

Quand les cabinets comptables mettent leurs salariés au défi

05/02/2024



Qu'il s'agisse de lutter contre la sédentarité, de recueillir les avis positifs des clients ou encore de vendre des missions complémentaires, les collaborateurs comptables participent à des challenges pour se surpasser. Exemples.

Challenge, «incentive»... Ces mots évoquant les opérations de stimulation trouvent un écho dans le quotidien des commerciaux, habitués à relever des défis pour pulvériser leur objectif de ventes. Si les collaborateurs comptables sont a priori écartés des challenges «musclés», il n'est pas incongru de les stimuler par des opérations aux

thématiques variées : de la RSE jusqu'à la vente. Au plan environnemental tout d'abord, les défis ne manquent pas, à l'instar des opérations «Mai à vélo» ou encore «Challenge mobilité» initiées par les pouvoirs publics et le monde associatif, qui encouragent les salariés des entreprises à utiliser des moyens de transport alternatifs à la voiture. Les cabinets comptables répondent volontiers présents pour ce type d'événement, par exemple lorsqu'il s'agit d'inciter les salariés à se déplacer à pied et à comptabiliser leurs pas dans la journée (notamment via l'application Kiplin).

Concourir en équipe

Le cabinet nordiste Valoxy (130 salariés) organise des challenges réguliers, sur des sujets variés. "En 2022, nous avons lancé un Challenge Avis Google, d'une durée d'un mois, que nous reconduirons en 2024, explique Astrid Houssin, responsable communication et RH de Valoxy. Il s'agissait, pour les collaborateurs, d'inciter leurs clients à laisser un avis Google sur notre cabinet. Le challenge se déroulait par équipes et les gagnants recevaient des chèques-cadeaux. L'équipe gagnante (en l'occurrence, le pôle comptable de Lille), a été saluée et remerciée lors de la réunion mensuelle". De la même façon, le cabinet met ses salariés au défi de rédiger des articles de qualité sur l'actualité réglementaire, pour son site internet. Un bon article est ainsi gratifié d'une prime de 50€, tandis qu'un très bon permet à son auteur d'empocher 100€. Cette opération est ouverte toute au long de l'année.

De son côté, In Extenso (6000 salariés) mène également des opérations de stimulation en tous genres. "Nous nous sommes équipés d'un CRM il y a quelques années et cet outil nécessite d'être alimenté et mis à jour régulièrement, explique Anaïs Bessis, DRH d'In Extenso. C'est pourquoi nous avons incité nos collaborateurs à, par agence, participer à un «CRM Challenge Aventure» qui récompensait l'équipe réalisant le meilleur taux de complétude mais aussi la plus forte évolution de ce taux de renseignement de l'outil. Car tous ne sont pas égaux sur la ligne de départ, certaines agences ayant déjà un CRM très complet". Les heureux gagnants se sont partagés des dotations de 1000 à 1500 euros, mises à profit pour équiper leurs bureaux ou s'offrir des repas au restaurant entre collègues.

Communiquer et récompenser

Autre initiative : In Extenso organise pour la première fois, d'octobre 2023 à juin 2024, un challenge de vente de formations. Car l'entreprise est organisme de formation certifié. "Tout le monde peut y participer et sensibiliser ses clients TPE-PME à acheter des formations. Nous n'avons pas encore communiqué sur les récompenses mais l'équipe gagnante sera mise en valeur de manière conviviale à la fin de la période fiscale", précise Anaïs Bessis. Qui délivre quelques recettes pour un challenge réussi : "Il est nécessaire de communiquer largement lors du lancement, pour recueillir un maximum de participants et expliquer l'opération, puis d'animer l'événement en relançant les participants sur le ton de l'humour. Nous avons par exemple employé des

formules comme «6000 clients ont retrouvé leur téléphone dans notre CRM». Et bien sûr, il faut récompenser et mettre en valeur les gagnants, lors d'un événement convivial et sur les supports de communication". Chez In Extenso, la dernière enquête de satisfaction auprès des salariés a souligné l'engouement de ces derniers pour les concours internes et leurs gratifications.

Olga Stancevic

Source URL: <https://www.actuel-expert-comptable.fr/content/quand-les-cabinets-comptables-m-ttent-leurs-salaries-au-defi>