

LES INTERVENANTS

Joseph ZORGNIOTTI, Président du CSOEC, **Françoise BERTHON** et **Arnaud DEBRAY**, Vice-présidents du CSOEC et Rapporteurs Généraux du 69^e Congrès, **Jacques MAUREAU**, Président OEC Rhône-Alpes, **Isabelle SIAUX**, Co-Commissaire Général du 69^e Congrès, **Philippe LACOSTE**, Directeur de la communication du CSOEC, **Agnès DELEMER**, Directeur de la fabrication, des éditions et du congrès du CSOEC, **Anne ROUSSET** et **Pierre-Yves ARNAUDAS** de la société APAR.

Sommaire

1.	2013, ENQUETES, STATISTIQUES, ANALYSES.....	3
1.1.	L'enquête congressistes du 68 ^e Congrès	3
1.2.	Le profil des participants au 68 ^e Congrès	4
1.3.	Les statistiques du site Internet du 68 ^e Congrès	4
1.4.	L'enquête partenaires du 68 ^e Congrès	4
1.5.	Echanges.....	5
2.	L'ANNEE 2014.....	5
2.1.	2 axes de communication.....	5
2.1.1.	Accompagner la thématique du 69 ^e Congrès.....	6
2.1.2.	Développer l'attractivité de la profession comptable.....	6
2.2.	les supports de communication	6
2.2.1.	Les publications	6
2.2.2.	Le site Internet de l'Ordre des experts-comptables.....	7
2.3.	Commentaires	7
2.4.	Les 69 ^e Congrès de l'Ordre des experts-comptables.....	7
2.4.1.	La thématique.....	8
2.4.2.	Lyon vous accueille	9
2.5.	Les offres - supports de communication	10
2.5.1.	Les publications	10
2.5.2.	Internet.....	11
2.6.	Les offres - 69 ^e Congrès	11
2.7.	Les offres – La présence des partenaires	12
3.	QUELLE PROFESSION DEMAIN ?.....	12
3.1.	Photographie de la profession	12
3.1.1.	La démographie.....	13
3.1.2.	L'activité.....	13
3.1.3.	Les missions	13
3.1.4.	Les attentes des clients.....	13
3.1.5.	Ce que disent les clients	14

3.1.6.	Débat	14
3.2.	Évolution de l'environnement	14
3.2.1.	Bruxelles	14
3.2.2.	Au plan national.....	15
3.2.3.	Impacts sur les missions de la profession.....	15
3.2.4.	Débat	15
3.3.	Évolutions structurelles et modalités d'exercice.....	17
3.3.1.	Les structures actuelles	17
3.3.2.	Les structures de demain	17
3.3.3.	L'après-demain	17
3.3.4.	Débat	17
3.4.	Rentabilité et performance des cabinets	18
3.4.1.	Évolution du chiffre d'affaires des cabinets sans salariés (source CSOEC)	18
3.4.2.	Évolution du chiffre d'affaires des cabinets de 1 à 49 salariés (source CSOEC).....	18
3.4.3.	Eco-Graphie 2014 de la profession comptable - Le chiffre d'affaires : moyenne nationale ...	19
3.4.4.	Evolution du chiffre d'affaires des cabinets de moins de 0,5M€	19
3.4.5.	Le chiffre d'affaires par collaborateur : moyenne nationale.....	19
3.4.6.	Le résultat d'exploitation : moyenne nationale	19
3.4.7.	Le résultat d'exploitation : performance par région	19
3.4.8.	Débat	20
4.	PLAQUETTE 69 ^E CONGRES – ORDRE EXPERTS-COMPTABLES LYON	21

Information :

Pour accéder aux paragraphes qui vous intéressent, cliquez sur le numéro de la page correspondante.

En introduction **Joseph ZORNIOTTI** souhaite la bienvenue aux 140 partenaires et leur présente ses meilleurs vœux pour 2014. Il est heureux de les accueillir en présence de **Françoise BERTHON et Arnaud DEBRAY**, Vice-présidents du CSOEC et Rapporteurs Généraux du 69^e Congrès, **Jacques MAUREAU**, Président OEC Rhône-Alpes, **Isabelle SIAUX**, Co-Commissaire Général du 69^e Congrès, **Philippe LACOSTE**, Directeur de la communication du CSOEC, **Agnès DELEMER**, Directeur de la fabrication, des éditions et du congrès du CSOEC. **Anne ROUSSET et Pierre-Yves ARNAUDAS** de la société APAR. **Joseph ZORNIOTTI** exprime sa volonté de donner un nouveau ton aux réunions des partenaires.

Joseph ZORNIOTTI souhaite délivrer plus d'informations sur les décisions prises par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, sur les enjeux et les opportunités pour la profession et son environnement, sur l'évolution de l'exercice professionnel réglementé et non réglementé, en bref sur tous les points qui impactent la profession comptable et ses partenaires. De plus, Joseph ZORNIOTTI souhaite favoriser les échanges. C'est principalement pour ces raisons qu'il est aujourd'hui présent dès le début de la réunion dont plus de la moitié sera consacrée aux échanges avec deux spécialistes reconnus de la profession : **Philippe BARRÉ** du cabinet PLURIEL CONSULTANTS et **Marie-Laure PARTHENAY**, Rédactrice de La Profession Comptable.

Joseph ZORNIOTTI précise que dans le cadre de cette nouvelle relation, les élus du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables sont à la disposition des partenaires pour présenter les différentes dispositions ayant un impact potentiel sur la relation expert-comptable / partenaire.

Françoise BERTHON accueille à son tour les partenaires, souligne leur forte mobilisation à cette réunion et leur présente ses meilleurs vœux pour 2014.

1. 2013, ENQUETES, STATISTIQUES, ANALYSES

Pierre-Yves ARNAUDAS présente les enquêtes, statistiques et analyses qui seront abordées lors de la première partie : l'enquête congressiste du 68^e Congrès, le profil des participants au 68^e Congrès, les statistiques du site Internet du 68^e Congrès et l'enquête des partenaires du 68^e Congrès.

1.1. L'ENQUETE CONGRESSISTES DU 68^E CONGRES

Agnès DELEMER rappelle que l'enquête congressistes s'est déroulée du 11 au 22 octobre et a rencontré un vif succès, **690 réponses ont pu être validées**. Nous avons pu dégager plus particulièrement 5 éléments forts :

- ✚ Le congrès est un évènement qui se planifie dans le temps. **90% des congressistes** décident ou ont décidé de venir 3 mois avant la tenue du congrès ;
- ✚ Le Top 3 des motivations à venir : les conférences, ateliers et plénières pour 21%, la rencontre avec les partenaires pour 17,5% et rencontrer des confrères et prendre la température de la profession pour 17% ;
- ✚ Le congrès a répondu aux attentes de 89% des participants ;
- ✚ Les congressistes sont satisfaits du contenu des plénières à 90%, des conférences à 73% et des ateliers à 62% ;
- ✚ Le changement du format convient aux congressistes, 75% des congressistes partent le vendredi soir voire le samedi.

1.2. LE PROFIL DES PARTICIPANTS AU 68^E CONGRES

Sur **3 251 congressistes**, **40%** d'entre eux étaient présents à Paris (2012) et **26%** étaient venus au moins trois fois au cours de ces 5 dernières années. Pour **Pierre-Yves ARNAUDAS**, ces deux indicateurs traduisent d'une part l'importance des congrès précédents et surtout la fidélité des participants. Les présents au Congrès se répartissaient ainsi : **65%** experts-comptables, **14%** stagiaires et mémorialistes, **9%** collaborateurs et **12%** autres. Ils sont issus à **34%** de cabinets de moins de 10 salariés, à **44%** de cabinets de 10 à 49 salariés et **22%** proviennent de cabinets de plus de 50 salariés. Une autre lecture indique que **30%** des participants sont issus de cabinets de moins de 10 ans, **36%** de cabinets de 10 à 25 ans et **34%** de cabinets de plus de 25 ans.

1.3. LES STATISTIQUES DU SITE INTERNET DU 68^E CONGRES

Pour **Philippe LACOSTE**, les congressistes se sont totalement appropriés le site comme le démontrent les **62 646 visites**, les **34 720 visiteurs uniques** et les **329 521 pages vues**, 3 indicateurs plus que sécurisants pour les organisateurs et les partenaires. L'espace personnel, avec **132 604 pages vues**, leur propose des offres dédiées et le système d'inscription aux conférences et ateliers est plébiscité à **92%** ; **1 725 congressistes** l'ont utilisé, soit **11 353 places réservées** sur **17 306 disponibles**. La possibilité de rechercher un confrère est très utilisée, **10 199 recherches** et **50%** des congressistes consultent régulièrement leur espace personnel.

1.4. L'ENQUETE PARTENAIRES DU 68^E CONGRES

Anne ROUSSET présente les résultats de l'enquête qui s'est déroulée du 10 au 31 octobre et pour laquelle **63 réponses ont été validées**. Bien que ce taux de réponses, environ **40%**, soit suffisant pour tirer des enseignements fiables, nous espérons toujours plus de réponses, elles sont de précieux indicateurs pour mieux répondre aux attentes des partenaires.

A retenir de cette enquête :

77% des partenaires sont satisfaits de la qualité des contacts ;

✚ Votre attente du congrès évolue sensiblement par rapport à l'année dernière, et **le retour sur investissement devient votre première préoccupation**. Ainsi :

- **84%** considèrent le congrès comme un outil de conquête de nouveaux clients (+10%) ;
- **83%** considèrent le congrès comme un outil d'image et de notoriété (-4%) ;
- **78%** considèrent le congrès comme un outil de rencontre avec ses clients (-5%) ;

✚ **45%** des partenaires ont personnalisé leur fiche de présentation sur le site Internet, **33%** ont utilisé le pack de communication internet (bannières)... Nous devons encore développer l'utilisation de ces outils, nous avons tous **le même intérêt à développer le « buzz congrès »** ;

✚ Comme les congressistes, **90%** des partenaires sont satisfaits du nouveau timing du congrès, mercredi après-midi, jeudi et vendredi ;

✚ **89%** des partenaires sont satisfaits du site Internet, **93%** du module e-badges, **95%** du module e-invitations, les partenaires se sont appropriés définitivement l'outil.

1.5. ECHANGES

Pour ce premier échange, **Joseph ZORNIOTTI** souhaite aborder trois sujets de discussion ;

- ✚ le point d'orgue que représente le Congrès pour les équipes du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables et pour les partenaires ;
- ✚ Le Congrès comme espace de partenariat et non un espace de concurrence avec la profession ;
- ✚ La vocation du Congrès d'aller à la rencontre de tous les professionnels, dans des grandes villes mais aussi dans des villes moyennes comme Dijon.

Françoise BERTHON, précise également que le rajeunissement des congressistes constaté depuis 3 ans se poursuit et que les participants au Congrès sont représentatifs de la structure de la profession. Dans ce sens, **Françoise BERTHON**, souligne la forte mobilisation des petits et moyens cabinets qui se mobilisent difficilement pour les événements locaux, mais sont présents au Congrès. **Arnaud DEBRAY** complète le propos. 84% des partenaires considèrent le congrès comme un outil de conquête, qu'ils soient rassurés, le thème du 69^e sera à lui seul un outil de conquête... Concernant les taux de satisfaction des congressistes, 73% pour les conférences de la profession et 62% pour les ateliers solutions partenaires, **Arnaud DEBRAY** propose aux partenaires un challenge, faire encore mieux à Lyon, pour le 69^e congrès.

Marie-Odile SENAND (Subventium) veut développer une lettre de mission « innovation tripartite ». Comment cela peut-il être mis en œuvre ? Par ailleurs, **Marie-Odile SENAND** comprend tout à fait les raisons qui conduisent le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables à choisir parfois des villes moyennes, mais elle tient à souligner l'insatisfaction à Dijon de nombre de congressistes, notamment concernant les transports et le logement.

Arnaud DEBRAY indique malheureusement que la mise en œuvre d'une lettre de mission tripartite n'est juridiquement pas possible, notamment pour des problèmes d'assurance. De plus la lettre de mission est issue d'un texte de loi et se limite à la relation expert-comptable/client. Par contre la collaboration peut être envisagée au travers d'un document liant Subventium et son client faisant référence à la mission de l'expert-comptable. Concernant le choix des villes moyennes, **Arnaud DEBRAY** indique que seules 5 grandes villes peuvent nous accueillir à ce jour avec les critères de nos congrès. Aussi, si nous voulons aller à la rencontre de tous, il faut faire parfois différemment. **Joseph ZORNIOTTI** comprend la préoccupation des partenaires, aussi le congrès sera à Lyon en 2014, Paris en 2015, Lille en 2016 et Clermont Ferrand en 2017.

Joseph ZORNIOTTI, après avoir consulté la salle, demande également à Anne ROUSSET et Pierre-Yves ARNAUDAS d'organiser un recensement de l'opinion des partenaires par rapport au choix de Dijon.

Stephan CHENDEROFF (Cyrus Conseil) souligne à son tour que l'hôtellerie sera le problème récurrent qui se présentera chaque fois qu'une ville moyenne sera retenue. Si Dijon a été un succès commercial et en matière d'organisation in situ, 1h30 chaque matin pour rejoindre l'enceinte du Congrès est difficilement acceptable. **Françoise BERTHON** rassure les participants en confirmant que ce point sera principalement travaillé pour le Congrès de 2017 à Clermont Ferrand.

2. L'ANNEE 2014

2.1. 2 AXES DE COMMUNICATION

Françoise BERTHON propose d'aborder l'année 2014 en évoquant les 2 axes de communication retenus par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, la thématique du 69^e Congrès et l'attractivité de la profession.

2.1.1. Accompagner la thématique du 69^e Congrès



C'est « le retour à la télévision ». Après une longue période, la profession sera à nouveau présente en 2014 à la télévision. Quatre chaînes d'information ont été retenues : **LCI**, **iTélé**, **BFMtv** et **France24**. Plus de **1 000 spots** seront diffusés aux heures de grande écoute au cours de deux campagnes de trois semaines, en mai/juin et septembre/octobre au moment du 69^e Congrès.

Ce « dispositif télévision » est complété par un « dispositif radio », une semaine par mois, tout au long de l'année sur EUROPE1 et France Inter. Objectif, accompagner la thématique du 69^e Congrès en permanence.

2.1.2. Développer l'attractivité de la profession comptable



Axe majeur de la présente mandature, l'attractivité de la profession fera l'objet, comme en 2013, d'une communication dédiée. Dans ce sens, Françoise BERTHON précise que le partenariat initié l'année dernière avec MCE, Ma Chaîne Étudiante, se poursuit. Ce partenariat a permis aux travers de vidéos, 5 portraits métier, d'une émission de 52' enregistrée au 68^e Congrès et de 5 « boîte à questions » de comptabiliser plus de 125 000 vues... un record pour notre profession.

Ce partenariat sera complété en 2014 par l'organisation d'un « business game » en ligne avec NRJ. Jeu exclusivement sur ordinateurs, tablettes et smartphones, ce « business game » sera accompagné par une campagne de communication avec NRJ (réseaux sociaux, radio, site Internet) et sera lancé une semaine avant le 69^e Congrès.

Philippe LACOSTE souligne l'importance, en matière d'attractivité, d'être présent sur des supports qui correspondent à la cible, les jeunes, et avec des formats adaptés, vidéo et jeu en ligne...

Joseph ZORGNIOTTI complète le propos concernant l'attractivité, notamment à propos des actions menées aujourd'hui conjointement avec les écoles de commerces. Après avoir négligé la filière experts-comptables, ces dernières reviennent vers le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables pour mettre en œuvre de nouveaux partenariats.

2.2. LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

2014 sera l'année du **passage au numérique** pour les deux revues mensuelles et de la refonte du site Internet, mise en œuvre programmée à l'occasion du 69^e Congrès.

2.2.1. Les publications



Concernant SIC (Science, Indépendance, Conscience), Françoise BERTHON précise qu'une enquête de lectorat sur le contenu même du magazine a été conduite en 2013 avec pour conclusion : un nécessaire recentrage sur les activités « métier », moins de traitement de l'événementiel et des dossiers courts. Philippe LACOSTE complète le propos en indiquant que depuis le numéro de janvier SIC a été « relooké » pour plus de modernité.

Pour la Revue Française de Comptabilité, le comité de rédaction a souhaité d'une part recentrer la revue sur des articles techniques (juridiques, fiscaux, sociaux et comptables) et d'autre part éditer au format numérique, une RFC « universitaire », consacrée à des débats, recherches... L'objectif est d'obtenir, à terme, le référencement par la FNEGE, la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises.

2.2.2. Le site Internet de l'Ordre des experts-comptables



Le site Internet du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a bénéficié d'un lifting de sa home page en 2013 à l'occasion du 68e Congrès. Une refonte totale des 20 sites que compte l'Ordre des experts-comptables est aujourd'hui conduite pour plus de convergence, d'accès facilité à l'information en intégrant les développements numériques faits pour les deux revues SIC et RFC.

Pour chaque site, la partie publique servira la visibilité et la notoriété, la partie privée, réservée aux membres de la profession, sera enrichie notamment dans son contenu technique.

Pierre-Yves ARNAUDAS précise que les publications numériques et la refonte des sites Internet généreront sûrement de nouvelles opportunités de communication et de partenariat. APAR ne manquera pas de tenir les participants informés.

2.3. COMMENTAIRES

Joseph ZORGNIOTTI apporte deux compléments d'information. D'une part, la reconnaissance de la profession en matière sociale et fiscale. L'Ordre des experts-comptables sera en effet la seule profession réglementée présente aux « Assises de la Fiscalité ». D'autre part, la nécessaire (re)conquête, de l'activité « gestion des entreprises ». L'objectif est de doter le chef d'entreprise d'outils de pilotage performants qui permettront à l'expert-comptable de mieux l'accompagner. Sur ce sujet, il y a matière à partenariat, dès ce congrès. Joseph ZORGNIOTTI, propose de mettre en œuvre le slogan de l'actuelle mandature « Mieux servir les cabinets, pour les aider à mieux servir nos clients ! ».

Françoise BERTHON souligne également le travail réalisé depuis 9 mois autour de la nouvelle plateforme « Conseil Sup' Services ». Ce nouvel outil en ligne repose sur le triptyque MAP, Mission, Accompagnement et Performance. Elle propose des outils pour mener des missions sur chaque nouveau sujet d'importance, comme par exemple le CICE, la loi de sécurisation, la norme SEPA... « Conseil Sup' Services » abrite également « CAP PERFORMANCE », une initiative à l'origine de laquelle se trouve l'Ordre des experts-comptables Paris Ile de France qui permet de répondre à la norme professionnelle de maîtrise de la qualité. Ainsi chaque cabinet peut rédiger dorénavant son manuel d'organisation pour faire face à cette obligation.

Arnaud DEBRAY précise que tout est en ligne sur la plateforme « Conseil Sup' Services » pour conduire une mission : lettre de mission, outils, canevas sont à disposition pour que le cabinet s'approprié la mission. De fait, cette plateforme est plébiscitée par toute la profession.

Pierre-Yves ARNAUDAS complète le propos en évoquant un autre nouvel outil, « Conseil Sup' Direct ». Il s'agit d'une application smartphone portable dans tous les environnements qui permet de recevoir des alertes à chaque nouvelle publication provenant du site Internet du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, de Conseil Sup' Services, de BibliOrdre et de la Boutique des experts-comptables.

2.4. LES 69^E CONGRES DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Pierre-Yves ARNAUDAS revient sur les chiffres clés du 69^e Congrès qui se tiendra du 8 au 10 octobre 2014, à Lyon au Centre de Congrès et accueillera au moins 4 500 participants autour de 130 conférences et ateliers, 170 partenaires et 8 000 m² d'exposition.



2.4.1. La thématique

Notre monde change, notre environnement bouge. A ce constat, nous devons rajouter une évolution indispensable, souhaitée par la profession, et une évolution subie. La première concerne les modifications de la réglementation de la profession qui ouvrent le périmètre et des nouveaux marchés à la profession. L'évolution contrainte est due à plusieurs facteurs, la réglementation à la fois nationale et européenne, il faut savoir s'adapter afin de pouvoir en tirer des bénéfices, notamment au niveau des technologies de l'information et des communications. A 30 ans, les attentes des professionnels ne sont aujourd'hui plus les mêmes qu'autrefois.

La profession ne doit pas rester figée. C'est le leitmotiv du Congrès de Lyon !



Françoise BERTHON indique que les experts-comptables veulent être informés pour maîtriser le nouveau périmètre. Dans ce sens, un pôle sera probablement consacré à l'information des professionnels, sur tout ce qu'ils peuvent faire et dans quelles limites. Un autre pôle permettra sûrement de défricher certains marchés, les nouveaux marchés dus à l'extension du périmètre, comme les particuliers, la gestion de patrimoine, mais aussi des marchés qui existent déjà et sur lesquels les experts-comptables ne s'investissent pas suffisamment notamment celui du conseil.

Arnaud DEBRAY souligne qu'au-delà des nouveaux marchés, il y a bien sûr les nouvelles missions. Par exemple, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a développé des outils comme les missions « prêtes à vendre », aujourd'hui insuffisamment exploitées par les experts-comptables. Il convient de mieux les faire connaître et peut être de les présenter différemment. Sur l'intelligence économique, l'Ordre a un rôle d'information et de formation à jouer... Sur le full service, l'offre est maîtrisée, il faut l'organiser pour pouvoir la vendre. Il en va de même pour les missions de conseil et les missions de gestion. Il y a d'autres niches pour construire des nouvelles missions, notamment en matière de responsabilité sociale et solidaire et de développement durable.



Pour **Arnaud DEBRAY**, l'objectif du Congrès est d'amener les cabinets à évoluer dans un monde qui change. L'organisation des cabinets devra évoluer, changer pour développer de nouvelles stratégies qui pourront se traduire par plus de collaboration entre les cabinets, voire de regroupement de cabinets ou encore la mise en œuvre de l'interprofessionnalité,... avec une communication des cabinets revisitée... Notre monde change... Osons !

Joseph ZORNIOTTI complète le propos en rappelant que depuis 1945 la profession est réglementée et vit dans « un cocon rassurant ». Le risque est que ce cocon ne se transforme en carcan pour une majorité de professionnels confortablement installés et qui n'éprouvent pas nécessairement le sentiment que leur environnement évolue et que la profession doit également évoluer. Certes le ministre de tutelle, Pierre MOSCOVICI, affirme dans le numéro de SIC de janvier 2014 « **Je considère, s'agissant des experts-comptables que les conditions de qualification professionnelle, d'inscription et d'exercice sont équilibrées** », mais la profession n'est pas à l'abri d'une déréglementation partielle.

La responsabilité du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables et de ses partenaires est de doter la profession d'outils pour investir ces nouveaux territoires sans laisser personne au bord du chemin. Les cabinets doivent apprendre à travailler autrement, dépasser le cadre purement comptable de leur activité, gagner en productivité (sortir les bilans plus vite), développer l'offre de gestion pour rencontrer plus souvent les clients, les accompagner auprès des banques... en résumé, devenir les acteurs de la croissance des clients !

Joseph ZORNIOTTI conclut « Ensemble de l'audace sur les nouveaux marchés et les nouvelles missions ! ».

Jean Michel LONGO, fondateur de COALA, après une expérience de six ans en cabinet, vient de créer GERERMESAFFAIRES.COM. Il est convaincu de la nécessaire audace dont la profession doit faire preuve, toutefois un doute subsiste : l'expert-comptable ne sait pas vendre. Pire, il y a un déficit de commerciaux dans les cabinets. Une question-suggestion : le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables ne doit-il pas réaffecter une partie de ses budgets communication à une « formation vente » et au développement de la présence des experts-comptables auprès des clients ?

Joseph ZORNIOTTI rappelle un de ses engagements lors des élections au Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, augmenter le chiffre d'affaires des cabinets. Il va de soi que l'Ordre des experts-comptables doit aider les cabinets à développer leur force commerciale, mais cela passe également par une modification du mode de facturation. Il faut se libérer du mode exclusif de facturation récurrent (basé sur le temps passé et nombre de salariés des clients). Toutes les études le confirment, l'expert-comptable est le premier confident du chef d'entreprise, mais sommes-nous vraiment à son écoute ? Répondons-nous vraiment à ses attentes ? Avons-nous les produits pour le satisfaire ? C'est tout l'enjeu du 69^e Congrès !

Françoise BERTHON confirme que la campagne TV est certes un lourd investissement, 1 million d'euros sur 3 ans, mais il ne faut pas occulter le quotidien du service communication, faire savoir aux membres de la profession ce que fait le Conseil supérieur, les services mis à disposition, etc.

Arnaud DEBRAY est sensible aux propos de Jean-Michel LONGO. Il voudrait les illustrer en relatant la réflexion récente d'un de ses confrères « On ne va pas faire les courses quand le réfrigérateur est plein ». Cela est vrai, sauf qu'aujourd'hui il y a de nouveaux aliments (les nouveaux marchés), de nouvelles manières de faire les courses (les nouvelles missions) et de nouvelles façons de consommer (les nouvelles organisations). Certes le « frigo » de la profession n'est pas vide mais il est grand temps que l'on regarde ce qui se passe autour de nous et que l'on apprenne à vendre. C'est toute la démarche que nous initions avec le thème du 69^e Congrès.

Jacky HUILIER souhaite apporter un éclairage au débat. Avec une triple casquette, celle d'expert-comptable depuis 1985 (exerçant aujourd'hui dans un cabinet de 8 associés et 40 collaborateurs), celle de congressiste depuis 1996 et de partenaire plus récemment. Le métier d'expert-comptable est un métier difficile au quotidien qui vous ramène constamment dans le passé alors qu'il nécessite, pour se développer, de se tourner vers l'avenir. Il est impératif pour l'expert-comptable de ne plus exercer un métier mais de devenir chef d'entreprise. C'est un véritable changement culturel que les professionnels doivent entreprendre au préalable d'une conquête de nouveaux territoires. Développons nos liens avec les partenaires de la profession avant d'accéder aux activités non réglementées. Il faut savoir que seuls 10% des cabinets ont des argumentaires de vente. Une initiation et une formation sont nécessaires pour affronter la concurrence et ses règles pour les activités non réglementées. Voilà le véritable enjeu.

2.4.2. Lyon vous accueille

Pour **Jacques MAUREAU**, être Président et organiser un congrès est un moment très fort ; c'est la mobilisation des énergies de toute une région, de tous les confrères rhône-alpins. L'objectif est clair, un congrès parfaitement organisé et totalement fluide.

Que le 69^e Congrès se déroule à Lyon, capitale du 69^e département français quoi de plus naturel ! Quoi de plus naturel également, 20 ans après le Congrès de Grenoble et 10 ans après le 59^e Congrès à Lyon. Les enseignements tirés de ces deux expériences conduisent les équipes régionales à être des facilitateurs à la fois pour les organisateurs, les partenaires et les congressistes.



Mais, derrière la vitrine lyonnaise, 2 000 confrères et les huit départements de Rhône-Alpes, c'est la deuxième région économique de France qui accueille le congrès, c'est une région en croissance et dynamique à l'image de la Haute Savoie, cinquième département industriel de France.

Isabelle SIAUX, co-commissaire général aux côtés de Philippe JACQUEMET, présente plus en détail la Cité du Centre de Congrès. Conçue par Renzo Piano, grand architecte contemporain, la Cité est située dans le 6^e arrondissement de Lyon, entre le Parc de la Tête d'Or (117 ha) et le Rhône. Le Centre de Congrès est un outil fait pour accueillir le congrès. 20 000 m² de surfaces modulables et interconnectés entre elles, 3 amphithéâtres, dont la salle 3000 (3 200 personnes), 27 salles de commissions modulables, confortables et à l'acoustique irréprochable... 6 forums d'exposition et/ou espaces de restauration et des foyers baignés de lumière offrent de multiples atouts et valeurs de générosité, d'authenticité et d'hospitalité... Dijon a placé la qualité de l'accueil à un haut niveau, Lyon relève le défi.

Jacques MAUREAU précise que les deux co-commissaires généraux ont par ailleurs une expérience en matière de Congrès de par leur forte implication en 2004. **Jacques MAUREAU** conclut en rappelant que Lyon fait partie du Top 20 des villes européennes de congrès. Son développement est arrivé aujourd'hui à maturité en termes d'infrastructures hôtelières, d'infrastructures de transports en commun et d'infrastructures d'accès, la ville est parfaitement desservie par des vols nationaux, par le TGV.

Enfin, il faut savoir, que la ville de Lyon, le Grand Lyon et la région Rhône-Alpes sont déjà mobilisés pour la réussite de ce congrès afin que les partenaires découvrent, ou retrouvent, une qualité de vie que beaucoup envient.

2.5. LES OFFRES - SUPPORTS DE COMMUNICATION

Anne ROUSSET précise, avant de présenter les supports de communication proposés par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, qu'une approche globale et annuelle est recommandée en matière de communication auprès de la profession. En effet, la seule présence au Congrès ne suffit pas pour que la marque, les offres, les produits soient identifiés. Pour renforcer la visibilité, deux vecteurs de communication sont mis à disposition, les publications et le site Internet du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

2.5.1. Les publications

SIC (Sciences, Indépendance, Conscience), magazine gratuit regroupant l'actualité du Conseil Supérieur. C'est un vecteur puissant qui favorise le positionnement de la marque, une communication institutionnelle, d'image, de produit, de promotion ou encore événementielle. Le nombre de pages de publicités est limité pour mettre en avant le rédactionnel.

La Revue Française de Comptabilité, essentielle dans l'application du métier d'expert-comptable, est disponible sur abonnement. De par sa nature technique, elle confère à la communication une expertise, et en assure une permanence du fait d'un fort taux de reprise en main (5) et donc une meilleure visibilité. La meilleure utilisation de ce support reste le publi-rédactionnel, mettant en avant, un savoir-faire et une technicité propre à l'annonceur. La revue propose en 2014, comme cela était le cas il y a quelques années, des dossiers spéciaux et à l'image des deux tests réalisés au second semestre 2013 sur la retraite et le 68^e Congrès ; en avril dossier spécial **ISF**, en mai, **l'Europe**, en juin, **la prévoyance-ANI** et en décembre le **69^e Congrès**.



2.5.2. Internet

En attendant la refonte du site Internet, deux manières de communiquer s'offrent aux partenaires : les bannières et la fiche conseil PCL.



Bannières : présentes sur les deux rubriques qui accueillent le plus de visiteurs (petites annonces et annuaire), il s'agit d'une communication volumétrique (PAP) produit et promotion où sont particulièrement présents les acteurs du recrutement, ou de transmission de cabinet.



Fiche Conseil PCL : Seule communication annuelle possible, (pour le prix d'une page dans SIC), elle permet d'être référencé comme partenaire premium sur le site Internet ainsi que sur les plans du congrès. Elle représente l'équivalent d'une plaquette en ligne présentant les offres et produits du partenaire. De plus, la rubrique bénéficie d'une promotion en pied de page de SICNewsletter (chaque semaine).

Pour conclure cette partie, **Anne ROUSSET** annonce que **Françoise BERTHON** et **Joseph ZORNIOTTI** n'ont pas souhaité d'augmentation des prix en 2014. Cela veut dire que **les prix de 2014 sont ceux de 2012** (2013 n'ayant pas connu également d'augmentation).

2.6. LES OFFRES - 69^E CONGRES



Anne ROUSSET revient sur les quatre formats possibles de présence sur le Congrès: Stand, Thématique, Communication et Présence +.



✚ Le stand : il est important pour le partenaire de s'interroger sur la Cité qui accueillera son stand. Le Congrès sera organisé en 3 cités : la Cité de la Profession, celle des Technologies de l'information et celle du Conseil. Le choix doit se faire en fonction du secteur d'activité et de l'identification du partenaire. Une bonne présence sur le Congrès passe aussi par le bon choix de la surface à réserver. La bonne approche est un collaborateur pour 3m².



✚ Les animations thématiques : au nombre de trois, Ateliers Solutions Partenaires, Kiosques Actualité et les 30' pour convaincre. Elles font toutes l'objet d'un dossier de candidature et d'une sélection par les rapporteurs généraux du Congrès. Les Ateliers Solutions Partenaires, limités à 10, sont des animations avec une forte écoute des congressistes. Les Kiosques Actualité, limités à 6, offrent un complément de surface de 18m² pour accueillir des congressistes fortement présents et impliqués. Les neuf « 30' pour convaincre » permettent aux partenaires de présenter leurs offres à deux reprises et de bénéficier d'un stand de 6m².

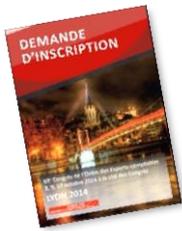


✚ Les supports de communication (programme, carnet de bord, etc...) : ils répondent d'avantage à un besoin d'identification de la marque du partenaire, et d'augmentation de fréquentation du stand. Ils sont incontournables pour assurer un bon retour sur investissement.



✚ Présence + (parcours cédérom, Parcours Pratiques Innovantes...): ce type de partenariat renforce la communication et développe la notoriété du partenaire en faisant de son stand un passage obligé du Congrès, avec le parcours, ou en proposant un partenariat original à l'Ordre des experts-comptables. Les dix Parcours Pratiques Innovantes, comme les animations thématiques, font l'objet d'un dossier de candidature et d'une sélection par les rapporteurs généraux.

Anne ROUSSET explique que l'équipe d'APAR est à l'écoute des demandes des partenaires afin de répondre à toutes les questions et pour optimiser au mieux leur présence sur le Congrès en fonction des objectifs commerciaux et budgétaires.



Agnès DELEMER rappelle les 3 dates clés pour une participation au 69e Congrès :

31 janvier 2014 : diffusion de la note d'orientation thématique des rapporteurs généraux pour les partenaires Ateliers Solutions et Kiosques Actualités ;

14 mars 2014 : arrêt de la remise de moins 10% et date butoir de remise des dossiers de candidature Ateliers Solutions et Kiosques Actualités ;

31 mars 2014 : diffusion de la liste des Ateliers Solutions et Kiosques Actualités retenus et début du positionnement. Concernant le positionnement, **Anne ROUSSET** en rappelle le principe : la liste complète des partenaires est disponible en ligne sur le site d'APAR, classée par Cité, au prorata des surfaces réservées puis par date de réservation. Chaque partenaire sera contacté afin de choisir au mieux l'emplacement de son stand, en fonction des emplacements disponibles, en fonction des flux mais surtout par rapport aux marques concurrentes présentes sur une même Cité.



2.7. LES OFFRES – LA PRESENCE DES PARTENAIRES

Arnaud DEBRAY rappelle les quatre formats de participation thématiques proposés aux partenaires qui font appel à candidature ; les Ateliers Solutions Partenaires, les Kiosques Actualité, les 30' Pour Convaincre et le Parcours Pratiques Innovantes. Pour postuler, les partenaires doivent retourner leurs dossiers de candidature. Le nombre de dossiers est toujours supérieur au nombre de places. Pour sélectionner les partenaires, les rapporteurs généraux seront attentifs à **2 critères** : l'adéquation de la candidature à la thématique du congrès et à la démarche présentée et, pour les partenaires qui présenteront des outils, leur capacité à aider le cabinet à mieux vendre. Bien sûr les candidatures devront s'inscrire dans le respect des activités autorisées et de la déontologie de la profession.



Françoise BERTHON complète le propos en rappelant la nécessaire cohérence des candidatures avec le thème du Congrès, le besoin d'audace et d'innovation. En résumé, **aider nous à faire « bouger les lignes », OSEZ à votre tour !**

3. QUELLE PROFESSION DEMAIN ?

Pierre-Yves ARNAUDAS présente **Philippe BARRÉ** du cabinet PLURIEL CONSULTANTS et **Marie-Laure PARTHENAY**, rédactrice de La Profession Comptable qui vont être les rapporteurs de cette troisième partie « Quelle Profession demain ? », divisée en 4 temps :

- ✚ Photographie de la profession ;
- ✚ Évolution de l'environnement ;
- ✚ Évolutions structurelles et modalités d'exercice ;
- ✚ Rentabilité et performance des cabinets.

A la fin de chaque temps, un débat se tiendra avec les intervenants et les partenaires.

3.1. PHOTOGRAPHIE DE LA PROFESSION

Pour la photographie de la profession, **Philippe BARRÉ** propose d'aborder successivement, la démographie, l'activité, les missions, les attentes des clients et ce que pensent les clients des experts-comptables. Les données sont issues d'enquêtes et d'études réalisées par la SOFRES et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables. Toutes ces données sont en libre accès sur le site de Bibliordre.



3.1.1. La démographie

Les experts-comptables sont 19 000, soit environ 12 000 cabinets (centres de décision). Ils sont 2,5 fois moins nombreux que les avocats mais 2 fois plus que les notaires.

Quelques chiffres marquants : 21% des experts-comptables sont des femmes, 80% des experts-comptables sont aussi commissaires aux comptes, 50% ont plus de 50 ans et 17% ont plus de 60 ans. Les cabinets comptent 130 000 collaborateurs et 6 000 stagiaires experts-comptables.

Les effectifs de la profession continuent à croître, mais plus lentement que les avocats.

3.1.2. L'activité

L'expert-comptable est le professionnel le plus présent auprès des entreprises et des associations. 75% des entreprises et 64% des associations font appel à un expert-comptable.

Pour information, les entreprises font appel pour 47% à un centre de gestion agréé ou une association agréée, 35% à un avocat ou conseil juridique, 33% à une société informatique de logiciels professionnels, 28% à un notaire...

3.1.3. Les missions

Répartition du chiffre d'affaires	2002	2011
Missions comptables	70,5%	69,4%
Paie et travaux annexes	9,3%	13,7%
Commissariat aux comptes	9,9%	7,3%
Conseil (facturé distinctement)	6%	7,1%
Autres	5,4%	2,9%

L'expert-comptable (<50 salariés) réalise encore 70% de son activité avec la comptabilité, la paie augmente (+4%), le conseil progresse légèrement et le commissariat aux comptes régresse... A noter que le conseil est toujours inférieur à 10%.

3.1.4. Les attentes des clients

82% L'assistance et la recherche d'informations juridiques, fiscales, sociales
76% L'aide à la gestion (tableaux de bord, calcul des coûts)
67% Les conseils pour gérer son patrimoine
56% La négociation de crédit avec un banquier
56% Les contentieux et le recouvrement clients
46% La facturation
39% Les conseils en matière de développement durable
36% Les relances clients
35% L'export

Les clients attendent... des conseils, des conseils et toujours des conseils ! 76% d'entre eux attendent des tableaux de bord et des outils de pilotage alors que seuls 8% des entreprises en disposent. Conséquence, 26% ont sollicité d'autres professionnels pour ces missions.

3.1.5. Ce que disent les clients

91% des clients disent que l'expert-comptable est un professionnel de confiance. Conséquence immédiate, pour toute question le réflexe naturel du dirigeant d'entreprise, c'est l'expert-comptable. Pour **79%** des clients, l'expert-comptable est un véritable partenaire de l'entreprise mais encore souvent associé à la seule comptabilité. **93%** des clients sont satisfaits ou très satisfaits de leur expert-comptable et **73%** des clients ne comptent pas en changer.

En résumé, l'expert-comptable est une personne de confiance, compétente mais dont le métier est la comptabilité et les déclarations fiscales.

3.1.6. Débat

Philippe BARRÉ, bien que jugeant nécessaire l'évolution souhaitée par la profession, fait remarquer que cela fait dix ans que l'on parle de nouvelles missions. Il aimerait savoir pourquoi en 2014 on ne va plus parler de conseil mais en faire. Que va apporter dans ce sens le 69^e Congrès ?

Arnaud DEBRAY confirme que depuis 10 ans le message du « conseil » est récurrent. Maintenant, on en fait un Congrès qui repose sur une démarche parfois iconoclaste. Pour preuve le premier message du 69^e Congrès est un avis de recherche où l'on recherche des confrères « moins comptables et plus experts ». Il y a 10 ans ce message ne serait pas passé, aujourd'hui nous avons des retours très intéressants.

Pour **Joseph ZORGNIOTTI**, la profession change inexorablement... La preuve ? La baisse des revenus récurrents (expertise et commissariats aux comptes) moins 4% en neuf années. Toutefois il faut se garder d'une attitude anxieuse, une fois le constat fait, il faut agir. **Joseph ZORGNIOTTI** n'a pas de doute quant à la capacité d'adaptation de ses confrères qui le font très bien au quotidien en faisant face à la diversité de leur clientèle. Les clients, eux aussi, évoluent. Mieux informés, ils interpellent chaque jour nos cabinets et exigent plus de performance et plus de services pour le même prix.

Joseph ZORGNIOTTI rappelle également que l'évolution voulue est le résultat d'une politique qu'il a mise en œuvre dès 2009, lors de sa première élection. Le périmètre d'exercice a été élargi, engendrant de fait de nouvelles opportunités que nous allons traduire en missions à l'occasion du 69^e Congrès. Le changement, comme vous avez pu le constater, c'est aussi la croissance de la part du social depuis 9 ans, plus 4%. C'est aujourd'hui la mission qui permet à la profession d'être présente dans les entreprises tous les mois et auprès des dirigeants (nécessaire confidentialité). Le changement, c'est aussi la diminution de la part du commissariat aux comptes, la présence de concurrents sur les activités connexes (transmission, gestion de patrimoine,...). Nos confrères sont conscients de cet état de fait. C'est à l'Institution d'offrir toutes les couleurs de la palette « missions », aux experts-comptables de choisir les couleurs qu'ils souhaitent utiliser.

3.2. ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT

Pour **Marie-Laure PARTHENAY**, La Commission européenne va nous simplifier la vie !

3.2.1. Bruxelles

Après la suppression des limites à la publicité et au démarchage des cabinets, après l'ouverture du capital des sociétés d'expertise comptable, Bruxelles vient de demander aux pays membres de faire un bilan de leurs professions réglementées afin d'identifier éventuellement ce qui fait obstacle à la libre concurrence.



L'Ordre des experts-comptables fait partie des 115 professions réglementées françaises. Pour sa part, la prérogative d'exercice des experts-comptables se résume, pour l'essentiel, à l'article 2 de l'ordonnance de 1945 : seul un expert-comptable diplômé (8 ans d'étude) peut proposer ses services à une entreprise pour tenir ses comptes et attester son bilan. Il faudra donc pouvoir répondre à la question suivante : doit-on faire huit années d'étude pour tenir une comptabilité et faire un bilan ?

Autre point soulevé, l'application de la directive qualification permet à un expert-comptable diplômé letton d'exercer en France sous réserve d'être admis aux tests d'aptitude nationaux. Seuls 10 experts-comptables européens exercent en France dans ce cadre, si la demande augmente, que vont devenir les tests d'aptitude ?

Autre leitmotiv de la Commission européenne, allègement du fardeau administratif pour les PME/TPE. Traduire la nécessité de réaliser 25% d'économie en simplifiant...

3.2.2. Au plan national

Simplifications voulues par la Commission européenne, mais aussi simplifications en France. Pour **Marie-Laure PARTHENAY** il y a là un vrai danger. Les simplifications administratives sociales et fiscales pour les entreprises se traduisent instantanément par un transfert de charges administratives sur les cabinets, sans valeur ajoutée. Cette situation est d'autant difficile à vivre pour les cabinets que cela se passe dans un contexte général d'instabilité législative en matière fiscale et sociale.

3.2.3. Impacts sur les missions de la profession

Marie-Laure PARTHENAY s'interroge sur le risque que représenterait pour la profession un passage aux missions dites « nouvelles » avec l'abandon des « anciennes ». Les comptes annuels sont le cheval de Troie des cabinets dans les TPE/PME, cheval de Troie que nombre de professions envie. Les missions dites « traditionnelles », comptables, fiscales et sociales ne sont pas mortes, si des gains de productivité sont réalisés par les cabinets.

Il ne faut pas opposer les missions « nouvelles » aux missions « traditionnelles. Il faut s'appuyer sur les unes pour développer les autres. Il faut faire des missions « comptes annuels attestés » des missions à valeur ajoutée, et surtout veiller à être crédible sur les missions d'accompagnement en développant les compétences et la formation au sein des cabinets.

3.2.4. Débat

Marie-Laure PARTHENAY, souhaite connaître les positions de **Joseph ZORNIOTTI** et du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables sur les réponses attendues par la Commission européenne, le fardeau administratif social et fiscal et la manière dont ils envisagent l'appropriation des nouvelles missions par les experts-comptables.

Concernant les demandes de la Commission européenne, **Joseph ZORNIOTTI** rappelle que les réformes entreprises depuis son arrivée à la tête du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables en 2009 correspondent à cette demande de mise en conformité européenne. Si aujourd'hui l'harmonisation de l'audit légal est quasiment acquise, l'expertise comptable n'est une profession réglementée que dans 6 pays (Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pologne et Portugal) sur les 28 de l'Union. La France a la profession la plus réglementée avec une tutelle, le ministère de l'Economie et des Finances, un commissaire du gouvernement qui participe aux sessions du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, etc.

Pour répondre aux exigences de la « directive services », le droit de filialiser est effectif depuis 2009 et prochainement la détention du capital des cabinets d'expertise comptable sera libre mais les droits de vote devront être détenus aux 2/3 par des membres de la profession. La gouvernance des cabinets reste une affaire d'expert-comptable. Ainsi nous sommes en conformité avec la « directive services ».

Pour la « **directive qualification** », ce n'est pas à l'Ordre des experts-comptables de répondre. Pour assurer la libre circulation des biens et des personnes, c'est à l'Etat de faire ses propositions à partir de mars 2014 et avant avril 2015. Pour notre profession, le seul point problématique est la détention du capital des cabinets qui est, aujourd'hui, en passe d'être réglée.

A ce stade, **Joseph ZORNIOTTI** propose de faire un point sur les réformes. Depuis 2009, notre action a permis l'accès au **marché des particuliers** (à titre principal pour le déclaratif, le social, le fiscal et l'administratif), au statut de **tiers de confiance**, au **mandat de représentation**, aux **activités commerciales accessoires**, à l'**interprofessionnalité** (texte réglementaire entre les professionnels du chiffre et du droit à paraître au 1^{er} trim. 2014), au **démarchage** (qui doit s'inscrire dans le respect de la déontologie professionnelle et la pertinence pour le client), au **mandat simplifié** (la lettre de mission doit permettre à l'expert-comptable de télétransmettre pour le compte de son client), aux **honoraires de résultats** (au succès) ainsi qu'au **full service** (ces deux derniers seront validés dans le même texte que celui de détention du capital) et au **fonds de règlement** (Carpa chez les avocats).

Concernant le fonds de règlement, **Joseph ZORNIOTTI** précise qu'il sera plus développé que pour les avocats. Il permettra aux cabinets, de facturer, de recouvrer et de régler pour le compte de son client. Pour ce faire, chaque cabinet aura un compte composé de sous-comptes clients. Ces derniers pourront directement alimenter leurs sous-comptes afin que le cabinet effectue les règlements. Nos partenaires éditeurs sont les premiers concernés par cette nouvelle activité. Ils vont devoir, à côté de la chaîne comptable, sociale et fiscale, développer une chaîne administrative. Nous sommes bien sûr à leur disposition pour discuter des modalités pratiques.

Dans le cadre de **joint-venture**, l'expert-comptable pourra, avec ses partenaires, proposer des services à ses clients sous réserve que les honoraires soient clairement établis et portés à la connaissance du client.

Concernant les **activités commerciales accessoires** (domiciliation de clients étrangers, assistance à la gestion de patrimoine,...), nous travaillons avec la Compagnie Nationale des commissaires aux comptes. Elles doivent être en corrélation ne pas handicaper notre exercice professionnel, préserver notre indépendance et rendre service à notre client. **L'objectif est d'avoir les mêmes droits que nos homologues européens.** Pour ce faire nous avons demandé avec la Compagnie Nationale des commissaires aux comptes la réalisation d'un benchmark européen afin de faire évoluer le code du commerce qui prohibe, aujourd'hui, toute activité commerciale accessoire pour les commissaires aux comptes. Concomitamment, la profession comptable limitera l'écriture de sa norme aux activités commerciales accessoires autorisées pour les commissaires aux comptes. Cette démarche a pour objectif essentiel de préserver l'unité de la profession.

Concernant les **simplifications**, les cabinets n'aiment pas la complexité. Nous sommes acteurs de la simplification ! La déclaration sociale unique va être finalisée, la déclaration fiscale unique prendra le relais, nous sommes acteurs de ces mesures de simplifications. Notre valeur ajoutée tient à notre capacité à rendre intelligible et lisible tout ce que publient le législateur et les pouvoirs publics.

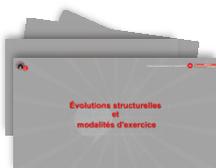
Dans ce sens, notre compétence est recherchée, puisque nous avons largement contribué à l'établissement du rapport que le député Laurent GRANDGUILLAUME a produit sur les TNS, pacifiant au passage la relation artisans / autoentrepreneurs. Il en va de même sur les **Assises de la Fiscalité**. Le gouvernement vient de confier au Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables le rôle de conseiller technique des 4 groupes de travail. Huit confrères, membres du Club Fiscal, ont été désignés pour assurer cette fonction.

Effectivement la profession comptable est « secouée », notamment en matière de commissariat aux comptes. Pour **Joseph ZORNIOTTI**, augmenter le chiffre d'affaires de la profession signifie proposer de nouveaux services, gagner en productivité et maintenir une présence récurrente dans l'entreprise avec le social, le fiscal et l'établissement des comptes annuels que l'expert-comptable signe. Cette signature est le gage de notre responsabilité, elle est primordiale et va de pair avec la nouvelle dimension de tiers de confiance que veut instaurer **Joseph ZORNIOTTI**. Cette nouvelle dimension positionnera l'expert-comptable au cœur des systèmes d'information de l'entreprise. Dans ce sens, les partenaires de la profession ont un rôle essentiel à jouer.

Françoise BERTHON précise également que la profession fait aussi sa révolution interne en matière de simplification concernant le cadre normatif. Ce travail a été entrepris il y a un an et devrait voir le jour prochainement.

3.3. ÉVOLUTIONS STRUCTURELLES ET MODALITES D'EXERCICE

3.3.1. Les structures actuelles



Pour ce troisième volet, **Marie-Laure PARTHENAY** s'est livrée à une segmentation des cabinets d'expertise comptable. Contrairement à ce que l'on croit, les « big » font encore de l'expertise comptable qui peut représenter, chez certains, jusqu'à 50% de leur chiffre d'affaires. Une deuxième catégorie de cabinets émerge de plus en plus, les CTI, les Cabinets de Taille Intermédiaire. Ce sont des grosses structures d'expertise comptable qui se développent sur les nouveaux marchés et les nouvelles missions que nous venons d'évoquer. Troisième famille, les cabinets « regroupés » qui sont indépendants tout en faisant partie d'associations techniques ou de groupements. Dernière catégorie, les « tout petits », les individuels qui sont les plus nombreux et qu'il ne faut surtout pas oublier comme le précisait précédemment **Françoise BERTHON**.

3.3.2. Les structures de demain

Les structures de demain devront répondre à un environnement de plus en plus concurrentiel, que ce soit sur les activités réglementées ou sur les autres missions pour lesquelles l'expert-comptable n'a pas de prérogative. Ces structures devront intégrer des filiales pour les « activités commerciales », permettre le double exercice « expertise comptable / commissariat aux comptes, s'organiser autour de cellules spécialisées (social, juridique, conseil,...) pour favoriser les missions à valeur ajoutée. Pour **Marie-Laure PARTHENAY**, le développement de ces structures passe par l'intégration de nouvelles compétences dans les cabinets, donc de la formation.

3.3.3. L'après-demain

Marie-Laure PARTHENAY interroge **Joseph ZORNIOTTI** sur l'après-demain. Aurons-nous une profession comptable réglementée ? La marque Expert-comptable sera-t-elle toujours une référence ou bien devons nous inventer des labels ? Aurons-nous toujours un Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables régaliens ou un Conseil supérieur Services ?

3.3.4. Débat

Pour **Joseph ZORNIOTTI** la profession ne devrait pas être dérèglementée. **Marie-Laure PARTHENAY** a posé la question « Faut-il huit ans d'étude pour faire de la tenue comptable ? », d'autres pensent « que produire les comptes annuels relève du presse bouton une fois passées les 2 ou 3 écritures de circonstances »... il y a un réel danger à tenir ce discours et ce n'est pas celui de l'actuelle mandature.

En conséquence, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables sera très attentif aux comportements de partenaires qui seraient tentés de conclure des accords avec des structures qui proposent la récupération de données puis leur codification automatique. A ce jour, la codification des écritures relève de la prérogative de la profession.

Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables veut être aussi un garant en matière de cloud. L'institution veille et veillera au principe de réversibilité, à la confidentialité des données ainsi qu'à l'interopérabilité des systèmes et des logiciels.

En résumé, la mission du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables est de donner, dans un souci d'équité, aux cabinets les outils et les moyens afin qu'aucun membre de l'Ordre ne soit oublié. L'institution veillera aussi aux relations avec les partenaires. Elles doivent se dérouler dans un cadre de respect de la déontologie et de l'indépendance professionnelle.

Pour conclure, Joseph ZORGNIOTTI interpelle les partenaires : **C'est à vous de jouer ! Vous avez pris connaissance de l'ampleur des réformes, la balle est dans votre camp. Mettez maintenant en œuvre votre stratégie dans l'intérêt des cabinets et de leurs clients !**

3.4. RENTABILITE ET PERFORMANCE DES CABINETS

Pour cette dernière partie, **Philippe BARRÉ** présente deux études sur la rentabilité et la performance des cabinets, l'une de 2012 du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, l'autre réalisée par la société b-ready de janvier 2014.

3.4.1.Évolution du chiffre d'affaires des cabinets sans salariés (source CSOEC)

Cabinets sans salariés	2002	2011
CA moyen	101 K€	100 K€
Nombre de clients	29	39
CA / client	3 483 €	2 564 €

A retenir sur cette période 2002-2011, **une stabilisation** du chiffre d'affaires non liée à la crise, **une augmentation** du nombre de clients, +34%, pour réaliser le même chiffre d'affaires, et **une baisse** du panier moyen d'environ 25%.

En euro constant (l'inflation est de 19% sur la période), le chiffre d'affaires a baissé de 16% et le panier moyen de 38%.

3.4.2.Évolution du chiffre d'affaires des cabinets de 1 à 49 salariés (source CSOEC)

Cabinets 1 à 49 salariés	2002	2011
CA moyen	632 K€	785 K€
Nombre de clients	171	241
CA / client	3 696 €	3 257 €
Effectif moyen	8,6	9,3
Clients / collaborateur	20	26
CA / collaborateur	73,5 K€	84,4 K€

Le constat est identique pour les cabinets de 1 à 49 salariés. A noter, **une augmentation** du chiffre d'affaires mais cela est dû notamment au rapprochement de cabinets, **une augmentation** du nombre de clients, **une baisse** du chiffre d'affaires par client, **peu d'évolution** de l'effectif moyen, **une augmentation** du nombre de clients par collaborateur et une **très légère augmentation** du chiffre d'affaires par collaborateur.

En euro constant (l'inflation est de 19% sur la période), le chiffre d'affaires a augmenté de 4%, mais pour obtenir ce résultat le nombre de clients a augmenté de 41%. Cela veut dire qu'il y a eu des gains de productivité très importants mais que ces gains ont été absorbés par les clients et les frais généraux (éditeurs de logiciels, loyers, sous-traitants...). Dernier constat le panier moyen a baissé de 26%.

3.4.3. Eco-Graphie 2014 de la profession comptable - Le chiffre d'affaires : moyenne nationale

L'étude b-ready (Janvier 2014) porte sur 4 025 cabinets, représentant 3,7 Mds d'euros de chiffre d'affaires et qui ont déposé leurs comptes annuels auprès des greffes systématiquement au cours des 6 dernières années. Les cabinets réalisant plus de 10 M d'euros de chiffre d'affaires annuel ont été retirés.

Sur la période 2008-2012, le chiffre d'affaires des cabinets de moins de 10M€ a **augmenté en moyenne de 18%, mais de 8% hors inflation**. On note une **croissance quasi-nulle** les trois dernières années en euros constants et de très fortes disparités selon la taille des cabinets.

3.4.4. Evolution du chiffre d'affaires des cabinets de moins de 0,5M€

Si l'on fait un focus sur les petits cabinets (moins de 0,5M€), soit 1 100 cabinets sur les 4 025 du panel, on constate **une baisse** de leur chiffre d'affaires pour la troisième année consécutive en euros constants et **une plus grande proportion** des missions d'expertise comptable dans la constitution de leur chiffre d'affaires.

3.4.5. Le chiffre d'affaires par collaborateur : moyenne nationale

Si l'on considère les cabinets de plus de 0,5M€, soit environ 3 000 cabinets réalisant par année un chiffre d'affaires total de l'ordre de 2,7 Mds€, le chiffre d'affaires par collaborateur est 91 K€ en 2012, soit une **hausse de 11,5% sur la période...**mais un chiffre d'affaires par collaborateur qui **stagne en euros constants**.

Le chiffre d'affaires par collaborateur est **nettement plus élevé** en région parisienne que dans le reste de la France, +30%. On constate également que **la quote-part pour les frais de personnel est inférieure en Ile-de-France** par rapport à la quote-part nationale. Autre élément mis en évidence par l'étude, le ratio charges de personnel sur chiffre d'affaires qui baisse régulièrement depuis plusieurs années. Cela veut dire que **la quote-part de chiffre d'affaires consacrée au frais de personnel diminue**, quelle que soit la taille du cabinet ou la région.

Ces chiffres confirment que le chiffre d'affaires augmente de 13% sur la période. Sachant que l'inflation est de 11%, quelle que soit la population étudiée, **le chiffre d'affaires par collaborateur moyen a augmenté de 1% à 2%**.

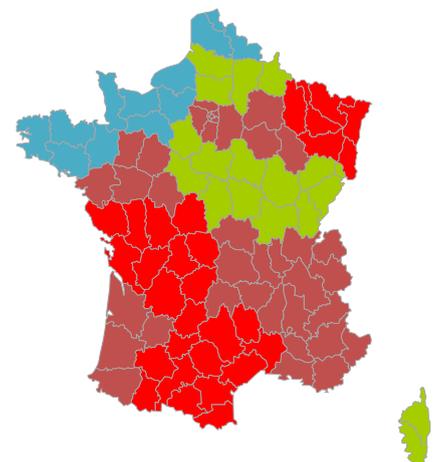
3.4.6. Le résultat d'exploitation : moyenne nationale

La tendance générale du chiffre d'affaires est **la stagnation**, voire **la baisse** selon la catégorie de population étudiée.

Le **taux de rentabilité** calculé comme le résultat d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires **diminue** puisque, toutes catégories confondues, nous sommes passés de 10,8% à 9,5%. A noter que la **rentabilité des cabinets réalisant moins de 0,5M€** de chiffre d'affaires est **meilleure** que celles des plus gros cabinets, mais leur **taux de résultat d'exploitation baisse** de façon inquiétante, -2,5% sur la période.

3.4.7. Le résultat d'exploitation : performance par région

- Résultat d'exploit. < 9%
- 9% < Résultat d'exploit. < 10%
- 10% < Résultat d'exploit. < 11%
- Résultat d'exploit. > 11%



3.4.8. Débat

Pour **Philippe BARRÉ**, la profession est un peu secouée, les modèles traditionnels évoluent, les paradigmes changent... Il n'y a pas rupture, mais comme toutes les évolutions, elles sont lentes et souvent irréversibles. Il est nécessaire de communiquer autour de tous ces changements, mais il « faut que l'on se bouge » à l'intérieur des cabinets !

Concrètement, que fait l'Ordre des experts-comptables, que font les partenaires pour que demain nos cabinets retrouvent une rentabilité qui permette d'investir ? Nous avons peu ou pas parlé d'investissement... mais nous savons tous que pour mettre en œuvre des nouvelles missions, il faut un peu de savoir-faire, de recherche et développement, donc des financements, donc de la rentabilité...

Joseph ZORNIOTTI remercie **Philippe BARRÉ**, l'étude présentée fournit la preuve qu'il faut bouger, qu'il faut évoluer ! Les chiffres sont sans appel ! Pour retrouver de la rentabilité, il faut développer d'autres missions, mieux accompagner nos clients, reconquérir la mission gestion et avec les partenaires découvrir de nouveaux territoires. Il est nécessaire que l'expert-comptable devienne avec les partenaires un acteur de la performance des entreprises.

La profession est à la croisée des chemins, les évolutions lui impose de faire les choses autrement..

Françoise BERTHON remercie l'ensemble des intervenants et plus particulièrement **Marie-Laure PARTHENAY** et **Philippe BARRÉ** pour ce nouvel exercice. **Françoise BERTHON** espère que ce nouveau format a plu et convaincu les partenaires et propose d'en discuter autour du cocktail.

69^e CONGRÈS DE L'ORDRE
DES EXPERTS-COMPTABLES

UN CONGRÈS AU CŒUR DE LA VILLE

CHIFFRES-CLÉS

- > 4 500 congressistes attendus
- > 1 000 personnalités attendues lors du dîner de gala
- > 500 accompagnants attendus
- > 150 partenaires et exposants (1 500 personnes présentes sur les stands)
- > 44 établissements sélectionnés dans l'offre hôtelière, représentant environ :
- > 4 700 chambres (toute catégorie confondue)



La Ville de Lyon fait partie du Top 20 des villes européennes de congrès.

Cette reconnaissance s'appuie notamment sur la qualité de ses structures d'accueil dont le Centre de Congrès de Lyon occupe un rôle de premier plan.

Dessiné par Renzo Piano, grand architecte contemporain, l'ensemble de la Cité Internationale déploie des façades audacieuses lovées dans le 6^{ème} arrondissement entre le Parc de la Tête d'Or et le Rhône où le Centre de Congrès s'intègre parfaitement.

D'une surface de plus de 20 000 m², modulables et interconnectés entre eux, les espaces, qui bénéficient tous de la lumière du jour, autorisent toutes les formes d'événements quelque soit leur envergure.

3 amphithéâtres, 27 salles de commissions, 6 forums d'exposition et/ou espaces de restauration, des bureaux pour les organisateurs, des foyers baignés de lumière ainsi que deux accueils possibles selon l'occupation du bâtiment, en font un atout indéniable dans la qualité du lieu pour le déroulement d'un congrès.

Des espaces, des expertises, des services à la carte, des horaires fluides et adaptés, des accès facilités en vélo, en bus ou en voiture, permettent de créer et organiser des manifestations à la mesure de chaque ambition.



RENDEZ-VOUS
EN TERRE
D'EXPERTISE
LYON 2014

8, 9 ET 10 OCTOBRE 2014
CITÉ INTERNATIONALE
LYON – RHÔNE-ALPES



Dix ans après le 59^{ème} Congrès, Lyon aura le très grand honneur d'accueillir les 8, 9 et 10 octobre prochains, la 69^{ème} édition du Congrès national de l'Ordre des Experts-Comptables. C'est donc à nouveau, une très grande fierté pour notre territoire de Rhône-Alpes, de pouvoir valoriser, à travers cette belle vitrine, la richesse et la diversité de son patrimoine, ainsi que tout le dynamisme de son tissu économique.

Pour faire de ce projet un succès à la hauteur de notre ambition, notre Conseil Régional a organisé la « mobilisation générale » de nos confrères experts-comptables rhônalpins, et impliqué tous les grands acteurs institutionnels régionaux.

Autour d'un « creuset intellectuel » où les 4 500 congressistes attendus pourront trouver des leviers pour adapter leur activité aux évolutions de la profession et de son environnement, nous voulons que notre terre d'expertise soit également une terre de cœur procurant à chacun, congressiste, partenaire, accompagnant, souvenir durable d'un moment de partage authentique de nos valeurs rhônalpins. Par avance, **soyez les bienvenus au 69^{ème} Congrès.**

Jacques MAUREAU, Président du CROEC

© Région Rhône-Alpes / Eric Baupré - © Franckle Stelthé

« La Ville de Lyon se fait une joie d'accueillir le 69^{ème} Congrès national de l'Ordre des experts-comptables du 8 au 10 octobre prochains. En recevant cet événement, notre Cité s'associe en effet aux réflexions d'une profession que nous savons essentielle à la performance de nos entreprises et à la solidité du tissu économique. Fière de contribuer à ce grand rendez-vous annuel et fidèle à sa tradition d'hospitalité, notre Ville fera tout pour offrir aux participants les conditions favorables au bon déroulement de ce Congrès ! »

Le Maire de Lyon



© Région Rhône-Alpes / Jean-Luc Rigot



suoni sarbois

LYON 2014, TERRE D'EXPERTISE ET DE CONVIVIALITÉ

DEUX JOURS ET DEMI DE FORMATION, D'INFORMATION, DE CONSEILS ET DE RENCONTRES

Avec une surface d'exposition de 8 000 m², ce congrès, organisé dans la capitale rhônalpine, accueillera 150 partenaires et plus de 10 heures de « Temps des découvertes » seront exclusivement réservées à la rencontre des congressistes avec les partenaires et exposants.

140 conférences, ateliers et micro-conférences sont proposés aux 4 500 experts-comptables attendus, grâce à la présence tout au long du congrès de 130 conférenciers.

Événement incontournable de la profession, le congrès national est un outil de formation et d'information qui permet aux experts-comptables de renforcer leurs connaissances au bénéfice de leurs clients. De plus, il offre des véritables moments de convivialité qui permettent les échanges entre les confrères venus de toute la France.



© Nicolas Fross / Centre de Congrès de Lyon

C'est désormais une tradition : la région Rhône-Alpes accueille tous les 10 ans le Congrès de l'Ordre des Experts-comptables, le plus grand congrès professionnel de France. LYON, comme en 2004, a été retenue et, du 8 au 10 octobre, plus de 6 000 personnes vont converger vers la Cité internationale, lieu exceptionnel. Dès leur arrivée et tout au long de leur séjour, nous mettrons tout en œuvre pour guider les congressistes et leur permettre de profiter pleinement de ce moment passé en terre rhônalpine. En marge du riche programme intellectuel, nous leur ferons découvrir non seulement les trésors cachés de notre ville mais également les lieux attachants qui font le charme et la diversité de notre région.

Nous avons l'ambition de démontrer que notre région, au-delà des performances de son économie, est un lieu d'hospitalité et de convivialité. Notre ville de LYON est non seulement belle, mais aussi chaleureuse et il y fait bon vivre. Nous comptons sur l'engagement de tous les rhônalpins : confrères, prestataires régionaux, acteurs locaux pour promouvoir ce congrès, leur congrès.

En avant Rhône-Alpes !

Isabelle SIAUX et **Philippe JACQUEMET**
Commissaires généraux du 69^{ème} Congrès