

La Manager Academy

Devenez un (vrai) manager !





Le meilleur manager est celui qui sait trouver les talents pour faire des choses et qui sait aussi réfréner son envie de s'en mêler pendant qu'ils le font.

Theodore Roosevelt



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'accélèrent ?

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

- Comment adapter les process 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



Dans un tel environnement, **le management va rapidement s'imposer comme une composante majeure de la performance des cabinets.** Et notamment le management intermédiaire par les chefs de mission...

Or, **les chefs de mission sont souvent de « super techniciens »** qui ont plus d'expérience ou de technique professionnelle que les collaborateurs qu'ils encadrent :

- ils délèguent peu
- Ils communiquent peu
- Ils sont débordés car ils veulent tout contrôler
- Ils continuent à faire des tâches qu'ils ne devraient plus faire et ... ne managent pas leur équipe.

Les cabinets doivent adapter leur management



Les chefs de mission doivent prendre conscience que leur mission n'est pas de produire plus et mieux que les autres, mais qu'ils doivent avant tout amener leur équipe à atteindre les objectifs du cabinet.

Pour y parvenir, **de nombreuses questions se posent pour ces managers intermédiaires :**

- Quelle est la posture d'un (vrai) manager ?
- Comment valoriser les collaborateurs ?
- Comment leur fixer des objectifs ?
- Quel style de management me convient ?
- Comment rendre les collaborateurs autonomes ?
- Comment échanger et communiquer avec eux ?
- Comment organiser mon équipe ?
- Comment faire fonctionner mon équipe ?
- Comment motiver mon équipe ?



Les cabinets doivent adapter leur management



La Manager Academy est un programme ambitieux d'accompagnement afin de **passer d'une posture d'encadrant technique à celle d'un véritable manager** au service de la performance du cabinet.

Les objectifs du parcours de la Manager Academy sont :

- De comprendre que le management est un levier de performance pour les cabinets
- De s'appropriier des outils et techniques simples pour motiver et tirer le meilleur de son équipe
- De renforcer l'esprit d'équipe au sein du cabinet afin, notamment, de piloter plus efficacement la production.
- De se perfectionner à la gestion de situations managériales particulières :
 - Conduite du changement
 - Gestion en mode projet
 - Gestion de conflits et de situations de crise, etc.

Qu'est-ce que la Manager Academy ?





La Manager Academy s'adresse tout particulièrement :

- Aux nouveaux chefs de mission qui sont promus mais rarement accompagnés dans leurs nouvelles fonctions managériales
- Aux responsables de pôles techniques (pôle social, pôle juridique...) qui n'ont souvent qu'une formation technique et qui doivent se débrouiller « en apprenant sur le tas » pour la dimension managériale.

Ce programme est exigeant. C'est pourquoi, les participants doivent impérativement être motivés.

A qui s'adresse la Manager Academy ?



Les ateliers de la Manager 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 Manager Academy



Les ateliers de la Manager 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 Manager Academy





Jour 1 : Le management individuel pour accompagner chaque collaborateur

- Rôles et postures du manager
- Identifier son style de management et s'adapter aux collaborateurs
- Développer l'autonomie des collaborateurs
- Conduire les entretiens annuels
- Fixer des objectifs et déléguer
- Faire un feedback de valorisation ou d'amélioration

Jour 2 : Le management collectif pour créer une véritable dynamique d'équipe

- Qu'est-ce qu'une équipe performante ?
- Passer d'un groupe à une équipe
- Identifier et gérer les sources de résistance et de tension
- Développer la cohésion de l'équipe et le sentiment d'appartenance
- Piloter l'activité de l'équipe
- Fixer le cadre
- Communiquer et donner du sens

Les ateliers de la Manager Academy





Jour 3 : Devenir un pro du management pour gérer les situations particulières

- Embarquer l'équipe dans le projet du cabinet
- Accompagner les changements
- Gérer les situations de crise
- Gérer les conflits
- Manager les générations
- Manager ses anciens collègues dont on est devenu le supérieur

Les ateliers de la Manager Academy



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

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.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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



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

 **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 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