

**LA STRATÉGIE DU CABINET
& SON IMPACT SUR
LA PÉRIODE FISCALE**

8 | **WEBINAIRES**
GRATUITS

MIEUX VIVRE
SA PÉRIODE FISCALE
SANS STRESS & PLUS COURTE

WEBINAIRE #8

La stratégie du cabinet

& son impact sur la période fiscale

Vos alternatives stratégiques – Offre et clients idéaux

Animé par Stéphane REGNIER

Programme et **calendrier complet**

1/ Les causes structurelles des périodes fiscales difficiles

Replay

2/ Les 5 mesures salvatrices à prendre en amont

Replay

3/ Le mystère des goulots et de la rétro-planification

Replay

4/ Le 3-en-1 magique qui manque à tous les cabinets

Replay

5/ Le pilotage, l'arme fatale pour sublimer sa planification

Replay

6/ L'analyse à 360° de la période fiscale écoulée

Replay

7/ L'anticipation précoce de la période fiscale suivante

Replay

 **8/ La stratégie du cabinet et son impact sur la période fiscale**

13/02/2020

Illustrations **concrètes** dans le logiciel

**Turbo
Business**

Une page web à votre service

www.iloa.biz/mieux-vivre-periode-fiscale

WEBINAIRE #1

Les causes structurelles
des périodes fiscales difficiles.



Téléchargez le diaporama

WEBINAIRE #2

Les 5 mesures salvatrices
à prendre en amont.

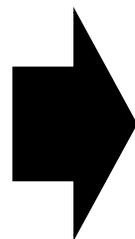


Téléchargez le diaporama



Poursuivre dans **le légal** ou réorienter vers **la VA** client ?

**Une situation
compliquée
pour les années
à venir ?**



Robotisation et IA
accélèrent, les
honoraires et la
rentabilité baissent

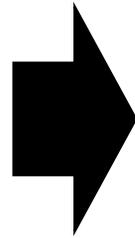
L'Etat réduit ou
automatise les
obligations légales

La fin définitive
du profil
« collaborateur
de base »

Les clients veulent
services et conseil
« orientés futur »

**Vers une mutation
massive et rapide...
...ou la sortie !**

**Les
conséquences !**



Les plateformes
explorent : elles
captent les marges...
et la technicité

75% du CA actuel
est en danger
à MT

La mutation des
profils RH et la
concentration de la
PCLA

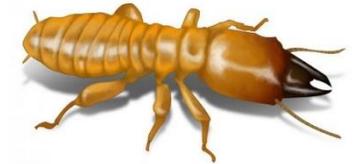
Il faut vite
se dégager de
l'addiction aux
seules obligations

2 voies stratégiques
opposées s'offrent
aux cabinets



Vous êtes tous des « réfugiés »...
...dans les obligations légales !

93%
de votre CA
dépend
d'un client !



La profession comptable ?
Cà **a l'air** costaud, non ?...

Le **constat** implacable

Malgré la course à l'armement...

1/ Les gains de productivité réels ne sont pas au rendez-vous :

Baisse depuis 3 ans en contradiction avec les promesses des éditeurs

⇒ manifestement, il manque des ingrédients pour la réussite !

2/ Les économies promises (papier, affranchissements, gain de temps...) sont compensées par des coûts (cloud, location des logiciels saas, investissement temps...) et la baisse tendancielle des honoraires sur missions traditionnelles

3/ Vous vivez un allongement continu des périodes fiscales et un stress en augmentation (=> pbs de santé, burn-out, perte de collabs de la génération Y)

4/ Le temps pour développer le conseil se réduit : 4 à 5 mois maximum/an
=> impact sur CA conseil dérisoire malgré le suréquipement en logiciels...

5/ La robotisation (inévitabile) va contribuer inéluctablement à tirer les honoraires vers le bas => elle va obliger les cabinets à se réinventer rapidement...



La représentation de **votre réalité présente**

VOS EFFETS INDESIRABLES

El n°1

Les honoraires
moyens baissent
et ma
rémunération
stagne ou baisse

El n°2

La période
fiscale s'allonge,
je fatigue
et j'ai des soucis
de santé

El n°3

On ne trouve
plus de
collaborateurs et
on vit dans la
peur d'en perdre

El n°4

On manque de
temps pour aller
vers une
stratégie de
conseil

El n°5

Nouveaux outils
: pérennité des
éditeurs, liaisons
difficiles,
j'attends ! Ou je
plonge pour cher

El n°6

Nos actions
pour développer
des missions
donnent des
résultats
médiocres

Vous devez identifier « la cause racine » qui crée la plupart de vos EI !

En vous attaquant à cette cause, vous réglerez la plupart de vos problèmes...

La **cause racine** de tous vos problèmes ?



Votre offre (presque) exclusivement
composée d'obligations légales
convient de moins en moins au marché
et vous ramez à contre-courant !

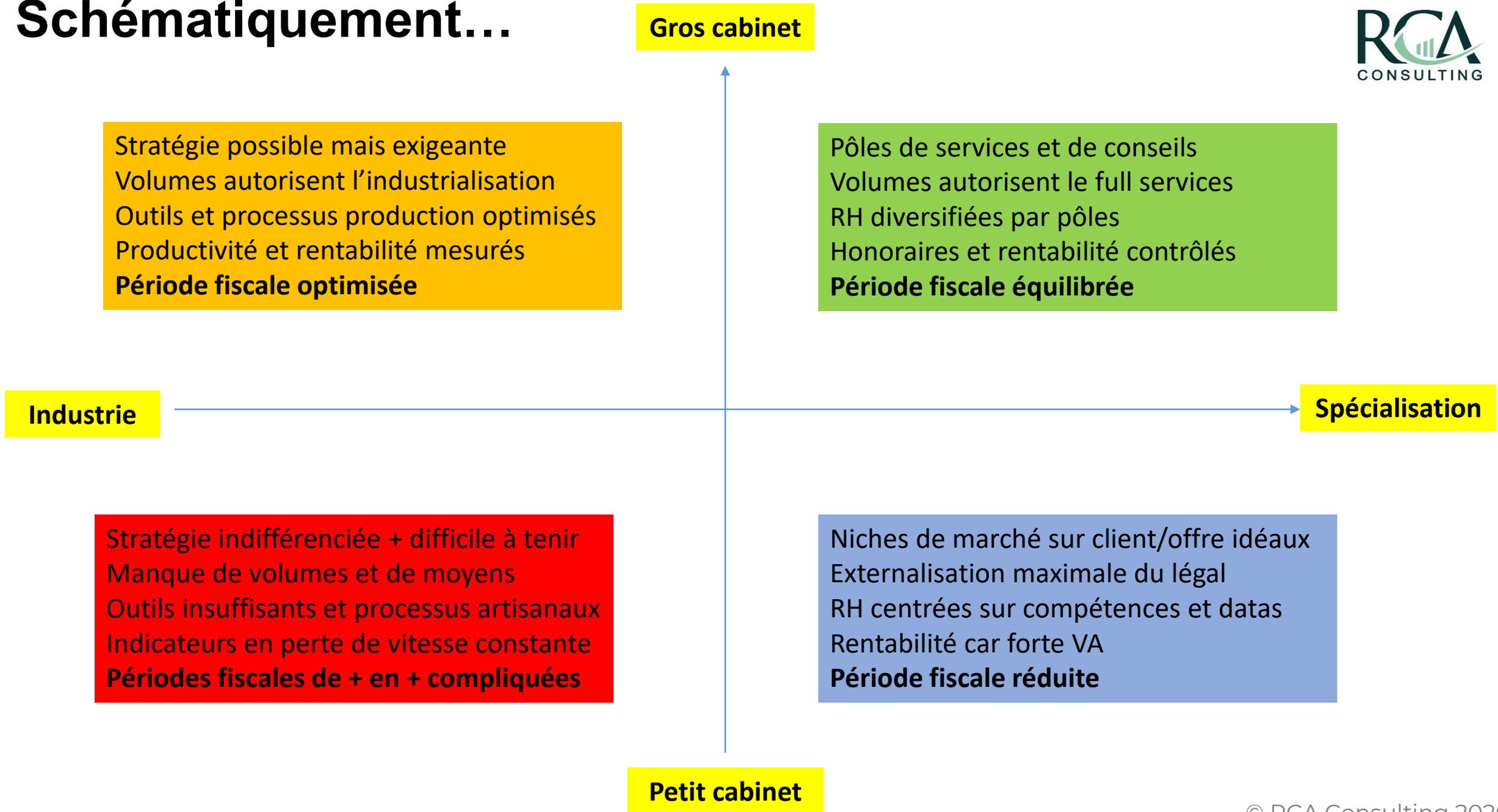
Votre risque est maximal : l'Etat a un droit de vie ou de mort sur vous...
La compensation permanente ne suffit plus (plus d'outils, plus d'heures, moins de rem).

Le marché veut autre chose !
Et il attend beaucoup de vous...

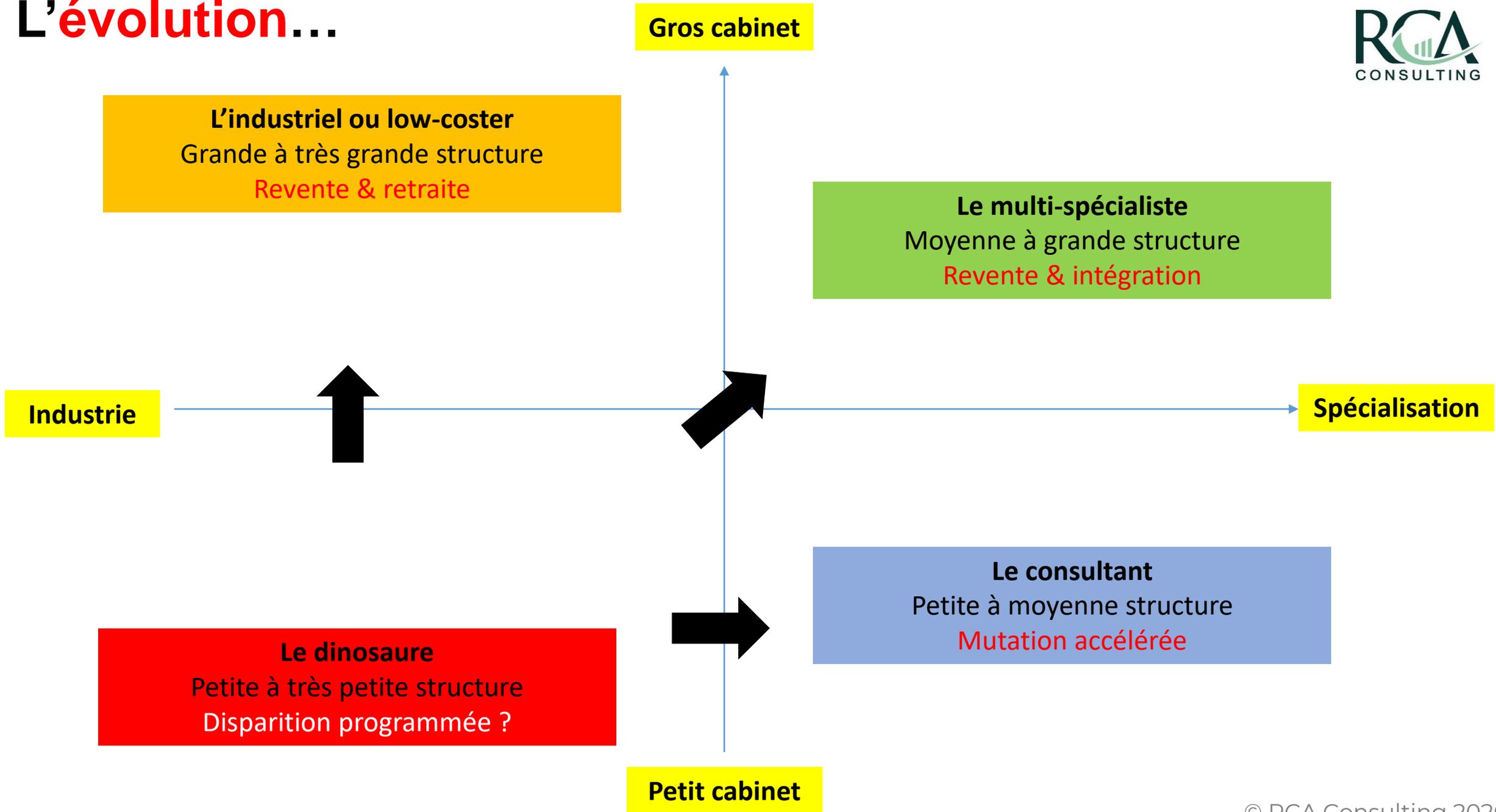


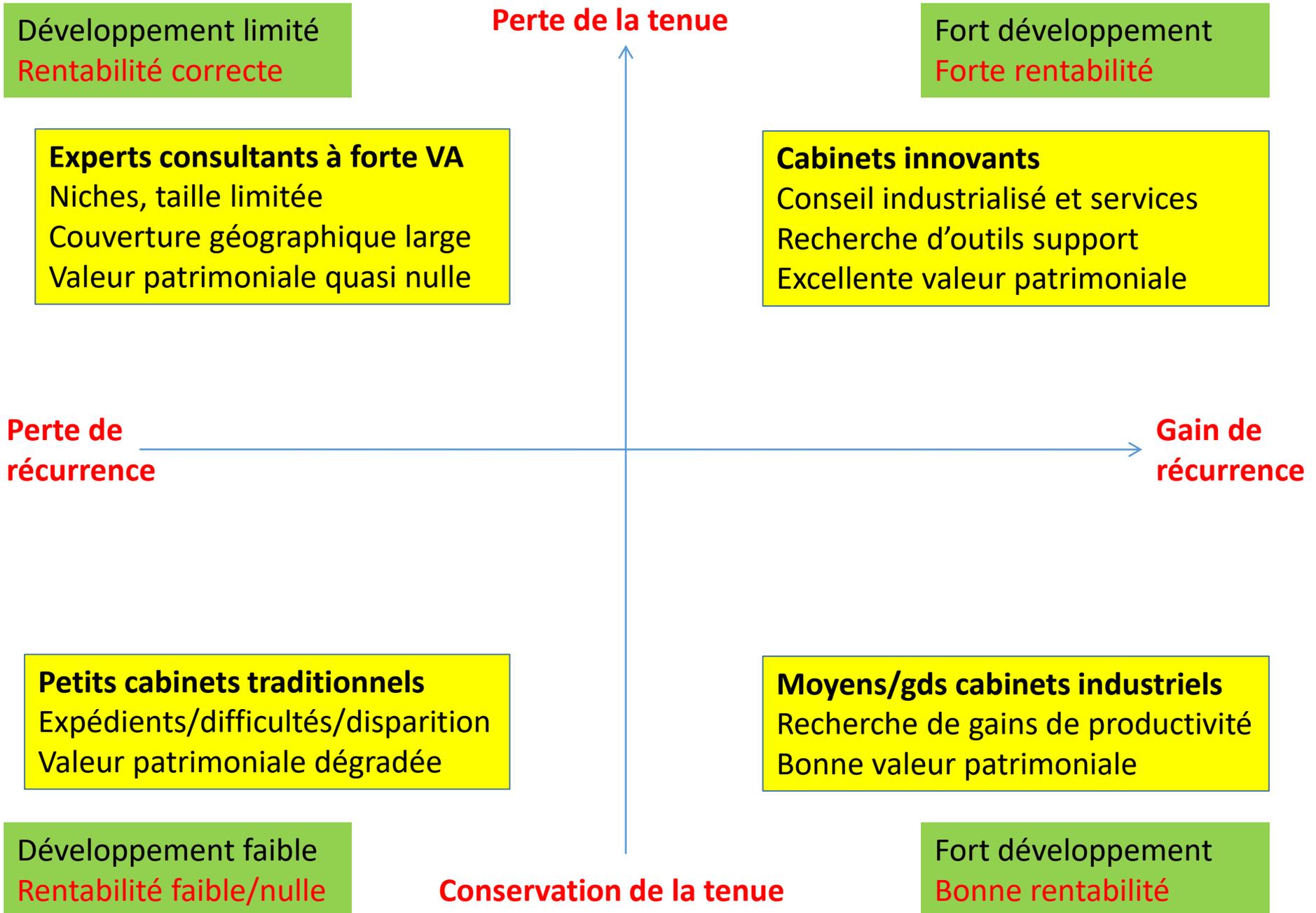
Ce choix très stratégique **impacter**
significativement votre mode d'exercice
et vos futures périodes fiscales !

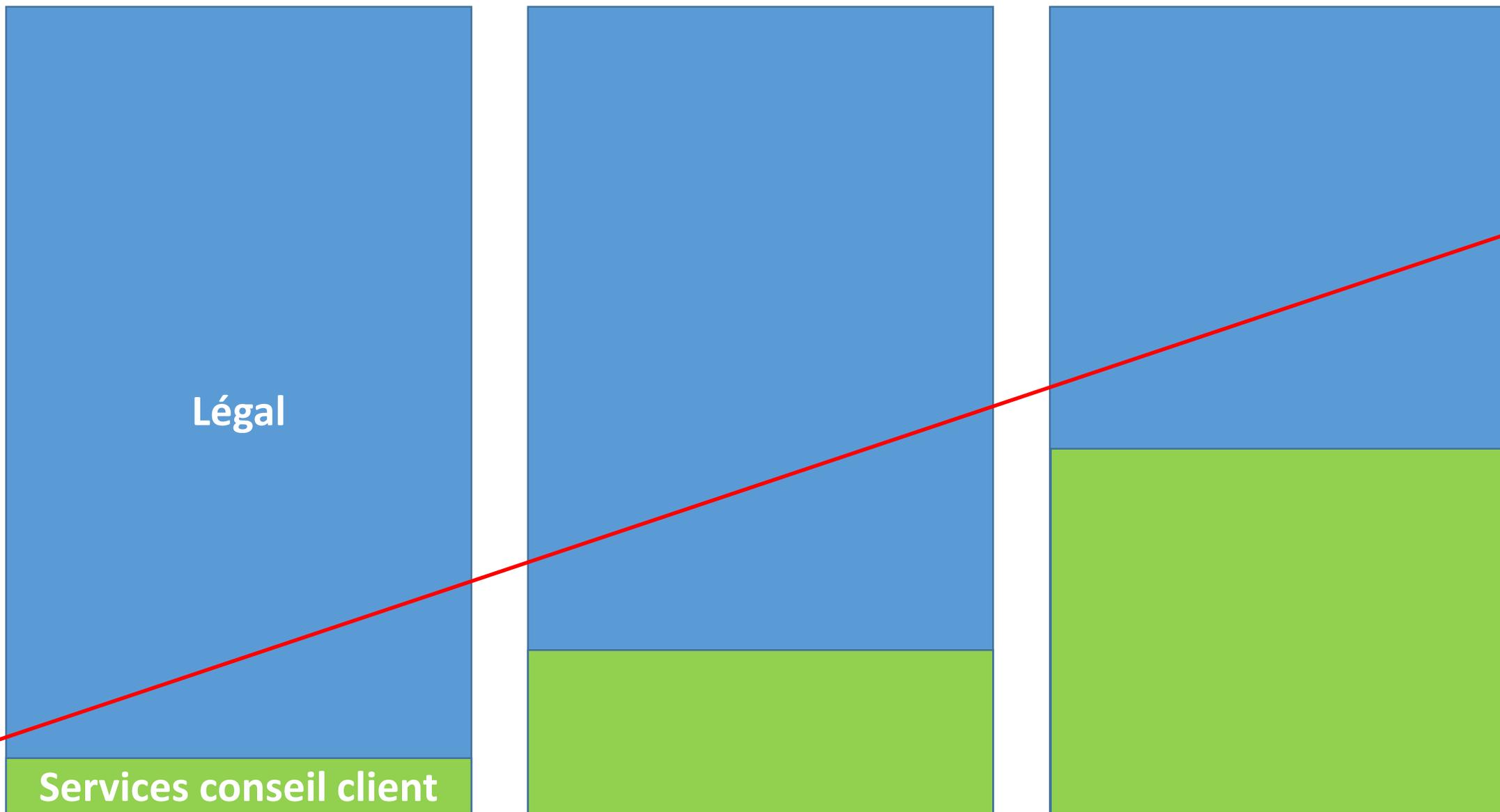
Schématiquement...



L'évolution...







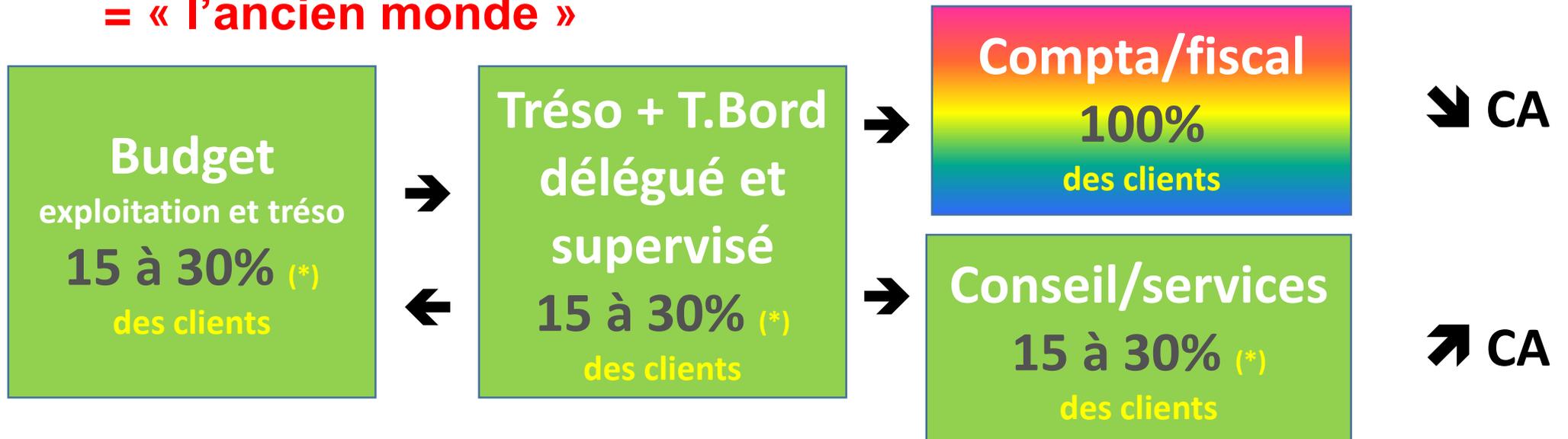
Légal

Services conseil client

L'inversion du modèle technique et économique des cabinets



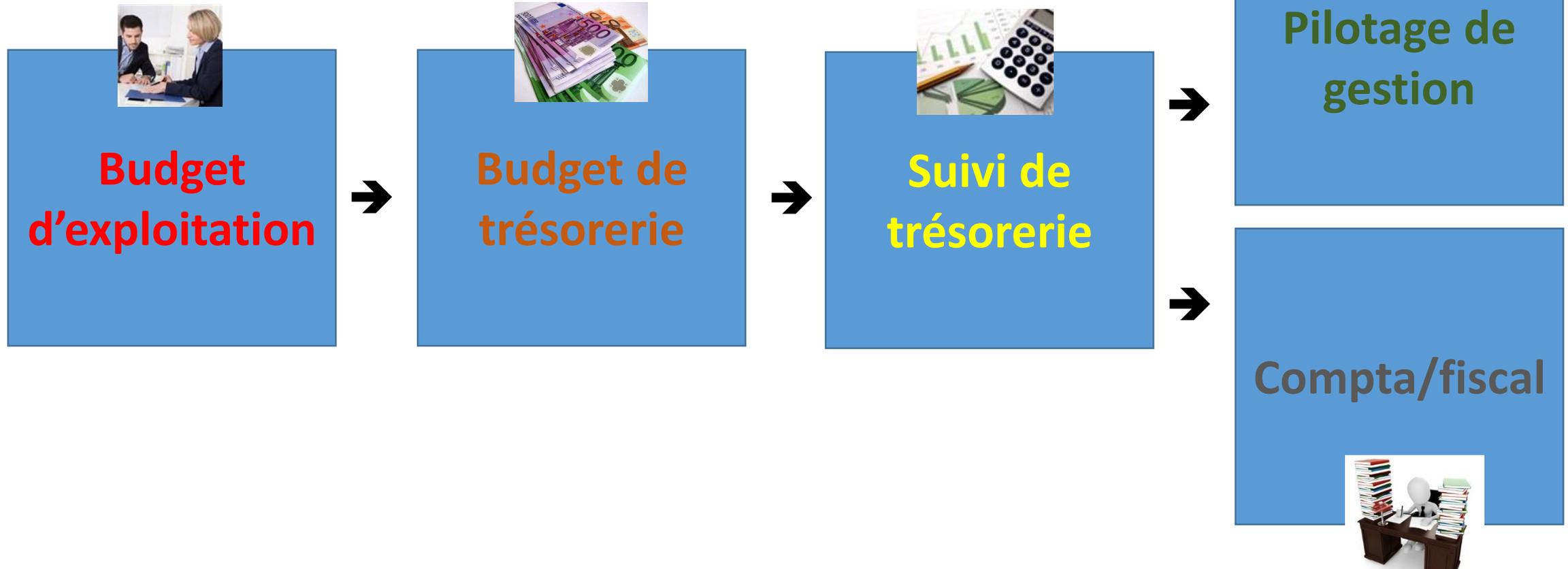
= « l'ancien monde »



= « le nouveau monde »

(*) Sur les vrais dossiers

Produire Autrement ?



VOTRE BUT

« Gagner durablement de l'argent et de la valeur patrimoniale
[dans ma spécialité]
en me faisant plaisir »

FCS n°1

Apporter une valeur
exceptionnelle au marché

FCS n°2

Mettre en place une
organisation systémique

FCS n°3

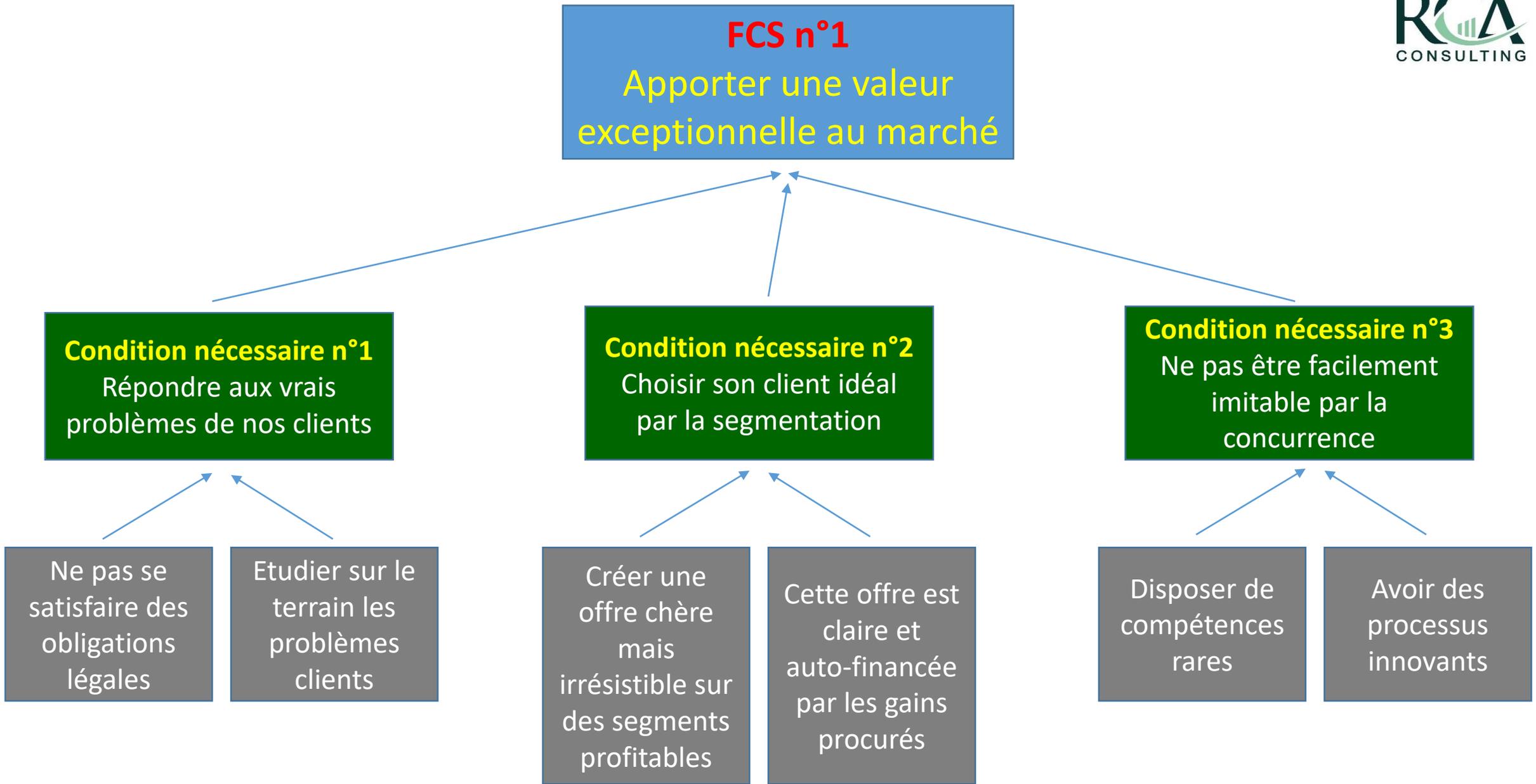
Satisfaire les
collaborateurs et les
actionnaires

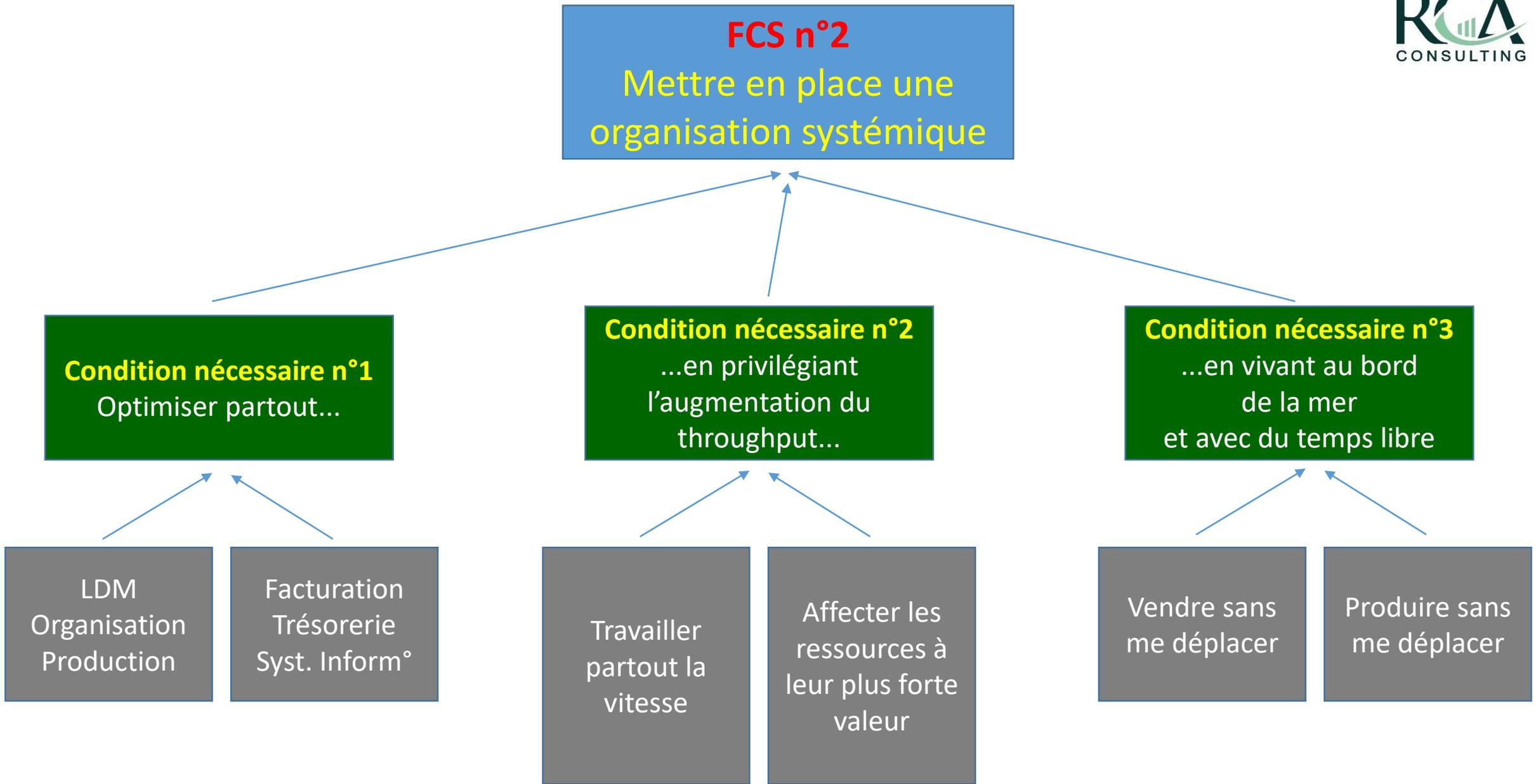


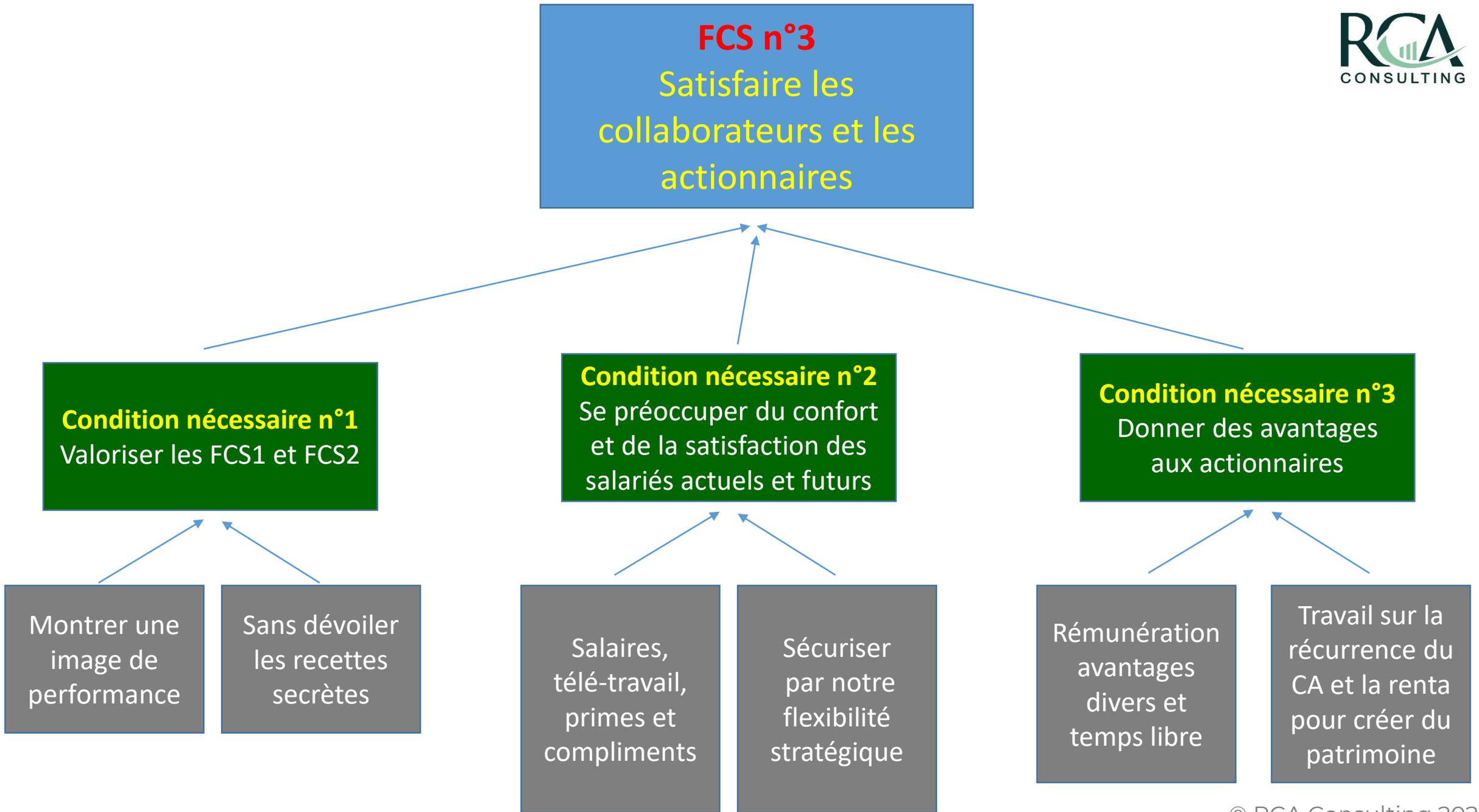
Si certains FCS ne sont pas réalisés :

1/ mon but ne sera pas atteint

2/ je connaîtrai des « effets indésirables » (EI)





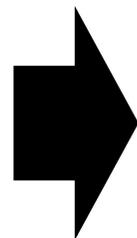


**Réfléchir
autrement...**
...pour
positionner
des **choix**
stratégiques
forts !



Si c'était facile...
TOUT LE MONDE
LE FERAIT

Il est possible de
« pivoter »
rapidement ...
...en captant
vos futurs clients
avec une offre
idéale !



WEBMARKETING
CONSEIL



DU 29 JUIN
AU 3 JUILLET 2020



**SÉMINAIRE RÉSIDENTIEL
WEBMARKETING
EXPERTS-COMPTABLES**

http://planetepformance.rcac.fr/SeminaireResidentielWebMarketing_Juin_Juillet2020.pdf



© RCA Consulting 2020

8 WEBINAIRES
MIEUX VIVRE
SA PÉRIODE FISCALE

SANS STRESS & PLUS COURTE

Merci de votre attention !

Bonnes réflexions : prenez le temps de vous poser...



MIEUX VIVRE
SA PÉRIODE FISCALE
SANS STRESS & PLUS COURTE

...et nous espérons
que vos prochaines périodes fiscales
ne seront plus jamais les mêmes !