

sommaire

- **Vendre du conseil récurrent ? Trois vérités trop souvent ignorées !** p 2 ●
- **L'inversion du modèle technique et économique des cabinets** p 2 ●
- **Quinze critères pour différencier le cabinet par la mission « trésorerie »** p 2 ●
- **Quels clients pour la mission « trésorerie » ? Les critères de segmentation** p 3 ●
- **Mission « trésorerie : la saga d'un expert-comptable passionné** p 3 ●
- **Les 7 points forts de TurboTrésor** p 3 ●
- **TurboTrésor : des fonctions puissantes** p 4 ●
- **Développer la mission « trésorerie » :**
 - **Télécharger TurboTrésor pour le tester et demander votre licence gratuite** p 4 ●
 - **Télécharger le mode d'emploi complet** p 4 ●
 - **Télécharger « Démarrer en 7 étapes »** p 4 ●
 - **Assister à une webprésentation** p 4 ●
 - **Télécharger le contrat d'abonnement** p 4 ●
- **XL Tab pour analyser les historiques de TurboTrésor** p 4 ●
- **TurboFormation pour administrer la formation continue** p 4 ●
- **TurboBusiness et la Méthode des 5P : raccourcir votre période fiscale et booster vos gains de productivité** p 5 ●
- **Un nouveau club pour la performance des cabinets dans les DOM-TOM :**
 - **Le Mascarin'Club** p 5 ●
- **La dématérialisation de la production : des gains pour qui ?** p 5 ●



édito

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



LA MISSION à développer de toute URGENCE !

Comment en même temps **échapper à la stagnation ou la régression de vos honoraires** :

- En visant un besoin pressant de beaucoup de vos clients ?
- En ouvrant une nouvelle et prometteuse mission mi-ponctuelle, mi-récurrente ?...
- ...génératrice d'un gros potentiel de conseil additif ?...
- ...le tout sans sortir de votre cœur de métier ?

Voici une équation qui semble complexe à résoudre voire une gageure !

Nous sommes dubitatifs sur le fait que **la dématérialisation forcée de la production** entamée depuis quelques années dans les cabinets soit la véritable solution (voir dernier article de cette lettre en infra).

Pourtant, la solution est aux portes de votre cabinet et nous l'avons vérifiée avec une enquête dans plusieurs cabinets et une validation par l'un des principaux acteurs autour de l'entreprise : les banquiers.

En effet, l'horizon s'est assombri depuis la crise de 2008, la visibilité a diminué et **les trésoreries d'entreprises se sont tendues progressivement**.

Du coup, les robinets du crédit aux entreprises se sont à nouveau refermés, les banquiers devenant subitement beaucoup plus sélectifs dans leurs choix !

Ici, nous relevons une **bizarrie**...

Là où les cabinets détiennent 100% de part de marché sur la comptabilité (ces pourcentages sont calculés sur vos clients actuels), 10% sur le conseil de gestion (situation, prévisionnel, budget, tableau de bord...), **ils sont quasiment totalement absents (0% de parts de marché) de la prévision et du suivi de trésorerie !**

Comment est-ce possible ?

Plusieurs raisons expliquent cette situation :

- 1. Les budgets prévisionnels sont le plus souvent bâtis en exploitation** et pas en trésorerie ce qui supposerait un travail plus important et plus complexe de lissage des flux de trésorerie ;
- 2. Ils sont également bâtis à partir de données comptables historiques**, ce qui accélère leur fabrication, notamment sur les postes de charges, avec le concours du dirigeant pour la partie produits ;
- 3. Les cabinets n'ont jamais été organisés pour faire une tenue quotidienne ou hebdomadaire** ni de la comptabilité, ni du suivi de trésorerie ;
- 4. Ainsi, la tenue de la comptabilité n'est au mieux que mensuelle**, cela n'est pas assez fréquent pour alimenter le suivi de trésorerie et une prévision courte (en jours ou semaines par exemple la fin de mois) ;

5. Les tensions de trésorerie n'ont jamais été aussi fortes que depuis quelques années ;

6. Les banquiers, pressés par les gouvernements nationaux, avaient suite à la crise ouvert en grand les robinets des concours de toutes sortes pour relancer l'économie : mais ils **serrent la vis depuis quelques mois** ;

7. On a toujours estimé que les tpe n'avaient pas besoin d'anticiper leur trésorerie ce qui est de plus en plus faux en pratique ! Naviguer à vue devient même carrément dangereux. **Nos enquêtes prouvent même que ce sujet est plébiscité très loin devant le tableau de bord et la comptabilité...**

Malheureusement, la baisse tendancielle des honoraires récurrents de la mission comptable semble donner raison à ce résultat.

Il nous semble qu'il **est grand temps de s'emparer de ce nouveau débouché** qui constitue l'objet de ce numéro spécial de la Lettre Optim'Gestion : nous espérons qu'il ouvrira de nouvelles voies de développement dans votre cabinet et des discussions fructueuses avec vos clients pendant cette période fiscale.

Et quoi de mieux que de **tester l'outil TurboTréso que nous mettons gratuitement à la disposition de votre cabinet** afin de pouvoir en parler le moment venu à certains de vos clients ?

► Vendre du conseil récurrent ? Trois vérités trop souvent ignorées !



Le développement du conseil :

- 1.** Ne se résume pas à **acheter un logiciel** pour le mécaniser.
- 2.** Ne peut s'envisager **toujours derrière les données de la comptabilité**.

3. Nécessite d'**impliquer doublement le client**.

Ces vérités sont trop souvent oubliées ou négligées par les cabinets avec **des conséquences désastreuses !...**

CA généré marginal, rentabilité des missions absente, repositionnement stratégique du conseil repoussé aux calendes grecques d'autant plus qu'une période fiscale de cinq mois polarise désormais les experts comptables jusqu'à l'été.

Comment en sortir ?

Reprenons ces trois points cruciaux...

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

► L'inversion du modèle technique et économique des cabinets



Les cabinets détiennent **les parts de marché suivantes sur leur parc clients** :

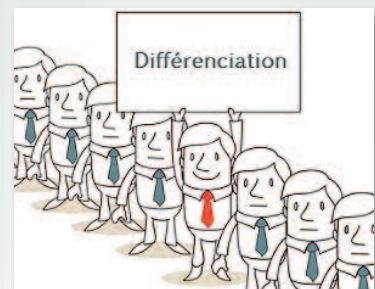
- 100% avec de la comptabilité (quasiment)
- 10% au mieux avec des situations, prévisions, budgets et tableaux de bord (maximum)
- 0% (ou presque) de la prévision et du suivi de trésorerie !

Ces proportions sont inquiétantes, tant elles sont à l'envers des préoccupations actuelles des clients, et augurent mal d'un repositionnement massif des cabinets, tel que souvent annoncé. **L'engouement forcené vers les outils de dématérialisation qui ne donnera aucun avantage concurrentiel** (tous les cabinets déclareront leur modernité face aux prospects) **ni aucune performance additive** (il n'y aura pas de gains de productivité réels et mesurables), renforcent encore notre perplexité...

Décryptage...

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

► Quinze critères pour différencier le cabinet par la mission « trésorerie »



A l'image de notre outil TurboTréso qui se veut novateur tout en restant dans l'environnement Microsoft Excel, nous pensons que **la mission de prévision et de suivi de la trésorerie** de clients ciblés du cabinet comporte de nombreux avantages et qu'elle propose pas moins de **quinze critères de différenciation** aux cabinets qui s'en empareront.

En effet, si beaucoup critiquent des acteurs comme Rivalis, peu se sont engouffrés dans la voie ouverte.

Voici pourquoi ils ont peut-être tort...

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

► Quels clients pour la mission « trésorerie » ? Les critères de segmentation et comment les rassembler rapidement



La mission correspond à **quelques segments clients précis** et à **des situations de crise de la trésorerie** qui, mis bout à bout, offre un beau potentiel sur une clientèle classique de tpe : notre première estimation offre **une cible de 10 à 15% de clients potentiels sur une mission « cœur de métier »**.

Pas négligeable !

Il faut néanmoins travailler sur **des pistes ciblées** afin de ne pas perdre de temps.

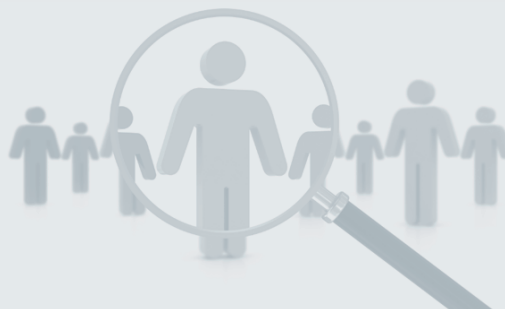
Pour ce faire, il est nécessaire d'**utiliser différentes données venues de votre système d'information** de :

- Production
- Gestion interne
- Gestion de la relation clients
- Questionnaires ou audits sur le portefeuille global du cabinet.

Comment se livrer à ce travail sans y passer trop de temps ?

La méthode...

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



► Mission trésorerie : la saga d'un expert-comptable passionné



Nous délivrons sur le blog www.turbotreso.com la saga de **Philippe LASSERRE** expert-comptable dynamique et passionné.

Il a tout de suite percuté sur la mission et l'outil TurboTrésor : voici **les liens vers les trois premiers articles de cette « saga »** :



Article 1 : <http://turbotreso.com/turbotreso-la-saga-dun-expert-comptable-17/>

Article 2 : <http://turbotreso.com/turbotreso-la-saga-dun-expert-comptable-27/>

Article 3 : <http://turbotreso.com/turbotreso-la-saga-dun-expert-comptable-37/>

La suite pour bientôt...

► Les 7 points forts de TurboTrésor



TurboTrésor est un outil qui dispose fondamentalement de 7 points forts **au service des tpe/pme** du fait de ses qualités de simplicité, robustesse, souplesse et puissance.

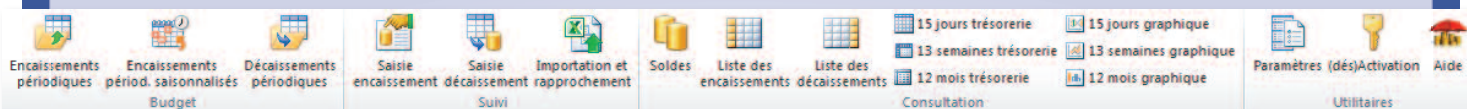
TurboTrésor est un outil INDISPENSABLE aux tpe/pme dans le contexte économique actuel : c'est une mission prioritaire pour les experts-comptables qui voudraient accompagner leurs clients et devenir des partenaires privilégiés des banquiers.

Trois étapes sont envisageables :

- **mise au point d'un budget d'exploitation et de trésorerie sur 12 mois** par le cabinet comptable et le client utilisateur de l'outil (notamment pour la prévision sur les « produits » et leur saisonnalité d'encaissement) ;
- **suivi par le client d'un prévisionnel glissant fait de prévisions ponctuelles** dès que connues d'encaissements (affaires ou CA prévus) et de décaissements (dépenses et investissements non prévus au budget initial) ;
- **saisie quotidienne ou import des mouvements en banque avec rapprochement** permanent des soldes calculés dans TurboTrésor et affichés sur le site Internet de celles-ci ou vos relevés.

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

► TurboTrésor : des fonctions puissantes



L'outil TurboTrésor est doté de **fonctionnalités qui dépassent largement les possibilités d'Excel** et le rendent **inédit et innovant** :

1. **Trois usages** principaux : prévision, suivi et anticipation
2. Une conservation des **historiques**
3. Quatre « **statuts** » des mouvements sont proposés et pas seulement la classique dualité « prévu » / « réel »
4. Une vision à **plusieurs échéances temporelles**
5. Le **drill down** (par double clic) sur les montants de vos tableaux pour rentrer dans le détail des mouvements et gérer vos échéances
6. Une **déprotection/reprotection** de vos feuilles maîtresses

pour **effectuer des tris, filtres, sommes** etc... et bénéficier de toute la puissance d'Excel

7. Une possibilité de **créer des feuilles annexes** pour différents usages (analyses, simulations) avec XL Tab par exemple
8. Un **calcul automatique des soldes et des variations** périodiques de trésorerie
9. Un **rapprochement bancaire** permanent
10. Une **gestion multi-banques** et bientôt un suivi très pratique des **découverts**.

Expliquons plus en détail cette puissance...

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

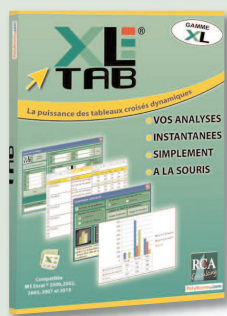
► Développer la mission « trésorerie » avec TurboTrésor

Voici tous les **liens utiles** pour développer cette nouvelle mission autour de l'outil TurboTrésor :



- Télécharger **TurboTrésor pour le tester** et demander votre **licence gratuite** : <http://turbotreso.com/turbotreso-2/>
- Télécharger le **mode d'emploi complet** : http://planetepformance.rcac.fr/TurboTreso_ModeEmploiComplet.pdf
- Télécharger « **Démarrer en 7 étapes** » : http://planetepformance.rcac.fr/TurboTreso_DemarrerEn7Etapes.pdf
- Assister à une **webprésentation** : <http://turbotreso.com/gestion-du-poste-clients/dates-de-webpresentations/>
- Télécharger le **contrat d'abonnement** : http://planetepformance.rcac.fr/TurboTreso_Contrat_Cabinet.pdf
- Nous contacter pour **toute question** : <http://turbotreso.com/contactez-nous/>

► XL Tab pour analyser les historiques de TurboTrésor



Prévu initialement pour attaquer les bases des gestions internes du marché PCA, **XL Tab** trouve de **nouvelles utilités avec TurboTrésor**.

Il vous permet en effet de **créer très rapidement des analyses sur vos produits et vos charges via des TCD** (tableaux croisés dynamiques) ultra-simples à créer et automatiser.

Par exemple, le **hit-parade de vos plus gros clients et fournisseurs**, et leur classement.

La méthode...

[Téléchargez l'article ici](#)

(document en lecture libre)

► TurboFormation pour administrer la formation continue

TurboFormation

Peu de cabinets ont un numéro formateur (probablement moins de 10% selon nos estimations)

et parmi ceux qui en ont un, peu s'en servent substantiellement. C'est probablement dommage, car **il y a un chiffre d'affaires à capter de ce côté en rendant service** :

- **Au client** qui voit une partie de sa prestation prise en charge
- **Au cabinet** qui aide mieux son client, réalise des gains de productivité et satisfait plus pleinement ce dernier.

Développé spécifiquement pour les réseaux, groupements, groupes et cabinets d'expertise comptable, **TurboFormation** est un outil simple qui vous permettra de :

- **Optimiser tout le traitement administratif de la formation** que ce soit en inter ou en intra : catalogue de formations, planning, invitations avec :
 - Envoi des convocations, par mail
 - Impression par lot des feuilles de présence
 - Impression des fiches d'évaluations
 - Impression par lot des factures et conventions/programmes de formation
 - Et même impression des chevalets au nom des inscrits
- **Remplir rapidement et facilement le bilan pédagogique** exigé par l'administration, tâche habituellement lente et pénible et, qui plus est, sans aucune valeur ajoutée.

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

► TurboBusiness et la Méthode des 5P : raccourcir votre période fiscale et booster vos gains de productivité



La méthode des 5P

Processus – Planification – Pilotage – Productivité – Performance

Reprenez le contrôle de votre organisation productive et de votre période fiscale

Depuis 2013, **TurboBusiness**, successeur de Visual Gestion, s'est positionné comme l'outil intégré le plus abouti d'optimisation de l'organisation productive pour les cabinets d'expertise comptable :

- Création des processus
- Gestion des obligations
- Alertes clients
- Temps standard et gestion des budgets
- Planning de charge dynamique
- Agendas individuels et planning collectif
- Saisie d'activité
- Etats à base de taux d'avancement
- Synchronisation bidirectionnelle aux principaux outils de GRC/GI du marché...

Après un travail de plusieurs mois avec des consultants spécialisés en Théorie des Contraintes et Gestion de la Chaîne Critique, nous sommes fiers d'annoncer la création d'une méthode d'optimisation : **la Méthode des 5P**.

Couplée à TurboBusiness, elle permet de rechercher **des gains très ambitieux**, par exemple :

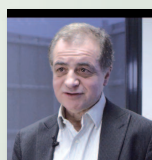
- Réduire la période fiscale d'**un mois**
- Capturer **25% de gains** de productivité (la moyenne de la PCLA est de +0,8% par an).

Un **séminaire** concernant cette méthode sera **programmé courant juin 2015**.

Pour en savoir plus :

www.turbobusiness.fr

www.produisez-plus-vite.com



Voir le témoignage d'**Yves Cruz**

► Un nouveau club pour la performance des cabinets dans les DOM-TOM



RC&A Consulting lance en ce début de 2015 un nouveau club d'experts comptables dans les DOM-TOM :

- Le **Mascarin'Club** basé à La Réunion lancé en janvier 2015

Ce club développera comme son grand frère métropolitain le Club RC&A, **une réflexion globale sur la performance des cabinets** : gestion, organisation, stratégie, RH, marketing, informatique...

Outils, méthodes, indicateurs, best practices, témoignages, échanges...

Le prochain rassemblement aura lieu en juillet 2015.

Si vous êtes intéressé(e), téléchargez les plaquettes ci-dessous (documents en lecture libre) :

[Plaquette et contrat du Mascarin'Club](#)

[Plaquette et contrat du club RC&A](#)

► La dématérialisation de la production : des gains pour qui ?



Depuis le congrès de Dijon, avec une accélération à Lyon et probablement un feu d'artifice à Paris, **les solutions de dématérialisation explosent aujourd'hui dans votre Profession**.

Conscients du besoin de modernité des offres de services des cabinets envers leurs clients (partage collaboratif, mise à disposition d'outils en saas, etc.), nous ne pouvons nous empêcher de nous poser cette question :

qui sont les véritables gagnants de ce déploiement technologique forcené ?

Sont-ce vraiment les cabinets ?

L'évolution objective des performances des cabinets nous laisse un doute certain...

Explications...

[Téléchargez l'article ici](#)

(document en lecture libre)