



# 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 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





**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'appropriier 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
- construire, de mettre en œuvre et de suivre un plan d'actions
- définir et de structurer les nouvelles missions qui peuvent être développées
- packager l'offre de nouvelles missions
- adapter les méthodes et les outils pour gagner du temps sur les missions traditionnelles et pouvoir développer de nouvelles missions avec la même équipe
- déléguer la vente et la réalisation de ces nouvelles missions aux collaborateurs
- 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





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





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





## 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



## 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

# Le détail des ateliers de la New Biz Academy



## 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

# Le détail des ateliers de la New Biz Academy



## 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 maîtrise 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

**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](mailto: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.

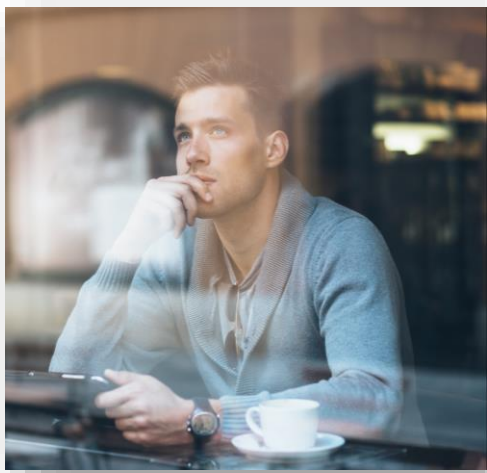
Des évaluations des acquis sont effectuées tout au long de nos formations par différents exercices et/ou QCM et/ou mises en situations, pour une pédagogie active avec un feed-back du formateur et des participants.

- 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/](http://www.b-ready.team/nos-creations/)

### **Comprendre la transition numérique des cabinets :**

[www.b-ready.team/nos-creations/futuroscope/](http://www.b-ready.team/nos-creations/futuroscope/)

### **Les vidéos publiées b-ready :**

[www.b-ready.team/nos-creations/b-ready-video/](http://www.b-ready.team/nos-creations/b-ready-video/)

### **Agil la grenouille :**

- Twitter : @Agil\_grenouille / [twitter.com/agil\\_grenouille?lang=fr](https://twitter.com/agil_grenouille?lang=fr)
- Facebook : [www.facebook.com/Agil.la.grenouille](https://www.facebook.com/Agil.la.grenouille)
- LinkedIn : [www.linkedin.com/in/agil-lagrenouille/](https://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