

SOMMAIRE

1. Pourquoi un congrès sur le conseil ?	2
A. Parce que les clients ont des besoins	2
B. Parce que certains cabinets souhaitent développer leurs missions de conseil	2
C. Parce que la profession à des difficultés à facturer le conseil.....	3
D. Parce que le périmètre d'exercice de la profession a été libéré	3
2. Contenu thématique du congrès 2017	3
A. Objectifs du congrès	3
B. Déclinaison de la thématique	3
3. Le conseil : un enjeu pour la profession et les partenaires	4

1. Pourquoi un congrès sur le conseil ?

Cela fait plusieurs années qu'on entend dire que les missions de conseil doivent compléter les missions traditionnelles réalisées par les experts-comptables. Et aujourd'hui, devant un manque de rentabilité des missions traditionnelles, les cabinets se trouvent dans une situation favorable aux développements des missions de conseil :

- Les clients ont des besoins qu'ils aimeraient confier à leur expert-comptable ;
- Chaque cabinet dispose d'un réservoir de missions complémentaires aux missions traditionnellement réalisées ;
- Les textes ont élargi le périmètre d'intervention de la profession ;
- Enfin les honoraires baissent et certaines missions, notamment les missions de tenue, ne sont plus rentables.

A. Parce que les clients ont des besoins¹

Les entreprises estiment que les experts-comptables devraient proposer notamment :

- l'aide à la gestion (tableaux de bord, calcul des coûts ...)
- le conseil en gestion de patrimoine ;
- la gestion de trésorerie et le recouvrement de créances ;
- la négociation de crédits avec les banques ;
- l'aide à la facturation ;
- le conseil à l'export ;
- le conseil en matière de marketing et de communication...

B. Parce que certains cabinets souhaitent développer leurs missions de conseil²

En 2013-14, les axes de développement stratégiques des cabinets étaient :

- renforcer les compétences pour développer les conseils facturables en comptabilité, fiscalité et en matière sociale (88 %),
- conquérir de nouveaux marchés (65 %),
- proposer de nouvelles missions (70 %), notamment le conseil de gestion, les missions d'appui à l'innovation technologique, la RSE, l'accompagnement à l'export, ...

¹ Voir l'étude « Le marché de la profession comptable » - CSOEC - septembre 2014 (cette étude est en cours de mise à jour)

² Voir l'étude « La gestion des cabinets d'expertise comptable » - CSOEC - septembre 2014 (cette étude est en cours de mise à jour)

C. Parce que la profession a des difficultés à facturer le conseil³

La part du conseil facturé séparément dans le chiffre d'affaires des petits cabinets s'est maintenue pendant des années dans une fourchette de 7 à 9 %.

Selon les données récoltées en 2014, cette part serait tombée à 5 % en 2013.

Les cabinets rencontrent encore de sérieuses difficultés à se défaire du « conseil informel » et à facturer leurs missions de conseil.

D. Parce que le périmètre d'exercice de la profession a été libéré

La loi macron du 6 août 2015 favorise le développement du conseil : l'ordonnance de 1945 a été modifiée pour déconnecter les missions de conseil des missions principales.

Cette libéralisation est par ailleurs une source d'attractivité de la profession car elle donne une image positive. Les missions de conseil ont en effet une valeur ajoutée pour le client et le collaborateur, contrairement à celles qui répondent à une obligation administrative.

2. Contenu thématique du congrès 2017

A. Objectifs du congrès

- susciter une prise de conscience par la profession
- savoir s'organiser pour réaliser ces missions (compétences, marketing, honoraires, gestion du temps, responsabilité, ...)
- proposer des missions de conseil clé en main en partant d'une mission classique
- l'objectif est de montrer la continuité entre la mission traditionnelle et la mission complémentaire de conseil et le fait que ces missions s'adressent en priorité aux clients du cabinet
- proposer des missions de conseil clé en main en utilisant les outils pertinents

B. Déclinaison de la thématique

La thématique du congrès est abordée sous les axes suivants :

- 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

³ Voir l'étude « La gestion des cabinets d'expertise comptable » - CSOEC - septembre 2014 (cette étude est en cours de mise à jour)

3. Le conseil : un enjeu pour la profession et les partenaires

Le conseil est un enjeu stratégique du développement des cabinets. Aussi, les partenaires sont invités à proposer des candidatures permettant à la profession de :

- développer les missions de conseil
- et/ou s'organiser pour les réaliser.

Ces candidatures devront proposer des produits ou des services qui faciliteront et augmenteront la capacité des cabinets à proposer à leurs clients, ou futurs clients, des missions de conseil. Ainsi, ces produits ou services peuvent aussi bien concerner l'organisation interne du cabinet, son management, ses outils de production que les nouvelles missions voire les nouveaux métiers à inscrire au « catalogue du cabinet ».

Dans ce sens, les rapporteurs généraux attendent des candidatures découlant de la thématique et s'inscrivant clairement dans l'un des axes du congrès, définis ci-avant.

Afin d'opérer la sélection des candidatures présentées, les rapporteurs seront :

- sensibles à l'originalité du dossier,
- vigilants à l'absence de caractère commercial,
- attentifs à la réelle implication d'un expert-comptable dans l'approche thématique du sujet proposé.



Nous vous rappelons que conformément aux dossiers de candidatures, vous devez nous transmettre avant le 14 mars les éléments suivants :

- Le titre de la conférence,
- La présentation de la thématique de la conférence
- Les points abordés
- Le nom et la qualité des intervenants (dont obligatoirement un expert-comptable) avec CV
- Une courte note expliquant la motivation et l'objectif de la candidature

Tout dossier incomplet ne pourra être étudié par les rapporteurs. A l'issue de votre sélection, le non-respect des modalités de partenariat, et notamment les réunions et des dates figurant dans le dossier technique pourra entraîner l'annulation de votre candidature.