont besoin.
- Autrement dit, **les cabinets devront proposer des missions pertinentes et utiles pour les clients**. Concrètement, il s'agit de passer du statut de producteur de chiffres et de déclarations à celui de conseiller et d'accompagnateur du chef d'entreprise.

Cela dit, il n'existe pas de « bonne » mission dans l'absolu ou de mission idéale !

- **La « bonne » mission est celle qui correspond au cabinet**, à sa stratégie, à son ADN, à ses clients, à ses compétences… et à ses contraintes.
- Toute la difficulté réside donc dans l'identification, le choix, la modélisation et la commercialisation de ces missions.

Petit détail : des missions utiles au client

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 du cabinet ?

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 de transformation des équipes, **b-ready a créé les parcours e-coll**. Ces parcours sont entièrement consacrées à l'acquisition des compétences (et de postures) nouvelles nécessaires à l'adaptation des équipes aux mutations en cours.

Conçus autour de parcours thématiques de plusieurs jours, les enseignements des parcours e-coll se répartissent entre :

- **des apprentissages en ligne** suivis et tutorés avec des méthodes pédagogiques uniques **fondées sur les sciences cognitives** (pas de mooc, pas de « cours en ligne », pas de défilés de Powerpoint…).
- **des journées de regroupement** consacrées à la **mise en pratique des nouvelles connaissances** (échanges, partages, entraînements, travaux de groupe, jeux de rôle…).

Qu'est-ce que e-coll ?

Le parcours e-coll Nouvelles missions est programme exigeant comprenant **2 jours de formation :**

- **Une journée d'apprentissage en ligne** avec des méthodes pédagogiques uniques fondées sur les sciences cognitives (pas de mooc, pas de « cours en ligne », pas de défilés de Powerpoint …). Cette journée a pour objectif de découvrir le sujet, acquérir de nouvelles connaissances et consolider / valider les acquis.

- **Une journée en présentiel consacrée à la mise en pratique des nouvelles connaissances**, répondre aux questions, échanger, travailler en groupe.

Les groupes comptent **entre 8 et 15 participants**.

Qu'est-ce que le parcours e-coll Développer de nouvelles missions ?

Ce programme s'adresse à des **experts-comptables ou à des chefs de mission** en charge du développement de nouvelles missions au sein du cabinet.

La journée de regroupement n'est pas une formation théorique :

- **C'est une journée de travail** durant laquelle les participants **appliquent à leur cabinet** ce qu'ils ont appris au cours de la journée en distanciel.
- **Des outils, des conseils, des méthodes, des bonnes pratiques**… sont proposés et immédiatement mis en pratique.

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 le parcours e-coll Développer de nouvelles missions ?

Le parcours Développer les nouvelles missions aborde toutes les facettes du développement de nouvelles missions :

- La définition et les objectifs d'une mission d'accompagnement
- L'identification des missions pour votre cabinet et vos clients
- La (ré)organisation des process de production et l'intégration des missions d'accompagnement du cabinet
- La formalisation du marketing et de la communication sur les missions d'accompagnement
- L'adaptation des compétences des collaborateurs et du rôle de chacun
- La prise en compte des problématique de la conduite du changement et de la gestion du projet.

A la fin du parcours, les participants :

- Disposeront d'une méthodologie permettant d'identifier leurs « bonnes missions » d'accompagnement.
- Se seront appropriés les grandes étapes de déploiement de ces nouvelles missions : pour les vendre et pour les produire.

Le contenu du parcours e-coll Développer de nouvelles missions

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