



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Le marketing ... rien que pour votre cabinet !
Définir et réussir votre démarche marketing



Il n'y qu'un seul patron : le client !

Il peut licencier tout le personnel, du directeur
à l'employé, tout simplement en allant dépenser
son argent ailleurs...

Sam Walton (fondateur de Walmart)



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

- De nouveaux logiciels de plus en plus perfectionnés apparaissent tous les jours
- La facture électronique va profondément bouleverser la profession. Avec elle, c'est la fin de la tenue traditionnelle, ce qui aura deux conséquences majeures pour les cabinets :
 - Le chiffre d'affaires lié aux missions historiques va se réduire inexorablement.
 - Les collaborateurs vont voir leur niveau d'activité diminuer.

Le report de la mise en place de la facture électronique ne doit pas être une incitation à ne rien faire. Les cabinets, leurs clients et leurs équipes doivent s'y préparer dès maintenant.

Les impacts sur les cabinets d'expertise comptable seront profonds :

- L'automatisation de la production : collecte, tenue, déclarations de TVA, etc.
- Des tensions sur les prix et une baisse de la rentabilité des cabinets
- L'évolution des attentes des chefs d'entreprises et de la relation client
- La nécessité de développer de nouvelles missions ... et donc de nouvelles compétences
- L'apparition de nouveaux modèles économiques
- L'évolution des comportements et des attentes des collaborateurs.

Cette révolution numérique présente aussi de réelles opportunités :

- Des gains de productivité exceptionnels
- Une extension du champ des possibles dans les nouvelles missions, grâce notamment :
 - Au temps gagné sur la production
 - A la possibilité de disposer de données en temps réel sur l'entreprise.

Automatisation, facture électronique, IA et data : un business à repenser





Ces bouleversements ne seront évidemment pas sans conséquence sur le modèle historique des cabinets : comment continuer à exister « comme avant » et ne rien changer alors que les mutations s'accroissent ?

Toutes les fonctions des cabinets sont en effet impactées par cette révolution numérique. Dès lors, de nombreuses questions se posent :

- Comment adapter les processus de production à l'heure de la facture électronique ?
- Comment ne pas se faire remplacer par une intelligence artificielle ?
- Comment mieux répondre aux besoins des chefs d'entreprises ?
- Comment développer de nouvelles missions ?
 - Comment les vendre ?
 - Comment les faire réaliser par les collaborateurs actuels des cabinets ?
- Comment articuler ces nouvelles missions avec les missions traditionnelles du cabinet ?
- Comment tirer parti de l'intelligence artificielle dans les missions ?
- Comment embarquer l'équipe dans un nouveau projet ?
- Comment adapter et faire évoluer les compétences de l'équipe ?
- Etc.

Les cabinets doivent s'appropriier ces enjeux et s'adapter.

Automatisation, facture électronique, IA et data : un business à repenser





Le marketing est un territoire souvent méconnu des experts-comptables pour de nombreuses raisons et notamment :

- La demande étant supérieure à l'offre, les experts-comptables n'ont pas eu besoin de chercher à attirer de nouveaux clients dans la mesure où ils venaient spontanément vers eux.
- Les études d'expertise comptable n'abordent quasiment pas cette discipline et ne sensibilisent donc pas les futurs experts-comptables aux enjeux et aux fondamentaux du marketing,
- La culture libérale de la profession est forte et toute promotion est souvent considérée comme dégradante.

C'est pourquoi, **nombre d'experts-comptables n'ont pas une vision très positive du marketing**, sans d'ailleurs vraiment faire la différence entre la communication, le marketing, le commercial, la publicité et toutes les techniques qui visent à développer le chiffre d'affaires du cabinet.

Sauf que compte tenu des évolutions en cours dans la profession, **la mise en place d'une véritable démarche marketing structurée est aujourd'hui essentielle** pour préparer le cabinet aux défis de demain

Les experts-comptables et le marketing



Le marketing regroupe l'ensemble des techniques utilisées pour **convaincre vos prospects et vos clients qu'ils doivent vous faire confiance** et travailler avec vous. Le marketing soutient par ailleurs la fonction commerciale du cabinet en mettant en œuvre différentes actions pour l'aider à développer les ventes.

Pour être efficace, le marketing doit **relever d'une démarche rigoureuse, organisée, planifiée et suivie**. Il ne s'agit pas de faire « des coups », mais bien de mettre en place une véritable démarche à long terme qui porte ses fruits.

Le marketing doit notamment permettre de répondre à 5 objectifs principaux :

- Connaître et analyser la demande des clients.
- Planifier et développer les produits ou services.
- Communiquer des informations pertinentes sur les produits ou services.
- Organiser la commercialisation.
- Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients.

Le marketing pour booster votre développement





Le marketing est un métier (et, oui...). Pour être efficace, la démarche marketing doit être conçue, planifiée et suivie de manière rigoureuse. Et ce n'est pas si simple...

Pour promouvoir vos missions, séduire des prospects et fidéliser vos clients actuels, plusieurs étapes sont incontournables :

- **Marketer une offre de services** (quels objectifs ? quelles cibles ? quels messages ?...).
- **Définir un plan d'actions** (quelles actions ? qui fait quoi ? quand ? avec quels moyens ?).
- **Déployer des outils et des campagnes marketing.**
- **Suivre et analyser les résultats de ces actions.**

La démarche marketing



Formaliser (par écrit) votre offre de services est une étape primordiale qui doit être menée en amont de votre démarche marketing.

- Cela permet de **définir de manière claire ce que votre cabinet propose à ses clients**, en définissant avec précision les missions proposées.
- Lisible et facile à comprendre pour vos interlocuteurs, votre offre de services doit permettre à votre cabinet de se **démarquer de la concurrence**.

Marketer l'offre du cabinet



Le plan d'actions marketing est, en quelque sorte, votre GPS. Sans lui, vous finirez sûrement par arriver un jour (ou pas...), mais avec plus de détours, de perte de temps et d'énergie.

Votre plan d'actions marketing est un document de synthèse qui rassemble :

- Les publics cibles du cabinet.
- Vos objectifs marketing et commerciaux.
- Les actions à mener pour atteindre ces objectifs.
- Les compétences internes (et/ou externes) nécessaires.
- Le calendrier des actions.
- Le budget alloué à chaque action.

Il est essentiel que votre plan d'actions soit pensé et construit par vous en fonction des spécificités de votre cabinet et de vos objectifs. Autrement dit, il doit être unique et parfaitement en phase avec votre cabinet, ses clients, ses collaborateurs.

Construire le plan marketing du cabinet



Les actions et outils marketing à votre disposition sont nombreux. Il faut les choisir judicieusement pour toucher vos publics cibles et atteindre vos objectifs de développement.

Concrètement, il est possible de mettre en place des actions :

- **d'acquisition** : événements avec des prospects, envoi d'emailing pour promouvoir une ou des missions...
- **d'évangélisation** : site web, réseaux sociaux, blogs, référencement sur des annuaires, articles, études, vidéos...
- **de fidélisation** : événements avec des clients, envoi de newsletters client, parrainage...
- **de terrain** : plaquette commerciale, signalétique, publicité sur des affiches, stand sur un salon professionnel...

Chaque action doit être suivie et faire l'objet d'un reporting permettant de mesurer les résultats obtenus et ainsi d'évaluer son efficacité et sa pertinence par rapport à vos objectifs.

Déployer et suivre les actions marketing





Un service marketing externalisé pour un accompagnement opérationnel sur la durée

(de 2 à 8 demi-journées par mois sur 6 mois – nombre de jours et champ d'intervention à définir ensemble selon vos besoins)

Dans le cadre de cet accompagnement, nous sommes tout simplement... votre directeur marketing ! Autrement dit, nous définissons avec vous et mettons en place de A à Z dans votre cabinet :

- **Le marketing de votre offre**
 - Définition ou clarification de vos publics cibles
 - Rédaction de vos argumentaires commerciaux
 - Création d'un support de présentation de votre offre
- **La définition de votre plan d'actions marketing sur 6 mois**
 - Définition de vos objectifs marketing par public cible
 - Définition des actions, méthodes et budgets associés
- **Le déploiement et gestion des actions marketing**
 - Création ou refonte de site web
 - Rédaction de contenus et création de supports
 - Optimisation du référencement naturel
 - Création et gestion de campagnes emailing
 - Création et/ou animation de votre présence sur les réseaux sociaux
 - Création et gestion d'événements...
- **Le reporting & conseil au fil de l'eau**

Les accompagnements b-ready en marketing





Des missions ponctuelles pour un accompagnement opérationnel ponctuel et ciblé

(Chaque mission fait l'objet d'une définition de votre besoin, de nos méthodes, des livrables, des délais et budgets)

- **Marketer l'offre de votre cabinet (2 jours)**
 - Etat des lieux de votre offre actuelle
 - Définir ou clarifier vos cibles (à qui le cabinet veut vendre ?)
 - Formaliser votre offre (catalogue, packs, tarification...)
 - Rédiger un argumentaire commercial pour présenter votre offre
- **Construire le plan marketing de votre cabinet (2 jours)**
 - Maîtriser la construction d'un plan marketing
 - Clarifier vos cibles clients
 - Définir vos objectifs par cible
 - Etablir votre plan d'actions marketing pour les 6 prochains mois
- **Gérer des actions marketing et suivre les résultats (1 jour)**
 - Déploiement de 1 à 2 actions du plan marketing
 - Création des outils nécessaires
 - Mise en place du reporting des actions déployées

Les accompagnements b-ready en marketing





Des formations pragmatiques et ciblées pour embarquer toute votre équipe dans ce projet

Au delà de l'accompagnement pratique de votre cabinet, nous vous proposons de former votre équipe pour un réel transfert de compétences, afin que chacun comprenne et prenne le relais de manière autonome par la suite.

- **Construire le plan marketing de votre cabinet (1 jour)**
 - Comprendre la finalité du marketing appliqué à votre cabinet
 - Définir les attentes marketing du cabinet et les traduire en objectifs
 - Construire un plan d'actions marketing concret et adapté
- **Marketer l'offre de votre cabinet (1 jour)**
 - Réaliser un bilan de ses supports de vente actuels
 - Optimiser la présentation de ses offres
 - S'approprier des actions marketing simples pour promouvoir ses offres
- **Devenez un pro de la relation client ! (1 jour)**
 - Maîtriser et piloter la relation client
 - Renforcer la fidélité et la loyauté de vos clients
 - Acquérir les techniques fondamentales de la communication client

Demandez-nous notre catalogue de formation et/ou contactez-nous pour des formations sur-mesure.

Les accompagnements b-ready en marketing



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



🇫🇷 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





 **RÉPUBLIQUE 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 formation 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