

**L'ANTICIPATION PRÉCOCE  
DE LA PÉRIODE FISCALE  
SUIVANTE**

**8** | **WEBINAIRES**  
**GRATUITS**

**MIEUX VIVRE**  
**SA PÉRIODE FISCALE**  
SANS STRESS & PLUS COURTE

## WEBINAIRE #7

# L'anticipation précoce de la période fiscale suivante

La checklist à passer en revue pour améliorer  
définitivement cette période critique

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

Replay

**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](http://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

# Travaillez EN AMONT sur ce que vous pouvez contrôler le mieux !

- ✓ La stratégie et l'organisation
  - ✓ Les clients
  - ✓ Les collaborateurs



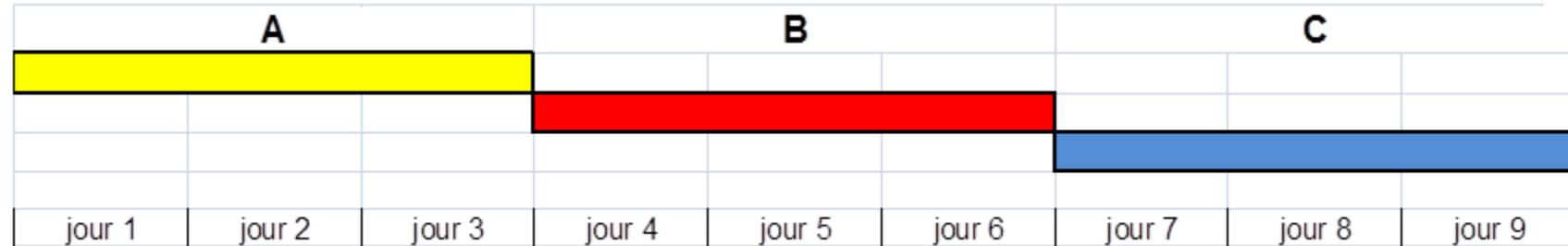
**La démarche de digitalisation du cabinet ne suffit pas !**



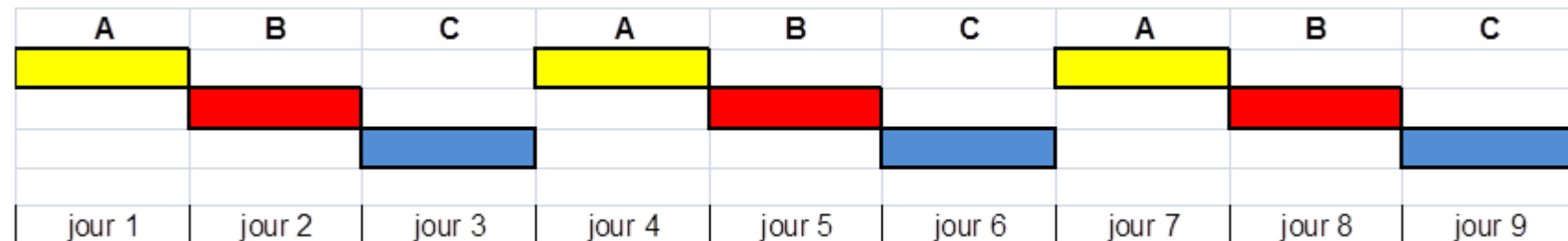
Vous vivez tous **3 phénomènes** principaux  
qui vous empêchent de terminer tôt  
votre période fiscale !

# Phénomène n°1

Monodossier  
= l'idéal



Multidossier  
= l'enfer



**Multidossier => une explosion du temps !**  
Le délai moyen client est passé de 6 à 8 jours (+33%)  
+ les temps de reprise de dossier non figurés ici => ↗ temps

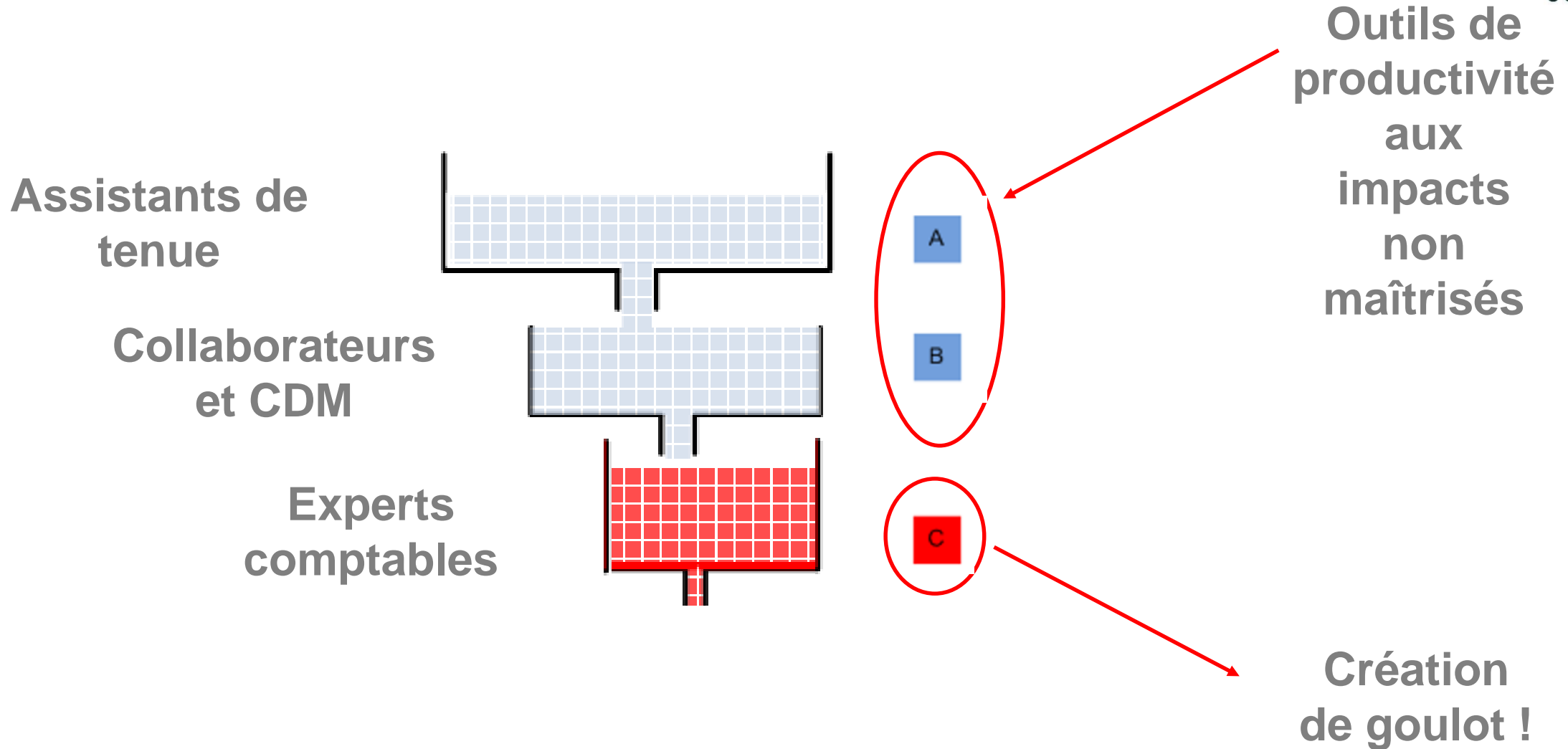
Apprenez la méthode « notaire » à vos collaborateurs...





**Ce phénomène est renforcé  
par l'accumulation de petits dossiers  
et par le turn-over de vos collaborateurs**

# Phénomène n°2



Appréhendez vos goulots avec **un planning de charge...**

Collaborateur <tous> ou groupe <aucun>

Impondérables  indisponibilités  Temps perdus  
 Type de date  Date butoir  Date Anticipée  Simuler les reconductions auto  
 Afficher par  Collaborateurs  Ressources  Report des tâches non effectuées sur le mois en cours  
 Avec  durée prévue  durée prévue moins durée réalisée

Elément	Ressource temps	Temps budgété	Temps disponible	Taux occupat°	avr. 2018 ressource/budgété	mai 2018 ressource/budgété	juin 2018 ressource/budgété	juil. 2018 ressource/budgété	août 2018 ressource/budgété	sept. 2018 ressource/budgété	oct. 2018 ressource/budgété
Chantal DOSSARD	1 694,00	477,25	1 216 ,75	28,17 %	140.00	133.00	147.00	154.00	154.00	133.00	133.00
Corinne TRACIATELLA	1 612,80	161,80	1 451 ,00	10,03 %	128.00	121.60	134.40	140.80	140.80	128.00	147.20
Hervé FEUVRIER	1 574,40	818,74	755 ,66	52,00 %	128.00	121.60	134.40	140.80	140.80	121.60	115.20
Nadège MONTAGNON	1 588,80	801,80	787 ,00	50,47 %	128.00	121.60	134.40	140.80	140.80	124.00	127.20
Stéphane REGNIER	1 612,80	271,12	1 341 ,68	16,81 %	128.00	121.60	134.40	140.80	140.80	128.00	147.20
Thierry VUILLEMIN	1 587,20	574,93	1 012 ,27	36,22 %	128.00	121.60	134.40	140.80	140.80	102.40	147.20
Valérie BLAIS	1 718,16	107,87	1 610 ,29	6,28 %	138.56	131.63	145.49	152.42	152.42	135.10	142.02
Wilfried PIGNON	1 671,70	622,41	1 049 ,29	37,23 %	135.36	131.63	142.29	149.22	152.42	131.56	124.70
camille PERREIRA	1 701,00	172,49	1 528 ,51	10,14 %	140.00	133.00	147.00	154.00	154.00	133.00	133.00

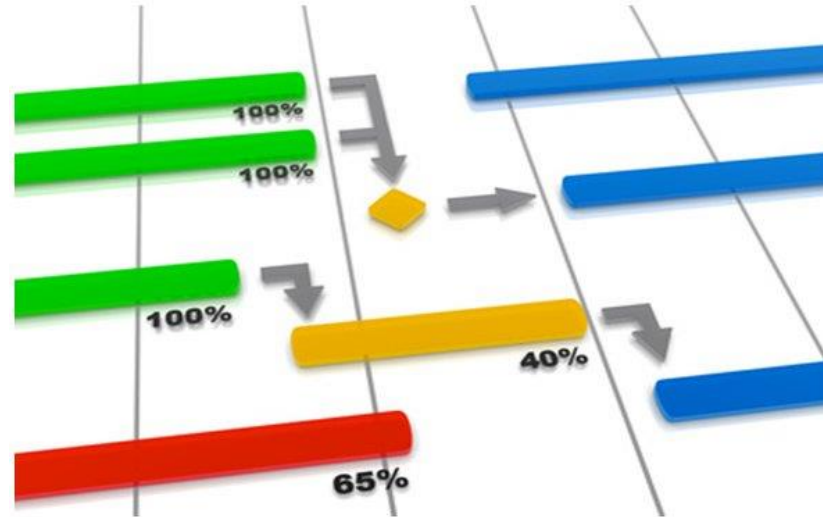
L'outil qui vous manque pour mieux gérer les RH et traquer/exploiter vos gains de productivité : **un planning de charge** automatique et dynamique

**Turbo Business**

# Phénomène n°3



Quand les projets de bilans poussent **tardivement** comme les champignons...  
**Ne laissez pas les collaborateurs vous rendre « goulot » !**



## La planification et son pilotage deviennent essentiels

## Les **5 causes** « racines » identifiées...

1.  
Le cloisonnement des portefeuilles (appros)

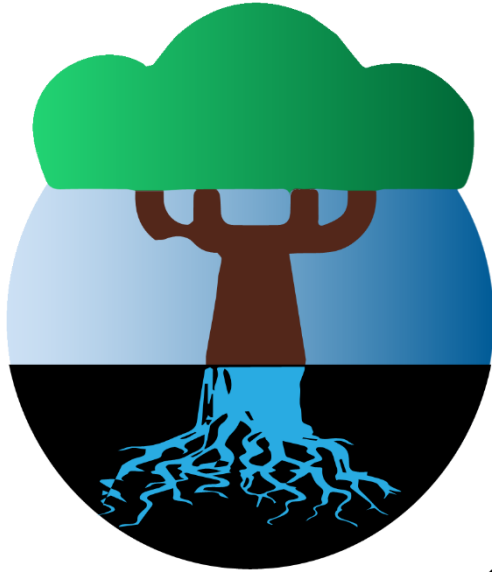
2.  
Les gains de productivité aux mauvais endroits

3.  
L'organisation et la gestion des « appros » clients

4.  
Le travail en multi-tâches et des RH surchargées

5.  
Les RDV de bilan pris au dernier moment !

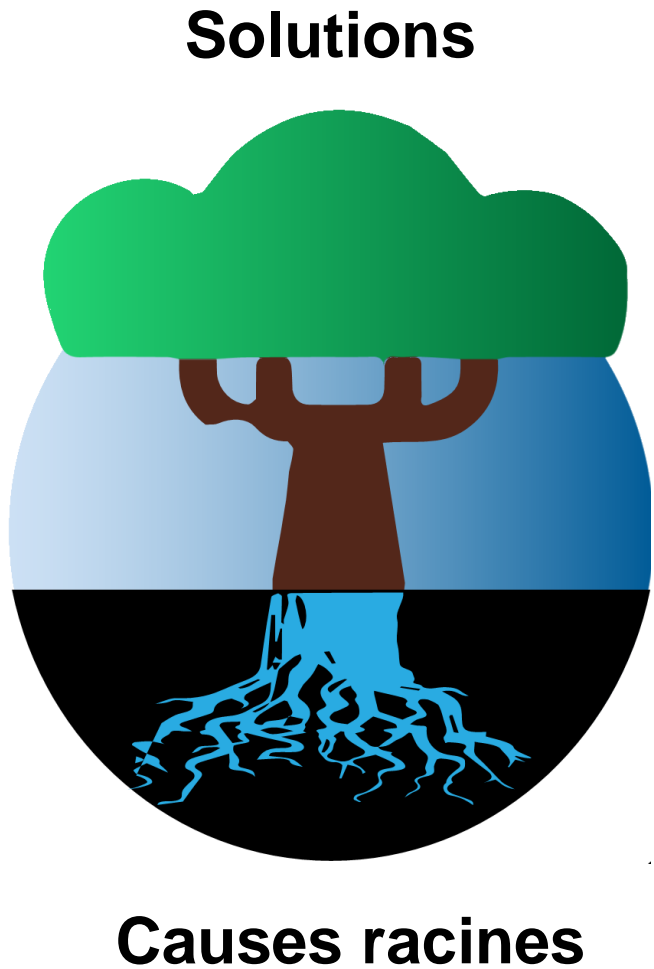
Ne cherchez pas plus loin...



...si vous n'avez pas réglé  
ces **5 causes** « racines »

tous les outils et les méthodes  
comptables de la terre

**ne solutionneront pas vos problèmes  
de période fiscale !**



**Une vraie planification + son pilotage  
+ sa mesure + abandon (partiel ?) des  
obligations légales et de certains clients**

**Période fiscale à rallonge, stress,  
turn-over, attractivité en berne,  
paupérisation des cabinets**

**Perte de productivité et de rentabilité**

**Polarisation exclusive sur les outils +  
le marché (Etat, clients) veut autre chose**



Rappelez-vous : les **faux remèdes**... ne règlent rien pour le futur ! Car ils travaillent sur les symptômes !

1. La gestion permanente des urgences

2. Le « maxi » chargement des collabs

3. Le dévouement des personnels

4. L'étalement des clôtures + les reports de délais

5. L'usage de moyens coûteux pour finir à l'heure

Les glissements de fonction

Les heures supp' pour faire plaisir

Les nouveaux outils de productivité

La sous-traitance mal négociée

Les embauches excessives



**Le cocktail**  
**des gains de productivité réussis**  
**= technologie + méthode + management RH**

Plus généralement...



**Le cocktail**  
**d'une période fiscale réussie**  
**= stratégie + anticipation + externalisation**

## 5 mesures à prendre le plus en amont possible...

1. Attirer votre client idéal et **éliminer les clients non rentables**

2. Prévoir vos RH et **sous-traiter**

3. Faire travailler vos clients et **les segmenter**

4. Être au point sur les outils et **les méthodes**

5. Aller vers de nouvelles pratiques et **pratiquer le fast close**

Moins de CA, autant de marge et **plus de temps disponible !**



**1.**  
Attirer votre  
client idéal et  
éliminer les  
clients non  
rentables

- Les clients non rentables sont ceux qui **surconsommement votre temps**
- Ils sont souvent **aussi les clients mauvais payeurs !**
- Malgré la tentation du CA, **ne prenez plus les clients qui n'ont pas le « bon profil »**

**Moins de travail à faible VA, autant de marge et plus de temps disponible !**



**2.**  
Prévoir vos  
RH et **sous-**  
**traiter**

- Une absence de stratégie RH **devient une faute grave**
- Mépriser l'optimisation de votre organisation **revient à le payer très cher !**
  - Externalisez au maximum **devient stratégique mais sans perdre vos marges...**

Moins de travail, autant de marge et **plus de valeur disponible !**



3.

Faire travailler vos clients et **les segmenter**

- Il faut **segmenter les clients pour adapter les outils collaboratifs**
- Ne faites pas l'erreur de **relouer les outils** s'ils vous font réaliser des gains de productivité
- Les clients marcheront (sans perte d'honoraires) **si vous leur donnez une nouvelle valeur**

Moins de travail, autant de marge et **plus de valeur perçue !**



4.

Être au point  
sur les outils  
et **les  
méthodes**

- Il faut **adapter les pratiques** aux enjeux des dossiers (créer des niveaux de risques)
- Autant que possible, **simplifier les pratiques !**
  - Offrir un **kit d'organisation** à vos clients
- Ne **pas trop multiplier les outils** et **former au mieux les collaborateurs** à leur usage



Moins de temps, **plus de productivité et de rentabilité,**  
**plus de VA !**



5.

Aller vers de  
nouvelles  
pratiques et  
pratiquer le  
**fast close**

- Apprenez **la méthode notaire** à vos collaborateurs
- Vous devez protéger **leur concentration**
- Pratiquez **la file d'attente** pour les appros et la tenue
- Mettez des **budgets de temps** et un **planning de charge**
- Vos collabs ont **le temps budgété sur chaque tâche**
- Ils gèrent simultanément **temps + obligation + agenda**
- Ils sont briefés sur **des techniques de « fast close »**
- Ils sont motivés pour **aller vite et monter en VA**

# Votre mental à reformater !...

1. Ne dites plus :  
« **je suis un petit cabinet** »  
ou vous aller le rester...

2. Arrêter de  
« **raisonner outils** » ils ne  
sont qu'un moyen

3. N'abandonnez pas **votre organisation**  
aux mains des collaborateurs

4. Passez plus de temps  
**non facturable**

5. Testez...  
mesurez...  
améliorez...  
**Le potentiel de progression est sans fin !**

**3 promesses + 2**

**BONUS**

**Promesse 1**

Terminer  
votre  
période  
fiscale  
1 à 2 mois  
plus tôt

**Promesse 2**

Faire des  
gains de  
productivité  
de 10 à 20%  
rapidement

**Promesse 3**

Déstresser  
tous vos  
personnels...  
...et les  
conserver !  
+ préserver  
votre santé

**+ Bonus 1**

Eradiquer  
100%  
(ou presque)  
de vos mali  
= **votre future**  
**« Stratégie**  
**Zéro Malus »**

**+ Bonus 2**

Avoir enfin le  
temps et les  
moyens de  
**votre stratégie**  
**future pérenne**

**Merci de votre attention !**

Rendez-vous jeudi 13 février de 8H à 9H



**MIEUX VIVRE**  
**SA PÉRIODE FISCALE**  
SANS STRESS & PLUS COURTE

## **WEBINAIRE #8**

# **L'impact de votre stratégie sur votre période fiscale suivante**

Client idéal, offre idéale, collaborateurs idéaux...

Comment ne plus subir ?