



Atelier du 20 juin 2024

Comment améliorer sa productivité grâce aux outils collaboratifs ?

Les intervenants



Geoffrey Laurendeau

Expert-comptable

Bright Conseil

Comment **améliorer** sa
productivité grâce aux
outils **collaboratifs** ?

Pourquoi cet atelier ?



- Une mutation rapide de notre environnement de travail
- Un abaissement des marges sur les missions tradi
- Des collaborateurs en demande de nouvelles missions
- Repenser **la place de l'expert-comptable** dans la relation client

Une définition



*L'automatisation en comptabilité utilise des technologies pour **accélérer** les tâches, **réduire** les erreurs et **améliorer** l'efficacité des cabinets...*

Monseigneur Chatgpt

Au programme de votre **atelier** d'aujourd'hui



- (Re)Découverte des outils collaboratifs
- Présentation de 3 cas d'usages :
 - Slack/Google,
 - Notion
 - Pipedrive
- Conclusion

La **volatilité** des clients : le prix n'est pas la **vraie** raison !



Étude Les Moulins – juillet 2017

Les attentes globales des clients



La réactivité : attente fondamentale

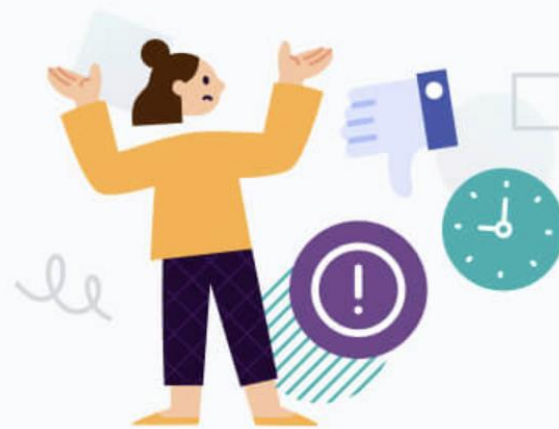


Enquête Esendex réalisée en novembre 2022 sur 5 000 consommateurs dans le monde (dont 500 en France).

La réactivité est primordiale pour tout service client

Les plus grandes frustrations:

- Inutile/n'a pas résolu le problème
- A pris trop de temps pour répondre
- Tourne en rond/me fait passer à différentes personnes
- Manque de connaissance
- Se faire traiter comme un numéro



L'automatisation des processus de travail



- Une digitalisation nécessaire
 - Gain de temps
 - Diminution des erreurs
 - Une communication fluide
- Des plateformes collaboratives : PennyLane, Tiime, Myunisoft...
- Une information immédiate
- Une meilleure expérience client

Repenser la place de l'expert-comptable



- L'expert-comptable est un **chef d'entreprise** pas un chef de mission
- Former et **coacher** ses équipes
- Formaliser ses **processus de travail**

Les outils de la relation client



- **Calendly** : votre atout pour les prises de **rendez-vous**
- **Pipedrive** : un **CRM** simple et peu coûteux pour suivre vos prospects et vos onboarding
- **Notion** : Votre **boîte à outils** pour gérer votre cabinet au quotidien
- **Slack** : La messagerie **instantanée**
- **Google Workspace** : **collaborer** sur des documents et suivi interne

Calendly, le Doctolib pour expert-comptable



Calendly

Take a look around Inviter un utilisateur

+ Créer

Types d'événements

Événements planifiés

Workflows

Acheminement

Analyses

Disponibilité

Intégrations et applicati

Centre d'administration

Aide

Types d'événements

Mon Calendly

Chercher un type d'événement

Filtrer

Geoffrey LAURENDEAU
<https://calendly.com/bright-conseil-gl>

Nouveau type d'événement

<p>Prise de connaissance 45 min, En privé Afficher la page de réservation</p> <p></p> <p>Copier le lien Partage</p>	<p>Présentation des offres Bright Conseil 15 min, En privé Afficher la page de réservation</p> <p></p> <p>Copier le lien Partage</p>	<p>Bright Conseil Prise de connaissance (visio) 30 min, En privé Afficher la page de réservation</p> <p></p> <p>Copier le lien Partage</p>
<p>1er entretien embauche 30 min, En privé</p>	<p>Examen de conformité fiscale 15 min, En privé</p>	<p>Coaching DEC 1 h, En privé</p>

Pipedrive, un CRM simple



The screenshot shows the Pipedrive CRM interface. At the top, there's a search bar with the text 'Rechercher dans Pipedrive'. Below it, a navigation bar includes a '+ Affaire' button and a 'Pipeline' dropdown menu. The main area displays a pipeline with five stages: 'Confirmé', 'Contact effectué', 'Démonstration programmée', 'Proposition effectuée', and 'Négociations en cours'. Each stage has a '0 €' value and a '+' icon. A magnifying glass icon is overlaid on the 'Démonstration programmée' stage. At the bottom, a message reads: 'Aucune affaire ne correspond à vos critères. Essayez de réinitialiser vos filtres ou affichez toutes vos affaires en cours'.

Notion, l'allié du quotidien



The screenshot displays a Notion workspace with a sidebar on the left containing various navigation options such as 'Rechercher', 'Dernières modifications', 'Paramètres et membres', and 'Nouvelle page'. The main content area shows a page titled 'Onboarding client' with a cover image of an airplane's nose and boarding stairs. Below the cover is a video player showing a boarding pass for 'UNKNOWN PENNYLANE' and a welcome message 'BIENVENUE CHEZ BRIGHT CONSEIL'. The boarding pass details include flight number 3782, class E23, and seat 1411. A play button is overlaid on the video player.

Slack, centraliser votre com' interne

The screenshot shows a Slack interface for a workspace named 'Bright Conseil'. On the left is a sidebar with navigation options: 'Accueil', 'Messages directs', 'Activité', 'Plus tard', and 'Plus'. The main area displays a channel named '# chat-bright-like-a-diamond'. A message from 'Geoffrey LAURENDEAU' is visible, containing a warning about a phishing campaign. The message text is as follows:

Campagne de phishing en cours !

Nous avons été informés par Cécile d. d'une campagne de phishing particulièrement sophistiquée visant actuellement notre profession.

Des emails frauduleux, envoyés depuis l'adresse ne-pas-repondre@se-reply.gouv.fr, circulent en se faisant passer pour la Direction Générale des Finances Publiques (DGFiP).

Ils reprennent tous les attributs officiels (couleurs, format, logos, police, recommandations de prudence), ce qui les rend difficiles à détecter.

Ces messages annoncent une évolution du site impots.gouv.fr et vous invitent à accéder à un nouvel espace réservé aux cabinets comptables pour paramétrer l'accès aux comptes clients.

Avec les récentes évolutions telles que le portail pro, il est facile de se laisser tromper par ces messages.

NE CLIQUEZ PAS SUR LE LIEN « ACCÉDER À MON ESPACE » figurant dans ces messages.

At the bottom of the channel view, there is a text input field with the placeholder 'Envoyer un message #chat-bright-like-a-diamond' and a set of icons for adding attachments, formatting, emojis, mentions, and other actions.

Etude de cas 1 : Le suivi des appels



Problématique : avoir accès aux nouvelles informations sans ouvrir les tableurs

Process : appel reçu -> tableau Google Sheet de suivi

Résolution : Zapier entre Google et Slack

Etude de cas 2 : Notion et les bilans



Problématique : avoir un suivi des bilans de l'année

Process : à chaque étape, on indique dans un fichier

Résolution : Un tableau collaboratif dans Notion

Etude de cas 2 : Notion et les bilans



Bright Conseil - Espac... / Avancement bilan

Edited May 1

Avancem...	Date de cl...	Date limite	Statuts	Révision	Plaquette	Liasse fi...	Bilan Im...	Solde IS	Objectif	Progressi...	Prem...	Dépôt PV AG
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/01/2024	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60%	31/12/2023	15/05/2024		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
60%	31/12/2023	15/05/2024		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20%	31/12/2023	15/05/2024		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CHECKED 16% CHECKED 12% CHECKED 0% CHECKED 0%

Etude de cas 3 : Pipedrive et les prospects



Problématique : automatiser les prises de rendez-vous des prospects, la lettre de mission et l'onboarding

Process : Créer un prospect dans Pipedrive et le déplacer à chaque étape

Résolution : Connexion entre Pipedrive, Slack, Calendly et Pandadoc


Le processus d'*onboarding* client





- **Digitaliser** l'accueil de son client pour :
 - Limiter la charge mentale
 - Optimiser l'expérience client
 - Déléguer efficacement
- La première étape : créer son **schéma** d'accueil
 - Déterminer toutes les étapes
- Choisir son **outil** : Doc, Notion, Pipedrive...
- **Partager** les bonnes pratiques


getBob, accompagnement vers de nouvelles missions








À la Une 


Actions 

Activité 

Profil 


Centre d'aide 

AW Anton WERT 

 Retour

Financer vos investissements



Notions clés à maîtriser Pour aller plus loin

Q Cherchez un article Contenus non lus 

Les sources de financement possibles pour votre entreprise





Investir, recruter, solliciter de nouveaux partenaires, s'orienter vers un développement à l'international... vous devez répondre à de nombreux défis pour soutenir la croissance de votre entreprise



Face à chaque problématique, il existe de nombreuses solutions financières : ...

  Lu

A qui vous adresser ? Les acteurs du financement en France

Pour financer votre création ou votre développement, vous pouvez vous tourner vers :



-  les établissements bancaires,
-  les entreprises,
-  les particuliers
-  les organismes de financement publics...

  Lu


Pas de crédit sans garantie !

Dans le cadre de crédits professionnels, les établissements bancaires sont amenés à demander un certain nombre de garanties afin de se prémunir des risques de non-paiement.

Il existe différentes garanties de prêts professionnels, chacune adaptée à différents types de crédit professionnel...



  Lu

Les critères retenus par votre banque pour vous accorder un prêt professionnel

Lorsque vous déposez une demande de prêt bancaire professionnel, la banque va  analyser le dossier que vous lui soumettez.

Pour déterminer sa qualité et son niveau de risque, elle va notamment calculer **différents ratios et indicateurs financiers**.

Au final, les résultats vont lui permettre :...

  Lu


31%

Votre progression

Investir, recruter, solliciter de nouveaux partenaires, s'orienter vers un développement à l'international... vous devez répondre à de nombreux défis pour soutenir la croissance de votre entreprise

Face à chaque problématique, il existe de nombreuses solutions financières

Découvrez les différentes offres de crédits professionnels existantes et les bonnes pratiques à adopter pour activer ce levier de financement

[Découvrir l'offre](#) 

Venaqi, gérer votre satisfaction client (et collab')



Lauréat Innest 2023

Fonctionnalités

Nos Clients

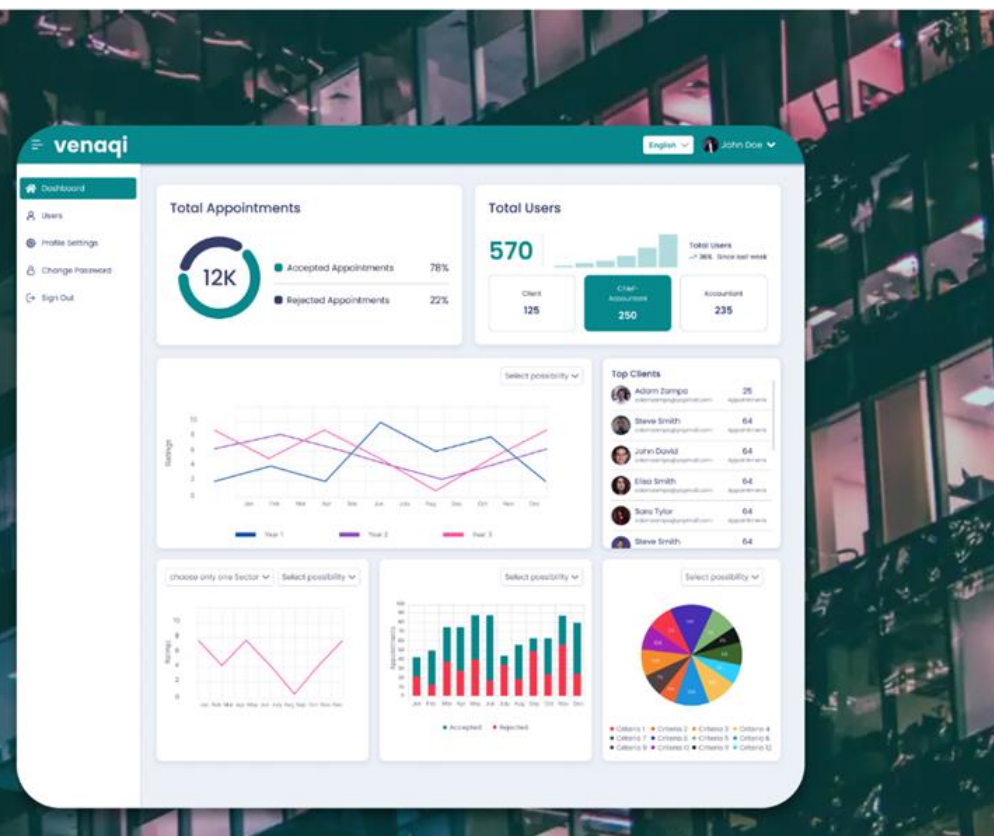
Se connecter

DEMANDER UNE DÉMO

Boostez la relation client & collaborateur

Grâce aux différents modules présents sur Venaqi, que vos objectifs soient la croissance de CA, le retour d'expérience client, le développement de vos collaborateurs ou bien la baisse du turnover, optez pour un outil dédié aux cabinets d'Expertise Comptable.

DEMANDER UNE DÉMO →



Conclusion



- L'**automatisation** est à la portée de tous
- Les outils collaboratifs permettent de **gagner du temps** et de la **charge mentale**
- L'expert-comptable peut **déléguer**
- Les usages doivent être **adaptés** à chaque cabinet

Pour aller plus loin...



Voici quelques ressources pour approfondir cet atelier :

- The Intentional Accountant (Darren Root)
- E-Myth : Le mythe de l'entrepreneur (Michael Gerber)
- The Human Firm (Will Farbell)
- The Four Pillar (Reza Hooda)

N'hésitez pas à me contacter sur [Linkedin](#) pour échanger !

Merci et à bientôt