

**L'ANALYSE À 360°
DE LA PÉRIODE FISCALE
ÉCOULÉE**

8 | **WEBINAIRES**
GRATUITS

MIEUX VIVRE
SA PÉRIODE FISCALE
SANS STRESS & PLUS COURTE



WEBINAIRE #6

L'analyse à 360° de la période fiscale écoulée

Comment mesurer et analyser ce qui s'est passé pour améliorer la prochaine période fiscale ?

Animé par Stéphane REGNIER

Programme et **calendrier complet**

- 1/ Les causes structurelles des périodes fiscales difficiles
- 2/ Les 5 mesures salvatrices à prendre en amont
- 3/ Le mystère des goulots et de la rétro-planification
- 4/ Le 3-en-1 magique qui manque à tous les cabinets
- 5/ Le pilotage, l'arme fatale pour sublimer sa planification
- ➔ **6/ L'analyse à 360° de la période fiscale écoulée**
- 7/ L'anticipation précoce de la période fiscale suivante
- 8/ La stratégie du cabinet et son impact sur la période fiscale

Replay

Replay

Replay

Replay

Replay

4/02/2020

6/02/2020

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

Schématiquement **2 niveaux d'analyse** se dessinent



**Les analyses quantitatives
classiques**



**Les analyses qualitatives
humaines**

Sur le plan quantitatif

3 analyses prédominant



La tenue des délais



La productivité



La rentabilité

Sur le plan humain

3 analyses prédominant



**La satisfaction
des clients**



**Le bien-être
des collaborateurs**



**La santé
des dirigeants**



Comment **traduire en indicateurs**
ces analyses ?

Reprenons **ces analyses**



La tenue des délais



La productivité



La rentabilité



La tenue des délais



Le nombre de dépassements cumulés par mois de dates butoir selon divers critères :

- Type mission
- Tâches
- Expert
- Collaborateur



Dossier <tous> Type mission <tous> Statut <toutes>
 Collaborateur <tous> Exclure les missions sans date de réalisation
 Expert <tous> Porte feuill <tous>

- Afficher
- Mission
- Dossier

Missions débutées entre l'année 2000 et l'année 2020

837 missions affichées

Mission	Dossier	Type	Début le	Fin prévue	Collaborateur	Tâches en retard
856	BICHON MATTHIEU	Comptable	01/07/2018	30/09/2019	Thierry VUILLEMIN	96
1137	CHEVALLIER CLAUDE	Comptable	01/10/2018	31/12/2019	Nadège MONTAGNON	96
1129	AVANTAGE HOLDING SERVICES	Comptable	01/10/2018	31/12/2019	Nadège MONTAGNON	90
845	ARTOIS	Comptable	01/07/2018	30/09/2019	Nadège MONTAGNON	85
846	MOHAMMADI ZHILA	Comptable	01/07/2018	30/09/2019	Nadège MONTAGNON	83
844	ALCO AND CO	Comptable	01/07/2018	30/09/2019	Nadège MONTAGNON	82
1132	IMANI MOGHADDAM DANIEL	Comptable	01/10/2018	31/12/2019	Nadège MONTAGNON	81
1591	HIJAZI ET FILS	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Corinne TRACIATELLA	81
847	MACHADO CARLOS	Comptable	01/07/2018	30/09/2019	Hervé FEUVRIER	81
1410	AVANTAGE LIMOUSINE SERVICES	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Corinne TRACIATELLA	79
1366	DENFERT JLJ	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Nadège MONTAGNON	78
1340	ALVES PEREIRA FERMETURES	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Nadège MONTAGNON	78
1519	ETS DUPOUY	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Stéphane REGNIER	78
1128	GESTION INTERNE	Comptable	01/10/2018	31/12/2019	Thierry VUILLEMIN	78
1349	MANU	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Nadège MONTAGNON	77
1590	CEOLA	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Corinne TRACIATELLA	77
1470	MILI ABDELMAJID	Comptable	01/01/2019	30/04/2020	Hervé FEUVRIER	75

Pics retard



Fermer



8 WEBINAIRES
MIEUX VIVRE SA PÉRIODE FISCALE



La productivité



Le nombre moyen de jours entre deux tâches pour une sélection de clients :

- Exemple : la vitesse de production des bilans

+ Afficher										
Indicateur	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
 Vitesse production bilans										

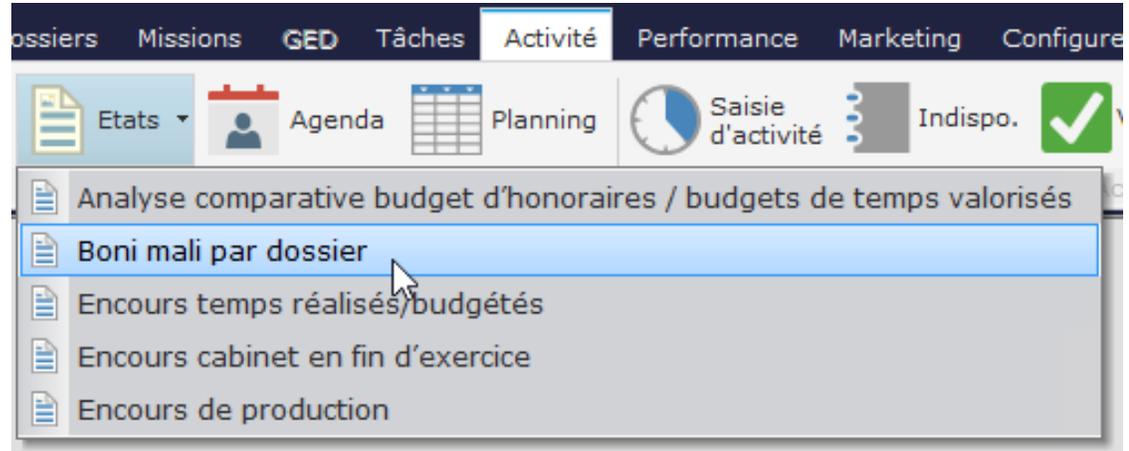


La **réduction de cette moyenne** sur l'ensemble de vos bilans procure un indicateur pur de productivité

Réduire les délais revient à **augmenter** mécaniquement la **productivité** et généralement la **qualité**



La rentabilité



Plus d'un tiers de dossiers en malus, c'est ce que votre cabinet peut éviter ! **Calculez ce que cela fait perdre de marge à votre cabinet** aujourd'hui faute d'information automatique et suffisamment précoce...



On fait
le calcul ?

Pour 100 dossiers,
la perte de marge
= 33% * 500€
= 16.500€

Si vous avez un portefeuille moyen de 200 dossiers
et que vous exercez l'expertise pendant 30 ans
la perte de marge cumulée sera = 990.000€



Pourtant, **une stratégie**
« zéro malus » est
parfaitement possible
à condition d'avoir ce
genre d'état !



**Un million
d'euros perdus
faute d'un état !**

Qui sont vos **typologies de clients** les plus rentables ?

	Segments moins rentables
	Segments plus rentables



La rentabilité
(horaire pondérée)
par segments clients

Champs de croisement	Choix dans le champ		
Catégorie de revenus	BA	BIC	BNC
	45	57	65
Mois de clôture	Décembre	Janvier	Février
	63	55	48
Fréquence tenue	Mensuelle	Trimestrielle	Annuelle
	44	49	64
Niveau d'organisation	1	2	3
	39	45	58
Paye par le cabinet	Oui	Non	
	48	62	

Selon cette grille de rentabilité croisée,
les segments les plus rentables pour ce cabinet
sont les dossiers : BNC, 31/12, tenus annuellement,
organisés, sans paye...

**Ce croisement quanti/quali donne
des tendances très intéressantes
pour faire des choix stratégiques !**

Sur le plan humain

3 analyses prédominant



**La satisfaction
des clients**



**Le bien-être
des collaborateurs**

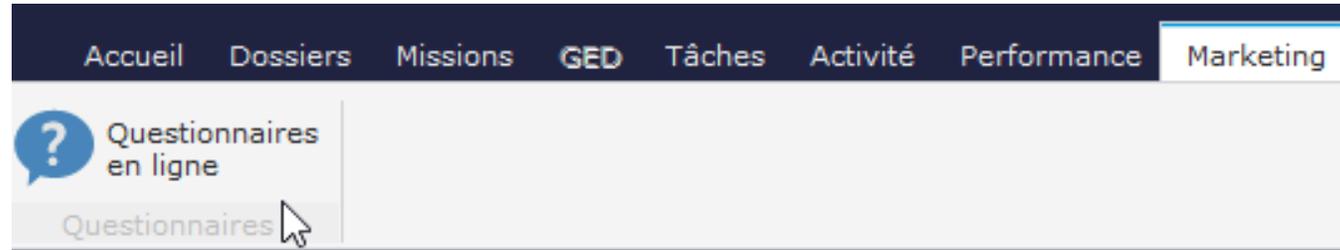


**La santé
des dirigeants**

Comment monter **une opération « satisfaction »** ?



**La satisfaction
des clients**



**Posez à vos clients
les questions qui
vous intéressent :**

- **Satisfaction ?**
- **Besoins ?**
- **Intérêt pour
nouvelle offre ?...**

The image shows a web application interface for managing questionnaires. It consists of two main windows:

- Liste des questionnaires:** A table with columns for 'Titre' and 'Configurer'. The first row is highlighted in green and contains the text 'Mission trésorerie et pilotage de gestion'. At the bottom, there are filters for 'En cours', 'Publié', and 'Clos'.
- Questionnaire (Modal):** A configuration window for the selected questionnaire. It has a title 'Mission trésorerie et pilotage de gestion' and a 'Configurer' button. The 'Général' tab is active, showing:
 - Valable du:** 04/02/2020 au 14/02/2020 (with calendar icons).
 - Afficher la valeur initiale
 - Description:** Analyser les clients intéressés par cette mission trésorerie
 - Statut:** Non publié (dropdown menu) with a 'Changer statut' button.On the right side of the modal, there is a vertical stack of buttons: Enregistrer, Annuler (with a red X), Publier, Tester, Tester (mobile), Réinitialiser, Alerter, and Aide.

Les étapes pour
valider le besoin et
lancer la mission
(vendre + produire)

Création
questionnaire
trésor

Routage
questionnaire
trésor

Consolidation
données dans
rubriques
clients

Création
processus
commercial
mission trésor

Création
processus
production
mission trésor



Le bien-être des collaborateurs

Collaborateurs	Gestion (saisie des temps)	Non facturable	Efficacité (suivi des obligations)	Effizienz (dépassement budgets)	Sur-temps (heures suppl.)	Adéquation (glissements de fonction)	Risque (chaleur portefeuille)	Sécurité (dépassement de dates)	Retard moyen	Score synthèse
	Heures	%	%	%	Heures	Euros	%	%	Jours	Points
Paul DUPONT	☹️	82	☹️	10	57	1.050	☹️	2	2,3	53
Sonia HICKS	😊	72	😐	5	12	2.300	😐	1	0,7	69
Elodie TAUB	😊	65	😊	-3	0	22.500	😊	0	0,1	87

**Ce futur tableau de bord des performances collaborateurs traduit leur bien-être général ou leur détresse...
... et donc le risque de départ !**

**Animez des
réunions
pour éviter
les non-dits**



- **Les informer** sur les évolutions de la Profession
- Leur montrer une **vision**, une **stratégie**, un **projet** de cabinet
- Leur expliquer vos **valeurs** et le lien avec **les leurs** (écologie ?)
- **Les impliquer** dans les réflexions, les choix, les projets
- Montrer **votre confiance en eux** et en votre stratégie
- Répartir le travail **justement** et faire jouer la **solidarité**
- **Etre attentif** à leurs besoins... comme à ceux des clients !

Les indicateurs pertinents



**La santé
des dirigeants**

- Le **volume total annuel** d'heures (>2500H devient la zone de danger)
- Le pourcentage **d'heures facturables** (pas plus de 30% : au-delà => pas de stratégie, pas de management, des glissements de fonction)
- Le **stress** global (mauvais indicateurs quantitatifs, irritabilité, perte de confiance, pessimisme,...)

Voir le test du CROEC Paris IDF

Merci de votre attention !

Rendez-vous jeudi 6 février de 8H à 9H



MIEUX VIVRE
SA PÉRIODE FISCALE
SANS STRESS & PLUS COURTE

WEBINAIRE #7

L'anticipation précoce de la période fiscale suivante

Check-list du dispositif pour l'an prochain