

SIC



73^e Congrès « Stratégie et compétences pour la croissance »

cegid



réinventer

**Révolutionnez le métier
d'expert-comptable et
boostez la croissance de votre cabinet**

Chez Cegid, notre métier est de comprendre et anticiper les nouveaux usages des entreprises pour que vous soyez toujours en avance sur les besoins de vos clients.

Nos solutions vous permettent d'intégrer les attentes de vos clients (expérience utilisateur, plateforme collaborative, machine learning), de simplifier vos échanges et d'offrir un meilleur service tout en automatisant votre production.

Depuis plus de 30 ans, Cegid accompagne la profession comptable et équipe un expert-comptable sur deux en France. Aujourd'hui, plus de 180 000 TPE sont connectées à nos portails collaboratifs.

www.cegid.com

SOMMAIRE

5. ÉDITORIAL

6. PLÉNIÈRES

- 6. Plénière d'ouverture : une stratégie pour tous, à chacun sa stratégie
 - 11. Plénière de clôture : une stratégie pour la profession, au plus près des entreprises

17. CONFÉRENCES

- 17.** Parcours stratégie :
des clés pour un projet de croissance
 - 18.** Stratégie globale :
une vision et un plan d'action pour l'avenir
 - 20.** RSE : une transformation durable pour ses clients...
et son cabinet
 - 22.** Stratégie marketing :
devenir une « organisation centrée client »
 - 24.** Stratégie RH :
le capital humain au cœur de la performance
 - 26.** Stratégie digitale :
une transformation en profondeur des cabinets

28. CADEAU CONGRÈS

- ## 28. Stratégie pour l'expert-comptable un livre cadeau en or !

30. STAND DU CONSEIL SUPÉRIEUR

- ### **30.** Le stand : « Mon espace », le site « privé » du Conseil supérieur en 3D

36. PARTENAIRES

- 36.** Les partenaires aux côtés des experts-comptables dans la mutation digitale
 - 38.** Des animations partenaires inspirantes

41. ÇA S'EST PASSÉ AU CONGRÈS

44. EXPERTS-COMPTABLES ET MANDATS PUBLICS

- #### 44. Vie politique : une reconversion réussie

46. MICRO-TROTTOIR

- #### **46.** A l'écoute des congressistes

48. ACTUS RÉGIONS

- ## 48. Auvergne : un congrès en terre d'exception



Retrouvez ici
le SIC numérique

Revue mensuelle de l'ordre des experts-comptables éditée par Experts-Comptables Services • 19, rue Cognacq-Jay 75341 Paris cedex 07 • Tél. 01 44 15 60 00 • Fax 01 44 15 90 05 • **Tirage** : 29 800 exemplaires • **Directeur de la publication** : Charles-René Tandé, président • **Directeur délégué de la publication** : Olivier Salamito, secrétaire général • **Rédacteur en chef** : Bruno Le Besnerais, président du comité pilote des satellites • **Rédacteurs en chef adjoints** : Philippe Sauveplane, René Keravel • **Comité de rédaction** : F. Balden, A. Chandoux, A. Delemer, I. Delmaitte, B. Delmotte, A. Fages, E. Ferdjallah-Cherel, G. Patetta, H. de Talhouët • **Secrétaire général de rédaction** : Laetitia Gesp • **Secrétaire de rédaction** : Henriette de Talhouët • **Maquette et infographie** : Sandrine Séguier, Françoise Balden • **Fabrication** : Catherine Licini • **Régie de la publicité** : APAR - Tél. 01 41 49 02 90 • **Impression** : Imp. Fabrègue - Saint-Yrieix - Limoges - Paris • **Dépôt légal** : Décembre 2018 • **Abonnements** : (non-membres de l'Ordre) • France et étranger 93,76 € • supplément avion 44,21 € • Agences - 33 % • Ets d'enseignement - 50 % règlement à l'ordre d'Experts-Comptables Services • **Liste des annonceurs** : Cegid 2^e de couv • Agiris-EIC p.9 • **Les déménageurs bretons p.10** • **Éditions Francis Lefebvre p.15** • **Groupe Revue Fiduciaire p.23** • **Ibiza p.25** • **Revue française de comptabilité p.27** • **ERES p.29** • **Swiss Life p.32** • **Exact p.35** • **Intuit p.39** • **EBP p.40** • **Softacore p.45** • **Atoo 3^e de couv** • **Sage 4^e de couv**.



Votre magazine SIC est imprimé sur du papier issu d'une fabrique certifiée ISO 14000/EMAS - imprimeur labellisé IMPRIM'VERT



Tous les outils de l'Ordre se retrouvent dans les Incontournables

A télécharger gratuitement sur bibliordre.fr



EDITO

UN CONSEIL QUI COMpte !

Un conseil qui fait gagner du temps, qui sécurise, qui fait progresser, c'est cela un conseil qui compte !

Un conseil qui compte ! C'est le slogan de la nouvelle campagne de communication des experts-comptables. Une campagne que nous avons voulue massive et récurrente, afin que son message, simple, soit entendu et compris par le plus grand nombre.

Pourquoi les experts-comptables, membres d'une profession réglementée, auraient-ils besoin de communiquer aussi largement ?

Sans doute parce que les compétences des experts-comptables sont très mal connues du grand public.

Si toutes les études menées auprès de nos deux millions d'entreprises clientes mettent en exergue la grande confiance qu'inspirent les professionnels du chiffre, nous constatons également, au fil de nos enquêtes, une méconnaissance de ce que pourraient apporter les experts-comptables en complément de leur mission traditionnelle d'établissement des comptes annuels et de transmission des informations à l'administration fiscale.

A titre d'exemple, qui sait qu'aujourd'hui plus de la moitié des fiches de paie du secteur privé, et tout l'accompagnement qui va avec, sont réalisés par les cabinets d'expertise comptable ? Qui sait que les experts-comptables peuvent accompagner les entreprises dans leur transformation numérique ?

Notre objectif est donc de faire comprendre à notre marché, les entreprises françaises, qu'elles ont un interlocuteur de proximité, compétent dans de nombreux domaines, qui saura les orienter et les accompagner dans leur croissance.

Plus largement, l'objectif est aussi de présenter notre métier sous un angle différent, celui du conseil, c'est un message adressé aux plus jeunes, qui s'interrogent sur leur orientation. L'expertise comptable est un métier passionnant, au plus près des chefs d'entreprise, loin des clichés parfois véhiculés.

Les entrepreneurs ont besoin d'être rassurés. Pour le prélevement à la source, première thématique que nous traitons dans notre campagne, le conseil de l'expert-comptable va permettre au chef d'entreprise d'aborder sereinement le début d'année 2019.

Un conseil qui fait gagner du temps, qui sécurise, qui fait progresser, c'est cela un conseil qui compte !



Charles-René Tandé
Président du Conseil supérieur



PLÉNIÈRE

PLÉNIÈRE D'OUVERTURE : UNE STRATÉGIE POUR TOUS, À CHACUN SA STRATÉGIE

Les experts-comptables doivent élargir leur champ d'intervention et le faire savoir à leurs clients et prospects. Les clés pour y parvenir ? Définir une stratégie réaliste et réalisable, acquérir les compétences pour la mettre en œuvre. C'est à ce double exercice que la plénière d'ouverture a invité les congressistes. Objectifs : s'adapter afin de profiter pleinement et durablement des opportunités offertes par les évolutions actuelles et ainsi accompagner demain, comme aujourd'hui, la croissance de l'économie française.

Lancer le congrès des experts-comptables. L'exercice, qui doit concilier des incontournables et des inédits, constitue un vrai challenge lorsqu'il s'agit du 73^e ! Coup de pression supplémentaire pour cette édition : un thème à enjeu majeur pour une profession qui a vécu une année entre menaces et opportunités. Comment les rapporteurs et les organisateurs ont réussi à transformer l'essai ? Des personnalités phares, un auditoire invité à participer, des témoins inspirants ; du fond pour poser les contours de la réflexion et du ludique pour dynamiser, du son et de l'image pour rythmer et relancer l'attention, des chefs d'entreprise auxquels s'identifier, un explorateur pour se projeter dans un inconnu riche en promesses et enfin des scoops. Surf sur les ingrédients d'une plénière à haute énergie, qui a donné envie aux congressistes de profiter au maximum de toutes les ressources proposées pendant les trois jours du congrès.

Chiffres clés

3 cabinets sur 10 ont élaboré une stratégie

8 cabinets sur 10 veulent définir une stratégie

Tous présents à Clermont-Ferrand

Cette plénière a une nouvelle fois démontré toute l'importance du congrès annuel. Proposer ce rendez-vous à Clermont-Ferrand était un pari. La présence de plus 4 000 congressistes dans la salle, venant des quatre coins de l'hexagone, des DOM TOM ou d'Afrique et notamment du Maghreb... a clairement rappelé que les professionnels du chiffre ne reculent devant aucun déplacement pour



ce moment de rencontre ; qu'ils ont besoin de mettre régulièrement leur cabinet à distance pour ce temps de réflexion collective sur leur avenir et qu'ils apprécient que leur congrès soit ancré au cœur des territoires, comme eux le sont au plus près des chefs d'entreprise qu'ils accompagnent où qu'ils se trouvent.

Les éminentes personnalités venues honorer cette plénière ont, quant à elles, illustré à quel point les experts-comptables sont une profession reconnue par les élus. Chacun l'a exprimé à sa manière. Laurent Wauquiez a vu dans ce congrès un encouragement à la région dont il est le président et a remercié les experts-comptables, qui ont « contribué à la protéger des crises financières, à lui donner de la stabilité et donc des moyens pour investir dans son développement ». Olivier Bianchi, maire de l'agglomération de Clermont-Ferrand, a également salué « une profession au cœur de la vie économique, au service de la bonne santé des territoires ». Et s'il était encore besoin de confirmer à quel point le rôle des experts-comptables est jugé essentiel par les élus et les pouvoirs publics, le scoop dévoilé par Charles-René Tandé, président du Conseil supérieur de l'ordre, l'a fait en annonçant : « la présence du Premier ministre, Edouard Philippe, à notre plénière de clôture qui vient nous écouter et nous répondre ».

Du conseil à la stratégie, la problématique du moment

Le précédent congrès avait fait de l'évolution des cabinets vers le conseil l'enjeu de la profession ; Charles-René Tandé a placé dans sa continuité cette 73^e édition dédiée à « la stratégie au service de la croissance des cabinets et de leurs clients ». Un thème auquel l'actualité brûlante a donné une résonnance encore plus forte, l'Assemblée nationale ayant voté la loi Pacte la veille de l'ouverture du congrès ! « Il y a une chance pour tous, a affirmé Charles-René Tandé, à condition de définir une stratégie qui tienne compte des évolutions technologiques, réglementaires et législatives ». Et des évolutions législatives, la loi Pacte devrait en apporter. Si le rehaussement des seuils du com-

missariat aux comptes prévu dans l'article 9 du projet de loi n'est pas satisfaisant pour la profession, le président de l'Ordre a rappelé que les propositions portées par le Conseil supérieur concernant l'expertise comptable ont toutes été adoptées et incluses dans l'article 10. Ce qui ouvre aux experts-comptables des perspectives pour la réalisation de nouvelles missions. Et, même s'il faut attendre le texte définitif, « c'est positif pour réfléchir à sa stratégie ». Conçu pour expliquer pourquoi et comment le faire, le thème du congrès ne pouvait être mieux choisi ! Avant de passer le micro aux rapporteurs, qu'il a chaleureusement remerciés, Charles-René Tandé a annoncé un second scoop : le lancement par le Conseil supérieur d'une campagne nationale de communication, afin que les services apportés et les compétences maîtrisées par les experts-comptables soient mieux connus et reconnus. Le premier thème retenu ? Le prélèvement à la source.



Charles-René Tandé a annoncé le lancement d'une campagne de communication

Quiz, spots publicitaires... teasing sur les trois jours en temps record

Sensibiliser aux enjeux stratégiques et à la création de valeur, inciter à suivre les conférences, dresser un panorama des informations à capter lors du congrès, des outils à s'approprier, des réflexes RH à adopter... pour y parvenir et donner envie aux experts-comptables de s'adapter et de se développer, les rapporteurs ont misé sur le jeu. En un instant, entre Marie-Dominique Cavalli, Gilbert Le Pironnec, Catherine Grima, Yann Benchora et les congressistes, un véritable ping-pong s'est installé.



Olivier Bianchi a salué une profession au cœur de la vie économique



»



Questions lancées par le journaliste, réponses des participants avec leurs smartphones, retour plateau avec les rapporteurs pour commentaires, réflexions, bonnes réponses et invitation à suivre des conférences stratégiques pour aller plus loin.

Penser, avoir la bonne méthode, déterminer les bons critères pour prendre une décision, savoir sur qui compter et avec qui réaliser son projet, ou encore quelle communication mettre en place pour le partager et faire reconnaître son savoir-faire... les éléments clés du puzzle ont été passés en revue. Le tout, comme dans toute émission télévisée, rythmé de pages de publicité et d'un bulletin météo, clins d'œil à la future campagne de communication mais surtout un moyen d'attirer l'attention sur d'autres informations.

Il l'ont fait ! Mais comment ?

Entendre la voix de ceux qui ont mis en œuvre une stratégie, comprendre quel chemin ils ont emprunté lève des freins, stimule la réflexion et permet de s'identifier. Le Conseil supérieur est donc allé à la rencontre d'hommes et de femmes, dirigeants d'entreprise de tailles similaires à celles des cabinets, qui ont agi au lieu de se contenter de pratiquer leur métier, comme toujours, sans se poser de questions. Qui, plutôt que de subir, ont su prendre des décisions éclairées et se développer dans un environnement en mutation. Une vidéo, riche en témoignages, a montré qu'une stratégie peut être multifacettes : « s'orienter vers un marché de niche », « passer d'un marché très étroit à un marché très ouvert », « toucher une nouvelle clientèle et la fidéliser », « conjuguer trois activités et se regrouper

au sein d'une association d'indépendants pour négocier avec les fournisseurs », « maîtriser l'ensemble du processus, de la production à l'installation », « créer un concept haut de gamme », « moderniser son outil de production et tout maîtriser, de la matière première jusqu'au marketing ».

Une vidéo prolongée par un débat réunissant l'un des chefs d'entreprise filmés - Stéphane Sclaffert, président de R3S - aux côtés de Marc Henry, directeur financier de Michelin, entreprise emblématique de la région, et de l'économiste Frédéric Fréry, professeur en management et innovation stratégique à l'ESCP Europe. De « se diversifier à partir de son savoir-faire de base »... à « ne plus vendre un produit (un pneu) mais faire payer le kilomètre parcouru et des services », le débat s'est conclu d'un : « autant d'entreprises, autant de stratégies ! ».





PB SJC/NOV/428

Depuis plus de 30 ans, le cœur de métier d'AGIRIS-EIC est d'intégrer des solutions technologiques pour faciliter les missions du cabinet et développer le travail collaboratif avec vos clients.

Mais nous avons une vision plus large de notre mission : les logiciels que nous concevons apportent tous leurs bénéfices quand ils sont bien valorisés !

C'est pour cette raison que nous investissons aussi bien dans la conception que dans la formation et l'accompagnement au quotidien de nos clients Experts-comptables.

Ensemble, construisons demain ...



Une cellule performante et à votre écoute vous **accompagne** dans la gestion de **vos mutations**.

Les **7 étapes** du déménagement de votre collaborateur



www.demenageurs-bretons.fr

01 39 31 69 00

[@ contact@demenageurs-bretons.fr](mailto:contact@demenageurs-bretons.fr)



Christian Clot, un explorateur inspirant

Il n'est de richesse que d'hommes

Restait à évoquer le cœur qui fait battre toute stratégie : les hommes, dont cette plénière a fait son point d'orgue. Sans eux pas d'adaptation, avec eux toutes les ressources pour définir une stratégie gagnante et la mettre en œuvre s'ils savent adopter la bonne attitude face au changement : celle d'un explorateur, comme l'a expliqué Christian Clot (cf. encadré). Chargés de la formidable énergie qu'il a transmise à toute la salle, les experts-comptables sont sortis de cette plénière fin prêts pour aller à la découverte de toutes les richesses du congrès !



Christian Clot, explorateur inspirant

Les conditions extrêmes, c'est ce qu'il explore afin de comprendre, en accéléré, comment le cerveau humain se transforme quand il est soumis à un changement.

En quoi un expert-comptable peut-il se sentir concerné ? « *Le changement en entreprise impacte les mêmes zones cognitives. La première réaction du cerveau est de lutter contre* » a-t-il expliqué. « *Alors qu'il vaut mieux accepter son environnement puisque ni une température, ni une loi ne peuvent être modifiées* ». L'accepter, c'est-à-dire changer sa manière de voir le changement, en développant un esprit de conquête ainsi que sa capacité à imaginer et à comprendre ce qui n'existe pas encore. « *Car c'est là que vous attendent les nouvelles missions que vous saurez proposer* ». Cela demande du courage, de s'ouvrir à la nouveauté et à des domaines où la solution n'est pas immédiate, d'accepter ce qu'on va perdre, de comprendre ses peurs. « *La bonne nouvelle, c'est que plus un cerveau travaille sur la nouveauté, plus il s'entoure d'autres talents capables de l'aider à résoudre des problèmes, plus il sait capter et admirer un élément qui lui fera aimer le nouveau monde, plus il peut créer ce qui devient possible et construire demain* ».

Et de conclure d'un conseil : soyez des explorateurs pour être les experts que les chefs d'entreprise auront envie de consulter pour créer le futur.

PLÉNIÈRE

UNE STRATÉGIE POUR LA PROFESSION, AU PLUS PRÈS DES ENTREPRISES

Des partenaires incontournables : c'est ainsi que le Premier ministre Edouard Philippe a dépeint les experts-comptables lors de la plénière de clôture, voyant en eux un lien essentiel entre les entreprises et les pouvoirs publics. Prenant appui sur cette position centrale, l'Ordre a profité du dernier temps du congrès pour tracer une stratégie pour la profession, entre confiance et performance.



Edouard Philippe : « Mon gouvernement veut s'appuyer sur vous, sur votre métier, sur votre dévouement à vos clients ».

Le lieu où est organisé un congrès peut avoir valeur de symbole. En 2016, les experts-comptables s'étaient réunis à Bruxelles, soulignant l'importance qu'il y avait, pour eux, à raisonner à l'échelle internationale. La destination du congrès 2018 a, elle aussi, toute son importance. En venant à Clermont-Ferrand, la profession a fait le choix de mettre en avant cette France des territoires où elle travaille au quotidien. Message reçu par les cabinets : plus de 4 000 congressistes ont rallié l'Auvergne mi-octobre.

Message reçu également par le Premier ministre, Edouard Philippe, qui a marqué de sa présence la plénière de clôture. Une « présence dans un congrès éloigné de Paris » qui, aux yeux du président du Conseil supérieur, Charles-René Tandé, « témoigne de l'intérêt que vous portez à notre profession et à son profond ancrage territorial, au cœur de la vie économique de notre pays », a-t-il exposé à l'adresse du Premier ministre.

Dans son discours, Edouard Philippe n'a d'ailleurs pas manqué de souligner le lien fort qui existait entre les experts-comptables et le tissu entrepreneurial français : « Vous assumez une position centrale dans la vie des entreprises, encore plus centrale pour les TPE et PME », ajoutant : « Les professionnels du chiffre remplissent presque tous les besoins, dans tous les domaines, pour des centaines de milliers de chefs d'entreprise. C'est pour cela qu'on vous aime ». Un rôle stratégique qui l'incite à voir dans la profession un indispensable relais à la bonne mise en place de réformes et, par suite, à la création de valeur sur le territoire français. « Nous aurons besoin de votre expérience et de votre accompagnement pour la réussite du prélèvement à la source (voir p. 13) et pour la diffusion de la participation et de l'intéressement dans les PME » a-t-il assuré. Et le Premier ministre d'insister : « Mon gouvernement veut s'appuyer sur vous, sur votre métier, sur votre dévouement à vos clients ».

Mais c'est sur un autre dossier, le projet de loi Pacte (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), qu'Edouard Philippe a décidé de consacrer la plus grande partie de son discours. Un projet de loi que, a-t-il précisé, « nous avons largement co-construit avec les professionnels, pour lever, les uns après les autres, les freins à la croissance de nos entreprises ». Dans l'élaboration de ce texte, les experts-comptables se sont montrés proactifs, multipliant les réunions (notamment avec le ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire) et apportant de nombreuses propositions devant favoriser tant le travail des entreprises, que des cabinets d'expertise comptable.

Loi Pacte : les demandes de la profession prises en compte

« Le travail que nous menons depuis plus de quinze mois s'est concrétisé au travers de la loi Pacte par la prise en compte de



»



Patrick Bordas et Cendra Motin lors de la table ronde sur le thème du prélevement à la source.

toutes nos demandes », s'est d'ailleurs félicité Charles-René Tandé. Ce texte, dont le vote définitif devrait intervenir au printemps 2019 à l'issue de la navette parlementaire, prévoit ainsi de nombreuses avancées attendues par la profession. A commencer par le mandat implicite. « *Un mandat qui va vous donner le droit d'agir pour le compte de vos clients sans produire de nouveaux documents* », a souligné le Premier ministre. « *C'est une mesure de simplification mais aussi une marque de confiance* », a relevé le président du Conseil supérieur. Une évolution particulièrement appréciée des experts-comptables : un sondage réalisé parmi les participants de la plénière de clôture a montré qu'elle était la mesure qu'ils jugeaient « *la plus pertinente* ». Le projet de loi introduit également « *la possibilité de régler ou d'encaisser pour le compte du client* », a rappelé Charles-René Tandé. Parmi les autres mesures annoncées figurent la possibilité, pour les cabinets, d'user de nouveaux modes de facturation avec les honoraires de succès ou encore la reconnaissance de l'accompagnement numérique de l'expert-comptable. Grâce à ces avancées, « *vous encouragez la profession à mieux accompagner les entreprises* », a assuré le président du Conseil supérieur de l'ordre à Edouard Philippe.



Jean Bouquot a défendu sa profession

La prise en compte de ces mesures dans le projet de loi Pacte a bien démontré l'écoute que pouvait avoir le Conseil supérieur auprès des pouvoirs publics et le dialogue suivi qui existait entre experts-comptables et décideurs. Une volonté de dialogue avec les autorités que le président de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, Jean Bouquot, a également fait sienne à l'occasion de cette plénière de clôture, le projet de loi concernant également au premier chef les commissaires aux comptes. Soulignant les vives inquiétudes de sa profession quant au relèvement des seuils de certification légale des comptes, il a assuré le Premier ministre de sa volonté de « *débattre davantage de la question de l'utilité de notre rôle* ». Il a notamment dit vouloir « *poursuivre les travaux autour des missions que pourrait exercer un commissaire aux comptes en dehors de la certification légale* ».

Une « foule d'opportunités » pour les cabinets

Accompagnant la modernisation des entreprises des territoires, les experts-comptables peuvent, dans le même temps, pleinement saisir les leviers d'action et de développement des cabinets qui se dessinent avec la future loi Pacte. « *C'est pour vous une foule d'opportunités qui va s'ouvrir dans votre rôle de conseil de l'entreprise* », a ainsi avancé lors de la table-ronde de la plénière de clôture la députée de l'Isère, Cendra Motin. Charles-René Tandé a, de son côté, indiqué qu'il importait de « *définir sa stratégie en tenant compte des évolutions [introduites par le projet de loi Pacte]* ». Et de souligner « *le développement considérable de missions pour nos cabinets* » qui était en jeu.

En étant partie prenante dans la construction du texte, le Conseil supérieur a ainsi non seulement travaillé à une modernisation des interactions entre experts-comptables et entreprises, bénéfique pour les deux parties, mais il a aussi œuvré à l'élargissement du champ d'action des cabinets. Ce faisant, il a dessiné un cap pour l'ensemble des membres de l'Ordre, un axe stratégique porteur pour



Dominique Jourde : « Nous allons développer la généralisation de la facture électronique en 2019 »

la profession, au moment où celle-ci est en pleine réflexion sur le renouvellement de ses missions.

C'est avec cette même volonté de donner des perspectives aux cabinets que le Conseil supérieur a décidé de concentrer ses efforts sur la question digitale. Une partie de la plénière de clôture a d'ailleurs été consacrée à la question. « *Le numérique, c'est l'enjeu essentiel* », a appuyé Charles-René Tandé. Il avait, quelques minutes plus tôt, souligné devant le Premier ministre combien la profession était, en la matière, à l'offensive, et avait des « *projets, vraiment, stratégiques* ». La « donnée », tout d'abord, sur laquelle les experts-comptables entendent se positionner comme des acteurs incontournables. La dématérialisation, ensuite. Le président du Conseil supérieur de l'ordre a rappelé qu'une « *étape majeure rest[ait] à franchir, celle de la généralisation de la facture électronique* ». C'est en ce sens qu'une plateforme d'échanges de ces factures électroniques doit voir le jour. « *Nous allons la développer en 2019* », a indiqué Dominique Jourde, président de la commission Numérique du Conseil supérieur.

L'expert-comptable, « agent de confiance » des PME

Enfin, Charles-René Tandé a mis en avant « *le chantier de l'accompagnement de nos clients dans leur transformation numérique* ». Un chantier qui représente, là encore, tout à la fois une opportunité pour élargir le champ d'action des cabinets, mais aussi une nécessité pour assurer la compétitivité de l'économie française et de ses structures entrepreneuriales. C'est ce qu'a d'ailleurs souligné le secrétaire d'État au numérique, Mounir Mahjoubi, lors d'une intervention vidéo. « *Regardez l'impact économique et financier que peut avoir la transformation numérique !* », a-t-il souligné. « *Vous êtes ceux qui pouvez accompagner au quotidien les entrepreneurs. (...) Quand vous aurez démontré que vos conseils, vos orientations, les outils que vous fournissez permettent d'accélérer leur transformation, ils vous demanderont naturellement davantage [de services] !* »

Devenir « *l'agent de confiance* » des PME dans un environnement « *très numérisé* », « *au milieu de flux complexes* » : voilà, aux yeux de Mounir Mahjoubi, la stratégie que les cabinets ont tout intérêt à déployer. Une position qui rejoint celle du Conseil supérieur, désireux de donner à la profession les moyens de saisir les opportunités du numérique. Ce sera tout particulièrement le cas lors du prochain congrès, prévu à Paris du 25 au 27 septembre 2019. Son thème : « *L'expert-comptable au cœur des flux* ». Des flux au sein desquels, prévient Charles-René Tandé, « *nous tiendrons notre place* ».



Prélèvement à la source : le Conseil supérieur mobilisé



Charles-René Tandé est intervenu sur tous les chantiers du numérique

C'est une réforme fiscale d'ampleur, qui a fait l'objet d'un traitement approfondi lors de la plénière de clôture du congrès. Le prélèvement à la source, entrant en vigueur au 1^{er} janvier 2019, place en effet les experts-comptables en première ligne. En première ligne tout d'abord dans l'accompagnement des entreprises dans la mise en œuvre de la réforme. « *Notre profession s'est mobilisée depuis le début, aux côtés du gouvernement, pour la faciliter* », a souligné Charles-René Tandé, évoquant le fait qu'avait été « *investi du temps (et de l'argent) pour être prêts, auprès de nos clients* ». « *La réforme se passera bien si nous nous montrons - nous, pouvoirs publics, vous professionnels du chiffre - vigilants* », lui a fait écho Edouard Philippe.

Pour faciliter cette reprise fiscale, l'Ordre s'est mobilisé et a mis à disposition des cabinets de nombreux outils et synthèses informatives. Le magazine Sic a ainsi consacré plusieurs articles au sujet. Le CFPC a par ailleurs mis en place des formations sur le prélèvement à la source. Un dossier thématique sur le prélèvement à la source est en outre disponible sur le site privé de l'Ordre.



»



Plus de 4 000 congressistes ont rallié l'Auvergne à la mi-octobre

Parallèlement, « nous avons organisé des rencontres avec des parlementaires pour porter des idées et effectuer des remontées de terrain », a expliqué Patrick Bordas, vice-président du Conseil supérieur. Des points d'attention ont été soulignés, des propositions d'évolution ont été faites. « Des avancées ont été prises en compte », a poursuivi Patrick Bordas, notamment sur le traitement des gérants majoritaires. « Nous menons un travail ensemble, a confirmé la députée Cendra Motin. Nous avons besoin de vos remontées de terrain pour continuer à améliorer le dispositif. »

Un nouveau dispositif qui peut être source d'opportunités pour les cabinets. « L'année blanche représente ainsi une fenêtre d'affaires pour notre profession auprès de nos clients dont on fait souvent les déclarations de revenus, a expliqué le vice-président du Conseil supérieur. Car il peut y avoir des décisions à prendre. Vous avez tout intérêt à accompagner vos clients chefs d'entreprise en tant que contribuables ».

La profession se réorganise

Cela faisait près de 20 ans que la demande avait été faite. Avec la loi Pacte, la reconnaissance de l'expert-comptable en entreprise va enfin être effective. Les diplômés exerçant en entreprise pourront adhérer à l'Ordre. Une évolution qui « présente deux avantages, a souligné Edouard Philippe. D'abord votre profession va gagner en nombre et en visibilité. Et puis cette reconnaissance facilitera les passerelles entre exercices indépendant et salarié. »

Dans le même temps, a été actée une réorganisation territoriale de l'Ordre, afin d'adapter le réseau à la nouvelle carte des régions. « Le suffrage universel direct pour les élections au Conseil supérieur sera l'occasion d'une expression directe et beaucoup plus moderne de notre système démocratique », ajoute Charles-René Tandé.

Enfin, des évolutions sont également annoncées dans la formation des futurs professionnels. « Notre métier évolue, nous devons faire évoluer notre diplôme », résume le président du Conseil supérieur de l'Ordre, qui souligne « un trop grand décalage entre les programmes et ce qui est attendu [dans les cabinets] ». Il souhaite que l'Ordre puisse être « acteur » d'une « évolution rapide » de ces mêmes programmes.

POUR ALLER PLUS LOIN

Retrouvez les discours des présidents Charles-René Tandé, Jean Bouquot et du Premier ministre, Edouard Philippe, ainsi que les vidéos de la plénière de clôture, sur le site de l'Ordre partie public, rubrique Actualités « Retour sur le 73^e Congrès » www.experts-comptables.fr

5 MISSIONS

Comptables & Fiscales, Sociales,
Gestion de la paie, Juridiques et Audit



La documentation multi-matières pour réaliser l'ensemble de vos missions au quotidien.

Trouvez toutes les réponses à vos questions dans :

- **votre documentation actualisée** en continu dont les Mémentos et Codes associés, les textes des conventions collectives, le Plan Comptable Général, l'actualité commentée, les avis d'experts, les vidéos, les newsletters hebdomadaires...
- **vos outils pratiques** : agendas, modèles de lettres et d'actes, simulateurs, chiffres et taux, tableaux récapitulatifs, guides déclaratifs, questionnaires et check-lists extraits d'Auditsoft®...

INNEO, c'est innovant, pratique, 100% fiable et sans engagement !



TESTEZ GRATUITEMENT
01 41 05 22 22 - www.efl.fr

EFL
EDITIONS
FRANCIS LEFEBVRE



CONFÉRENCES



PARCOURS STRATÉGIE : DES CLÉS POUR UN PROJET DE CROISSANCE

Le 73^e Congrès a proposé aux participants une nouvelle organisation thématique leur permettant de construire au mieux leur programme, en fonction de leurs besoins, de leurs projets, de leurs ambitions.

Des parcours ont ainsi été créés autour de différentes priorités (« stratégie », « secteur », « missions », « actualisation », « outils »). Parmi eux, le parcours « stratégie » invitait les experts-comptables à répondre à une question essentielle pour le développement de leur activité : quelle est votre priorité en termes de stratégie pour votre cabinet ? Pour qu'ils puissent alimenter leur réflexion sur le sujet et édifier un vrai projet d'entreprise, cinq temps ont été proposés aux congressistes sous la forme de conférences (stratégie générale, stratégie digitale, stratégie marketing, stratégie RH, stratégie RSE).

Autant d'étapes qui leur ont apporté des clés précieuses pour définir et mettre en œuvre leur stratégie de croissance.

STRATÉGIE GLOBALE : UNE VISION ET UN PLAN D'ACTION POUR L'AVENIR

Succès passé n'implique pas succès futur. D'où la nécessité de définir une stratégie. Comprendre pourquoi c'est important, se poser les bonnes questions, utiliser les bonnes méthodes et outils...

De la théorie à la pratique, une conférence « enjeux » et « méthodes ».



Synthétiser 50 ans de recherche sur la stratégie des entreprises... c'est le défi qu'a relevé Frédéric Fréry, professeur en management et innovation stratégique

Synthétiser 50 ans de recherche sur la stratégie des entreprises, 24 à 30 heures de cours et le contenu du livre cadeau offert aux congressistes, c'est le défi qu'a brillamment relevé Frédéric Fréry, professeur en management et innovation stratégique à l'ESCP Europe en une heure trente et 30 slides (à retrouver sur Bibliordre).

Devant une salle comble, en style “TED”, Frédéric Fréry a captivé l'auditoire en illustrant chaque point théorique d'exemples emblématiques. De la dinde à l'ours et aux chimpanzés, de la Reine rouge à l'Océan bleu et de l'audiovisuel à l'eau embouteillée, des portables aux glaces en passant par l'aviation low cost... il a tout abordé et concrétisé, tout en montrant la diversité des stratégies possibles.

Démonstration magistrale

A chaque question clé, Frédéric Fréry a répondu... Pourquoi faire une stratégie est une nécessité impérieuse ? « *Le succès passé n'implique pas le succès futur et celui qui n'évolue pas à la même vitesse que les autres recule* ».

Faire de la stratégie, c'est ? « *S'interroger sur le « comment » et non pas sur le « quoi ».* C'est répondre à la question fondamentale du positionnement pour créer de la richesse et donc réfléchir aux « VIP », les trois piliers de la stratégie : la valeur, l'imitation, le périmètre. »

Comment concevoir sa stratégie ? « *SWOT qui détermine sa capacité stratégique et Prestel ses facteurs de succès, sont les deux modèles clés. A compléter avec les cinq forces de la concurrence plus une : les pouvoirs publics* ».

Comment choisir un positionnement ? « *Suivre les quatre règles de la différenciation : choisir l'offre de référence et faire en sorte que la différenciation soit attractive pour le client, rentable et difficilement imitable* ».

Pourquoi s'ouvrir à l'innovation stratégique ? « *Pour créer, réduire, éliminer, augmenter et ainsi définir une nouvelle proposition de valeur et créer un gap de performance. Et surtout encourager la diversité dans les équipes afin de pouvoir, demain, nager dans un océan bleu* ».

« *Si votre stratégie est la même que celle de vos concurrents, la même qu'il y a dix ans, change tous les trois mois ou n'est pas comprise par vos collaborateurs... C'est que vous n'en avez pas !* » a lancé Frédéric Fréry, en une ultime motivation à en élaborer une au plus tôt ou à revoir la sienne.

Message reçu 5 sur 5 par les congressistes qui se sont précipités sur le stand du Conseil supérieur pour retirer – si ce n'était déjà fait – le livre cadeau prolongeant cette conférence mémorable (voir p. 28).

Conseils précieux pour définir une stratégie faisable, pertinente et acceptable :

1. Hiérarchiser plutôt que de lister ce qui impacte ;
2. Tenir compte du pouvoir des pouvoirs publics à mettre en œuvre des réformes, des taxes...
3. Choisir et donc décider ce qu'on ne fera pas ;
4. Se donner les ressources pour la mise en œuvre ;
5. Avoir la capacité politique à faire passer le message.

VOUS AVEZ DIT « STRATÉGIE » ?

Pourquoi les congressistes se sont-ils massivement inscrits et qu'ont-ils appris de la conférence ? Leurs retours à chaud.

Violaine Morellet souhaitait suivre cette conférence « parce que la profession est en train de changer de façon profonde. Il est important de se poser les bonnes questions et pour cela de faire appel à des spécialistes de la stratégie notamment. Pour ma part, je sais donc que je dois me faire accompagner. La conférence était une première approche, une petite entrée dans ce monde inconnu. »

« Elle m'a fait prendre conscience que je dois suivre des formations pour ne pas finir comme une dinde, comme expliquait Frédéric Fréry. »

« La dinde, bien traitée et bien nourrie, pense que la vie est belle, jusqu'au soir fatidique du 24 décembre ». J'ai bien compris que le succès passé n'induit pas le succès futur. Je me suis sentie concernée par cet exemple. Et je pense qu'on est un peu tous concernés. »

« Etant la seule expert-comptable de mon cabinet, je dois réfléchir de façon urgente sur la question de la stratégie. J'envisage de faire appel à un coach d'entreprise spécialisé pour m'aider. »

Marc-Antoine Canler indique avoir justement : « engagé une réflexion sur le sujet. Ce n'est pas notre cœur de métier, il est donc important de prendre des sources ailleurs. Là on a directement une application que l'on peut essayer de dupliquer. On a des exemples concrets, on sait que ça peut marcher. »

« On s'aperçoit bien que notre métier évolue de manière fulgurante. Nous allons poursuivre notre réflexion entre associés et ensuite mener une réflexion de groupe. C'est le cabinet dans son intégralité qui est concerné. Il faut se poser la question de manière globale. »

La phrase qui m'a marqué est « le succès du passé n'implique pas les succès du futur ». On est toujours en train de bâtir notre modèle économique sur ce qu'on a su faire alors que nous devrions nous demander ce que nous serons capables de faire demain.

Je pense sincèrement que c'est le moment de prendre un vrai virage stratégique au sein de nos cabinets parce qu'il est inéluctable que le modèle sur lequel nous vivons aujourd'hui est amené à disparaître dans 4/5 ans mais en fait c'est demain. Donc c'est tout de suite qu'il faut agir. Lors de la plénière d'ouverture, l'explorateur Christian Clot parlait de ne pas se raccrocher au passé et de saisir les opportunités. Cet explorateur était en perpétuelle phase d'adaptation. Toujours confronté à un environnement hostile, voire très hostile, et il arrivait toujours à rebondir et à développer une stratégie sur quelque chose d'a priori insignifiant. La stratégie fait partie de cette adaptation qu'il nous faut acquérir. »

Daniel Parot considère que la réflexion sur la stratégie est « un passage obligé et une évolution profonde de la société dans laquelle les experts-comptables s'inscrivent. Cela fait des années que l'on répète qu'il faut transformer les contraintes en opportunités. Même si je suis plutôt en fin de carrière, je perçois nettement qu'il s'agit d'une évolution fondamentale. »

J'ai eu la chance, d'ailleurs, dans mon parcours de travailler sur ces aspects-là avec d'autres. Si j'ai fait le choix de créer un cabinet dédié à l'assistance au comité d'entreprise c'était un choix stratégique, que je ne regrette pas. »

Autre évolution : le digital qui est très ancré dans nos métiers et qui est un sujet de société. Si on caricature, les humains ont peur d'être remplacés par des robots. »

On est dans une évolution importante de la façon de vivre et de travailler. Il faut être vraiment dans le mouvement, sinon on va être loin derrière. »

POUR ALLER PLUS LOIN

STRATÉGIE

CONFÉRENCE

 STRATÉGIE GLOBALE POUR MON CABINET : UNE VISION ET UN PLAN D'ACTION POUR L'AVENIR



Retrouvez les supports de chaque conférence sur le site de Bibliordre, réservés actuellement aux congressistes seront accessibles à tous en début d'année.

www.bibliordre.fr

RSE : UNE TRANSFORMATION DURABLE POUR SES CLIENTS... ET SON CABINET

Les attentes des PME se multiplient en matière de RSE. C'est l'occasion pour les experts-comptables de leur proposer une nouvelle offre de services. Une stratégie qui a un préalable : le déploiement d'une politique RSE dans son propre cabinet.



La question de la RSE a pris une importance croissante comme l'ont expliqué Pierre-François Thaler, François Jégard, Muriel Voisin et Sébastien Florensan

Les observateurs attentifs des attributions de marché l'ont remarqué : la question de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) a pris une importance croissante ces dernières années. « *C'est désormais un vrai indicateur* », explique ainsi Pierre-François Thaler, cofondateur d'EcoVadis, plate-forme d'évaluation de la performance développement durable des fournisseurs. *Il est pris en compte pour les attributions, il a un réel impact business qu'il n'avait pas avant.* » Une montée en puissance qu'on retrouve également dans le secteur financier. Olivier Millet, président du directoire d'Eurazeo PME, a ainsi souligné que, lorsque sa société d'investissement se penche sur la capacité d'adaptation des PME, « *la prise en compte des enjeux extrafinanciers par les entreprises* » a une place fondamentale. La conférence sur la stratégie RSE des cabinets a ainsi souligné le caractère désormais incontournable du sujet pour les entreprises françaises. Manière de démontrer tout l'intérêt qu'ont les experts-comptables à investir la question.

Cela passe, en premier lieu, par une prise en compte de la RSE dans son propre cabinet. Quelle stratégie adopter ? Le respect des critères de la norme Iso 26000 est une première solution. Elle peut toutefois se révéler complexe à déployer pour certains cabinets. Autre possibilité : se fixer des priorités d'action, en se concentrant sur les secteurs ayant le plus de valeur dans l'entreprise. « *De ce point de vue, le premier sur lequel se pencher est celui des RH* », note François Jégard, expert-comptable et président du comité RSE du Conseil de l'ordre.

Dans le même temps, il faut aussi hiérarchiser les actions en donnant la priorité à celles qui auront le plus grand impact. « *Passer au zéro papier ou penser à éteindre les lumières en sortant des bureaux n'a pas une influence considérable sur le bilan carbone*, poursuit-il. *En revanche, conserver les ordinateurs du cabinet un an de plus aura un impact notable.* »

Un travail de sensibilisation dans le cabinet

La mise en place d'une démarche RSE peut par ailleurs s'accompagner en interne d'un « travail de sensibilisation », explique Muriel Voisin, directrice de la responsabilité sociétale et responsable éthique et conformité chez Dalkia, dont l'entreprise a organisé une pièce de théâtre sur la RSE. *On peut trouver beaucoup d'outils pour faire comprendre ce sujet ô combien important mais aussi ô combien difficile.* »

Les comportements vertueux déployés constitueront « un facteur d'attractivité et de fidélisation des salariés, rappelle Sébastien Florensan, de la direction de l'engagement d'entreprise chez BNP Paribas. Surtout, ils assieront la légitimité du cabinet au moment de déployer une offre sur la thématique RSE.

Car, les intervenants de la conférence l'ont souligné, elle constitue un axe de développement porteur pour la profession. Les PME ont en effet des attentes en la matière. « *Elles doivent rendre compte de leurs démarches aux grands groupes et n'ont pas forcément formalisé les choses dans des politiques, des procédures*, explique Pierre-François Thaler. *Elles ont également besoin d'indicateurs sur l'accidentologie, la consommation énergétique etc. Vous pouvez donc développer des compétences pour les aider à mettre en place ce reporting extrafinancier.* »

Les PME cherchent également à échanger des bonnes pratiques en matière de RSE. Là encore, les cabinets peuvent jouer un rôle stratégique en favorisant les rencontres d'entreprises sur un même territoire. C'est d'ailleurs ce qu'ont initié certains cabinets en lançant des démarches collectives qui permettent d'accompagner des PME au sein de « communautés RSE » où elles peuvent partager leurs expériences.

TÉMOIGNAGES

A la sortie de la conférence, quelques participants ont accepté de répondre à nos questions :

Pour Sébastien Giordano « *la RSE, c'est comme le numérique, il y a dix ans. Les cabinets de demain ne pourront pas faire sans. C'est transversal dans notre métier. Cela touche notre propre cabinet mais aussi nos clients. C'est une nouvelle manière de travailler. Et si je fais le parallèle numérique, aujourd'hui, on ne peut pas faire autrement. Ce n'est pas une contrainte mais l'évolution de l'environnement global de travail. Aujourd'hui, on ne peut pas réfléchir l'entreprise sans cette dimension. J'ai trouvé la citation de la BNP très vraie : « On ne peut pas gagner dans un monde qui perd ». La norme de certification EcoVadis montre que si le concept de la RSE part des grandes entreprises, il va toucher toutes les entreprises. Et nous, experts-comptables, devons être présents sur ces marchés. Les entreprises vont être en demande et si nous sommes dans le déni, nous ne serons pas en phase avec l'avenir de nos clients.* »

Jérôme Lamy revient sur la conférence même : « *J'ai apprécié l'anecdote amusante sur l'amour et les preuves d'amour. Evoquer la RSE c'est bien, mais mettre en place des indicateurs concrets, les fameuses preuves, l'est tout autant. La conférence m'a un peu ouvert les yeux sur ce qu'on peut mettre en place dans les entreprises et sur le conseil qu'on peut donner à des dirigeants, assez facilement finalement.* »

A travers la cotation d'EcoVadis et les outils de l'Ordre des experts-comptables dans des secteurs de métiers différents, les outils pour quantifier existent. »

Et Yohan Loth de conclure : « *Chaque entreprise est un acteur de son territoire d'un point de vue sociétal et environnemental. Il faut valoriser son action économique. La RSE s'ancre dans cette démarche. L'atelier m'a apporté la conviction que l'Ordre des experts-comptables était engagé dans la démarche, que l'Ordre accompagnait l'ensemble des cabinets par la mise en place d'outils nous aidant à aiguiller nos clients vers leur démarche RSE.* »



Rejoignez le club développement durable

- Bénéficiez d'un réseau territorial, institutionnel et de terrain
- Profitez d'avantages liés à nos partenariats
- Participez à des évènements (petits-déjeuners, conférences...)
- Accédez gratuitement à des outils (ceux du Club DD, ouvrages offerts, clé USB écolo...)
- Recevez des invitations pour participer à des conférences, salons...

Pour rejoindre le Club, rendez-vous sur la Boutique de l'Ordre : www.boutique-experts-comptables.com - Contact : contact@cdd.asso.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

L'Ordre propose de nombreux outils pour approfondir le sujet : une offre documentaire (fiches marketing, guide des obligations environnementales, sociales et sociétales des PME-TPE), une offre numérique avec le diagnostic RSE du cabinet sur www.conseil-sup-services.com/



STRATÉGIE MARKETING : DEVENIR UNE « ORGANISATION CENTRÉE CLIENT »

Mettre en place une stratégie marketing efficace passe en premier lieu par une fine connaissance des besoins des clients, mais aussi des forces de son cabinet.



Se tourner vers ses clients. Voilà pour de g. à dr. : Frédéric Tillard, Thierry Spencer et Christelle Fumey, la première des priorités pour définir une telle stratégie.

Se tourner vers ses clients. Voilà, pour les intervenants de la conférence sur la stratégie marketing, la première des priorités pour définir une telle stratégie. Connaître leurs attentes est, selon eux, un préalable à toute définition d'une offre. Cela est d'autant plus important qu'en la matière, les demandes évoluent rapidement.

Sur la forme, tout d'abord. De manière générale, les clients souhaitent aujourd'hui des interactions plus rapides avec les professionnels et bénéficier d'un « parcours client » le plus simple possible. Des attitudes observées dans le BtoC et qui peuvent se retrouver dans le BtoB.

Sur le fond, ensuite. Une étude réalisée par CSA Research pour l'Ordre en juillet dernier nous détaille les attentes des organisations traitant avec un cabinet. Elles aimeraient que la profession leur apporte davantage de conseils, d'analyses, de transmission de savoirs et surtout que, en la matière, les experts-comptables soient force de propositions. Un regard sur la profession qui permet, en creux, de cerner les secteurs où la difficulté des PME à trouver un conseil se fait la plus forte, et où des marchés sont à conquérir : « *le recrutement et les RH, le conseil juridique et social et les enjeux financiers, tels la*

gestion ou le retour sur investissement », explique Christelle Fumey, co-directrice du pôle society chez CSA.

Les attentes clients identifiées, il est également important pour le cabinet de se tourner vers... lui-même. Une réflexion marketing doit être engagée en interne afin de définir notamment les compétences des équipes (en y intégrant les *soft skills*). Seront mises en lumière les forces du cabinet, dont certaines pourront devenir des leviers de différenciation précieux sur le marché. « *L'offre et les services peuvent se construire dans le prolongement de ces forces* », explique Frédéric Tillard, expert-comptable.

Définir les valeurs du cabinet

Afin d'édifier la stratégie marketing du cabinet, il faut alors s'interroger sur ses valeurs. Innovation, intégrité... Elles constitueront le fondement de cette même stratégie. « *Ce sont des repères pour l'action qui devront être partagés avec les collaborateurs, comme les clients* », indique Thierry Spencer, directeur associé d'un cabinet de conseil, L'académie du service.

La rencontre entre les besoins des clients et les spécificités du cabinet (ses fameuses forces, les envies qui s'y expriment, ses

valeurs, son écosystème...) va permettre de définir les « marchés cibles ».

L'offre est par la suite structurée, packagée. L'expert-comptable doit alors allier « savoir-faire » et « faire-savoir ». Il peut par exemple réaliser des « fiches missions » (papier et numérique), organiser les services qu'il propose (gamme évolutive...). La capacité à décrire son offre a alors toute son importance, des sessions de *training* sur le sujet pouvant d'ailleurs être organisées avec l'ensemble des collaborateurs.

L'étape suivante consiste à travailler la relation avec les clients. Tout d'abord en regroupant les informations dont on dispose sur eux au sein d'un CRM, pour ensuite réaliser une segmentation du marché, gage d'efficacité pour mener des actions marketing. Cela peut passer également par un test de marché ciblant les entreprises les plus susceptibles d'être intéressées par l'offre, par la mesure permanente de la satisfaction des clients ou par la réalisation d'une charte d'engagement de service. Autant d'axes pour une stratégie qui vise, avant tout, à mettre en place une « *organisation centrée client* », comme le résume Thierry Spencer. Une organisation qui favorisera la croissance du cabinet grâce à la pénétration de nouveaux marchés.

TÉMOIGNAGES

À la fin de la conférence « Stratégie marketing pour mon cabinet : les clients d'aujourd'hui et de demain au cœur de ma croissance », voici les témoignages que les participants nous ont livrés.

Béatrice Laroche, souligne que « justement nous avons eu une réunion d'associés sur le développement commercial. Et dans notre démarche, nous n'avons pas encore fait l'enquête auprès de nos clients pour savoir ce qu'ils attendaient et rebondir pour leur proposer d'autres missions, affiner ou enrichir une nouvelle proposition. La conférence est venue nourrir notre réflexion.

J'ai entendu que les clients aimeraient que notre offre de services soit davantage proposée à notre initiative alors que, jusqu'à présent, nous proposons des missions complémentaires suite à une discussion avec le client. Il nous faudrait être plus proactif à l'avenir.

Le côté stratégique en communication marketing est probablement le volet le plus faible de l'expert-comptable. On a un savoir-faire, qu'il faut maintenir, mais notre faire savoir a une marge de progression importante ».

Marie-Laure Foulin retient qu'il y a : « plus de digital au quotidien et surtout plus d'humain dans le digital ». Il est important de déterminer les leviers par rapport aux valeurs que l'on a dans le cabinet : les associés et les collaborateurs sur lesquels s'appuyer pour différencier notre offre et pour définir ce vers quoi nous souhaitons aller. Et communiquer avec nos collaborateurs pour faire adhérer l'équipe. C'est en se retrouvant dans nos valeurs communes et en soudant l'équipe qu'on arrivera à faire passer notre différenciation à nos clients ».

Michel d'Hérouville estime qu'il « est nécessaire d'interroger nos clients pour collecter un maximum d'informations sur la qualité de notre travail. Cela nous permet d'améliorer nos travaux et d'identifier nos atouts pour prospecter de nouveaux clients. On a toujours l'impression que tout se passe bien mais in fine si ça se passe mal on l'apprend par hasard, donc mieux vaut anticiper.

Un slide m'a marqué : nous et nos collaborateurs estimons à 90 % que le travail est bien fait et que nos clients sont satisfaits alors que quand les clients sont interrogés, de façon indépendante, ils estiment que le travail est bien fait à 70 % seulement. Cet écart de points entre nos perceptions est très significatif. J'ai pris conscience aussi de notre besoin de l'outil qu'on appelle le CRM (Customer Relationship Management), un outil de gestion et d'analyse de la relation client qui me manque aujourd'hui ».

 POUR ALLER PLUS LOIN

L'Ordre propose une riche documentation pour approfondir les différentes étapes de la stratégie marketing et notamment la communication et le volet commercial, non abordés lors de la conférence. Le centre de ressources est accessible à l'adresse : marketing.experts-comptables.com.

BESOIN D'ANTICIPER L'IMPACT DES NOUVELLES RÉFORMES ?



 **WEBPlus**
premium

webpluspremium.com/essai

L'ACCÈS UNIQUE À L'ENSEMBLE DES FONDS ENRICHIS DU GROUPE REVUE FIDUCIAIRE

INFO & DÉMONSTRATIONS

01 48 00 59 66



Groupe
Revue Fiduciaire

PRESSE | DIGITAL | ÉDITION | FORMATION | LOGICIELS

STRATÉGIE RH : LE CAPITAL HUMAIN AU CŒUR DE LA PERFORMANCE

Le secret d'une stratégie gagnante ? Des femmes et des hommes valorisés et impliqués, mobilisant leurs compétences et leur intelligence pour assurer la performance recherchée.

Ce qui implique de faire du management une force d'attractivité de talents et un levier de conduite du changement. Aperçu des constats, bonnes pratiques et comportements à adopter, à retrouver sur le site du Conseil supérieur.



Enfants, ils sont bercés de compliments par leurs parents. Etudiants, ils sont valorisés par des professeurs ayant l'injonction de tirer le positif de tout ce qu'ils réalisent. Ils apprennent via du e-learning, en classes virtuelles et groupes de travail. Ils sont habitués à être accompagnés et à disposer de solutions. Ils connaissent tous les débouchés possibles au sortir de leurs études. Tel est le portrait du jeune collaborateur qu'a dressé Catherine Grima, rapporteur délégué du congrès, avec sa double casquette de professeur agrégé et d'expert-comptable.

Résultat, quand ils arrivent en cabinet, « *ils demandent à être valorisés, s'ennuient vite, ont besoin de projection de carrière à court, moyen et long terme, souhaitent concilier vie professionnelle et privée...* » a-t-elle expliqué. Le management doit donc s'adapter à ces « nouveaux » profils.

Le savez-vous ?

42 % des experts-comptables n'ont jamais eu de formation en management.

Des constats aux bonnes pratiques



Pour savoir où en est le management en cabinet, s'il constitue une force pour mettre en œuvre sa stratégie, le Conseil supérieur a mené trois enquêtes auprès de managers et, en miroir, de stagiaires. Thierry Onno, expert-comptable, président de la commission Management du Conseil supérieur, a résumé l'état des lieux et les bonnes pratiques ainsi recueillies, renvoyant pour les résultats détaillés au « Guide des bonnes pratiques du management », diffusé en avant-première au congrès. Après avoir « souhaité que les experts-comptables se forment au management - qui n'est pas inné - et y consacrent plus de temps » et rappelé la définition du management : « donner envie d'avoir envie aux collaborateurs et les rendre autonomes », il a souligné des bonnes pratiques. Aux actions classiques, au repérage du stress ou au télétravail peuvent s'en ajouter de plus innovantes : charte de management, fête de la défaite ou reverse monitoring... intégralement listées dans le Guide. Insistant sur « l'accueil des nouvelles recrues, le rôle de coach d'équipe, l'intérêt d'un audit RH et de la communication sur les savoir-faire », il a conclu d'un : « les bonnes pratiques ne suffisent pas, il faut changer de postures ».

« Bravo et merci, tu diras »

Des postures que Jean-Louis Fel, fondateur de Vakom, s'est chargé d'évoquer en autant d'actes de management, capables d'influencer sur le bien-être et la performance. Florilège : « *droit à l'erreur, tu accorderas* », « *le "sens de l'humain" au mot "sens", tu donneras* », « *de l'autonomie, tu accorderas via les 4 G¹ du haut débit relationnel* », « *à l'individu, tu t'intéresseras car il contribuera à l'intérêt collectif* ». Quel est le plus important pour que tout manager ait les collaborateurs qu'il mérite ? Sa réponse : « *Qu'ils se sentent considérés, condition pour que bien-être et performance se nourrissent l'un de l'autre* ».

1 : Gratitude, Générosité, Gentillesse, Grandir

TÉMOIGNAGES

Deux experts-comptables ont accepté de partager leur vision des RH à l'issue de la conférence :

Philippe Frossard : « *Cette conférence a la vertu de redonner du bon sens à des choses qui sont évidentes et que parfois on oublie dans notre quotidien.*

L'aspect pédagogique autour de l'humour permet de délivrer un certain nombre des messages que, peut-être, dans la salle nous n'aurions pas forcément accepté dans un cadre plus universitaire. »

Vital Lemasson, pour sa part, a apprécié : « *l'exemple du manchot : l'expert-comptable ne peut pas tout faire tout seul. Pour la production, il faut nécessairement s'appuyer sur des gens motivés à qui on peut déléguer le travail et faire confiance. La conférence a souligné qu'il faut d'abord être un coach, c'est-à-dire s'intéresser à l'humain, prendre du temps, être bienveillant. Les seules compétences techniques ne sont pas suffisantes. Les générations Y et Z n'accepteront plus ce qui était de ce qui existait autrefois.*

On m'avait dit, un jour, que le management ce n'était pas télépathique. Cela veut dire qu'il faut prendre du temps avec les collaborateurs pour valider où ils en sont et les aider à grandir. C'est en les aidant à progresser que l'on aura une entreprise efficace. »



POUR ALLER PLUS LOIN



L'offre documentaire

- Les pratiques managériales des cabinets vues par les experts-comptables, disponible sur Bibliordre.fr
- Le guide des bonnes pratiques managériales, disponible sur la boutique de l'Ordre, www.boutique-experts-comptables.com, ou sur Bibliordre.fr

Produisez différemment



Internet Business Applications

www.ibizasoftware.fr

Toute la production de votre cabinet

Comptabilité, Immobilisations, Fiscalité, Paie, Révision, GED, Gestion interne, Présentation imagée des comptes...



Connectée aux outils de votre choix



Notes de frais, Scan OCR, Collecte bancaire, Workflow RH, Reporting...

Partagée en toute autonomie avec vos clients



Devis / factures, Partage des pièces comptables, Comptabilité de trésorerie, Comptabilité collaborative temps réel, Paie autonome, Tableaux de bord...

STRATÉGIE DIGITALE : UNE TRANSFORMATION EN PROFONDEUR DES CABINETS

La mutation digitale n'amène pas seulement les cabinets à s'équiper de solutions numériques. Elle les appelle également à redéfinir leur stratégie. Avec, à la clé, des évolutions profondes dans les méthodes de travail, la gestion des ressources humaines et l'offre de services.



« Nous y sommes... Et ça marche ! » Patrick Albert, président du Hub France IA l'a rappelé sans ambages lors de la conférence sur la stratégie digitale des cabinets : loin d'être un projet en devenir, l'intelligence artificielle est aujourd'hui une réalité présente dans de nombreuses solutions. De façon plus large, c'est la question digitale qui s'est imposée, depuis plusieurs années déjà, dans le quotidien des experts-comptables. Une question qui suscite parfois des interrogations, des craintes. Sur ce point, Gilles Babinet, multi-entrepreneur dans le secteur du numérique, s'est voulu rassurant : « C'est un sujet qui comporte plus d'opportunités que de menaces ».

Un sujet qui, en tout cas, ne se résume pas à la mise en place de nouvelles solutions. La transition numérique entraîne également une accélération des cycles d'innovation, une évolution des stratégies de R&D ou encore une mutation des modes de fonctionnement de l'entreprise (davantage d'horizontalité, d'autonomie des collaborateurs...). « Vous devez adopter tout à la fois ces outils et ces méthodes de travail », a estimé Gilles Babinet.

Les intervenants de la conférence ont ainsi incité les experts-comptables à s'engager pleinement, par l'intégration de solutions numériques, et notamment d'intelligence artificielle. « Les machines savent faire mieux que nous et à moindre coût les tâches simples, répétitives, a rappelé Patrick Albert. Il faut donc saisir cette opportunité pour se repositionner sur les missions les plus intéressantes et ayant le plus de valeur ». Gilles Babinet appelle pour sa part à la poursuite de l'intégration d'outils tels les cloud ou les logiciels OCR (reconnaissance optique des caractères) permettant la reconnaissance des factures. Idem pour les nouvelles solutions de communication et de traitement

de l'information (chat...) ou encore de partage de projets. Autant d'innovations qui peuvent être introduites progressivement (d'abord auprès de collaborateurs ayant une culture digitale) et qui doivent, *in fine*, favoriser les gains de productivité dans l'entreprise, mais aussi une évolution de son fonctionnement propre.

L'“agilité digitale” au cœur du recrutement

Intégrer la culture digitale, c'est en effet introduire de l'agilité dans l'organisation, une autonomie supérieure des équipes mais aussi privilégier le travail en mode projet. Cela implique également une réflexion approfondie sur sa stratégie d'entreprise, « une feuille de route humaine et digitale », avance Gilles Babinet. Il faut notamment s'intéresser à la question du profil des collaborateurs. « Vous pouvez décider de ne recruter que des personnes ayant, outre une expertise sur leur métier, une agilité digitale. Assurez-vous aussi qu'elles aient développé des soft skills comme la capacité à travailler en groupe ou à prendre des risques. »

Cette évolution du cabinet se retrouve enfin également dans le champ des missions à développer. Pour ce faire, une priorité : placer la *user experience* (l'expérience utilisateur) au cœur de votre stratégie. « Tout ce qui ne concourt pas à rendre service au client doit être éliminé, résume Gilles Babinet. Toutes les fonctions de l'entreprise doivent permettre, à travers la data, de répondre à ses besoins ». En se saisissant de cette data, les experts-comptables peuvent accompagner les entreprises dans de nouveaux enjeux (quantification de leur empreinte carbone, respect du RGPD...). Preuve que le numérique peut être un levier pour élargir le champ des possibles des cabinets.

TÉMOIGNAGES

Plusieurs congressistes ayant assisté à la conférence « Stratégie digitale pour mon cabinet : la transition numérique au cœur de mon activité » ont accepté de partager leurs impressions, à chaud.

Akram Derbel rappelle en préambule que « *le digital est un enjeu stratégique pour tous les cabinets* ».

Laure Arnal estime que « *le digital c'est l'avenir. C'est le cabinet dans l'ensemble de ses composantes qui va évoluer. Dès à présent, il faut vraiment se poser la question sur chaque dossier de ce qu'on peut automatiser au maximum* ».

Nancy Bodin relève que « *la problématique ne se borne pas au niveau des experts-comptables. On aborde ce sujet depuis des années sur la partie informatique avec des outils collaboratifs. On travaille beaucoup sur la stratégie, le marketing, les RH. Je suis convaincue que ce changement, ce mouvement, cette transformation digitale est avant tout un changement humain, un changement de posture. Nous sommes habitués à travailler avec beaucoup d'outils. La question est : « comment aujourd'hui s'adapter, à l'ère du digital ? ». La transformation digitale n'est absolument pas une problématique "outil" mais de savoir utiliser l'outil pour s'adapter et répondre aux attentes de nos clients en utilisant ces outils.*

J'ai notamment retenu de la conférence un slide sur ce que l'intelligence artificielle ne nous enlèvera pas : tout ce qui est soft skills : la capacité d'adaptation, l'importance de l'empathie aujourd'hui, la créativité, le leadership... Quelque part, c'est rassurant parce que cela ne va pas disparaître. La place de l'homme est d'autant plus valorisée. Il faut voir l'arrivée de l'IA comme une transition qui va faciliter toutes les tâches chronophages et permettre à l'homme de valoriser ses vraies compétences et qualités qui sont autres.

Lors de la conférence, on pouvait ressentir l'angoisse, l'inquiétude naturelle parce qu'on ne sait pas où on va. J'ai envie de rebondir sur l'intervention de Christian Clot lors de la plénière d'ouverture : il faut savoir apprécier justement cette nouvelle aventure qui s'ouvre à nous, savoir apprécier chaque nouvelle chose qu'on va découvrir aujourd'hui et avoir l'envie d'y aller et d'essayer. Osons !



POUR ALLER PLUS LOIN

L'Ordre propose de nombreux outils pour vous accompagner dans votre transition numérique (guide du cloud, de la cybersécurité...), accessibles sur le site de l'Ordre et sur Bibliordre.

Revue française de comptabilité



Décembre 2018

Vous êtes experts-comptables, collaborateurs, stagiaires ?

Retrouvez toutes les conférences du 73^e Congrès dans le numéro spécial de la Revue française de comptabilité

Rendez-vous sur l'espace privée du site internet de l'Ordre : www.experts-comptables.fr



A commander sur www.boutique-experts-comptables.com et à consulter sur revuefrancaisedecomptabilite.fr

CADEAU CONGRÈS

STRATÉGIE POUR L'EXPERT-COMPTABLE : UN LIVRE CADEAU EN OR !

« Nous gagnons de l'argent grâce à... », « Notre spécificité repose sur... », « Notre positionnement consiste à... ». Pour savoir compléter ces trois dimensions qui synthétisent une stratégie et permettent de guider l'action quotidienne d'un cabinet vers la croissance, la lecture du livre offert par le Conseil supérieur aux congressistes s'impose. Sous le titre « Stratégie pour l'expert-comptable : constats, méthodes, outils et projets », il constitue une véritable mine de conseils, de l'aide à la réflexion et à la décision jusqu'à la mise en œuvre !



Le glissement vers une économie de l'offre rend clairement la réflexion stratégique incontournable.

Si les cabinets en ont conscience, ils sont encore peu à avoir élaboré une stratégie. D'où le contenu du congrès, incitation forte à se lancer dans une démarche stratégique ou à la revisiter. Passer à l'acte au lendemain du congrès constitue un vrai challenge, en particulier pour les cabinets de petite taille. C'est pourquoi les rapporteurs ont planché, en collaboration avec Frédéric Fréry, professeur en management et innovation stratégique à l'ESCP Europe, sur des conseils, méthodes et outils adaptés. Le livre, fruit de leurs travaux, a été offert en avant-première à tous les congressistes. Nombre d'entre eux ont également bénéficié d'une démonstration personnalisée de « L'autodiagnostic stratégique du cabinet » sur le stand du Conseil supérieur. Nul doute que la lecture de cet ouvrage figure désormais aux premiers rangs de leurs priorités.

Pour passer du « dire » au « faire »

Evidemment des ouvrages de stratégie, il en existe déjà beaucoup. Mais celui-là recèle un contenu des plus précieux car il a été conçu pour « le cas spécifique des experts-comptables ».

Son objectif : leur fournir des éléments méthodologiques, des outils et les clés pour les aider à définir et déployer une stratégie, la mettre en adéquation avec leurs compétences actuelles ou à développer, quels que soient la taille du cabinet, ses modalités d'exercice et son marché.

Jonglant entre théorie et pratique, l'ouvrage met en lumière les questions stratégiques auxquelles faire face et fournit pour chacune des méthodes et des outils pratiques pour personnaliser les réponses. Enfin, pour faciliter encore plus la tâche des experts-comptables et leur faire gagner du temps, il est complété par un questionnaire en ligne pour évaluer leur situation stratégique et préparer leur avenir.

Les bonnes réponses sont souvent dans les bonnes questions. D'où le parti-pris de ce livre : à lui de challenger la réflexion, de donner envie, connaissances et méthodes utiles ; aux lecteurs d'apporter leurs réponses, leurs constats, de définir leur stratégie et de passer à l'action.

Vous n'avez pas pu assister au congrès, cet ouvrage ne peut vous échapper, car vous savez que ceux qui n'évoluent pas au même rythme que les autres reculent...

Pour trouver l'ouvrage et les outils numériques associés, une seule destination : le site www.bibliordre.fr. Les supports actuellement réservés aux congressistes seront accessibles à tous en début d'année.

I  mes salariés
mes clients

L'ÉPARGNE SALARIALE UNE NOUVELLE OPPORTUNITÉ POUR VOUS ET VOS CLIENTS

L'Épargne Salariale regroupe des dispositifs gagnant-gagnant pour vous et vos clients. La loi Pacte prévoit de nouvelles mesures favorisant le partage de la valeur dans les TPE/PME. Développez de nouvelles activités de conseil s'appuyant sur les nouvelles dispositions réglementaires. Et pour être toujours plus au service de vos clients, offrez-leur les avantages de l'épargne salariale avec Eres.

www.eres-group.com / 01 49 70 99 00



eres

Ensemble faisons grandir le partage du profit

STAND DU CONSEIL SUPÉRIEUR

LE STAND : « MON ESPACE », LE SITE « PRIVÉ » DU CONSEIL SUPÉRIEUR EN 3D

Toute l'offre documentaire, les outils, les services et les formations conçus par le Conseil supérieur pour accompagner les experts-comptables dans leur exercice professionnel quotidien présentés par des collaborateurs mobilisés, c'est ce que les congressistes ont pu découvrir sur le stand du Conseil supérieur.

Désormais accessible dans la « partie privée » de son site, lancée pour l'occasion.

Êtes-vous déjà entré physiquement dans un site internet ? C'est à cette expérience hors normes que les congressistes ont été invités lors du congrès sur le stand du Conseil supérieur. Car pour lancer « Mon espace », la partie « privée » de son site, son habituelle « place » s'est transformée en une réplique en 3D physique de ce nouvel espace virtuel. D'où un stand « fermé » aux murs rectangulaires tendus d'un tulle gris translucide, percé de vastes portes encadrées de rouge, ponctué de chevrons, reproduction fidèle de l'écran d'accueil du site et traduction de l'identité graphique de la marque.



Bienvenue dans mon site

Les experts-comptables qui entrent aujourd'hui pour la première fois d'un clic dans leur espace « privé » sont sans doute saisis, comme les congressistes l'ont été, ne résistant pas à l'envie d'aller voir, derrière les murs, le contenu du stand, leur curiosité stimulée par des portes attractives. Saisis par la sobriété extérieure, la clarté de la structure et la fluidité de circulation, puis impressionnés par la richesse du contenu et ravis par la simplicité pour y accéder.

Accueillis comme chez eux par une équipe mobilisée de permanents du Conseil supérieur, les congressistes ont pu visiter les différents espaces du stand, conçus en écho de l'arborescence et des rubriques du site. Immédiatement, ils ont repéré les incontournables et les nouveautés à ne pas rater, mis en exergue au cœur de l'espace par des présentations suivies de quiz.



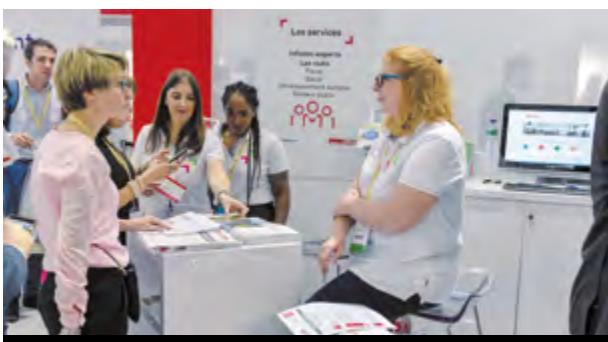
L'espace animation : au cœur du stand, rythmant ces trois jours, 20 présentations avec quiz et cadeaux pour donner envie d'en savoir plus sur les différents espaces du stand.



La boutique : une sélection d'une cinquantaine d'ouvrages produits par l'Ordre consultables sur place : les musts, toutes les nouveautés et les kits missions, packs et abonnements « spécial congrès ».



L'espace documentaire : une fenêtre sur les 90 000 références (lois, livres, articles de presse, mémoires). Toutes les ressources documentaires publiées contenues dans la base de la profession.



Les services de l'Ordre, ses clubs et son Académie : tout sur leurs rôles et leurs actions.

Les incontournables pigmentés de nouveautés

Un clic sur un onglet de « Mon espace », au lieu d'un pas lors du congrès, tel est aujourd'hui l'accès à la nouvelle Boutique, où vont migrer tous les produits, ouvrages et services payants proposés par le Conseil supérieur. Une boutique enrichie de deux nouvelles fonctionnalités : un accès direct aux clubs et un historique des commandes. En complément, Bibliordre propose en téléchargement l'ensemble des productions de l'Ordre, où ont été ajoutées les présentations des conférences, le livre cadeau... accessibles pendant un temps en exclusivité aux seuls inscrits au congrès.

Aussi facilement, les internautes peuvent – comme ont pu le constater les congressistes pendant trois jours – tout savoir sur bibliobaseonline (la base documentaire de la profession), sur les publications du Conseil supérieur, ses services, Infodoc, ses Clubs, l'Académie et ses webinaires, l'association Femmes experts-comptables.



La formation : toute l'offre pour continuer à enrichir ses connaissances et gagner en compétences.

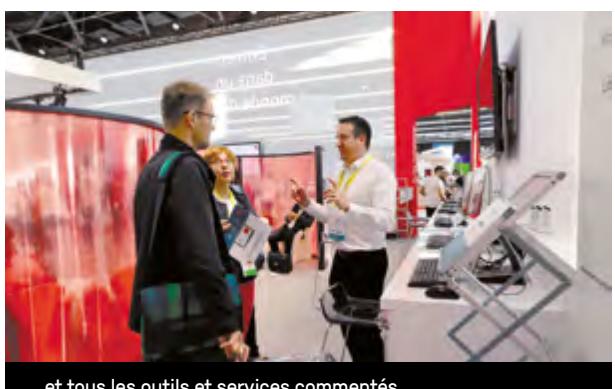
La formation : toute l'offre pour continuer à enrichir ses connaissances et gagner en compétences

Ce congrès associant étroitement « stratégie » et « compétences », un grand espace était consacré à la formation : aux côtés des formations conçues et proposées par le CFPC et dispensées dans les IRF, une présentation des formations diplômantes universitaires et de grandes écoles était proposée à destination des professionnels souhaitant acquérir de nouvelles compétences dans une optique de spécialisation. Parce qu'il est stratégique pour un cabinet de développer de nouvelles missions assises sur l'acquisition de compétences aigües, le service formation du Conseil supérieur mettait à la disposition des experts-comptables une liste non-exhaustive de masters et de DU choisis pour leur programme particulièrement adaptés aux besoins des cabinets et leur cadencement sur l'année, compatible avec un leur exercice professionnel. Cette liste était accompagnée de l'ensemble des brochures universitaires leur permettant d'avoir en un rapide coup d'œil, le contenu et les modalités de chacun des diplômes sélectionnés.

Les congressistes intéressés ont pu, en outre, discuter précisément de certains cursus grâce à la présence de représentants de quatre Universités et d'une école de management : Paris Dauphine, Toulouse Capitole, Clermont-Ferrand et l'IFG Paris.



L'identité numérique : espace démonstration de « Mon espace », Comptexpert, Expertpass, visites guidées du nouveau site privé.



... et tous les outils et services commentés.



Vie privée, vie professionnelle

Une offre experte en assurance et banque privée **au service de votre sérénité et celle de vos clients** |

- Protection sociale du chef d'entreprise et celle des collaborateurs
- Protection de la famille et des biens, préparation de la retraite
- Valorisation et transmission du patrimoine privé et professionnel

SwissLife Assurance et Patrimoine – Siège social : 7, rue Belgrand, 92300 Levallois-Perret – SA au capital social de 169 036 086,38 € – RCS Nanterre 341 785 632.
SwissLife Prévoyance et Santé – Siège social : 7, rue Belgrand, 92300 Levallois-Perret – SA au capital social de 150 000 000 € – RCS Nanterre 322 215 021.



Les outils en ligne : démonstrations des outils en ligne comme « diagnostics », Conseil Sup' Network, etc.

Le site « privé », l'identité numérique et les autodiagnostic, les lancements phares du congrès

Les congressistes se sont pressés pour explorer « Mon espace », le nouveau site « privé », porte d'entrée unique pour accéder à toutes les informations ainsi qu'aux nouveaux outils ou services du Conseil supérieur, désormais en ligne prochainement. L'accès simplifié à tous les contenus via des entrées par thèmes, comme à ses abonnements, aux analyses sectorielles... les a conquis.

Affluence particulièrement record dans la partie du stand consacrée à l'identité numérique pour comprendre les bénéfices apportés par Comptexpert (le sésame d'accès à « Mon espace »), à Expertpass (véritable carte d'identité numérique). Et démonstrations très suivies de la toute nouvelle plateforme de signature de la profession : « jesignexpert.com ». Ses fonctionnalités : signature, scellement, délégation de droits aux collaborateurs, tableau de bord... tout a retenu l'attention des congressistes, curieux de savoir comment les utiliser en pratique.

Forte demande aussi concernant les autodiagnostic, rubrique inédite mise en ligne sur le site « privé ». Pour en savoir plus sur « L'autodiagnostic stratégique du cabinet », en lien direct avec le thème du congrès et prolongement du livre cadeau (cf. p. 28). Car il propose toutes les questions clés à se poser pour identifier où en est son cabinet, permet en fonction de ses choix de définir son modèle « VIP » et d'obtenir une analyse de sa « typicité ». Puis il indique des pistes pour passer à l'action, suggère des décisions à prendre et un calendrier de mise en œuvre. Intérêt également marqué pour découvrir « Les autodiagnostic thématiques » permettant d'identifier les besoins des clients et de leur proposer de nouvelles missions pour les accompagner dans leur développement.



Deux cadeaux, deux « musts »

2 000 exemplaires du livre cadeau « Stratégie pour l'expert-comptable », offerts dès le premier jour... « Les Incontournables de l'Ordre 2018 » ont été distribués en un temps record.

Pour l'un, comme pour l'autre, les piles d'exemplaires ont fondu comme neige au soleil qui a resplendi trois jours durant sur le Puy-de-Dôme !



Vous avez dit « Les Incontournables » ?

Vous reconnaissiez-vous dans :

- Je ne sais pas tout ce que propose le Conseil supérieur
- Si j'avais su que tel outil ou service existait, j'aurais gagné un temps précieux
- Une réponse a sûrement déjà été apportée à ma question, mais où ?

Revers de l'ampleur du travail mené par les équipes du Conseil supérieur, les experts-comptables n'ont pas toujours une vision exhaustive de tout ce que le Conseil supérieur peut leur apporter au quotidien, ni où trouver l'information pertinente et à jour dont ils ont besoin.

Désormais « Ayez le réflexe Conseil supérieur ! », consultez à tout moment « Les Incontournables de l'Ordre 2018 » et devenez incollables. En 41 fiches pratiques, les « Incontournables » vous présentent de manière synthétique son offre complète d'accompagnement. L'identité numérique, les services, les outils pratiques, les ouvrages, les ressources documentaires, les rendez-vous à ne pas manquer, chaque fiche consacrée à « Un outil - un bénéfice », indique ce qu'il propose et où le trouver.

« Les Incontournables », un document qui porte bien son nom, un outil pratique attendu et déjà « collector ».



»



L'équipe des permanents sur le stand de l'Ordre

Coulisses du stand

Ils sont expert, graphiste, commercial, architecte de l'information, responsable des ressources humaines, comptable, webmaster... tous niveaux hiérarchiques confondus...

Leur point commun ? Tous collaborateurs du Conseil supérieur (plus de 90 !), tous volontaires mobilisés pour le congrès, sur son stand, aux différents points d'information.

Leur mission : présenter tout le panel des ressources proposées par le Conseil supérieur pour aider les experts-comptables dans leur quotidien, faire des démonstrations pédagogiques des nouveaux outils ou services conçus dans l'année, échanger et faire connaître toute la diversité et l'étendue de leurs missions.

Tous « se mettent en quatre » pour accueillir et renseigner les congressistes, qu'ils soient présents pour la première fois (près de 500 cette année) ou habitués.

Cette année, ils bénéficiaient du renfort d'une vingtaine d'étudiants clermontois de l'École supérieure de commerce, filière « audit-expertise-conseil ».

« Préparé d'une année sur l'autre », le congrès constitue un point d'orgue, un temps fort annuel de leur activité. Comme ils en témoignent, c'est une occasion unique pour : « présenter l'ensemble de nos actions », « lancer des nouveautés », « montrer nos outils », « faire redécouvrir la richesse de notre offre », « rencontrer des experts-comptables, recueillir leurs feed-back pour s'améliorer, mesurer leur appétence sur tel ou tel sujet, confronter des idées avec le terrain »...

Une nouvelle fois, un bel « esprit d'équipe » a soufflé sur le stand au service de la profession.

POUR ALLER PLUS LOIN

Le stand du congrès est une vitrine de l'activité du Conseil. Pour retrouver l'intégralité des informations qu'il diffuse, des services et des outils qu'il conçoit pour les experts-comptables : rendez-vous sur son site, www.experts-comptables.fr.

Tous les outils de l'Ordre se retrouvent dans les Incontournables : à télécharger gratuitement sur bibliordre.fr

**CONSEILLER
FINANCIER**

**COACH
D'ENTREPRISE**



PARTENAIRE DU PLUS
JEUNE VAINQUEUR DE
L'HISTOIRE DE LA FORMULE 1
MAX VERSTAPPEN

BOOSTEZ VOTRE POUVOIR DE DÉCISION

AVEC EXACT. LE LOGICIEL DE GESTION EN LIGNE

Les experts-comptables ambitieux savent tirer parti d'un monde en perpétuelle évolution. En collaborant avec leurs clients dans le Cloud. En transformant le flux grandissant de données en informations utiles pour les décisionnaires. Parce que le futur de l'expertise-comptable est au-delà de la production comptable. Dans l'accompagnement des entreprises, pour leur permettre de booster leur pouvoir de décision.

Découvrez comment booster la collaboration avec vos clients grâce à la gestion nouvelle génération dans le Cloud.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur exact.com/fr

= EXACT

PARTENAIRES

LES PARTENAIRES AUX CÔTÉS DES EXPERTS-COMPTABLES DANS LA MUTATION DIGITALE

La digitalisation croissante des cabinets a trouvé son écho direct dans l'espace partenaires du congrès. La question numérique y a été omniprésente, les exposants proposant de nombreuses solutions et services pour accompagner les experts-comptables dans cette mutation.

C'est une vision qui, chaque année, impressionne nombre de nouveaux congressistes. Au sein du vaste hall des expositions qui abrite l'espace partenaires, des stands à perte de vue, et une foule d'experts-comptables venus découvrir les multiples solutions proposées par les organisations participantes. Une ruche en plein effervescence, cœur battant de la 73^e édition du congrès de l'Ordre, où les congressistes ont pu trouver tout ce qui se fait aujourd'hui en termes de solutions ou de services pour leurs cabinets.

Au total, ce sont cette année 181 partenaires (dont 37 nouvelles marques) qui ont fait le déplacement à Clermont-Ferrand pour ces trois journées de congrès. Des poids lourds du secteur informatique, à stature internationale, comme de jeunes start-up désireuses de tester l'attractivité de leurs produits auprès des congressistes.

Parmi les entreprises présentes, la montée en puissance du secteur numérique, qui se dessine d'année en année, s'est confirmée pour cette édition 2018. Elle est le juste reflet des tendances qui parcourent la profession. Déjà, en 2015, l'Ordre avait placé l'« expert-comptable numérique » au centre de son congrès annuel. Il avait vu juste. Trois ans plus tard, le sujet est dans toutes les têtes et les produits digitaux étaient présents en Auvergne sur une grande majorité des stands.

C'était le cas, bien sûr, dans les espaces d'exposition des éditeurs de logiciels, présents en nombre cette année encore. Leurs stands ont, comme à l'habitude, attiré de nombreux congressistes en quête des dernières innovations du marché.

Mais le numérique ne s'arrête pas là. La thématique a, de fait, pénétré depuis plusieurs années déjà l'ensemble de l'écosystème des experts-comptables. Elle s'invitait ainsi à Clermont-Ferrand sur des stands des représentants du secteur de la banque-assurance par exemple, mais aussi sur ceux des éditeurs juridiques. Ces derniers mettent en effet de plus en plus en avant leurs solutions en ligne. « Nous

proposons bien sûr toujours des offres papier, mais elles ne représentent désormais plus que 30 % des abonnements, contre 70 % pour les supports numériques », indiquait-on chez une entreprise du secteur.

Les flux dématérialisés gagnent du terrain

Parmi les solutions proposées, la question de la dématérialisation est apparue, cette année encore, comme une tendance forte sur les stands des éditeurs de logiciels. La mise en place de flux dématérialisés dans la tenue comptable gagne ainsi du terrain dans les cabinets, grâce aux nombreuses solutions présentées. Facturation dématérialisée, gestion des notes de frais sont des sujets qui ont été au cœur des discussions entre experts-comptables et partenaires. Autre centre d'intérêt : les outils collaboratifs qui permettent de faciliter la relation entre l'expert-comptable et ses clients en leur offrant un espace commun où données et documents sont consultables en temps réel. Des outils qui peuvent également permettre à ces mêmes clients d'importer eux-mêmes des factures par exemple. « *Les solutions de travail collaboratif et de cloud vont prendre une importance croissante dans les années qui viennent* », confirme la responsable du service profession comptable d'un éditeur. Cela correspond à une attente réelle de la profession qui souhaite coopérer et être plus proche de ses clients en multipliant les interactions directes. »

Autre tendance qui a alimenté bien des discussions dans les allées de l'exposition : l'automatisation des tâches et l'émergence de l'intelligence artificielle. Des solutions qui commencent à arriver dans les cabinets ont été présentées. Grâce au *machine learning*, ces logiciels sont capables d'apprendre à reconnaître des flux et, par là même, de progresser dans leur exécution de tâches répétitives jusqu'alors réalisées par des humains. Des solutions permettant par exemple que, lorsqu'une facture arrive, elle soit automatiquement classée au bon endroit et que l'écriture soit imputée au bon compte.



Des innovations face auxquelles les experts-comptables ont fait montre d'un réel intérêt. C'est du moins ce qu'ont constaté de nombreux partenaires. « *On rencontre beaucoup de congressistes qui sont en mouvement, veulent se projeter dans le futur et envisagent le développement de nouvelles activités. En conséquence, ils souhaitent équiper leurs cabinets en solutions qui leur offriront des gains de productivité* », explique le représentant d'un éditeur. « *On constate qu'ils veulent se dégager de plus en plus des formalités* », confirme pour sa part la responsable commerciale d'un cabinet de formalité juridique. Sur le stand d'un éditeur de logiciel, on résume : « *Les congressistes viennent chercher de l'information, du concret, c'est très sensible cette année. Ils regardent plus précisément les solutions, demandent des démonstrations, on sent qu'ils veulent aujourd'hui acquérir de la maturité sur les outils numériques.* »

Une présence stratégique pour les partenaires

Des experts-comptables impliqués et prêts à faire évoluer leurs cabinets : une bonne nouvelle pour les exposants, dont la présence au congrès est des plus stratégiques. En trois jours, ils ont en effet la possibilité de côtoyer plusieurs milliers de clients potentiels. Tout doit donc être fait pour favoriser les échanges avec les congressistes, à commencer par une grande attention accordée à l'attractivité de leur stand. Certains ont ainsi misé sur un esthétisme soigné, d'autres sur des animations originales (essais d'un casque de réalité virtuelle, réalisation de cocktails...). Le congrès représente, de fait, un réel enjeu sur le plan économique (nombre de partenaires viennent avec un objectif chiffré), les entreprises ayant face à elles des experts-comptables qui sont décideurs et peuvent acheter directement les outils présentés. C'est aussi l'occasion, pour les entreprises présentes, de consolider leur fichier de prospects.

Enfin, participer à l'événement permet aux partenaires de prendre le pouls de la profession, de sentir les tendances. « *Outre les équipes commerciales, des salariés du développement ou des chefs de produit sont également présents, explique-t-on sur le stand d'un éditeur juridique. C'est important qu'ils puissent s'immerger et comprendre comment les experts-comptables travaillent et vont utiliser le produit que nous leur proposons. Nous sommes là pour vendre, évidemment, mais aussi pour connaître davantage nos clients* ». Cela dans le but, au final, « *de mieux les servir.* »



Start zone : un concentré d'innovation au cœur de l'exposition

C'est un espace désormais bien identifié au sein de l'exposition. Pour la troisième année consécutive, la start zone a permis aux experts-comptables de retrouver en un même lieu un concentré d'innovation. Les stands de huit entreprises présentes pour la première fois au congrès y ont été regroupés pour mettre en lumière des nouvelles solutions et des services d'avenir dans divers domaines (service juridique en ligne, systèmes collaboratifs, gestion de factures...). De quoi permettre aux partenaires sélectionnés de bénéficier d'une mise en lumière bienvenue, dans un espace résolument convivial (baby-foot, tables et modules de discussion en « one to one » avaient été disposés au sein de la start zone).

« *Nous sommes bien positionnés dans l'espace partenaires. Et cela se ressent positivement sur la fréquentation de notre stand. Nous visions initialement 200 personnes en trois jours, nous avons déjà eu 150 visites en un jour et demi* », se félicitait la responsable commerciale d'une start-up de la legaltech à la mi-temps du congrès. L'occasion, pour les exposants, de réaliser auprès des experts-comptables un « test marché » précieux. « *C'est l'endroit idéal pour prendre le pouls de la profession et découvrir la réaction du secteur face à notre offre de service* », expliquait ainsi la coordinatrice marketing d'une entreprise spécialisée dans la dématérialisation.

ANIMATIONS PARTENAIRES

DES ANIMATIONS PARTENAIRES INSPIRANTES

Avec pas moins de 45 heures de contenus thématiques, les partenaires ont proposé aux congressistes de nombreuses animations destinées à enrichir leur réflexion sur l'orientation stratégique de leur cabinet. Des animations dont le format court et ciblé a séduit.



« Ce sont des petites pastilles d'information particulièrement utiles et pratiques, que l'on peut suivre entre deux conférences », se réjouit une jeune congressiste. Ces « petites pastilles », ce sont les rendez-vous qui ont été proposés comme chaque année par les partenaires au cœur de l'exposition. Kiosques actualités, ateliers solutions et « 30 minutes pour convaincre », trois types de rendez-vous pour un même objectif : permettre aux entreprises exposantes d'apporter leur contribution au contenu thématique du congrès.

« Le partage de la valeur dans la loi Pacte, une opportunité réelle pour les experts-comptables de développer une nouvelle stratégie d'accompagnement des entreprises » ou encore « En quoi la robotisation de la comptabilité impacte-t-elle l'organisation du cabinet et la relation avec ses clients ? » : à travers des thèmes au cœur de l'actualité de la profession, ces sessions ont permis aux congressistes de prolonger leur réflexion sur les mutations

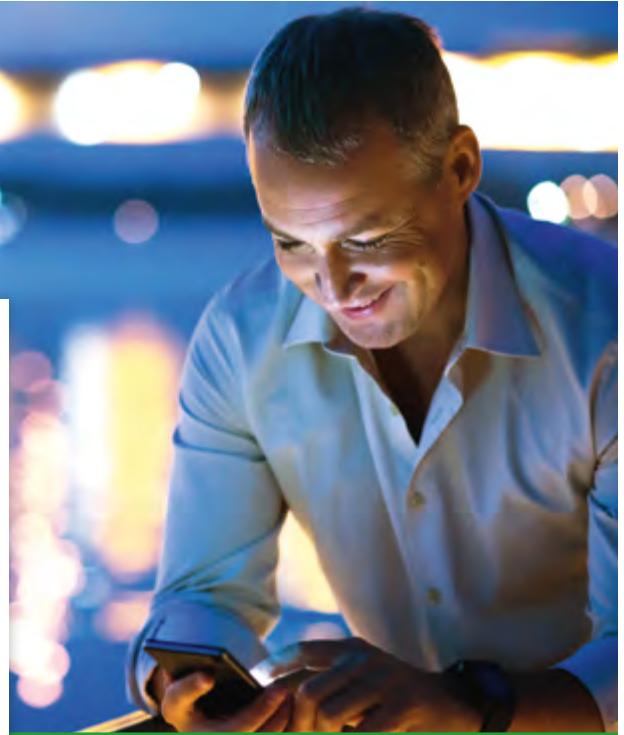
à venir dans leur secteur d'activité et de s'interroger sur la stratégie à adopter par leur cabinet, en lien direct avec la thématique 2018 du congrès (« stratégie et compétences pour la croissance »).

« Une information ciblée »

« Les cabinets doivent évoluer et nous devons chercher des pistes d'action. Je vais donc assister à la conférence qui évoque une nouvelle activité possible : faire du recrutement pour nos clients », explique ainsi une congressiste, à quelques minutes du lancement du « 30 minutes pour convaincre » "Devenez conseil RH de vos clients". La veille, c'est une session dédiée au marché associatif qui avait suscité l'intérêt d'une expert-comptable stagiaire : « Je dois approfondir certains thèmes pour mon mémoire dans lequel je m'intéresse au secteur associatif », expliquait-elle. Ce « 30 minutes » propose une information ciblée de nature à m'intéresser ».

Une « information ciblée » délivrée sur un temps court (30 minutes à une heure) : voilà qui a séduit les congressistes. Un format attractif qui s'accompagne d'une volonté de développer échanges et interactivité. Ainsi, lors des « 30 minutes pour convaincre », les participants pouvaient envoyer directement des questions par SMS à l'animateur de la mini-conférence. En outre, les discussions ont pu se poursuivre au-delà du temps de la session d'information. C'était notamment le cas lors des kiosques actualités, séquencés en deux temps. Après 30 minutes d'intervention où un partenaire et un expert-comptable étaient présents en tribune, un espace « lounge » attenant permettait de prolonger l'échange. De même, la configuration de l'espace dédié aux « 30 minutes pour convaincre », petite agora entourée des stands des partenaires, a permis là aussi aux congressistes comme aux partenaires de multiplier les prises de contact.

Gagnez 30 % en productivité et améliorez votre restitution avec QuickBooks



QuickBooks pour experts-comptables vous libère de la saisie manuelle des données de ventes, banque et achats.

Repérez facilement les erreurs sur les données comptables sur le dossier de vos clients et figez les écritures d'une période revue puis exportez vers votre outil de production.

Devenez partenaire et bénéficiez gratuitement des avantages suivants:



Accès gratuit à l'interface QuickBooks dédiée aux experts-comptables



Suivi par un consultant dédié



Formation et Certification gratuites



Outils marketing dédiés



Mise à disposition d'un écosystème d'applications



Migration gratuite

Pour en savoir plus sur les avantages de QuickBooks Experts-Comptables et devenir partenaire :
quickbooks.intuit.fr/experts-comptables

Contactez-nous par mail :
partenariat-ec@event-intuit.com
ou par téléphone : 01 85 65 70 67



PARCE QUE LE CABINET
DE DEMAIN

SE CONSTRUIT
AU PLUS PROCHE DU CLIENT



Suivi Conseil

Coworking

Automatisation Mobilité

Conçu et développé en France

EBP Horizon, l'avenir avec un grand H

horizon.ebp.com

ÇA S'EST PASSÉ AU CONGRÈS

LES CHIFFRES CLÉS

Plus de 4 000 congressistes



Plus de 500 étudiants présents le vendredi



Plus de 100 intervenants



95 permanents



350 accompagnants



2 plénières



22 conférences de la profession



15 essentiels, 11 ateliers solutions, 8 kiosques actualités



9 30 minutes pour convaincre, 21 à la découverte



1 exposition répartie en 3 cités : cité du conseil, cité de la profession et cité des technologies et de l'information



23 secteurs d'activité présents



181 marques dont 37 nouvelles



50 hôtels réservés sur Clermont-Ferrand et ses environs
► Plus de 7500 nuitées



2 cocktails sur le stand du Conseil supérieur



1 concert privé de Jean-Louis Aubert



1 soirée sur le site de Vulcania



Plus de 4 850 repas et 5 400 cocktails



50 bus par jour pour les navettes



1 an de préparation



Assemblée générale du Conseil supérieur

Le congrès est aussi l'occasion de tenir une réunion statutaire prévue par l'ordonnance n°45-2138 du 19 septembre 1945. En effet, l'article 38 prévoit que l'ensemble des membres des Conseils régionaux et du Conseil supérieur se réunisse en congrès national une fois par an.

Ce rendez-vous constitue toujours un moment fort pour les élus de la profession et s'avère un lieu d'échange, de bilan et de construction. Lors de l'AG ont été présentés, en exclusivité, le rapport moral et le rapport financier.

Les grands axes de travail retenus pour l'année 2018 ont également été présentés aux élus. Ceux-ci s'articuleront autour des thématiques suivantes : « Projet de loi Pacte » (réforme territoriale, mandat implicite...), « Environnement numérique de l'institution » (nouveaux sites grand public et privés et nouvelles fonctionnalités...) et « L'expert-comptable au cœur des flux » (diagnostic numérique, big data, blockchain...).

► Pour aller plus loin : Bibliordre.fr : rapport moral



La presse en parle !

Beaucoup de titres se sont fait l'écho du congrès, du rayonnement de la profession, des invités prestigieux et de son impact local. Une conférence de presse s'est tenue le mercredi pour permettre aux nombreux journalistes présents de poser leurs questions directement à Charles-René Tandé et aux rapporteurs Marie-Dominique Cavalli et Gilbert le Pironnec.

La presse nationale, locale (La Montagne, Le Journal de l'éco, Le Courrier des Entreprises) et professionnelle (Journal Spécial des Sociétés, Le Monde du Chiffre, Comptaonline, Actuel-Expert-Comptable, Affiches parisiennes, L'Agefi Actifs, Eco Réseau Business) ont tous relayé l'information :

un congrès réunissant plus de 4 000 participants se tenait à Clermont-Ferrand début octobre.

Dans un article paru dans Les Echos le 11 octobre, Charles-René Tandé a mis en lumière les enjeux de la profession en précisant que « *Chaque cabinet doit réfléchir et faire ses choix stratégiques : le numérique ouvre de formidables perspectives et la loi Pacte permet aujourd'hui aux experts-comptables d'élargir le champ de leurs activités. Il faut en saisir toutes les opportunités et nous développer sur nos deux piliers : la confiance que nous apportons et la performance pour satisfaire nos clients.* »

Sur France 3 Auvergne Rhône Alpes, il a valorisé les propositions de l'Ordre dans le cadre de la loi Pacte, « *un assouplissement en faveur des entreprises. Nous avons été porteurs d'idées en faveur des entreprises sur la transmission ou des évolutions du pacte Dutreil, d'autres évolutions et simplifications pourront être intéressantes pour les clients comme la création d'un mandat implicite, la mise en place d'un mandat de règlement.* »

Dans le Tout Lyon Affiches, Charles-René Tandé s'est réjoui de la « *forte participation (qui) témoigne de l'engouement de notre profession pour les enjeux importants à venir. Nous devons avoir une vision au bénéfice de nos cabinets. Ces derniers doivent définir de vraies stratégies, en tenant compte des évolutions technologiques et législatives comme des opportunités. L'occasion de montrer l'agilité et la capacité d'adaptation de notre profession.* »

Une revue de presse exhaustive est disponible sur le site du 73^e Congrès : congres.experts-comptables.com > Médiathèque > Revue de presse



Héroïques !

Pour cette 29^e randonnée du congrès, les cyclistes de l'Amisec ont relié la ville du congrès 2017 de Lille à Clermont-Ferrand.

Sur un parcours de 850 kms, une quarantaine de cyclos-touristes (dont 1 vélo à assistance électrique) a relié ces deux villes en 6 étapes de 60 à 180 km. La visite d'Oradour-sur-Glane fût un grand moment de recueillement pour nos cyclistes et nos accompagnantes.

Ils ont été accueillis à Clermont-Ferrand par Charles-René Tandé, président du Conseil supérieur, Evelyne Serin-Cabeau, présidente du Conseil régional d'Auvergne et un public curieux et admiratif, pour la remise traditionnelle

de la coupe sur laquelle sont gravées toutes les villes ayant accueilli le congrès depuis 1990.

Nous tenons à remercier l'ensemble de nos sponsors et particulièrement l'AG2R.

La 30^e édition de cette randonnée, qui partira de Clermont-Ferrand le 20 septembre 2019 pour relier Paris le 25, ville de départ de la première randonnée de l'Amisec en 1990, pour rejoindre Deauville en deux étapes et 200 kms (on arrête plus l'inflation).

L'Amisec sera heureuse de vous accueillir pour son trentenaire.

Cette randonnée est à la portée de chacun d'entre vous. Plus nous serons, plus nous donnerons une image dynamique de notre profession.



L'association Femmes experts-comptables

Publication de l'ouvrage « La parité, un enjeu de société, un enjeu pour la profession comptable »

L'Afec apporte une pierre dans l'édifice de la féminisation de la profession à tous les niveaux. Aujourd'hui encore, seulement 26 % des inscrits sont des femmes et les 2/3 d'entre elles optent pour une carrière en entreprise. C'est à l'âge de fonder leur famille que les diplômées, qui sont quasiment aussi nombreuses que les hommes, terminent leurs études et leur stage et font leurs choix d'avenir... Impossibilité d'exercer leur métier en respectant leur vie personnelle, modèle de management trop masculin. L'ouvrage dresse les constats et enjeux et apporte des pistes pour oser le changement, ainsi que des témoignages de femmes et d'hommes. Un guide utile pour réfléchir et agir.

En téléchargement sur :
www.femmes-experts-comptables.com



Les experts-comptables en campagne

La première phase de la nouvelle campagne nationale de communication multicanal, annoncée par Charles-René Tandé lors de la plénière d'ouverture, est diffusée du 24 novembre au 16 décembre sur les principales chaînes de télévision (France 2, Canal +, BFM, LCI, L'équipe...), à la radio (Europe 1, BFM Business), en presse écrite (Les Echos, La Tribune, L'Usine nouvelle...) et en digital. Avec une signature forte « l'expert-comptable : un conseil qui compte », la campagne met en valeur le rôle de l'expert-comptable, sa passion pour son métier, son professionnalisme, sa fiabilité, mais aussi et bien sûr son rôle primordial de conseil auprès des dirigeants.

L'expert-comptable s'impose comme l'allié indispensable aux côtés du chef d'entreprise. Le premier épisode illustre le rôle de l'expert-comptable dans le prélèvement à la source. D'autres thématiques suivront en 2019.

Observatoire de la parité

Après avoir étudié en 2017 la place des femmes au sein des institutions de l'Ordre des experts-comptables et de la Compagnie des commissaires aux comptes, ce sont la direction des cabinets et les institutions représentatives des jeunes, l'Anecs et le CJEC, qui ont été analysées en 2018.

En partenariat avec la profession comptable, nous avons étudié les cabinets ayant un CA > à 3 M€. Sur les 113 cabinets ayant répondu à l'enquête, seulement 13 cabinets atteignent un ratio de 50 % et plus d'associées femmes au sein de leur collège d'associés. Sur un total de 2 565 associés tous genres confondus, les femmes ne sont plus que 23 %.

Avec 64,29 % de femmes associées, le cabinet Expertis CFE, dirigé par Valérie Creusot Rivière, a reçu le 1^{er} prix de la parité 2018. A la seconde place nous trouvons le cabinet Denjean & Associés, dirigé par Thierry Denjean, qui compte 62,50 % d'associées. La troisième place est occupée par le cabinet RBA, dirigé par Agathe Lefevre Chapron, qui compte 60 % de femmes associées.

Nous avons ensuite analysé la place des femmes dans les instances de l'Anecs. Sur 23 sections régionales 46,29 % des adhérents sont des femmes, 37,88 % des élus régionaux de l'Anecs sont des femmes et 9 femmes sont présidentes régionales sur 23, soit 39,13 %.

Le prix de la Parité 2018 a été décerné à la section Anecs Centre.

L'analyse a enfin porté sur le CJEC. Sur 24 sections régionales 39,24 % des adhérents sont des femmes, 37,29 % des élus régionaux du CJEC sont des femmes et 11 femmes sont présidentes régionales sur 24, soit 45,83 %.

Le prix de la Parité 2018 a été décerné à la section du CJEC Limousin.

Nous relevons que les institutions représentatives des jeunes affichent de meilleurs résultats que leurs aînées.

Retrouvez les détails de l'étude sur :
www.femmes-experts-comptables.com



97,15 %

des congressistes interrogés déclarent que ce congrès a répondu à leurs attentes

VIE POLITIQUE : UNE RECONVERSION RÉUSSIE

Il y a une vie après la politique. Renaud Dutreil a été secrétaire d'État aux PME, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation, puis ministre de la Fonction publique et de la Réforme de l'État de 2002 à 2005 et ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales de 2005 à 2007. Il s'est ensuite reconvertis dans les affaires. Il a partagé son expérience de fin de mandat électif lors du 73^e Congrès.



Jean-Pierre Alix et Charles-René Tandé

L'année précédente, suite au renouvellement du visage de l'assemblée nationale lors des dernières élections législatives, l'association avait souhaité faire témoigner quelques-uns des nouveaux parlementaires issus du monde de l'entreprise sur la valeur ajoutée que constituait leur parcours de chef d'entreprise pour l'exercice de leur fonction de parlementaire.

Cette année, Jean-Pierre Alix, président de l'association ECMP, et Charles-René Tandé, président du Conseil supérieur, ont souhaité pour la convention annuelle aborder la thématique de la fin du mandat électif.

Choisir de mettre fin à sa carrière politique ou gérer la défaite peut s'avérer difficile pour les titulaires d'un mandat électif qui ont délaissé leur profession pour la politique. La reconversion d'un élu peut être compliquée, notamment si celui-ci est issu de la société civile. Se pose alors la question de savoir si une seconde vie professionnelle est possible après avoir quitté les ors des palais de la République. Et comment valoriser, dans le privé, cette vie d'élu de la République ?

Ainsi, le jeudi 11 octobre à Clermont-Ferrand, dans le cadre du 73^e Congrès, Jean-Pierre Alix et Charles-René Tandé se sont félicités d'accueillir, pour témoigner de la mutation réussie d'un homme politique en chef d'entreprise, Renaud Dutreil, ancien ministre et désormais Head of Mirabaud Private Equity dans le groupe Mirabaud.

Après les avoir remerciés pour leur chaleureuse invitation, Renaud Dutreil a rappelé qu'il avait mené une carrière politique de 1993 jusqu'en 2008. À cette date, il a ressenti une grande lassitude vis-à-vis de la politique en général. C'est ainsi que, à l'approche de la cinquantaine, il a décidé de ne pas devenir un politicien de carrière.

Ayant repris une PME en difficulté, il estime qu'il a appris et enfin compris ce qu'être un chef d'entreprise signifiait : gérer la trésorerie, les clients gagnés et perdus, les ressources humaines.

Son expérience chez LVMH aux Etats-Unis l'a ensuite conforté dans la conviction que la France compte de nombreux entrepreneurs de qualité. Pour réussir dans le monde d'aujourd'hui, ils doivent selon lui allier un mélange de rigueur, de discipline et de fantaisie (la capacité à passer du modèle du moment à un nouveau modèle en surprenant). Pour lui, les Français ont cette capacité d'allier la créativité à la solidité dans l'exécution et à la rigueur.

Pour Renaud Dutreil, toutes les PME ne survivent qu'au regard de l'émotion



Renaud Dutreil

qu'elles produisent par rapport aux fabricants à bas coûts. À ce propos, il dit sa fascination pour le savoir-faire manufacturier français, pour les techniques héritées du passé capables de réussir dans l'avenir.

Il conclut ses propos en soulignant que son rêve était de créer un fonds d'investissement dédié au soutien de ces entreprises. Aujourd'hui, son métier consiste essentiellement à accompagner des PME pour qu'elles deviennent plus globales, plus grandes, plus rentables, mieux structurées et capables de porter l'art de vivre français sur les marchés internationaux. Cette activité passionnante lui permet de découvrir et de soutenir de très belles entreprises françaises.

À l'issue des différents échanges avec la salle, Jean-Pierre Alix a clos les débats en remarquant que la mutation de l'homme politique en chef d'entreprise semble complète et assumée pour Renaud Dutreil.

Experts comptables, détenez 100% de votre cabinet de courtage en protection sociale !



Diversifiez vos conseils

- Bilan de protection sociale
- Indemnités fin de carrière
- Projections et simulations Retraite / Prévoyance
- Arbitrages de rémunération



Domaines de compétences

- Retraite
- Santé / Prévoyance
- Épargne

Demande d'informations
opportuite@groupeofraco.com

▶ **05 57 35 57 35**
www.courtier-expert.fr

Pérennisez votre clientèle

- Méthodologie et savoir-faire dans l'intérêt du client
- Conseillez vos clients en toute impartialité
- Outils et services visant à développer ces missions à forte valeur ajoutée



Solution adaptée faite pour vous

- Restez indépendant
- Solution juridique approuvée
- Respect de vos règles et déontologie
- + de 30 ans d'expérience



Notre solution juridique et opérationnelle Clé en main !

En partenariat avec l'un de nos Experts

+ de 250 experts pour vous accompagner

MICRO-TROTTOIR



A L'ÉCOUTE DES CONGRESSISTES

A chacun ses attentes et sa vision du congrès... Commentaires à chaud.



**Lucie Menard,
expert-comptable
à Parthenay**

« Le congrès nous incite à ne pas rester dans notre pré carré. Ce n'est pas parce que l'activité est bonne qu'il n'est pas nécessaire d'anticiper un virage dans nos activités. C'est d'ailleurs le rôle de la profession d'aider ses membres à prendre le bon chemin. Les conférences peuvent nous apporter cette ouverture d'esprit. On comprend qu'il faut que nous adaptions notre offre de services et que, pour cela, nous allions à la rencontre de nos clients afin d'identifier leurs besoins. »



**Daniel Bellier,
expert-comptable au Havre**

« Je suis notamment venu au congrès parce que je recherche un logiciel de production plus performant que celui que je détiens actuellement. Le but étant, bien sûr de faire des gains de productivité. Cette solution fait partie des éléments nécessaires à l'évolution de mon cabinet. J'ai donc pu rencontrer beaucoup d'éditeurs, faire le tour des outils existants, avoir des propositions tarifaires écrites que je vais à présent pouvoir étudier. L'exposition offre un gain de temps appréciable : toutes ces étapes me prendraient environ un mois si je ne me rendais pas au congrès. »



**Aurélien Boulay,
expert-comptable à Sancerre**

« Ma présence au congrès me permet de m'informer sur les nouveautés technologiques en rencontrant les partenaires, en ayant avec eux un échange direct. C'est positif d'avoir un contact humain. Mais ma venue est aussi l'occasion de réaliser une veille sur la profession. J'ai ainsi assisté à une conférence très intéressante sur la stratégie globale du cabinet. J'en suis ressorti avec la certitude qu'il

fallait que je formalise la stratégie de mon cabinet. Nous sommes des entreprises comme les autres, il faut donc que nous nous penchions sur ce sujet et que nous le couchions sur le papier. »



**Jean-Christophe Brun,
expert-comptable
à Perpignan**

« Je suis venu "faire mes achats" au sein de l'espace partenaires. Je fonde un cabinet, c'est donc l'occasion pour moi de tout reprendre à zéro et de m'équiper de différentes solutions. Et le congrès est un rendez-vous qui s'y prête parfaitement : nous bénéficions d'une très bonne écoute des partenaires qui sont tous réunis sur un même site. On ne perd pas de temps, on peut faire de la veille, réaliser un benchmark complet, voir tout ce qui se fait pour ne pas rater les évolutions importantes. Au final, j'ai pu acheter six logiciels, je suis très satisfait. »



**Huveline Cloarec,
expert-comptable
en Bretagne**

« Ça fait 30 ans que nous développons des projets d'entreprise tous les cinq ans, travaillés trois ans à l'avance. Nous sommes en perpétuelle amélioration et remise en question. Sachant où nous voulons aller, ici nous trouvons des solutions en phase avec notre stratégie. Je rencontre les éditeurs principaux mais aussi des start-up. Il y a des outils qui nous donnent des idées, hors de l'expertise comptable *stricto sensu*. »

Je viens pour avoir des échanges efficaces avec des partenaires, des fournisseurs et aussi des prospects. Nous avons en effet créé un GIE avec certains cabinets pour mutualiser des développements informatiques et nous lançons une solution que nous souhaitons distribuer à toute la profession.

Clermont-Ferrand était un beau challenge, c'est une réussite. »

**Gilles Claus,
expert-comptable à Dardilly**

« Le congrès donne à penser et dévoile de nouveaux horizons pour notre profession. Il nous permet d'anticiper ce qui va se passer dans les années qui viennent pour adopter dès aujourd'hui la meilleure stratégie. Nous devons ainsi comprendre les conséquences de la révolution numérique, du travail collaboratif qu'elle implique, notamment sur la gestion du personnel. On perçoit alors l'importance de réadapter nos RH. La gestion des emplois et des compétences sera une donnée essentielle dans les trois ans qui viennent. Il convient donc de réfléchir à la meilleure façon d'embaucher et de fidéliser nos collaborateurs. »

**Mathilde Guignard,
expert-comptable à Paris**

« C'est la première fois que je me rends à un congrès des experts-comptables et je constate qu'il peut être utile de faire ainsi une "pause" dans notre activité quotidienne. L'exposition permet notamment de faire le point sur les solutions disponibles et de multiplier les démonstrations. Réaliser un benchmark en un seul endroit est un réel avantage ! Cela m'a conforté dans ma stratégie à venir. Notamment, l'idée de se tourner aujourd'hui vers davantage de robotisation et d'intelligence artificielle est plus concrète. Cette dernière est indispensable pour nous permettre de nous libérer de tâches rébarbatives comme la saisie mais aussi la collecte et le classement de données. »

**Chantal Moissaing,
expert-comptable à Toulouse**

« Il y a une dimension humaine importante dans un congrès. C'est l'occasion de retrouver des collègues, de rencontrer d'autres confrères. Et d'avoir avec eux des discussions fructueuses dans un cadre convivial. Nous échangeons sur tout ce qui fait l'actualité de notre profession : les évolutions technologiques, les logiciels proposés, la transformation de nos métiers, les relations avec les salariés au sein de nos cabinets. Nous évoquons aussi nos stratégies respectives pour développer nos activités, par exemple en direction du secteur associatif en ce qui me concerne. »

**Anne-Hélène Durand,
expert-comptable stagiaire
à Ussel**

« Un tel rendez-vous permet de comprendre quel regard la profession porte sur les évolutions du métier, la stratégie... On peut

ressentir ici que les professionnels présents sont prêts à réaliser les mutations nécessaires. J'ai notamment assisté à une conférence sur la stratégie RH. C'était très intéressant, les intervenants incitaient à davantage écouter les jeunes experts-comptables, à développer un vrai échange entre ces derniers et les supérieurs. Ce sont des prises de position très encourageantes ! »

**Olivier Mallen,
expert-comptable
à Marseille**

« Compte tenu des enjeux que nous avons, je me suis particulièrement intéressé aux postures et aux pratiques managériales. J'ai prévu aussi des conférences ou ateliers sur la prévention des difficultés, la signature électronique, l'international. Mon associé suit d'autres ateliers. Nous débrieferons dans la voiture. Le congrès remet en place certains postulats, notamment sur la pratique managériale et la gestion du cabinet. Il permet momentanément de s'ouvrir à l'extérieur et de voir ce que font nos confrères. »

**Yosna Chelly,
expert-comptable en Tunisie**

« Mon cabinet est en mutation. J'ai déjà identifié mon business model. Je viens ici pour actualiser et recadrer ma stratégie, capter de nouvelles opportunités de développement et voir des nouveaux outils de digitalisation de l'information notamment. Thème très intéressant car surtout consacré à la stratégie liée aux métiers de conseil avec beaucoup de retour d'expérience de personnes qui ont mis en place leur stratégie. Je compte me focaliser principalement sur les start-up. Ça va m'aider à segmenter les clients, à me repositionner sur des missions nouvelles, à préciser mon offre. Le contenu est adapté à nos cabinets et peut aussi nous aider à conseiller nos clients pour qu'ils appliquent leurs stratégies. »

**Fabienne Crassat,
expert-comptable
à Cahors - 1^{re} fois au congrès**

« Je suis venue remettre en question notre stratégie. Pris par la production, nous ne sommes pas allés jusqu'au bout et elle est un peu dépassée. Ma volonté est de voir ce qui se fait aujourd'hui et comment se réorganiser. Le congrès m'a donné des idées, des façons de faire, l'envie de parler de stratégie avec les collaborateurs, des pistes pour faire des économies ici afin de pouvoir développer là. J'étais un peu déprimée en arrivant, ces trois jours m'ont redonné le plaisir d'exercer mon métier, je repars enthousiaste. »

UN CONGRÈS EN TERRE D'EXCEPTION

Quels messages souhaitons-nous adresser à l'ensemble de la profession à l'occasion de la tenue du 73^e Congrès national de la profession à Clermont-Ferrand, en Auvergne, en octobre dernier ?

Voilà bien la première question qui s'est posée lorsque nous nous sommes retrouvés, fin 2016, pour commencer à travailler sur l'organisation du congrès.



De g. à dr. : Evelyne Serin-Cabeau, Luc Tomati, Frédérique Goigoux et Philippe Maniel entourés d'Isabelle Martinroche, Christophe Dupit, Sophie Aubert, Frédéric Derouette et Romain Pozo

Nous devions naturellement valider ensemble les objectifs d'un événement né sous l'impulsion de Frédérique, ayant grandi durant les mandatures de Luc et Philippe et se concrétisant alors qu'Evelyne était présidente.

Le débat n'a pas été long. Immédiatement, nous avons tous déclamé : « Faire connaître notre territoire ». Cette priorité partagée et actée, il ne nous restait plus qu'à vous faire découvrir l'Auvergne, une « terre d'exception ».

L'espace Auvergne

...l'innovation

La réussite de l'espace Auvergne était notre principal challenge. Créer, au cœur même du congrès, un lieu tout à la fois dédié à votre accueil, à la confraternité et à la découverte de l'Auvergne.

Mais comment être innovant alors que le marketing territorial n'est pas notre métier ? Notre première décision a été de nous associer à la Marque Auvergne, organisme dont l'objet est la valorisation du territoire, afin de concevoir et d'organiser cet espace.

Autour de la Marque Auvergne et de l'Ordre, notre projet a alors fédéré de nombreux partenaires : collectivités locales, partenaires économiques et institutionnels mais également des bonnes volontés individuelles (entreprises, associations, personnalités...). Durant plusieurs

mois, ce groupe a travaillé à l'élaboration des messages à vous délivrer. Une fois ceux-ci arrêtés, la sollicitation et la sélection des témoignages à retenir ont également mobilisé beaucoup d'énergie.

Mais le contenu n'est pas tout. Il nous fallait nous démarquer également sur le contenant pour retenir votre attention. Pour cela nous avons utilisé les dernières technologies de communication.

Ainsi, l'espace Auvergne, organisé en quatre pôles, présentait notre territoire au travers de supports numériques interactifs et pédagogiques. Le congressiste pouvait découvrir l'économie, la formation, l'art de vivre et le tourisme dans notre région à travers plus de 80 films représentant 10 heures de contenu au total.

...une histoire humaine

À côté de cette « exposition permanente » virtuelle, vous pouviez également échanger et partager avec des acteurs locaux sur leur passion, l'Auvergne.

Naturellement, des leaders industriels étaient présents. Mais la relève, avenir de notre région, était également représentée par de nombreux responsables de start-up auvergnates à l'image de l'équipe de Mybus présente pour répondre à vos questions sur leur application internet dont vous aviez pu apprécier la qualité en l'utilisant pour venir au congrès en tramway.



Atouts de la région et la confraternité des experts-comptables auvergnats au programme

Notre région rayonnait également à travers son artisanat représenté notamment par les membres de la confrérie de Thiers venus partager avec vous leur passion pour la coutellerie.

À côté de l'économie, l'espace Auvergne vous permettait de découvrir de nombreux autres acteurs locaux illustrant la plupart de nos domaines d'excellence : la formation (notamment avec la présentation d'une maquette du Hall 32, projet de 10 000 m² au service de la formation dans l'industrie), le tourisme (vous pouviez échanger avec les différents organismes et acteurs de la région), la culture (un artiste a réalisé un carnet de voyage du congrès durant ces trois jours)...

Mais, au cœur de cet espace entièrement dédié à la présentation de l'Auvergne, nous avions également créé un îlot central consacré à notre seconde priorité : la confraternité et l'accueil.

L'expérience et la réussite de notre stand de Lille nous ont naturellement conduits à solliciter de nouveau Isabelle Martinroche et Sophie Aubert pour concevoir votre accueil et animer l'équipe dédiée.

Ainsi, des dizaines de consœurs et confrères auvergnats se sont relayés durant trois jours pour vous accueillir sur le stand et vous proposer convivialité et dégustation des meilleurs produits auvergnats. Et pour ceux d'entre vous qui ont souhaité aller plus loin dans la découverte, vous avez pu également bénéficier de l'opération « La région du goût » de la région Auvergne Rhône-Alpes.

Des événements, l'équipe en charge de votre accueil vous en avait concocté bien d'autres tout au long du congrès. Indiscutablement, les plus grands succès reviennent aux joueurs de l'équipe de rugby de l'ASM Clermont Auvergne et au spectacle proposé par deux compagnies des Fêtes du Roi de l'Oiseau.

Outre les consœurs et les confrères auvergnats, les collaborateurs du CROEC Auvergne se sont également mobilisés sans compter pour vous accueillir, épaulés en cela par des collaborateurs du Conseil régional de l'ordre de



Judicaël Cancoriet, joueur de l'ASM Clermont-Auvergne sur le stand auvergnat

Rhône-Alpes. Nous tenons à remercier Damien Dreux et ses équipes pour cette aide spontanée et précieuse.

Hors des murs...

Promouvoir l'Auvergne passait également par notre capacité à bien vous accueillir dès votre arrivée à Clermont-Ferrand et à vous proposer de bonnes raisons de rester après le congrès.

Frédéric Derouette, Christophe Dupit et Romain Pozo, en charge de votre venue et de vos activités « hors site », ont atteint ces objectifs au-delà de nos espérances.

Ainsi, dès le mardi 9 octobre, nous vous avons proposé de découvrir la chaîne des Puys, cet emblème de l'Auvergne depuis peu intégré au patrimoine mondial de l'Unesco. Outre les nombreux golfeurs attirés par un tournoi se déroulant au golf des Volcans dans un cadre unique en France, plus de 600 congressistes ont également anticipé leur venue pour participer à une soirée volcanique au parc Vulcania privatisé à cette occasion.

Pour prolonger votre séjour, nous vous avons proposé de mieux connaître une autre référence internationale de notre territoire : Michelin. Ainsi, vous étiez plus de deux cents à participer à la soirée que nous avons organisée au stade Marcel Michelin, temple du rugby. Et le samedi matin, grâce aux équipes de Clermont Auvergne Métropole, un groupe de privilégiés a pu visiter l'usine des pneus compétition du manufacturier clermontois.

Et après...

L'ensemble des consœurs et des confrères auvergnats sont heureux et fiers de vous avoir accueillis aussi nombreux durant ces trois jours. Nous espérons que vous avez passé un excellent congrès et que vous avez découvert ou redécouvert ce territoire d'exception qu'est l'Auvergne. Nous vous donnons maintenant rendez-vous l'année prochaine pour le 74^e Congrès... à Paris.

Evelyne Serin-Cabeau, Frédérique Goigoux, Philippe Maniel et Luc Tomati



25.09 - 27.09 **2019**

Congrès | 74^e édition



Avec LEO2, n'attendez plus l'export-comptable de vos clients

La nouvelle fonction export-comptable du logiciel de caisse LEO2 est paramétrable. Elle permet de manière simple, rapide et sécurisée, l'export-comptable hebdomadaire ou mensuel, par mail ou sur un serveur sécurisé. Vous recevez également les états indicateurs de gestion et les journaux de vente et de caisse sécurisés. Avec votre profil personnalisé sur LEO2Web, vous accédez à votre tableau de bord comptable, véritable outil d'optimisation de vos conseils en temps réel. L'interface d'export-comptable est compatible avec tous les logiciels comptables.

Simplifiez-vous la vie !



Renseignements, documentations et vidéos : www.leo2.fr

LEO2 est édité par Atoo – 18, rue Étienne-Velay – 30230 Bouillargues – RCS Nîmes 4 43 824 537 – Filiale de Atoo Holding au capital de 1500000 euros.
Pour nous contacter: atoo@orange.fr ou www.leo2.fr. Publicité réalisée par l'Agence Callisens – novembre 2018

sage

PARTAGEZ !

LA COMPTA COLLABORATIVE **100% CLOUD**
VA RENFORCER VOTRE RELATION CLIENT



VOTRE CABINET DEVIENT MOBILE
MAINTENANT

Nos experts sont à votre disposition au : 01 55 26 51 26