



sommaire

■ SUBLIMEZ VOTRE PÉRIODE FISCALE

• 5 axes et 70 idées d'optimisation de votre période fiscale :

- 1/ Via les outils et méthodes de production
- 2/ Via l'organisation de la production
- 3/ Via le management de vos collaborateurs
- 4/ Via le management de vos clients
- 5/ Via la gestion interne _____ p 2 ●

• **Productivité** : un gain facile et instantané de 10% pour libérer du temps à tous _____ p 2 ●

• **Chiffre d'affaires** : vendez plus facilement du conseil lors de vos entretiens de bilan _____ p 2 ●

• **Spécialisation et réseaux sociaux** : jouez la prescription pour gagner des clients _____ p 2 ●

• **Management des RH** : rendez votre cabinet plus attrayant et attirez les meilleurs collaborateurs et cadres _____ p 3 ●

• **Sepa** : profitez du passage au sepa pour améliorer votre trésorerie _____ p 3 ●

• **TurboBusiness** : un outil novateur et intégré pour abaisser vos prix de revient, reconstituer vos marges et déstresser votre période fiscale _____ p 3 ●

• **Webformation** : votre méthode de facturation optimisée à un clic de souris ! _____ p 3 ●



édito

Par **Stéphane REGNIER**
Directeur RC&A Consulting

Numéro spécial
"Sublimez votre période fiscale"

Nous pensons que **2014 représentera un tournant stratégique** pour beaucoup de cabinets.

L'année 2013 qui vient de s'écouler a clairement montré que :

- La reprise économique est une fiction ;
- La protection des cabinets par le monopole est un rêve dépassé ;
- La confraternité cède inéluctablement le pas à une concurrence sans pitié sur un marché plus agressif que jamais...

Après une période fiscale calamiteuse, le deuxième semestre a confirmé **une aggravation de la pression concurrentielle sur les honoraires** aussi bien en comptabilité qu'en audit.

Même les honoraires juridiques sont touchés...

La schizophrénie de notre gouvernement, qui parle de simplification ou d'allègement et installe de la complexité et des contraintes, **tire vers le fond de plus en plus de petits cabinets** qui doivent gérer celles-ci au détriment d'actions plus vitales !

L'évolution du nombre de dépôts de bilan des entreprises est substantielle et le nombre de cabinets en difficulté augmente.

Les experts comptables vont être polarisés par de nombreux clients mal en point : pourtant, **une période fiscale de six mois n'est plus supportable** en ce qu'elle prive le cabinet d'actions stratégiques vitales, lui laissant une fenêtre de tir trop courte pour mener à bien des chantiers fondateurs.

Certains y verront du catastrophisme « commercial » ? Nous pensons plutôt qu'il s'agit d'un constat lucide et sans langue de bois.

Nous rencontrons des professionnels qui nous confient en privé **envisager de quitter La Profession** si la situation continue de s'aggraver...

Il est donc grand temps pour les dirigeants de petits et moyens cabinets de **lancer trois chantiers majeurs** :

- **Optimiser leur gestion interne** (facturation + système d'information) ;
- **Révolutionner leur organisation productive** (obligations, budgets, planning de charge, agendas individuels, plannings collectifs, démarche qualité) ;
- **Concevoir et mettre en œuvre une stratégie** et un positionnement pérennes.

Les deux premiers fournissent la matière indispensable : **les moyens et le temps**.

Le troisième fournit aux dirigeants la vision pour résister dans un « océan rouge » concurrentiel et **assurer un avenir à leur cabinet** ! Mais aussi pour **remotiver des troupes sous pression** et parfois découragées...

Ces trois éléments sont **des « fondamentaux »** de notre « **Chronologie de la Performance** » :

Ils nous semblent incontournables
avant
d'envisager des actions de communication et de développement qui n'auront d'efficacité, en termes de croissance du CA, qu'une fois ces **trois piliers** solidement ancrés.

suite... ►

Nous vous proposons aussi d'accéder à **une méthode de facturation optimisée à la portée de tous**, disponible sur le web et adaptable à votre rythme dans les logiciels de GRC/GI les plus connus du marché.

En bonus, **notre ouvrage « Facturez Plus »** et **notre livret « 7 techniques de négociation pour protéger vos honoraires récurrents »** bourrés de **conseils concrets et rapides** à mettre en œuvre pour résister à la pression des négociations inévitables de la période fiscale à venir.

Allez-vous refonder sans tarder le premier pilier de votre pérennité ? **Repousser cela de six mois est un luxe qui peut vous coûter 5% de perte sur votre CA annuel...**

Voilà pourquoi nous vous proposons ce numéro spécial « **Sublimez votre période fiscale !** » pour en faire un semestre bénéfique et fondateur d'une nouvelle dynamique !

► Dossier spécial "Sublimez votre période fiscale"



5 axes et 70 idées d'optimisation de votre période fiscale

1/ Via les outils et méthodes de production

C'est l'axe le plus travaillé depuis longtemps : néanmoins, les évolutions techniques et culturelles fournissent beaucoup d'opportunités pour affûter votre productivité, offrir de nouveaux services et développer le conseil tant fantasmé.

Voici 25 idées d'optimisation sur cet axe « production ».

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)

2/ Via l'organisation de la production

Cet axe recèle un incroyable potentiel de gains de productivité, mais l'absence d'outils et de méthodes l'a longtemps relégué au placard, l'organisation n'étant pas une qualité naturelle. Découvrez ou redécouvrez de nombreuses idées pour la remettre en vedette !

Voici 15 idées d'optimisation sur cet axe « organisation ».

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)

3/ Via le management de vos collaborateurs

C'est le mal-aimé des cabinets, mais sa désaffectation coûte cher en turn-over et sa mauvaise gestion crée des pertes de

productivité importantes ainsi qu'un manque de solidarité qui fragilise les cabinets.

Voici 10 idées d'optimisation sur cet axe « management RH ».

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)

4/ Via le management de vos clients

Ils participent (ou perturbent) à votre processus de production ce qui est le propre des professions de service. Envisagés comme une « ressource » productive comme une autre, un meilleur pilotage de l'action clients est ultra-bénéfique à bien des égards.

Voici 10 idées d'optimisation sur cet axe « management clients ».

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)

5/ Via la gestion interne

Cet axe permet de stocker des données, de mieux facturer, de détecter des dysfonctionnements et d'analyser vos performances : il est tellement indispensable à l'équilibre et la pérennité de votre cabinet que nous avons fait une méthode et un livre !

Voici 10 idées d'optimisation sur cet axe « gestion interne ».

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)



Productivité

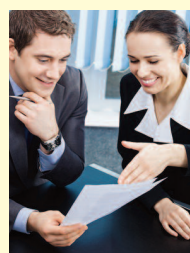
Un gain facile et instantané de 10% pour libérer du temps à tous.

La gestion de vos approvisionnements de pièces et informations issues du client sont la première étape du travail de toutes vos équipes.

Naturellement, vos collaborateurs envoient des mails et/ou téléphonent au client pour déclencher cette captation ce qui consomme entre 20 et 30% de leur temps total.

Il y a mieux à faire pour récupérer 30 à 50% de ce temps...

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)



Chiffre d'affaires

Vendez plus facilement du conseil lors de vos entretiens de bilan.

Si partir du passé pour aller évoquer le futur permet souvent d'identifier des problèmes et des besoins, le passage à l'acte commercial est souvent malaisé pour beaucoup de dirigeants de cabinets.

Trois idées simples et rapides à mettre en œuvre permettent de ne plus vendre mais de « se faire acheter » !

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)



Spécialisation et réseaux sociaux

Jouez la prescription pour gagner des clients.

Depuis 2000, Internet est rentré massivement dans les cabinets mais aujourd'hui, trop de sites « carte de visite » forment encore l'essentiel de la communication de ceux-ci.

Certains professionnels ont compris qu'il fallait **utiliser Internet totalement différemment** pour déclencher des demandes quotidiennes d'information sur leurs missions et transformer un taux élevé de prospects.

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)

► Dossier spécial “Sublimez votre période fiscale”



Management des RH
Rendez votre cabinet plus attrayant et attirez les meilleurs collaborateurs et cadres.

L'image de la Profession, la réputation de pression dans le travail et le niveau modeste des rémunérations jouent simultanément contre la force d'attraction des cabinets.

Plusieurs méthodes permettent d'inverser ce phénomène à votre profit, sans investissement lourd ni hausse des rémunérations de vos collaborateurs ou cadres.

[Téléchargez l'article ici](#) (document en lecture libre)



Sepa
Profitez du passage au sepa pour améliorer votre trésorerie.

L'autorisation de prélèvement est (presque) morte, vive le mandat sepa !

Ce nouveau dispositif européen qui remplace l'ancien national vous donne l'occasion de **communiquer avec vos clients tout en bonifiant la trésorerie et le CA de votre cabinet.**

[Téléchargez l'article ici](#) (réservé aux abonnés)



Un outil novateur et totalement intégré pour **abaisser vos prix de revient, reconstituer vos marges et déstresser votre période fiscale.**

Ce logiciel est le seul à pouvoir proposer avec un **chainage parfait** :

- La gestion des **processus, procédures, indicateurs** et manuel qualité
- Une gestion dynamique des **obligations**
- La gestion des **budgets de temps** prévisionnels
- Un **planning de charge** dynamique
- Un **agenda** lié aux obligations productives et aux outils de mobilité (smartphone, tablette...) via Outlook et Google
- Un **planning collectif** avec recherche de plages de réunion
- Des **états de suivi** de budgets et de bonis malis **corrigés des taux d'avancement**
- Une **synchronisation** aux principaux logiciels du marché.

[Téléchargez la documentation complète ici](#)
(document en lecture libre)



Webformation

Votre méthode de facturation optimisée à un clic de souris !

Plusieurs centaines de missions nous ont amené à **concevoir une méthode d'optimisation de la facturation d'un cabinet d'expertise comptable, et à la peaufiner** année après année.

Nous l'avons adaptée pour qu'elle **fonctionne aussi bien dans tous les logiciels connus** de gestion interne de votre marché.

Développée initialement sous la forme d'un accompagnement personnalisé (consultants, formateurs et techniciens), nous la proposons désormais sous la forme d'une **méthode disponible sur Internet sur une plateforme dédiée.**

Vidéos, diaporamas, documents de réflexion et de travail : un **matériel très complet et totalement téléchargeable** vous sera délivré progressivement.

Ceci vous permettra de vous l'approprier, module par module, au bénéfice de votre propre cabinet et à un **coût beaucoup plus modique** qu'une mission personnalisée.

Plusieurs **web conférences collectives** vous permettront de nous poser « en live » toutes vos questions.

En cas de besoin, nous pourrions vous procurer **des ressources techniques** si vous souhaitez vous décharger de traitements informatiques spécifiques.

Ses points forts :

- Un **gain de facturation** qui peut atteindre ou dépasser 10% de facturation additive et ceci chaque année
- Un **gain de productivité** pour produire plus vite et plus tôt cette facturation, et faire rentrer plus vite votre trésorerie
- Un **gain d'information** par un paramétrage optimisé vous procurant de meilleures analyses de gestion.

Deux packages vous sont proposés :

- **Basique** : la méthode de facturation optimisée en 8 modules
- **All inclusive** : la méthode + les modes opératoires adaptés à votre logiciel (actuellement disponibles : Cegid Expert GI, Quadra GI, Sage Coala et Dia Client Sql).



En cadeau nos deux bonus :

- Le **livret 7 techniques de négociation** pour protéger vos honoraires récurrents
- Notre ouvrage « **Facturez Plus !** » : 300 pages de conseils précieux.



[Téléchargez la documentation complète ici](#)
(document en lecture libre)

REMPLEZ VOTRE BULLETIN D'ABONNEMENT CI-DESSOUS

BULLETIN D'ABONNEMENT - à renvoyer par fax au 01 57 67 26 48

- Abonnez-moi pour **un an** (4 numéros trimestriels à servir à partir de la date de commande) à votre lettre OPTIM'Gestion au tarif hors taxes de 195 € **soit 234 € TTC** (TVA 20%).

Je note que cet abonnement est **réglable d'avance exclusivement par prélèvement automatique pour le montant total TTC.**

- Je vous retourne par fax au 01 57 67 26 48 :

- ce bulletin d'abonnement,
- le mandat de prélèvement Sepa dûment complété,
- un relevé d'identité bancaire.

Je note que cet abonnement est **résiliable librement** (aucun remboursement ne pourra être demandé pour les numéros restant à servir) par écrit (fax ou courrier) **au moins un mois avant la date anniversaire** de mon abonnement.

Coordonnées du cabinet (raison sociale et adresse) : 

.....
.....
.....

NOM et prénom du dirigeant : 

.....

Téléphone et fax : 

.....

Voici l'e-mail réceptonnaire de la lettre : 

.....

Tampon et signature : 

.....

Conditions particulières : rediffusion et contrats spéciaux (cabinets multisites, groupements et réseaux)

Cet abonnement est livré par RC&A Consulting à une adresse e-mail par cabinet : la rediffusion interne de la lettre est exclusivement autorisé dans le cadre d'une même structure juridique et d'un site unique. Pour tout contrat multisite, groupement ou réseau, nous contacter au 05 56 60 38 29.



MANDAT de Prélèvement SEPA

Référence Unique du Mandat

En signant ce formulaire de mandat, vous autorisez RC&A Consulting à envoyer des instructions à votre banque pour débiter votre compte, et votre banque à débiter votre compte conformément aux instructions de RC&A Consulting.

Vous bénéficiez du droit d'être remboursé par votre banque selon les conditions décrites dans la convention que vous avez passée avec elle. Une demande de remboursement doit être présentée: 1) dans les 8 semaines suivant la date de débit de votre compte pour un prélèvement autorisé, 2) sans tarder et au plus tard dans les 13 mois en cas de prélèvement non autorisé,

Veillez compléter les champs en rouge et joindre à ce mandat un relevé d'identité bancaire :

Votre Nom * 1
Nom / Prénoms du débiteur

Votre adresse * 2
Numéro et nom de la rue

* 3
Code Postal Ville

* 4
Pays

Les coordonnées de votre compte * 5
Numéro d'identification international du compte bancaire - IBAN (International Bank Account Number)

* 6
Code international d'identification de votre banque - BIC (Bank Identifier code)

Nom du créancier * S A R L R C & A C O N S U L T I N G 7
Nom du créancier

I.C.S * F R 4 4 Z Z 5 1 8 1 6 8 8
Identifiant Créancier SEPA

* 56 A V E N U E A M I R A L C O U R B E T 9
Numéro et nom de la rue

* 3 3 9 5 0 * L E G E C A P - F E R R E T 10
Code Postal Ville

* F R A N C E 11
Pays

Type de paiement : * Paiement récurrent / répétitif Paiement ponctuel 12

Signé à * 2 13
Lieu Date

Signature(s) : * Veuillez signer ci-dessous :

Note : vos droits concernant le présent mandat sont expliqués dans un document que vous pouvez obtenir auprès de votre banque.

1 : La longueur maximum pour un nom est de 70 caractères
 2 : Cette ligne a une longueur maximum de 35 caractères
 5 : Merci de joindre un relevé d'identité bancaire (rib)