1. Un Congrès charnière pour la profession

Le Congrès 2026 marque une étape décisive pour les cabinets d'expertise comptable.

Dans un environnement traversé par des mutations technologiques, économiques et sociétales rapides, il ne s'agit plus d'ajuster les pratiques. Il s'agit de refonder les modèles. Reprendre la maîtrise. Clarifier les choix. Assumer une trajectoire.

Refonder un cabinet, c'est agir sur quatre leviers structurants, indissociables et complémentaires.

- **Réglementation professionnelle : [Re]approprions-nous notre réglementation.**
  Le cadre n'est pas un frein. Il constitue un socle de légitimité, de crédibilité et de différenciation. La maîtrise stratégique de la réglementation renforce l'indépendance et sécurise le modèle économique.
- **Relation et expérience client : [Ré]enchantons nos clients.**
  La différenciation se joue dans la qualité de la relation. Une relation continue, proactive et pédagogique renforce la fidélité, la recommandation et la valeur perçue.
- **Offre de valeur : [Re]inventons notre valeur.**
  La valeur ne se limite plus à la production. Elle réside dans l'analyse, l'anticipation et l'accompagnement du dirigeant. Le cabinet doit structurer des offres lisibles, orientées impact et créatrices de marge.
- **Compétences et management : [Re]pensons nos compétences.**
  La transformation des outils redéfinit les métiers. Les compétences techniques, relationnelles et managériales deviennent stratégiques. Le management est le moteur de la stabilité et de la performance durable.

Ces quatre piliers structurent l'architecture éditoriale du Congrès.

Les ateliers solution, flashs mission et flashs meeting devront s'y inscrire explicitement et contribuer à cette dynamique de refondation.

2. Un axe transversal : IA et facturation électronique

L'arrivée imminente de la facturation électronique et la généralisation de l'intelligence artificielle constituent un accélérateur majeur de transformation.

Ces évolutions ne sont pas de simples outils supplémentaires. Elles modifient en profondeur les processus, l'organisation, la gestion de la donnée, la relation client et la structuration des offres.

Elles interrogent également la responsabilité professionnelle, la maîtrise des flux et la place du cabinet dans la chaîne de valeur.

L'IA et la facturation électronique irriguent l'ensemble des quatre piliers du Congrès. Elles doivent être abordées comme un levier stratégique.

Les partenaires peuvent pleinement se saisir de cet axe transversal, à condition d'en traiter les impacts structurels : modèle économique, gouvernance, organisation, création de valeur et sécurisation de l'exercice professionnel.

3. Les prises de parole

Différents formats de prises de parole sont proposés à l'initiative soit de l'institution soit des partenaires, et permettent de répondre aux attentes variées des congressistes.

FORMAT INSTITUTIONNEL

L'offre thématique institutionnelle est composée de cinq formats :

- Plénière [1 heure 30 minutes] ;
- Grande conférence - en lien avec la thématique du congrès [1 heure] ;
- Atelier profession - en lien avec la thématique du congrès [1 heure] ;
- Atelier actualité - point d'actualité technique [1 heure] ;
- Atelier institution - point sur des actions verticales de l'institution [1 heure] ;
- Flashs métiers - présentation d'un outil ou service mis en place par l'Institution [30 minutes].

FORMAT PARTENAIRES

L'offre thématique proposée aux partenaires est composée de trois formats correspondant à deux durées :

- Atelier solution [1 heure] - 10 candidatures retenues ;
- Flash mission [30 minutes] - 8 candidatures retenues ;
- Flash meeting [30 minutes] - 9 candidatures retenues.

Les ateliers solution, les flashs mission et les flashs meeting nécessitent l'accompagnement d'un expert-comptable afin de participer pleinement au contenu éditorial du Congrès. En dehors de la différence de durée d'intervention, chaque animation poursuit son propre objectif.

4. Esprit des ateliers solution

Coanimés avec un expert-comptable, les ateliers solution se veulent pratico-pratiques pour les participants sans être des démonstrations commerciales ou des présentations produits. Ils doivent :

- traiter une problématique stratégique réelle rencontrée par les cabinets ;
- éclairer les enjeux avec méthode et pédagogie ;
- proposer des approches concrètes et transférables ;
- démontrer un impact mesurable.

Une solution peut être évoquée en illustration. Elle ne doit jamais constituer le cœur du propos. L'objectif est d'apporter de la méthode, de la vision et des outils d'aide à la décision en intégrant :

- Un diagnostic clair de la problématique ;
- Des cas d'usage concrets ;
- Des indicateurs d'impact (marge, temps, fidélisation, organisation, attractivité...) ;
- Une méthodologie de mise en œuvre ;
- Des retours d'expérience identifiés ;
- Une analyse bénéfices / contraintes.

Les rapporteurs généraux seront sensibles aux dossiers dont les apports sont opérationnels et directement appropriables par les participants. Tout contenu à caractère promotionnel direct entraînera le rejet de la candidature.

5. Esprit des flashs mission

En collaboration avec les partenaires retenus, un animateur est chargé par l'organisation de créer l'interactivité avec l'auditoire et de donner du rythme aux échanges des flashs mission. Ce format est à privilégier pour des présentations courtes et dynamiques d'outils et services ayant pour objectif de développer des missions ou d'en créer de nouvelles. Les flashs mission doivent :

- proposer une offre concrète et opérationnelle pour le cabinet ;
- créer de la valeur pour le cabinet ;
- valoriser un savoir-faire différenciant.

Pour sélectionner les dossiers de candidature, les rapporteurs généraux s'attacheront à l'intérêt et l'originalité de l'outil ou du service dans le développement des missions, tout en veillant à la diversité des sujets traités.

6. Esprit des flashs meeting

Le Flash meeting est à retenir pour la présentation d'un produit ou d'un service nouveau ou d'actualité pour les cabinets. Ce format prévoit, dans une agora, des prises de paroles ainsi que des petits modules de stand. Un animateur est chargé par l'organisation de :

- assister le partenaire dans sa préparation et sa prise de parole ;
- créer l'interactivité avec l'auditoire lors de sa prise de parole ;
- garantir la cohérence et le dynamisme de cette animation.

Les rapporteurs choisiront de mettre en avant au sein de cette animation les outils et services les plus originaux, novateurs pour les cabinets, tout en veillant à respecter la pluralité des sujets traités.

7. Attendus thématiques

Les propositions devront démontrer en quoi elles contribuent à la refondation des cabinets, notamment en montrant comment elles :

- créent de la valeur économique mesurable ;
- améliorent la lisibilité et la différenciation de l'offre ;
- structurent une relation client durable et proactive ;
- accompagnent l'évolution des compétences et des organisations ;
- intègrent les impacts de l'IA et de la facturation électronique dans une logique stratégique ;
- s'adaptent aux différentes tailles et typologies de cabinets.

La cohérence avec l'un des quatre piliers, ainsi qu'avec l'axe transversal technologique, devra être explicitement argumentée dans le dossier de candidature.

8. Une contribution au récit collectif

Le Congrès 2026 porte une ambition claire : redonner aux cabinets la maîtrise de leur trajectoire.

Les ateliers et flashs doivent s'inscrire dans cette dynamique. Ils doivent aider à décider, structurer et sécuriser.

La refondation est une responsabilité partagée.

Les partenaires retenus contribueront, par la qualité et l'exigence de leurs interventions, à cette ambition collective au service de l'ensemble de la profession.

9. Modalités de candidature

Pour chaque prise de parole, un dossier de candidature ainsi qu'un canevas pour vos réponses sont téléchargeables à partir du site Internet d'APAR :

https://apar.fr/oec/congres-oec/manifestation/optimisez-votre-presence

Afin d'opérer la sélection des candidatures présentées, les rapporteurs généraux, garants de la cohérence éditoriale et scientifique du programme, seront particulièrement :

- 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 ;
- Soucieux du respect des éléments demandés dans les dossiers de candidature de chaque animation thématique.

TOUT DOSSIER INCOMPLET NE POURRA ETRE RETENU.

10. Vos contacts

- **Pour la thématique :**

  Agnès DELEMER, directeur d'ECS

  adelemer@experts-comptables.org

- **Pour les relations « partenaires » :**

  Anne ROUSSET ARNAUDAS, présidente d'APAR

  arousset@apar.fr