



Performance Academy 2024

Transformez votre cabinet et optimisez ses performances



Il existe deux sortes de chefs d'orchestre :
ceux qui ont la partition dans la tête
et ceux qui ont la tête dans la partition

Arturo Toscanini



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.

C'est à toutes ces questions que la Performance Academy apporte des réponses...

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





La Performance Academy est un ambitieux programme d'accompagnement collectif réservé aux dirigeants qui souhaitent engager la mutation de leur cabinet.

Les thématiques abordées dans ce parcours couvrent toutes les dimensions qui permettront aux cabinets d'aborder ce virage sereinement et efficacement :

- Piloter le projet et conduire le changement.
- Définir une stratégie et construire son projet de cabinet.
- Repenser ses process de production à l'heure du numérique et de la facture électronique.
- Adapter les compétences de l'équipe et revoir ses pratiques managériales.
- Professionnaliser sa démarche marketing & de communication.

Pour :

- Entrer concrètement dans l'ère numérique.
- Repenser le cabinet : sa raison d'être, ses missions, sa relation client, ses équipes, son organisation...
- Formaliser et mettre en œuvre un plan d'actions pour engager réellement le changement.

Qu'est-ce que la Performance Academy ?





La Performance Academy est un programme de 5 jours d'accompagnement, à raison d'une journée par mois environ :

- **J1** - Mener la transformation en mode projet et conduire le changement
- **J2** - Définir et formaliser sa stratégie, son projet de cabinet et son plan d'actions.
- **J3** - Repenser les process de production et (ré)organiser les métiers du cabinet.
- **J4** - (Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet et formaliser le plan marketing/communication du cabinet.
- **J5** - Maîtriser les fondamentaux d'une politique RH et adapter le management des équipes.

Le programme détaillé de chaque atelier figure à la fin de cette plaquette

Les ateliers de la Performance Academy





La principale ambition des consultants de b-ready : que vos projets, quels qu'ils soient, voient effectivement le jour. Comme nous le disons souvent : Il n'y a pas de petits et de grands projets. Il y a les projets qui voient le jour et les autres...

C'est pourquoi les ateliers de la Performance Academy ne sont pas des formations théoriques et magistrales, mais **de véritables moments de travail, de réflexion et d'échanges** destinés à construire chaque projet et à préparer sa mise en œuvre opérationnelle.

Avant et après chaque séance, les participants ont à leur disposition une boîte à outils sur la thématique du jour, afin :

- de mieux préparer les journées de regroupement et de se consacrer à la mise en pratique au cours de ces séances
- de faciliter la mise en œuvre une fois de retour au cabinet grâce à des ressources simples et opérationnelles

Au cours des ateliers de la Performance Academy :

- Les animateurs proposent des outils, des conseils, des méthodes.
- Les participants travaillent réellement sur leur propre projet.
- Ils partagent leurs expériences avec les autres membres du groupe.

Entre chaque séance de travail, les participants :

- Bénéficient d'un accompagnement individualisé de la part des consultants spécialisés s'ils rencontrent des difficultés ou souhaitent creuser certains points...

L'organisation de la Performance Academy





Pour que le groupe fonctionne bien et que les participants tirent le meilleur parti de ce programme, certaines conditions doivent être respectées :

- Un groupe stable :
 - De 8 à 15 personnes pour les sessions en présentiel
 - De 6 à 10 personnes pour celles en distanciel.
- 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 Performance Academy



Les ateliers de la Performance 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 Performance Academy





Nous pouvons, sur simple demande, vous mettre en contact avec des confrères ayant suivi le cursus et qui pourront vous en parler plus en détail.

Plutôt qu'un long discours, voici quelques verbatims de confrères ayant participé à la Performance Academy :

Xavier Bernard : *« J'ai vécu une expérience étonnante ! J'ai eu le sentiment de m'être ouvert à de nouveaux sujets hors de la technique de notre métier tels que le management, l'organisation, les nouveaux leviers possibles de performance du cabinet. Ces ateliers étaient de vrais aimants pour ma curiosité ! J'avais hâte d'être au prochain dès qu'un atelier se terminait... ». (...) « Je pense que nous sommes tous concernés par un atelier sur la transition numérique, par exemple, qui est en train de modifier en profondeur nos métiers, nous forçant à sortir de nos tâches traditionnelles pour développer des missions à plus forte valeur ajoutée ».*

Florence Chouraqui : *« J'ai vraiment trouvé des outils pour mieux gérer mon temps par exemple. Je n'ai pas pu mettre tout en place... encore... mais je ne désespère pas d'y arriver ! La Performance Academy m'a permis de prendre conscience des certaines situations inconfortables que je créais moi-même... J'ai essayé de mettre en œuvre plusieurs méthodes pour optimiser mon organisation au quotidien. D'ailleurs, grâce à ma participation, je suis partie en congés 3 semaines pendant la période fiscale et tout s'est très bien passé ! ». (...) « C'était très enrichissant de réfléchir ensemble et de trouver des solutions face aux évolutions de notre profession. Cela a profondément modifié ma façon d'anticiper les changements actuels et à venir ».*

Ce sont les anciens participants qui en parlent le mieux...





Programme du jour 1

- **Piloter la transformation** du cabinet en mode projet
- Mettre en place une démarche de conduite du changement au sein du cabinet

Programme du jour 2

- **Stratégies et différenciation**
 - Une stratégie pour le cabinet, pour quoi faire ?
 - Comment se différencier ?
- **Construire son projet de cabinet**
 - Réaliser un diagnostic complet du cabinet et de l'environnement
 - Construire et formaliser son projet de cabinet
 - Définir un plan d'actions pour la mise en œuvre du projet

Le détail des ateliers de la Performance Academy





Programme du jour 3

- **Repenser les process de production à l'heure de la facture électronique**
 - Identifier les activités produisant de la valeur pour le client
 - Identifier les gaspillages et les travaux inutiles
 - Mettre en place de nouveaux outils
 - Mettre en pace la facture électronique au sein du cabinet et chez les clients
- **Organiser les métiers au sein du cabinet**
 - Définir et mettre en place de bonnes pratiques de production
 - (Ré)organiser les process de production du cabinet
 - Articuler les nouvelles missions avec les activités traditionnelles

Le détail des ateliers de la Performance Academy



Programme du jour 4

- **(Re)mettre le client au cœur du projet de cabinet**
 - La relation client dans le B2B
 - Comment améliorer l'expérience client ?
 - Comment impliquer l'équipe dans la satisfaction client ?
- **Construire le plan marketing du cabinet**
 - Définir l'offre du cabinet (mission, public, positionnement...)
 - Organiser la démarche marketing au sein du cabinet
 - Mettre en place le calendrier des actions marketing

Programme du jour 5

- **Les fondamentaux d'une politique RH**
 - Définir une organisation RH adaptée au cabinet
 - Confronter les compétences actuelles de l'équipe avec les besoins
 - Mettre en place quelques bonnes pratiques de gestion d'équipe pour recruter, évaluer, impliquer, fidéliser
- **Manager l'équipe**
 - Identifier les différentes postures du manager en cabinet
 - Définir votre style de management
 - Adapter votre style de management à votre équipe

Le détail des ateliers de la Performance 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



 **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