

SERVICES PROFESSIONNELS · COMPTABILITÉ INDÉPENDANTE

Sortir du rôle de moteur principal.

Comment Cabinet Pelletier Comptabilité inc. a libéré 20 h/semaine et augmenté sa marge nette de 14 % en 9 semaines — sans embaucher à temps plein.

-34 %

Heures travaillées / sem

+14 %

Marge nette annuelle

+59 %

Revenu / heure travaillée

47

Procédures documentées

Cabinet Pelletier Comptabilité inc. — identité anonymisée. CPA Québec, ~14 ans en pratique.

Chiffres réels documentés. Méthodologie Lean Six Sigma — Master Black Belt.

Arnaud Paquet · Formatech · arnaudpaquet@formatech.ca

Le contexte · Avant Formatech

LE PROFIL

14 ans en pratique. 41 clients. Un plafond.

Le Cabinet Pelletier Comptabilité inc.* — dirigé par sa fondatrice unique, qu'on appellera Sophie — pratique depuis 14 ans dans la grande région de Montréal. Sa clientèle : 41 PME récurrentes (5 à 25 employés), 90 % en services et commerce de détail. Elle travaille seule, depuis un bureau à domicile. Le chiffre d'affaires du cabinet se situe autour de 168 000 \$ par année, stable depuis 4 ans.

À première vue : une belle entreprise. À l'intérieur : une dirigeante épuisée, un plafond évident, et une saison d'impôts qui chaque année ressemble plus à une crise qu'à une période d'activité.

LE QUOTIDIEN AVANT

58 h /semHeures travaillées hors saison
d'impôts**78 h** /semHeures travaillées en saison
(mars-avril)**0** tâche

Tâches déléguées de façon durable

3,2 jours

Délai moyen de retour client

11 /moisErreurs internes détectées
(corrections, oublis)**78 \$** /hTaux horaire effectif (CA ÷ heures
travaillées)

*Nom du cabinet modifié. L'identité réelle reste confidentielle conformément aux ententes Formatech.

Le diagnostic · Les 3 vrais blocages

PHASE DIAGNOSTIC · SEMAINE 1

Le problème n'était pas le volume de travail.

À l'audit, on a trouvé un fait surprenant : le cabinet aurait pu absorber 20 % de clients en plus si trois blocages structurels avaient été levés. Ce n'est pas un problème de capacité — c'est un problème d'architecture.

01 Tout le savoir-faire vivait dans sa tête.

Aucune procédure documentée. Chaque nouveau client = réinvention des étapes. Chaque échange = échange d'idées non capturé. Aucune ressource externe ne pouvait être intégrée sans 6 mois de formation.

02 Aucune distinction entre les types de tâches.

Saisie de données, conciliation simple, déclarations TPS/TVQ, analyse client : tout passait par les mêmes mains. Or 60 % des tâches étaient des actes techniques répétables, pas du jugement professionnel — facilement déléguables ou automatisables.

03 La première embauche en 2022 avait laissé une cicatrice.

4 mois, abandon par épuisement mutuel. La cause : pas de système à transmettre. La dirigeante passait ses soirées à former. La technicienne passait ses journées à attendre des réponses. Conclusion du cabinet : « ça vaut pas la peine ». Diagnostic erroné — c'était l'absence de système, pas l'idée.

L'intervention • 9 semaines

PROGRAMME FORMATECH • MÉTHODOLOGIE LSS

Chaque semaine, un livrable concret.

Aucune théorie. Aucun cahier d'exercices. Chaque semaine, un objet tangible — utilisable dès le lundi suivant. Mesurable.

S1 Diagnostic + cartographie

Carte exhaustive des 14 types de tâches récurrentes. Mesure du temps réel par tâche (chronométrage 5 jours).

S2 Matrice de délégation

Classement des 14 tâches : à garder / à déléguer / à automatiser. Sortie : 6 tâches automatisables, 5 délégables, 3 stratégies.

S3 Procédures-clés (1-3)

Documentation des 3 procédures les plus chronophages : ouverture de dossier client, conciliation mensuelle, déclaration TPS/TVQ.

S4 Procédures-clés (4-6)

Tenue de livres mensuelle, suivi des paiements clients, fermeture annuelle. Format vidéo + écrit + checklist.

S5 Automatisation

QuickBooks règles automatiques • banque liée • alertes paiements. Gain mesuré : 4,5 h/sem récupérées dès S5.

S6 Recrutement structuré

Définition de poste, grille d'entrevue, scénarios de mise en situation. Embauche d'une technicienne comptable à 22 h/sem.

S7 Onboarding documenté

Plan d'intégration 30 jours. La dirigeante passe de 12 h/sem en formation (2022) à 3 h/sem — grâce aux procédures S3-S4.

S8 Tableau de bord

Indicateurs hebdo : heures, marge par client, retours, erreurs. État du cabinet visible en 90 secondes le lundi matin.

S9 Bilan + plan 12 mois

Mesure des résultats vs S1. Plan de consolidation. Saison d'impôts 2025 préparée structurellement.

Résultats mesurés · 90 jours après

DONNÉES VS POINT DE DÉPART · DOCUMENTÉES

Ce qui a vraiment changé.

Toutes les mesures qui suivent ont été prises à 3 reprises : semaine 1 (point de départ), semaine 9 (fin du programme), semaine 21 (suivi 12 semaines après). Chiffres bruts, vérifiés.

Indicateur	Avant (S1)	Fin (S9)	Variation
Heures travaillées / sem (hors saison)	58 h	38 h	-34 %
Heures travaillées / sem (saison impôts)	78 h	51 h	-35 %
Délai moyen de retour client	3,2 j	1,1 j	-66 %
Erreurs internes détectées / mois	11	2	-82 %
Taux horaire effectif (CA ÷ heures)	78 \$	124 \$	+59 %
Marge nette annuelle (vs année préc.)	—	+14 %	+14 %
Capacité ajoutée (clients possibles)	0	+6	+15 %
Procédures écrites	0	47	+47
Heures de formation interne / sem	12 h	3 h	-75 %
NPS clients (enquête fin trimestre)	6,8 / 10	9,1 / 10	+34 %

L'INDICATEUR LE PLUS IMPORTANT

Heures économisées par semaine : 20 h. Sur 1 an, c'est 1 040 heures.

À son taux effectif final (124 \$/h), ces 1 040 heures représentent 128 960 \$ de capacité réinvestissable — en croissance, en repos, ou les deux.

Dans ses mots · Témoignage anonymisé

ENTRETIEN À 90 JOURS APRÈS LA FIN DU PROGRAMME

« J'avais déjà payé pour du coaching avant. »

« J'avais déjà investi dans deux accompagnements avant Formatech. Des beaux discours, des cahiers d'exercices, beaucoup de motivation — mais à la fin, j'avais aucun objet concret entre les mains. Aucun moyen objectif de savoir si j'avais avancé ou non. C'est ce qui m'a fait hésiter à recommencer. »

« Ce qui a été différent avec Arnaud, c'est qu'à la fin de chaque semaine, j'avais un document, un tableau, ou une procédure que je pouvais utiliser le lundi matin. Au bout de 9 semaines, j'avais 47 procédures, un tableau de bord qui me prend 90 secondes à lire, et une technicienne qui sait exactement quoi faire chaque jour. »

“

« Le vrai cadeau, c'est pas les chiffres. C'est qu'aujourd'hui je peux prendre un dimanche complet sans ouvrir mon ordinateur. Pour la première fois en 14 ans. »

— Sophie, fondatrice · Cabinet Pelletier Comptabilité inc.*, grande région de Montréal

*Nom du cabinet modifié. Identité réelle conservée dans les ententes Formatech.

Pourquoi ça a marché · Et la suite

L'INGRÉDIENT-CLÉ

Mesurable. À chaque étape.

Les coachings échouent rarement par manque de bonnes idées. Ils échouent par absence de boucle de mesure. La méthode Formatech repose sur trois principes :

- **Un livrable par semaine**
Pas une idée, pas un concept — un objet concret. Une procédure, un tableau, une matrice, une vidéo. Tu peux le tenir dans tes mains.
- **Une mesure avant, une mesure après**
Chaque levier est chiffré au point de départ. On remesure à la fin. Aucune ambiguïté sur ce qui a bougé.
- **Adapté à TON profil**
5 profils, 5 trajectoires. Pour les services professionnels solo, le focus est : système + délégation + capacité. Pas le même chemin qu'une PME industrielle.

ET TOI ?

Un appel de 30 minutes, sans engagement.

On regarde tes chiffres réels. On identifie tes 3 vrais blocages.

Tu repars avec un diagnostic clair, peu importe la suite.

Arnaud Paquet · 514-XXX-XXXX · arnaudpaquet@formatech.ca