



Réunion des **Partenaires**

Mardi 30 mai 2017

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES *ec*
Conseil Supérieur

*«Le rendez-vous pour échanger
et bâtir votre communication auprès
de la profession comptable !»*

LES INTERVENANTS

Charles-René Tandé, Président du CSOEC, **Nicole Calvinhac**, Vice-président du CSOEC et Rapporteur général du 72^e Congrès de l'OECC, **Jean-Luc Mohr**, membre du CSOEC et Rapporteur Général du 72^e Congrès de l'OECC, **Philippe Sauveplane**, Vice-Président du CSOEC, **Hubert Tondeur**, Président de l'OECC région Nord Pas-de-Calais, **Bruno Le Besnerais**, président des Comités des Publications et Partenariats, **Agnès Delemer**, Directeur des Partenariats du CSOEC, **Pierre-Yves Arnaud** et **Anne Rousset**, Société APAR.

Sommaire

1.	AVANT-PROPOS	3
2.	POLITIQUE PROFESSIONNELLE	3
2.1.	Les axes de la mandature	3
2.2.	La nouvelle équipe.....	4
2.3.	Les comités rattachés au président.....	4
3.	LA COM' 2017	5
3.1.	l'accompagnement des axes de la mandature.....	5
3.1.1.	Favoriser la croissance économique.....	5
3.1.2.	Identifier les besoins et attentes... ..	5
3.1.3.	Renforcer l'influence de la profession.....	5
3.2.	Une communication multicanale	5
3.2.1.	Les supports professionnels	5
3.2.2.	Les supports marketing	5
3.2.3.	Les relations presse	5
4.	72 ^E CONGRES	6
4.1.	Les données clés.....	6
4.2.	Le thème.....	6
4.3.	Les 4 axes.....	6
4.3.1.	Savoir être.....	6
4.3.2.	Savoir faire.....	7
4.3.3.	Faire savoir	7
4.3.4.	Faire	7
4.4.	Les plénières	7
4.5.	Des formats spécifiques	8
4.6.	Lille nous accueille.....	9
4.6.1.	Mobilisation.....	9
4.6.2.	Convivialité et soirées.....	9
4.6.3.	Sports.....	10
4.7.	Présentation de l'exposition.....	10

4.8.	Les nouveautés, dernières opportunités.....	11
4.8.1.	Les nouveautés	11
4.8.2.	Les outils traditionnels.....	11
5.	ACTUALITE PARTENARIAT.....	11
5.1.	Business Story.....	11
5.2.	La Revue Française de Comptabilité.....	12
6.	POLITIQUE PARTENARIALE	13
6.1.	Charte de partenariat	13
6.2.	Comité des partenariats	13
6.3.	Groupe de réflexion sur l'évolution des congrès	13
7.	QUESTIONS/REPONSES.....	14
8.	CONCLUSION	14

Information :

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

 **Liens utiles**

Politique Professionnelle



CSOEC
Organigramme général

La Com'2017



SIC



SicNewsletters



Lettres congrès

72^e Congrès



Le site



Thème et 4 axes



Conférences



Soirées



Liste des partenaires



Plan de l'exposition

Actualité partenariat



Offre Business Story



Offre Revue française de comptabilité



Charte de partenariat 2017

Politique partenariale

1. AVANT-PROPOS

Charles-René Tandé accueille les participants pour ce traditionnel rendez-vous entre les partenaires et l'institution. Cette rencontre est pour lui une première en tant que Président du CSOEC. Il remercie les 136 partenaires présents de leur mobilisation.

Nouvelle mandature et nouvelle équipe d'élus au Conseil supérieur, mais il y aussi des constantes comme l'équipe d'APAR avec **Anne Rousset** et **Pierre-Yves Arnaud**. A ce titre, **Charles-René Tandé** rappelle la collaboration qu'il a eue avec APAR lorsqu'il fut, à deux reprises, rapporteur délégué du congrès en charge de la relation avec les partenaires.

2. POLITIQUE PROFESSIONNELLE

Avant d'aborder les principales orientations de la nouvelle mandature, **Charles-René Tandé** revient sur la durée spécifique de celle-ci. En effet, conséquence de la réforme territoriale des régions administratives, l'Ordre s'est vu imposer par la tutelle un délai de deux ans pour mettre en conformité son organisation territoriale, soit avant le 31 décembre 2018. Cela a pour conséquence de ramener le mandat à deux ans et de procéder à son terme à de nouvelles élections. L'équipe qui sera alors élue le sera pour quatre ans.

2.1. LES AXES DE LA MANDATURE

En préambule, **Charles-René Tandé** souligne l'importance de l'économie dans la relation de l'expert-comptable avec ses clients. Il est avant tout présent pour favoriser la croissance de ses clients, de leur chiffre d'affaires et de leur marge. Cela est d'autant plus vital que la France connaît une panne de sa croissance depuis plusieurs années. Si l'on se réfère à l'ordonnance de 1945, qui définit la mission de l'Ordre, deux objectifs principaux ressortent : l'établissement des comptes annuels avec une base fiscale fiable sur laquelle l'impôt sera prélevé (raison de la réglementation de l'exercice professionnel) et l'action en tant qu'acteur du développement économique (mission primordiale dans la reconstruction de la France au lendemain du conflit).

Aussi, **Charles-René Tandé** considère qu'il faut revenir à ce fondement de l'action de l'expert-comptable qui doit favoriser la croissance des entreprises. Ce rôle de conseil, consacré cette année par le thème du 72^e Congrès, est essentiel pour la nouvelle mandature qui en fait le premier axe de son action.

Le deuxième axe concerne l'identification des besoins et des attentes du marché qui débouche, pour **Charles-René Tandé**, sur la nécessaire mise en œuvre des spécialisations au sein de la profession comptable. Dans la démarche de l'expert-comptable on constate trois niveaux d'intervention : l'accompagnement dans l'organisation de l'entreprise et les démarches administratives, le conseil que nous apportons au quotidien (mais que nous ne valorisons pas à sa juste valeur d'où le thème du congrès) et les missions à forte valeur ajoutée qui nécessitent des compétences particulières. C'est pour répondre à cette troisième catégorie que l'Ordre a besoin des spécialisations. Si les textes ont depuis longtemps intégré cette dimension, elle n'a pas été actée sous forme de liste. Ainsi un groupe de travail a été constitué pour faire des propositions avant la fin de la mandature afin qu'un expert-comptable puisse faire valoir ses spécialisations en fonction de critères précis (formation, expérience, ...).

Troisième axe de la mandature, renforcer la stratégie d'influence de la profession dans la sphère publique et économique. Pour illustrer son propos, **Charles-René Tandé** revient sur la faible influence de la profession comptable au moment des discussions de la Loi Macron face aux professions juridiques, très bien représentées au parlement. Avec trois parlementaires, un député et deux sénateurs expert-comptable, l'influence de la profession était limitée. Il est donc nécessaire de développer l'influence au parlement, mais il est encore plus important d'être entendu du législateur et des pouvoirs publics dans la préparation des textes. L'objectif n'est pas d'interférer dans le travail du législateur, mais d'être consulté pour les décrets et les modalités d'application de la loi. Pour **Charles-René Tandé** la profession comptable a un rôle important à jouer de par son expertise du quotidien de l'entreprise.

Quatrième et dernier axe de la mandature déjà évoqué en introduction, la réforme territoriale. **Charles-René Tandé** souhaite faire de la réforme territoriale une opportunité pour la profession et le fonctionnement de ses institutions. C'est un sujet sensible du fait de la disparition de régions, du rattachement de départements à de nouvelles régions (Ardennes, Vendée, ...). L'enjeu est avant tout de préserver la proximité de l'institution avec ses membres, c'est l'objectif du groupe de travail qui doit remettre ses conclusions au Conseil supérieur début juillet.



2.2. LA NOUVELLE EQUIPE

Charles-René Tandé présente l'équipe rapprochée composée de 7 membres. **Daniel Allimant** a en charge le secteur de l'organisation et du management de l'institution. Le secteur des fonctions régaliennes de l'Ordre (qualité, commission juridique, normes, exercice illégal, tableau) est confié à **Rémy Seguin**. Le secteur communication (événements, supports) et attractivité est aux mains de **Philippe Sauveplane**. **Nicole Calvinhac** pilote le secteur performance des cabinets (formation, numérique, management du cabinet). **Patrick Bordas**, avec le secteur missions est au cœur du métier (missions comptables, fiscales, sociales). **Gilbert Le Pironnec** a hérité d'un nouveau secteur, le secteur prospective et spécialités (un des axes de la mandature) et **Lucie Desblancs**, avec le secteur développement et croissance économique traite les marchés (secteur public, collectivités, secteur non-marchand, secteur agricole, ETI).

2.3. LES COMITES RATTACHES AU PRESIDENT

Dans cette nouvelle organisation, **Charles-René Tandé** a souhaité qu'une commission et des comités lui soient directement rattachés. **Christophe Priem**, avec la commission stratégie et action publique va travailler la relation avec les élus. Un nouveau comité outre-mer pour répondre aux spécificités de l'ultra marin (les départements d'outre-mer) est confié **Marcelino Burel**, expert-comptable réunionnais. Le comité réforme territoriale, piloté par **Rémy Seguin**, est appelé à être rapidement dissous (en juillet après avoir rendu ses conclusions). **Jacques Maureau** a la gestion du comité d'audit et **Philippe Bosserdet** du comité des assurances. **Charles-René Tandé** termine en présentant **Bruno Le Besnerais** qui est en charge du comité des publications et comité des partenariats. Le président veut montrer ainsi l'importance qu'il attache à la relation entre l'institution et ses partenaires.

3. LA COM' 2017

3.1. L'ACCOMPAGNEMENT DES AXES DE LA MANDATURE

Philippe Sauveplane précise que pour 2017 la communication se résumera à l'accompagnement des axes de la mandature, et plus particulièrement 3 d'entre eux qui sont portés aussi par la communication du congrès.

3.1.1. Favoriser la croissance économique...

Favoriser la croissance économique des entreprises et des cabinets : les missions de conseil vont permettre aux cabinets de développer de nouvelles compétences, de créer un nouveau business et donc de la croissance. Pour les clients, c'est l'occasion de développer leur chiffre d'affaires et de structurer leur entreprise. L'objectif étant que les cabinets et les clients se développent harmonieusement.

3.1.2. Identifier les besoins et attentes...

Identifier les besoins et attentes du marché et développer la spécialisation au sein de la profession : les missions de conseil répondent à une demande du marché et sont le premier pas obligatoire vers la spécialisation. A terme, la spécialisation permettra de structurer l'offre conseil.

3.1.3. Renforcer l'influence de la profession..

Renforcer l'influence de la profession dans la sphère publique et économique : sera également porté par la communication du Congrès. Le développement des missions de conseil est un signal fort de la profession, partenaire conseil des entreprises, à l'attention des pouvoirs publics. L'objectif est de favoriser la croissance des TPE et PME en s'adaptant à la demande du marché.

3.2. UNE COMMUNICATION MULTICANALE

Philippe Sauveplane rappelle les principaux supports utilisés pour porter cette communication qui sont de trois ordres.



3.2.1. Les supports professionnels

Avec **SIC**, mensuel aux rubriques 5 questions à..., Focus sur..., Vie de la profession et **SicNewsletter**, la lettre hebdomadaire avec un contenu à la fois technique et plus général sur l'actualité de la profession, l'institution possède deux supports à destination de tous les confrères, experts-comptables et stagiaires. Le **site du Congrès**, sur le thème du conseil, est un outil à la fois d'informations et d'actualités qui porte aussi la communication de la mandature.



3.2.2. Les supports marketing

Deux newsletters avec chacune leurs spécificités sont de puissants vecteurs de communication. La **lettre du 72^e Congrès**, newsletter hebdomadaire destinée aux non-inscrits pour les inciter à rejoindre le congrès et **Info congressiste 72^e Congrès**, newsletter hebdomadaire destinée aux inscrits dont l'objectif est de les aider à préparer et à anticiper leur venue au congrès.

3.2.3. Les relations presse

Une première conférence de presse a été donnée par **Charles-René Tandé** lors de sa prise de fonction et une seconde **conférence de presse** aura lieu lors de Congrès. Par ailleurs, il est prévu un **cahier spécial des Echos** qui sera publié à l'occasion du 72^e Congrès.

4. 72^E CONGRES

4.1. LES DONNEES CLES

Pierre-Yves Arnaud résume les données clés du 72^e Congrès. Il se tiendra à Lille Grand Palais, endroit stratégique situé à proximité de 2 gares et à un croisement d'autoroutes. C'est la 3^e fois en 20 ans que le congrès choisit Lille Grand Palais. Il se déroulera du mercredi 27 septembre au vendredi 29 septembre, avec une nouveauté, l'horaire d'ouverture à 10h le mercredi 27 septembre pour permettre aux congressistes arrivés le matin de pouvoir accéder tout de suite à l'exposition. L'objectif est de rassembler 4 000 congressistes qui seront accueillis par 195 marques partenaires.



4.2. LE THEME

Pierre-Yves Arnaud, rappelle les propos tenus par **Nicole Calvinhac** et **Jean-Luc Mohr** lors de la réunion des partenaires du mois de janvier 2017, notamment les quatre principales raisons qui avaient conduit à choisir ce thème : Les besoins et la demande des clients, Le fait que le conseil soit un vecteur de chiffre d'affaires, l'attractivité que représente le conseil auprès des jeunes experts-comptables et l'extension du périmètre de l'exercice professionnel découlant de la loi Macron.

Les rapporteurs généraux s'étaient alors fixés 3 objectifs : Motiver les confrères à venir au congrès, leur montrer comment s'organiser pour réaliser et vendre ces missions de conseil et , comment faire pour proposer des missions de conseil en partant d'une mission traditionnelle.

Enfin **Nicole Calvinhac** et **Jean-Luc Mohr** avaient déjà, en janvier, structuré le thème du congrès autour de 4 axes :

- ✚ **Savoir être** : d'une équipe active à une équipe proactive ;
- ✚ **Savoir faire** : d'une organisation traditionnelle à une organisation orientée conseil ;
- ✚ **Faire savoir** : d'une communication « libérale » à une commercialisation d'entreprise ;
- ✚ **Faire** : des missions traditionnelles aux missions de conseil en pratique.



4.3. LES 4 AXES

En préambule, **Nicole Calvinhac** rappelle que faire du conseil est une décision stratégique dans une entreprise. Pour mener à bien cette mission où les hommes, l'organisation, le marketing et les actes de conseil sont essentiels, ils se sont entourés de rapporteurs délégués spécialistes de chacun de ces 4 axes.

4.3.1. Savoir être

Pour passer d'une équipe active à une équipe proactive, c'est **Marie-Christine Bologna**, qui n'est pas expert-comptable, mais détentrice d'un MBA de ressources humaines à l'université de Paris Dauphine qui assurera l'animation de cet axe. Elle travaille depuis de nombreuses années dans un grand cabinet en tant que responsable de la formation et du coaching des managers. Pour **Nicole Calvinhac**, les conférences et ateliers présentés, axés sur l'homme et l'équipe, promettent d'être très intéressants, originaux dans leur organisation, et permettront de dépasser la manière parfois « passéiste » de manager et diriger des cabinets.

4.3.2. Savoir faire

Pour passer d'une organisation traditionnelle à une organisation orientée conseil, c'est **Jean-Paul Ménager**, expert-comptable passionné de marketing, d'organisation et de ressources humaines. Il a mis en place dans son cabinet depuis 7 ans une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) et commence aujourd'hui à en mesurer les effets. Pour **Nicole Calvinhac**, **Jean-Paul Ménager** qui a une démarche d'entrepreneur proposera des conférences de la profession particulièrement passionnantes.

4.3.3. Faire savoir

Pour passer d'une communication de type libéral à une commercialisation de type entreprise, c'est à un spécialiste de marketing et de communication qu'il fallait faire appel selon **Jean-Luc Mohr**. C'est **Pierre-Luc Sœur**, expert-comptable de la région de Dijon, passionné de marketing et de communication qui a été choisi pour animer ce thème. Avec des communications très originales, **Pierre-Luc Sœur** va décliner cet axe afin de montrer à la profession qu'il est tout à fait possible, quelle que soit la taille du cabinet, de mettre en place une politique de communication et de marketing de façon rentable.

Nicole Calvinhac revient sur la notion de conseil et taille de cabinet. Avec **Jean-Luc Mohr** ils se sont attachés à démontrer pour chaque axe que la mission de conseil n'est pas liée à la taille du cabinet. Aussi, parmi les intervenants des conférences, on retrouvera des experts-comptables à la tête de cabinets de toutes tailles.

4.3.4. Faire

Il ne s'agissait pas pour les rapporteurs généraux de s'arrêter aux intentions, au comportement, à l'organisation ou encore à la communication, il fallait entrer dans le concret, montrer que le conseil ça fonctionne, il fallait faire. Le 4^e axe, **Faire : Pour passer des missions traditionnelles aux missions de conseil en pratique**, a été confié à **Corinne Barrez**, expert-comptable de la région des Pays de la Loire, dirigeante d'un cabinet d'une vingtaine de personnes, pragmatique, négociatrice de conventions collectives. Pour **Jean-Luc Mohr** elle apportera son expérience et sa capacité à prolonger la mission traditionnelle en mission de conseil, en mission à valeur ajoutée. Cinq conférences illustreront ce propos, définiront les territoires des missions traditionnelles et des missions de conseil et seront illustrées avec des exemples concrets :

- ✚ Comment passer de la mission paye à la mission ressources humaines ?
- ✚ Construire et développer des missions de gestion déléguée (de la tenue au full service) ;
- ✚ Comment passer de la révision au cost conseil ?
- ✚ L'interprofessionnalité et le mode de fonctionnement de la co-traitance et la sous-traitance (faire ou faire faire) ;
- ✚ Devenez coach de votre client.

Cette dernière conférence est un clin d'œil avec une dimension un peu haut de gamme conseil, qui est l'aboutissement de la mise en œuvre d'une démarche conseil du cabinet.

Au total 17 thèmes différents répartis sur les 4 axes. Ce nombre restreint est une volonté des rapporteurs généraux pour permettre aux congressistes d'évoluer sur le chemin du conseil, avec une dominante de conférences des deux premiers axes le mercredi après-midi et le jeudi matin alors que le jeudi après-midi et vendredi matin seront consacrés plus particulièrement aux 3^e et 4^e axes.



4.4. LES PLENIERES

Nicole Calvinhac rappelle que depuis plusieurs années on parle de missions de conseil et qu'il est nécessaire maintenant de se lancer dans cette activité ou l'officialiser, la matérialiser. Cette plénière d'ouverture doit emmener les congressistes « **Sur la route du conseil** ». Elle a pour objectif d'attirer l'attention des congressistes, de les étonner et de leur donner envie de s'investir dans ce Congrès. Avec une animation originale, cette plénière et le Congrès promettent d'être une motivation et une source d'idées pour tous les congressistes.

A l'image du cadeau qui sera remis à tous les congressistes, **Nicole Calvinhac** affirme la volonté des rapporteurs généraux de créer un choc dès l'ouverture, leur faisant ainsi oublier leur quotidien afin qu'ils bénéficient pleinement du congrès. Dans ce sens, **Jean-Luc Mohr** laisse entrevoir une autre originalité, la mallette du congressiste, « un bagage qui va bien pour le conseil, moderne, sympa ! ».

La plénière du vendredi après-midi « **Construisons ensemble les missions de demain** » est bâtie pour être une plénière de synthèse. Rien ne sera écrit au préalable en raison, notamment, du caractère participatif de certaines conférences. Les congressistes auront la parole et les rapporteurs intégreront leurs réflexions avant de conclure. En résumé, pour **Jean-Luc Mohr**, une plénière de clôture qui sera une synthèse de l'ensemble des travaux accomplis lors du Congrès. L'objectif est que les congressistes repartent avec la conscience que changer et évoluer est possible, quelle que soit la taille du cabinet. Ils devront être également convaincus, même si parfois le quotidien les rattrape, qu'il est possible de s'organiser pour produire des missions de conseil et d'avoir une action de communication et de marketing.

En marge de ces plénières, à noter ces 3 grandes conférences¹. Elles seront jouées à une seule reprise, dans des salles de capacité importante. La première, avec un intervenant un peu particulier, « **Comment la magie permet-elle à l'expert-comptable de maîtriser l'art de convaincre ?** » montrera que si le conseil n'est pas magique, il peut et doit s'organiser, mais pour le client, il doit être magique. La deuxième conférence « **Faire ou faire faire ? Telle est la question** » sera animée par des élus et des personnes qui sont confrontés à des situations de coopération : co-traitance, sous-traitance, couverture d'exercice illégal, lettre de mission. Faut-il tout faire ou pas, dans quelles conditions, sous quelles formes ?... Sujet important qui touche aux prérogatives d'exercice de la profession et à son évolution. La troisième conférence veut renverser l'adage « les hommes de conseil n'ont rien et ils font tout, les experts-comptables ont tout et ils ne font rien ». Pour **Nicole Calvinhac**, les experts-comptables ont toutes les cartes en main. Cette conférence, « **L'expert-comptable opportuniste ou comment passer de l'obligation de conseil aux missions de conseil ?** » leur montrera qu'il existe beaucoup d'événements, d'occasions pour « placer » la mission de conseil. Ils apprendront à devenir opportunistes !

4.5. DES FORMATS SPECIFIQUES

Au-delà des conférences de la profession et des ateliers solutions partenaires, d'autres formats de prise de parole existent notamment les Essentiels. Inaugurés à Bruxelles, leur format a connu un grand succès. Ils se déroulent dans un espace où tous les participants, casqués, peuvent choisir entre plusieurs conférences. Cette année, les Essentiels seront en périphérie de l'exposition ce qui représente pour les partenaires un important vecteur de drainage. **Jean-Luc Mohr** précise que les Essentiels traitant de thèmes d'actualité, comptable, juridique et fiscale seront connus tardivement suite aux dernières échéances électorales.

Une nouveauté, à l'initiative de **Marie-Christine Bologna**, rapporteur délégué, des ateliers sous format de World Café seront organisés au cœur des Essentiels. Dans cet espace se dérouleront des ateliers de réflexion collaboratifs dont les participants successifs devront apporter une réponse collective sur une problématique. Chaque groupe alimente les travaux des précédents. **Nicole Calvinhac** précise les deux thématiques abordées : Quelles sont les compétences à avoir pour pouvoir faire du conseil ? Quel est le process type de réalisation des missions de conseil ? Un vrai challenge pour les congressistes et pour les rapporteurs dont l'objectif est d'arriver à des réponses concrètes sur les 2 thèmes à donner aux cabinets à l'issue du Congrès.

¹ Une quatrième grande conférence a été rajoutée pour répondre à la demande des inscrits « **Comment facturer les missions de conseil ? l'expert-comptable rentable !** »

Pour conclure, **Jean-Luc Mohr** résume les 9 mois de préparation du Congrès : un duo, une équipe formidable, une collaboration de chaque instant et une véritable complicité. Les experts-comptables travaillent dans une mine d'or, et un filon existe, celui du conseil. Il faut l'exploiter maintenant. Les experts-comptables ont deux avantages déterminant par rapport aux « autres conseils », la relation privilégiée qu'ils entretiennent avec leurs clients et toutes les informations dont ils disposent sur l'entreprise. Allons-y maintenant ! Pour **Nicole Calvinhac**, c'est 9 mois de passion, un planning de travail respecté et le « bébé » sera très beau !

4.6. LILLE NOUS ACCUEILLE

4.6.1. Mobilisation

Hubert Tondeur dévoile les actions mises en place pour mobiliser les experts-comptables régionaux (850). Le conseil régional de l'Ordre des experts-comptables Nord Pas-de-Calais assure une communication régionale en complément des actions nationales et a pris la décision de sponsoriser les experts-comptables de la région en leur **allouant la somme de 200 euros** sur leurs droits d'inscription au Congrès. Si on ramène cette subvention au niveau d'un cabinet qui inscrit 4 personnes, cela signifie que le **4^e participant est gratuit**. C'est la signification d'un engagement très important pour l'ordre régional qui a voté **un budget de 180 000 euros** pour cette opération. De plus l'assemblée générale de la région Nord Pas-de-Calais qui se tient cette année en juillet, sera un temps fort de mobilisation pour le congrès.

Les stagiaires et les mémorialistes de la région (500) seront quant à eux sponsorisés à 100%. En effet, une journée d'accueil (journée de formation obligatoire dans l'enceinte de Lille grand Palais) aura lieu le mercredi 27 septembre, avec la particularité cette année de regrouper la région Lille Nord Pas-de-Calais et la région Picardie, à l'image de la future réforme territoriale. Ils auront également accès à l'exposition le jeudi et le vendredi. Au total, un investissement important qui concernera 1 200 à 1 500 membres de la profession.

Le dernier jour, le vendredi, accueillera pour une matinée d'information les étudiants (masters, DSCG, écoles de commerce option audit et comptabilité) qui pourront à l'issue de celle-ci assister à la plénière de clôture.

Les élus sont et seront mobilisés pendant le congrès notamment sur le stand de la région « Hauts de France » qui sera animé par les deux équipes regroupant le Nord Pas-de-Calais et la Picardie.



4.6.2. Convivialité et soirées

Le mercredi soir, trois temps forts :

- ✚ La soirée des invités qui se tiendra au **Palais des Beaux-Arts de Lille**, deuxième fond d'œuvres en France après le Louvre ;
- ✚ La soirée d'accueil thématique « **Soyez Géants** » avec un apéritif dans l'exposition. Les partenaires recevront également une dotation « apéritif » proportionnelle à la surface de leur stand. Ils sont encouragés à inscrire leurs animations dans le prolongement du thème de la soirée ;
- ✚ Pour poursuivre, une idée originale et inédite : 10 restaurants proposeront un menu identique dans des atmosphères différentes (réservation obligatoire). Cette soirée, en partenariat avec « Vaincre la Mucoviscidose », permettra de reverser 12 euros par repas à cette association. Les partenaires peuvent également réserver notamment pour inviter des clients. Dans ce sens, il est recommandé de le faire rapidement afin qu'ils en informent leurs avant qu'ils ne prennent d'autres dispositions.

Le jeudi, comme à Bruxelles, un concert acoustique privé de Pascal Obispo sera offert. Il interprétera des chansons de son répertoire, mais également des chansons qu'il a écrites pour d'autres artistes. Le spectacle sera suivi d'un cocktail dinatoire dansant. Les partenaires recevront, comme à Bruxelles, une dotation de 3 invitations par stand.

4.6.3. Sports

Le mardi sera consacré comme à l'accoutumée aux sports, à savoir le tournoi de football Foot Expert, qui se déroulera dans la banlieue Lilloise, le tournoi de golf et une nouveauté, une compétition de kart. Les cyclistes qui relient les villes de congrès, Bruxelles à Lille cette année, seront accueillis le mercredi.



4.7. PRESENTATION DE L'EXPOSITION

Agnès Delemer et Anne Rousset présentent l'implantation du 72^e Congrès. L'entrée se fait par l'accès principal de Lille Grand Palais mis aux couleurs du 72 Congrès où l'on retrouve le vestiaire et la bagagerie. Avant de pénétrer dans l'accueil du congrès, les participants passent devant l'espace accompagnant. L'accès aux congrès est fluidifié cette année pour les congressistes qui ont la possibilité d'imprimer en amont leur badge définitif. La mallette du congressiste et le carnet parcours numérique sont remis à l'entrée de l'exposition.

Cette dernière est au cœur du dispositif avec ses 3 cités, Profession, Conseil, Technologies et Information. En effet pour se rendre dans toutes les salles, plénières, conférences, ateliers, essentiels, kiosques actualités, 30 minutes pour convaincre, world café... ainsi qu'aux espaces restauration, **il faut traverser l'exposition.**

Dans le prolongement de l'entrée dans l'exposition, on retrouve les stands des régions Lille Nord Pas-de-Calais / Picardie et Auvergne (région d'accueil du prochain congrès), le point cadeau où sera remis le cadeau « surprise » du 72^e Congrès et l'espace 1^{er} Congrès, coanimé avec l'ANECS et le CJEC, pour accueillir les congressistes qui viennent pour la première fois.

Nouveauté cette année **cinq places d'informations** où les congressistes peuvent recharger leurs ordinateurs, leurs portables accéder à une table digitale, similaire à l'application mobile, qui comprend le plan, le programme mis à jour en temps réel, les itinéraires pour se déplacer dans l'exposition, la liste des partenaires avec une présentation de leur société, leur numéro de stand...

Les autres points d'intérêts sont :

- ✚ Au sud de la de la Cité de la profession, l'accès aux salles de conférences et d'ateliers ;
- ✚ A l'est des cités de la Profession et du Conseil, les essentiels, le world café et l'espace découverte ;
- ✚ Au centre de la Cité du Conseil, les 30 minutes pour convaincre ;
- ✚ Au nord de la Cité du Conseil, avec 2 accès, le restaurant ouvert pour les déjeuners durant les 3 jours
- ✚ Au centre de l'exposition, la place du Conseil Supérieur où se trouvera l'ensemble des outils et services produits par l'Ordre avec, à la demande des rapporteurs, une mise en avant des outils en relation avec la thématique du Congrès
- ✚ Au centre de la Cité des Technologies et de l'information, la Start Zone, créé l'année précédente et qui, fort de son succès, est reconduite cette année. Elle est réservée aux primo-partenaires qui ont une solution innovante pour le marché.
- ✚ A l'ouest de la Cité des Technologies et de l'Information, les kiosques actualité, avec une nouvelle formule testée l'année dernière et fortement appréciée, qui se compose d'une partie atelier de 30 minutes attenante à un espace lounge où les partenaires peuvent échanger avec les congressistes. S'y trouvent également les accès aux plénières, à la restauration rapide permanente et aux salles des grandes conférences.

En ce qui concerne les contraintes de construction, D & P fournira un dossier complet, mais il est d'ores et déjà établi que les cloisons ne pourront pas dépasser 2,50 mètres avec une signalétique qui pourra aller jusqu'à 4,50 mètres (sur dérogation). Il n'y aura toutefois pas d'élingage possible.

Agnès Delemer rappelle que tous les partenaires prenant la parole, quel que soit le support, ont été sélectionnés sur dossier par les rapporteurs généraux du Congrès. Il y a 8 partenaires pour les Kiosques actualité et 9 partenaires pour les 30 minutes pour convaincre qui interviendront 2 fois, de façon continue (en dehors des créneaux des plénières et des heures de déjeuner). Les 9 partenaires pour les ateliers solution interviendront 2 fois lors de 3 créneaux : le jeudi de 9h à 10h, le jeudi de 16h à 17h et le vendredi de 11h à 12h.

4.8. LES NOUVEAUTÉS, DERNIÈRES OPPORTUNITÉS

Anne Rousset informe qu'il n'y a plus d'espace stand disponible, mais qu'il reste des opportunités pour communiquer. Deux nouveautés et deux outils traditionnels ne sont pas encore réservés.

4.8.1. Les nouveautés

- ✚ Deux des cinq points d'informations seront dotés de « bars à batteries » afin que les participants au Congrès puissent recharger leurs mobiles. 300 chargeurs seront à disposition des utilisateurs qui devront les ramener après utilisation. Un partenaire pourra afficher son logo sur le comptoir de chaque bar, sur les chargeurs et faire distribuer des flyers par les hôtes des deux bars. Montant du partenariat 6 500 € HT ;
- ✚ Le marquage des cordons des badges des congressistes (4 500 cordons) avec la marque du partenaire pour une participation de 6 500 € HT.

4.8.2. Les outils traditionnels

La 3^e de couverture du Carnet de Bord et une face intérieure du Mémo Plan sont disponibles pour respectivement 3 030 € HT et 3 230 € HT.

Charles-René Tandé conclut que pour son 3^e congrès à Lille (en tant qu'animateur, en 1996, puis rapporteur délégué, en 2007, et aujourd'hui, en tant que président) **Hubert Tondeur** et son équipe ont toute sa confiance quant à la bonne tenue de cette 72^e édition. Il se félicite également de la dimension « Hauts de France » donnée à l'accueil des congressistes.

Sa confiance va aussi à **Nicole Calvinhac et Jean-Luc Mohr** pour l'offre thématique qu'ils bâtissent autour du thème du conseil. L'essentiel et tout l'art de ce congrès, face à la complexité administrative qui nous envahit, sera de faire ressortir ces missions de conseil, d'apprendre à les structurer et à les valoriser. Après l'intégration dans notre démarche de la nécessaire transition du numérique, thème du congrès de 2015, la maîtrise de l'offre conseil est pour **Charles-René Tandé** tout aussi importante.

Quant à la venue des personnalités politiques, il est prévu que le Ministre de l'économie intervienne lors du congrès pendant environ une heure, soit le mercredi pour la plénière d'ouverture, soit en séance exceptionnelle le jeudi. Mais le gouvernement est en place depuis trop peu de temps pour avoir une idée précise du jour. Cependant, tout sera mis en œuvre pour que cette venue ne perturbe pas le bon déroulement du Congrès, le programme proposé aujourd'hui intégrant déjà cette variable.

5. ACTUALITÉ PARTENARIAT

Bruno Le Besnerais fait un point sur les offres de partenariat encore disponibles, à savoir Business Story et le Revue Française de Comptabilité.



5.1. BUSINESS STORY

Plateforme d'intermédiation, **Business Story** est, depuis 2 ans, un accélérateur de mise en relation entre le créateur et l'expert-comptable, voire avec le repreneur ou l'entrepreneur.

La profession comptable qui compte aujourd'hui plus de 20 000 experts-comptables exerçant dans environ 12 000 cabinets auprès de près de 3 millions de TPE/PME, s'est fortement mobilisée autour de la plateforme Business Story. En effet, 4 400 cabinets (soit près de 10 000 experts-comptables) sont inscrits sur cette plateforme et proposent 3 rendez-vous gratuits aux créateurs, repreneurs ou dirigeants d'entreprise. Seule condition pour ces derniers, ne pas déjà être lié contractuellement avec un expert-comptable. Les questions traitées lors de ces rendez-vous concernent la fiabilité du projet, le financement, le développement, le choix du statut fiscal, social et juridique, etc.

Fin 2016, l'outil a connu **une évolution majeure avec la géolocalisation** qui permet de trouver instantanément un expert-comptable de proximité. A ce jour, 4 partenaires sont associés à Business Story : la Banque Populaire, Mutex, La Ram et La Maaf. Au second semestre, **l'accent sera mis sur la promotion de cette plateforme.**

Anne Rousset précise que l'offre de partenariat est nationale et qu'elle a une durée d'un an. Le partenaire propose un produit ou un service avec un avantage significatif à destination des créateurs, repreneurs ou dirigeants d'entreprise membres de Business Story. Le contenu de cet avantage est évalué et validé par le comité Business Story à partir d'un dossier de candidature.

Après acceptation, le partenaire national bénéficie dans les espaces home page et annuaire de Business Story, d'une vignette avec un lien direct vers la page du produit ou du service, hébergée sur le site du partenaire. Le logo des partenaires nationaux figure également sur les flyers de promotion de Business Story. Le partenaire peut utiliser dans sa communication, pendant la durée du partenariat, le logo Business Story, avec la mention « partenaire de Business Story » et développer sur son site une page présentant le dispositif.



5.2. LA REVUE FRANÇAISE DE COMPTABILITE

La Revue Française de Comptabilité, qui vient de fêter, en juillet dernier, son 500^e numéro, est la revue "prestige" du Conseil Supérieur de l'Ordre et de la profession. Elle propose des articles de fond et techniques qui accompagnent l'expert-comptable dans son métier.

Avec 11 numéros par an, la Revue Française de Comptabilité est diffusée sous forme d'abonnement. C'est donc, pour **Bruno Le Besnerais**, une démarche volontaire qui montre l'implication des experts-comptables dans la lecture de la revue. De plus elle est lue également par les experts-comptables stagiaires et les collaborateurs du cabinet.

En très forte progression depuis 1 an, + 11 % soit plus de 700 abonnés supplémentaires, elle atteint maintenant près de 7 000 abonnés payants, en réalité 7 000 cabinets abonnés. Avec un taux de circulation de 3 (nombre de lecteurs pour un même numéro) et un taux de reprise en main de 5 (nombre de fois où un lecteur reprend le magazine) la Revue Française de Comptabilité touche la quasi-totalité de la profession.

Neuf mois après le lancement de la version numérique, 1 500 abonnés sont régulièrement connectés, ce qui représente un rythme mensuel de 3 150 visites et plus de 26 000 pages vues.

Anne Rousset complète ses informations avec la ligne éditoriale des prochains mois. Le numéro de **juillet/août** traitera du dirigeant d'entreprise, de son statut, sa responsabilité, sa rémunération, son régime matrimonial, sa financiarisation, ... Le numéro de **septembre** abordera la fraude et sera **diffusé lors du 72e Congrès**. Des insertions sont encore possibles dans ce numéro. Le numéro **d'octobre** sera consacré aux associations et sera diffusé **au Forum National des Associations et Fondations**, manifestation qui accueille 5 000 décideurs du monde associatif. Le numéro de **décembre** sera dédié au **compte-rendu du Congrès dans son aspect thématique**, les rapporteurs ayant demandé aux différents intervenants des conférences de rédiger un article pour résumer et compléter leurs interventions.

Anne Rousset profite de cette réunion pour présenter aux partenaires la nouvelle collaboratrice d'APAR, **Sylvie Rolin**, qui conjugue une expérience dans le print via le magazine "Voyager Magazine" et une expérience digitale via "Easy voyages.com".

6. POLITIQUE PARTENARIALE



6.1. CHARTE DE PARTENARIAT

Concernant la politique partenariale, **Charles-René Tandé** confirme les engagements antérieurs, à savoir que la relation avec les partenaires repose sur les principes édictés dans la **charte de partenariat**. C'est la pierre angulaire de notre relation gagnant-gagnant.

Si on en rappelle les grandes lignes, en s'engageant dans une démarche de partenariat, ECS (représentant l'Ordre) et le Partenaire poursuivent l'objectif commun de satisfaire les besoins actuels, futurs ou anticipés des professionnels comptables et/ou de leurs clients.

ECS garantit une qualité de supports et de manifestations de premier plan, une transparence dans la relation et l'information, une pérennité des partenariats et une réponse à la hauteur des engagements financiers.

Le partenaire s'engage pour sa part à informer ECS avant toute communication faisant référence au dit partenariat, à ne porter préjudice dans sa communication, ni à l'image de l'Ordre des Experts-Comptables, ni à celle des autres sociétés partenaires, ni même à l'image des professionnels eux-mêmes ou de leurs cabinets, à ne pas porter préjudice par son comportement aux autres sociétés partenaires du CSOEC ou à ses structures rattachées, à ne pas entretenir de confusion avec des produits et services proposés par l'Ordre des Experts-Comptables ou par ses structures rattachées, Cette charte a fait ses preuves, et très peu de « dérapages » sont à constater.

6.2. COMITE DES PARTENARIATS

L'importance qu'accorde **Charles-René Tandé** à la relation partenariale a conduit au rattachement du **comité des partenariats** au président du CSOEC. Piloté par **Bruno Le Besnerais**, le comité des partenariats va continuer à être l'entité de réflexion, de proposition et de suggestion. Sa feuille de route pour le second semestre porte notamment sur la mise en œuvre d'offres digitales pour accompagner les supports et événements de la profession. Des propositions dans ce sens seront faites en janvier 2018.

6.3. GROUPE DE REFLEXION SUR L'EVOLUTION DES CONGRES

Charles-René Tandé voulait profiter de cette première rencontre avec les partenaires pour évoquer le congrès 2018 de Clermont-Ferrand. A ce titre, il tient à remercier avant tout le travail conduit par **Pierre Grafmeyer** qui pilote le **groupe de réflexion sur l'évolution des Congrès**. Il a une grande expérience des Congrès, notamment Paris 2015 avec 6 000 congressistes et **Charles-René Tandé** a souhaité qu'il poursuive son action.

Concernant Clermont-Ferrand, le groupe de réflexion congrès envisage **3 000 à 3 500 congressistes**. **Charles-René Tandé** souligne que le nombre de congressistes n'est pas pour lui synonyme de réussite. La qualité de la relation, des échanges avec les partenaires, du contenu délivré par les rapporteurs sont, pour le président, des critères qualitatifs prépondérants. **La principale piste de réflexion est de construire un congrès proportionné au nombre de participants**. L'objectif sera donc d'ajuster à cette mobilisation, l'offre globale de surface d'exposition, le nombre de conférences et d'ateliers, la taille des plénières en préservant la richesse et la qualité de l'évènement. Dans ce sens, il sera sûrement demandé aux grands stands de réduire leur surface afin de maintenir la diversité des marques, donnée importante aux yeux des congressistes et mobilisatrice.

Avant tout, **Charles-René Tandé** ne souhaite pas reproduire l'insatisfaction connue à Dijon. Le groupe de réflexion sur l'évolution des Congrès en a tiré les enseignements. Il ne s'agit pas de se limiter aux seules grandes villes, il faut savoir adapter l'offre congrès aux villes « moyennes ». Le président rassure les partenaires en confirmant que l'offre 2018 sera adaptée et intègrera tous ces critères d'autant plus que l'infrastructure congrès de Clermont-Ferrand est performante.

Une dernière information à partager, la tendance pour le 72^e Congrès est une mobilisation aux environs de 4 000 participants.

7. QUESTIONS/REPONSES

Yves Martin Chave – Innovatech Conseil :

« Je n'ai pas de question, mais je voudrais vous faire part de mon témoignage. Je suis un ancien expert-comptable, j'ai exercé pendant 22 ans, et je m'aperçois que la profession a beaucoup évolué. Je constate qu'il y a 10 ans quand je participais à une réunion du Conseil Supérieur, je me disais que dans expert-comptable, le mot comptable était en trop si on veut accéder au conseil. Je vois que vous l'avez fait et je vous en félicite. »

Charles-René Tandé :

« Oui, effectivement, ce nom d'expert-comptable est souvent réducteur. En France, on considère que dans la comptabilité il y a un côté presque péjoratif. Avec l'automatisation des tâches, la politique des ressources humaines va être importante dans les cabinets. Il faut faire évoluer les postes et les personnes sur des tâches d'accompagnement administratif, de gestion déléguée ou de full service. Il faut redonner ses lettres de noblesse à la comptabilité et ancrer dans la conscience collective que c'est l'expert-comptable qui est le conseil dans les entreprises. »

Laurence Paré – Generali :

« J'ai deux questions concernant les spécialisations : Comment vont-elles s'installer dans la profession (une réforme du diplôme, une certification,...) ? Des priorités dans les spécialisations se dessinent-elles déjà ? Si oui, lesquelles ? »

Charles-René Tandé :

« C'est un axe de mandature et cette mandature dure 2 ans. Il est prévu dans le calendrier un séminaire des élus en juin et une session en juillet pour réfléchir sur le principe de la spécialisation. Cela s'appuiera sur des éléments objectifs précis. Non pas en changeant le diplôme, qui évolue en permanence, mais plus en complément. On garde ce diplôme généraliste, mais complété par des formations reconnues de niveau master, DU,..., ou VAE. Tout cela sera défini dans le détail par le groupe qu'anime Gilbert Le Pironnec. C'est encore en projet et c'est le Conseil Supérieur qui, début juillet, actera le principe de continuer sur cette piste pour définir l'objectif 2018. »

8. CONCLUSION

Pierre-Yves Arnaud remercie tous les participants pour leur présence à cette réunion et convie les partenaires à rejoindre la salle de réception où les attend le cocktail déjeunatoire.