

# Parcours Réussir votre cabinet d'expertise comptable



Six formations vidéo interactives

## Vos objectifs :

- Acquérir l'ensemble des méthodes de base pour reprendre, rentabiliser et développer votre cabinet d'expertise comptable
- Vous assurer de n'oublier aucun point essentiel et de réussir votre cabinet d'expertise comptable

## Public visé :

- Expert-comptable installé souhaitant reprendre un cabinet et développer le sien
- Expert-comptable salarié souhaitant se mettre à son compte

## Contenu :

- 6 modules spécialement conçus pour les experts-comptables

## 6 modules spécialement destinés à l'expertise comptable

### Formation 1 : Reprendre un cabinet d'expertise comptable

#### Objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'un cabinet
- Acquérir une méthodologie précise
- Arriver au but et reprendre un cabinet
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie

#### Vos formateurs :

Didier Chigot	expert-comptable et commissaire aux comptes
Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

#### **Introduction**

L'importance du vieillissement des experts-comptables en France et du nombre de transmissions à venir dans les 5 prochaines années. Le panorama de la profession d'expert-comptable en France.

#### **La démarche de reprise d'un cabinet :**

1. Choisir entre créer, reprendre ou se rallier
2. Définir votre cible
3. Connaître les intervenants en transmission de cabinets d'expertise comptable
4. Trouver un cabinet à reprendre
5. Obtenir des informations sur les cabinets à reprendre
6. Diagnostiquer la clientèle
7. Analyser le personnel
8. Diagnostiquer l'organisation opérationnelle
9. Étudier les risques liés au départ du cédant
10. Analyser les comptes du cabinet
11. Comprendre les contraintes juridiques
12. Évaluer le cabinet
13. Déterminer les éléments à négocier
14. Négocier avec le cédant
15. Concrétiser les accords
16. Établir le business plan et rechercher les fonds nécessaires
17. Signer les actes définitifs
18. Réaliser l'inventaire contradictoire et l'audit des comptes
19. Prendre en main le cabinet

#### **Conclusion**

Le marché de la reprise de cabinets d'expertise comptable est plus demandeur qu'offreur et seule une démarche rigoureuse vous permettra de trouver puis de reprendre le cabinet réellement adapté à vos envies.

### Formation 2 : Rentabiliser votre cabinet d'expertise comptable

#### Objectifs :

- Comprendre les sources de rentabilité d'un cabinet
- Connaître les méthodes et procédures à mettre en place pour rentabiliser le cabinet

#### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Marie-Jeanne Pinard	expert-comptable et commissaire aux comptes
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

#### **Introduction**

Les défaillances d'entreprises arrivent aussi aux cabinets d'expertise comptable qui doivent mettre en place les outils et moyens nécessaires à une bonne gestion de leur activité.

#### **Les étapes de la rentabilisation d'un cabinet d'expertise comptable :**

1. Rentabiliser votre cabinet ou stagner
2. Trouver les clés de la rentabilité
3. Mettre en place la structure humaine adéquate
4. Fixer des objectifs aux équipes
5. Contrôler les avancements de travaux et les temps
6. Rémunérer les efforts collectifs et individuels
7. Mettre en place les moyens matériels suffisants
8. Utiliser au maximum les nouvelles technologies
9. Gérer les frais généraux
10. Former les clients aux méthodes de travail du cabinet
11. Améliorer en permanence la rentabilité des dossiers clients
12. Facturer des régularisations d'honoraires si nécessaire
13. Vous séparer des clients à risques ou non rentables
14. Améliorer le recouvrement des honoraires
15. Communiquer sur les résultats et les bonnes pratiques

# Parcours Réussir votre cabinet d'expertise comptable



## Conclusion

Entrer dans le cercle vertueux de la qualité est un travail de tous les instants qui ne peut être réalisé que dans le cadre d'une stratégie globale et avec l'adhésion de l'ensemble de l'équipe du cabinet.

## Formation 3 : Développer votre cabinet d'expertise comptable

### Objectifs :

- Comprendre les pistes de développement possibles pour le cabinet
- Savoir mettre en œuvre les différentes pistes de développement
- Assurer la rentabilité et la pérennité du cabinet

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Henri Kowalski	consultant en organisation et développement des entreprises
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Les enjeux du développement pour tout cabinet et l'explication des causes structurelles et conjoncturelles des baisses d'activité.

### Les étapes du développement du cabinet :

1. Comprendre les enjeux et les contraintes du développement
2. Mesurer les savoir-faire techniques du cabinet
3. Diagnostiquer les savoir-faire commerciaux du cabinet
4. Diagnostiquer les moyens matériels du cabinet
5. Mesurer les performances commerciales du cabinet
6. Définir la politique commerciale du cabinet
7. Faire adhérer les collaborateurs au développement
8. Former les équipiers techniquement et commercialement au développement
9. Mettre en place les outils de communication
10. Vendre des missions complémentaires aux clients existants
11. Développer les missions sociales sur le portefeuille
12. Promouvoir les missions de contrôle de gestion chez les clients existants
13. Vendre des missions juridiques aux clients comptables
14. Travailler la prescription par les clients
15. Développer la prescription externe
16. Trouver des créateurs d'entreprises
17. Réaliser des missions de transmission d'entreprises
18. Vous développer dans les réseaux contractuels
19. Mesurer les résultats obtenus
20. Communiquer en interne et en externe sur les résultats
21. Rémunérer les efforts et les résultats obtenus

## Conclusion

Le développement d'un cabinet repose sur un plan de développement cohérent, solide et construit. Il ne se décrète pas mais se travaille et nécessite l'adhésion de l'ensemble des personnels du cabinet.

## Formation 4 : Réussir vos entretiens de vente

### Objectifs :

- Connaître la méthode de vente PERAC
- Savoir découvrir les besoins des clients, bâtir des argumentaires de vente et les utiliser judicieusement
- Apprendre à convaincre les clients et à concrétiser les ventes

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Henri Kowalski	consultant en organisation et développement des entreprises
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Tout entretien avec un tiers est un entretien commercial qui doit être mené à bien suivant une méthode de vente rigoureuse.

### Les étapes de la réussite d'un entretien de vente :

1. Comprendre la méthode de vente PERAC
2. Préparer vos entretiens de vente
3. Écouter vos interlocuteurs
4. Reformuler ce que vous avez compris
5. Argumenter vos dires
6. Concrétiser vos entretiens
7. Négocier le décalage d'une date de clôture
8. Facturer des honoraires complémentaires non prévus
9. Vendre une mission comptable exceptionnelle
10. Vendre une mission de conseil en droit social
11. Vendre une mission juridique
12. Vendre une mission de conseil en gestion
13. Signer une lettre de mission avec un créateur d'entreprise
14. Signer une lettre de mission avec un reprenneur d'entreprise
15. Signer une lettre de mission avec un client d'un confrère
16. Recouvrer les honoraires
17. Négocier le paiement des honoraires par prélèvement automatique

## Conclusion

On ne naît pas commercial, on le devient.

# Parcours Réussir votre cabinet d'expertise comptable



## Formation 5 : Recruter vos équipes

### Objectifs :

- Acquérir la démarche pour mener à bien votre recrutement
- Réaliser efficacement votre recrutement
- Minimiser les risques d'erreurs liés à l'embauche d'un salarié

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Pascale Guiomard	consultante en droit social
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

### **Introduction**

Trois grandes phases constituent le processus de recrutement :

- l'identification de votre besoin et la formulation de l'offre,
- le lancement du recrutement et la sélection des candidats,
- la finalisation du recrutement et l'intégration du nouveau salarié dans le cabinet.

### **Les étapes d'un recrutement réussi :**

1. Évaluer vos besoins en personnel
2. Décider de recruter
3. Définir le poste à pourvoir
4. Déterminer le profil du candidat souhaité
5. Rechercher les candidatures
6. Sélectionner les CV
7. Organiser les entretiens d'embauche
8. Mener les entretiens
9. Réaliser des tests de sélection
10. Sélectionner 2 ou 3 candidats possibles
11. Convaincre le candidat retenu
12. Formaliser l'embauche
13. Établir le contrat de travail
14. Accueillir et intégrer le salarié dans votre cabinet

### **Conclusion**

Recruter relève d'une démarche longue et parfois coûteuse. Un recrutement se prépare, se planifie et se gère.

## Formation 6 : Motiver vis équipes

### Objectifs :

- Connaître et appliquer les techniques de motivation individuelle et collective au sein du cabinet d'expertise comptable
- Savoir comment recruter, former, animer et motiver vos équipes
- Trouver et adopter votre mode de management

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Henri Kowalski	consultant en organisation et développement des entreprises
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

### **Introduction**

Les sources de motivation des équipes.

### **Les étapes de la motivation de vos équipes :**

1. Définir votre projet de cabinet et ses valeurs
2. Mettre en place les règles du jeu comportementales
3. Définir les règles du jeu financières
4. Développer les avantages du cabinet et en diminuer les inconvénients
5. Fournir les moyens matériels pour travailler correctement
6. Adopter des comportements managériaux positifs
7. Apprendre à déléguer
8. Gérer par objectifs
9. Communiquer avec vos équipes
10. Faire le point tous les lundis matins
11. Négocier des objectifs individuels
12. Réaliser régulièrement les bilans et les lettres de mission personnels
13. Récompenser les efforts et les résultats individuels
14. Faire le point mensuel avec l'équipe
15. Analyser les résultats passés
16. Lancer le futur
17. Récompenser les efforts et les résultats collectifs

### **Conclusion**

La motivation de vos équipes ne se décrète pas mais se travaille au jour le jour.