

# Nouveaux marchés

Formation professionnelle  
Cabinet d'audit et d'expertise comptable  
Programme 2009

05/11/2009

*Cabinet SOMMETS*  
*Développement d'affaires des Entreprises de Services Professionnels*

# Contexte : En France, le marché du Chiffre est saturé à 85%

## Développement des Entreprises de Services

- Près de 9 clients sur 10 sont déjà chez un expert comptable (source enquête CSOEC 2006) il faut donc aller chercher les nouveaux clients ailleurs.
- Les cabinets n'ont pas eu jusqu'à aujourd'hui l'habitude d'aller chercher des clients. Pour la plupart il est normal que le client vienne au cabinet spontanément ou par le 'bouche-à-oreille'
- Pour imaginer et comprendre les nouveaux marchés il faut connaître les marchés sur lesquels le cabinet est déjà présent. La plupart des cabinets n'a pas encore fait d'analyse de portefeuille.

# Objectifs de la formation

Développement des Entreprises de Services

- Donner les principales clés pour instaurer une culture de production du service.
- Permettre à chacun de prendre sa place dans la vente du service produit (s'il le souhaite)
- Présenter les principaux outils d'aide à la vente
- Présenter les principales méthodologies d'aide à la vente
- Proposer un modèle d'organisation commerciale adaptée au cabinet

# Contenu

- **Élément concernant le marché**
  - Éléments quantitatifs : le nombre de cabinet en France, la taille moyenne d'un cabinet,...
  - Éléments concurrentiels : Les groupements, les 'supermarchés', la délocalisation
  - Éléments concernant la demande : Les clients actuels et futurs
- **Analyser son portefeuille et segmenter son marché.**
  - Les clés de l'analyse de portefeuille client. Bien utiliser les chiffres et affiner le reporting.
  - Comprendre les marchés sur lesquels ont est présent et identifier ceux sur lesquels ont souhaiterai l'être : construire une matrice de marché.
- **Outils utiles pour approcher de nouveaux marchés**
  - Les outils de communication offrant de la visibilité
  - Les outils de communication pour contacter les prospects
- **Les méthodologies pour conquérir de nouveaux marchés**
  - Les études et enquêtes
  - Les forums, les hubs et autres groupes de discussions sur le net
  - Les ateliers, conférences
  - Les salons

# Moyens pédagogiques (aléatoires)

Développement des Entreprises de Services

- Support PowerPoint
- Echanges avec les participants
- Moyens audio (exemple : enregistrement d'appels mystères, musique,...)
- Moyens vidéo (exemple : film d'un argumentaire de 30 secondes)
- Photos (photos de cabinets, de gens en situation,...)
- Support papier (liste de points à valider en cabinet suite à la formation,...)

# Formateur

Développement des Entreprises de Services

Pierre-Eric BETHOUX a commencé sa carrière en 1993. Il a toujours travaillé dans la vente de services professionnels en France et aux Etats-Unis (près de 4 ans).

Diplômé d'un **BBA** (ISG Paris), d'un **certificat de marketing** (U.C. Berkeley) et d'un **MBA** (Oglethorpe University) il est chasseur alpin puis intègre **Arthur Andersen** (responsable marketing) et **A2A-Exco** en parallèle (responsable marketing). Après l'affaire ENRON, il intègre **Ernst & Young** (responsable marketing) puis International SOS (manager consulting) avant de fonder le cabinet **Sommets en 2005**.

Sommets est aujourd'hui le premier cabinet de **développement d'affaires** en France dédié aux **entreprises de services professionnels**. Composé de 6 consultants, il intervient partout en France.

En 2008, il crée l'Association pour la Croissance des Services Intellectuels (**www.acsi-france.org**) qui réunit les professionnels du développement d'affaires des entreprises de services professionnels.

Il a conçu et animé des **formations** pour les hauts gradés de la Division Alpine de l'armée française ainsi que pour Arthur Andersen et International SOS. Pierre-Eric assure également une dizaine d'**interventions** par an (Congrès des Experts Comptables, Universités /AG /Conventions de groupements de cabinets ou de CROEC,...)

Sommets sert près de **300 cabinets d'expertise comptable** en France.

Pierre-Eric est marié et a 2 enfants. Il vit à Lyon.



Pierre.eric.bethoux@sommets.biz

www.sommets.biz

04 37 48 99 61

**SOMMETS**  
Créons votre croissance

# Public concerné

Développement des Entreprises de Services

- Les collaborateurs les plus chevronnés
- Les associés du cabinet.

# Modalités pratiques

Développement des Entreprises de Services

- Lieu : Les formations se déroulent sur site (en cabinet ou dans les locaux du groupement ou de l'Ordre concerné).
- Matériel utile : une salle avec tables et chaises. Un vidéo projecteur. Un écran de projection.
- Durée : 6h30 sur une journée (9h00 12h30 et 14h00 à 17h00)
- Tarifs : Nous consulter
- Numéro de formation professionnelle continue : 82 69 10621 69

# Inscription

Développement des Entreprises de Services

Inscription directement auprès du :

Cabinet SOMMETS

8, avenue Piaton

69100 Villeurbanne

04 37 48 99 61

Amelie.fourcade@sommets.biz

Plus d'info sur [www.sommets.biz](http://www.sommets.biz)

Nous vous remercions de la confiance que vous nous accordez en nous consultant.

[www.Sommets.biz](http://www.Sommets.biz)