



ATELIERS DE LA  
**TRANSFORMATION**



# Atelier n°1

## Préparer la transformation du cabinet

Jeudi 27 octobre 2022

# Vos intervenants



**Julien Catanese**  
Directeur éditorial  
Compta Online



**Ludovic Melot**  
Consultant  
Associé b-ready



**Virginie Roitman**  
Présidente OEC  
Paris Ile-de-France

# Petit rappel de la saison 1

- › Une saison orientée sur la performance du cabinet
  - 9 ateliers gratuits proposés en présentiel & en ligne pour accompagner les cabinets dans leur transformation
  - Un mardi par mois entre septembre 2021 et juillet 2022
  - Tous les replays de cette première saison sur la chaîne YouTube de l'Ordre : <https://www.youtube.com/user/CROECPARIS/featured>

# Au programme de la saison 2

# Présentation de la saison 2

---

- › Une saison plus orientée sur la mise en place de nouvelles missions
  - **1 - Préparer la transformation du cabinet - 25/10/2022**
  - 2 - Les missions de full service : démarche - 08/11/2022
  - 3 - Focus sur la mission facture électronique (partie 1)- 13/12/2022
  - 4 - Focus sur la mission facture électronique (partie 2)- 18/01/2023
  - 5 - Focus sur la mission ECF - 07/02/2023
  - 6 - Focus sur la mission facturation/recouvrement - 21/03/2023
  - 7 - Focus sur la mission règlement des fournisseurs - 13/06/2023
  - 8 - L'atelier final - 04/07/2023

# Au programme d'aujourd'hui

- › Pourquoi les nouvelles missions ?
- › Quelles missions développer ?
- › Comment trouver SES bonnes missions ?
- › Les 4 facteurs clés de succès pour développer les nouvelles missions
- › Questions / Réponses / Echanges

# Pourquoi les nouvelles missions ?



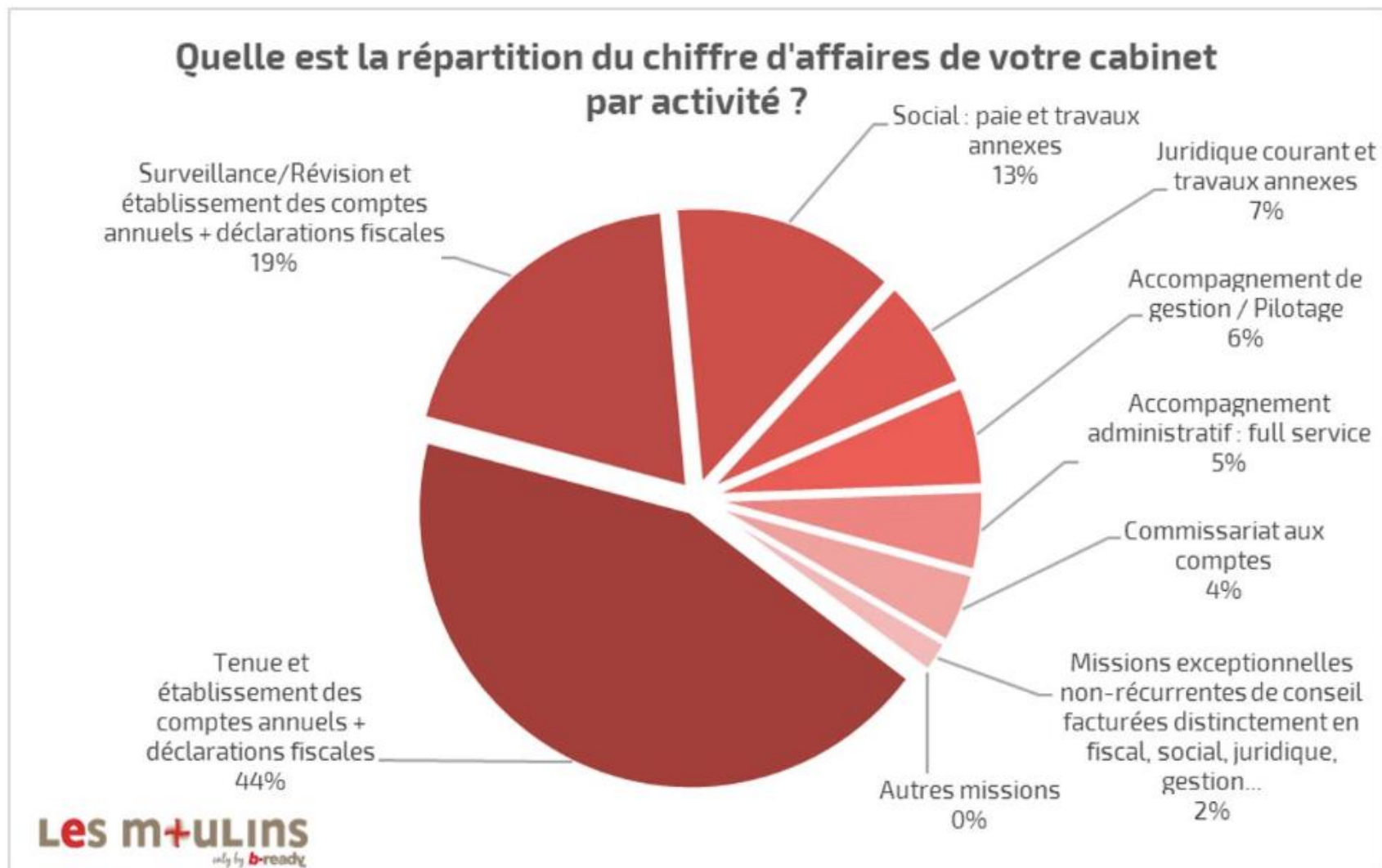
# slido



**Quelle est la part des missions hors  
compta/social/juridique/CAC traditionnelles dans le chiffre  
d'affaires de votre cabinet ?**

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

# Pourquoi développer de nouvelles missions ?



Source : Enquête Les Moulins, Les métiers de demain, 2020

# Pourquoi développer de nouvelles missions ?

- Parce que les tâches de production s'automatisent de plus en plus et que ça va s'accélérer avec :
  - La multiplication d'outils de plus en plus performants
  - La facture électronique obligatoire à compter de juillet 2024

# La multiplication d'outils de plus en plus performants



# La facture électronique obligatoire

## › Des impacts profonds sur les cabinets

- Dès la mise en place :
  - Plus aucune saisie des achats / ventes
  - Intégration automatique des données de la plateforme
- Ensuite, à (court) terme :
  - Pré-remplissage des déclaration de TVA
  - Contrôle des règlements de factures
  - Contrôle des délais de paiements



**GOUVERNEMENT**

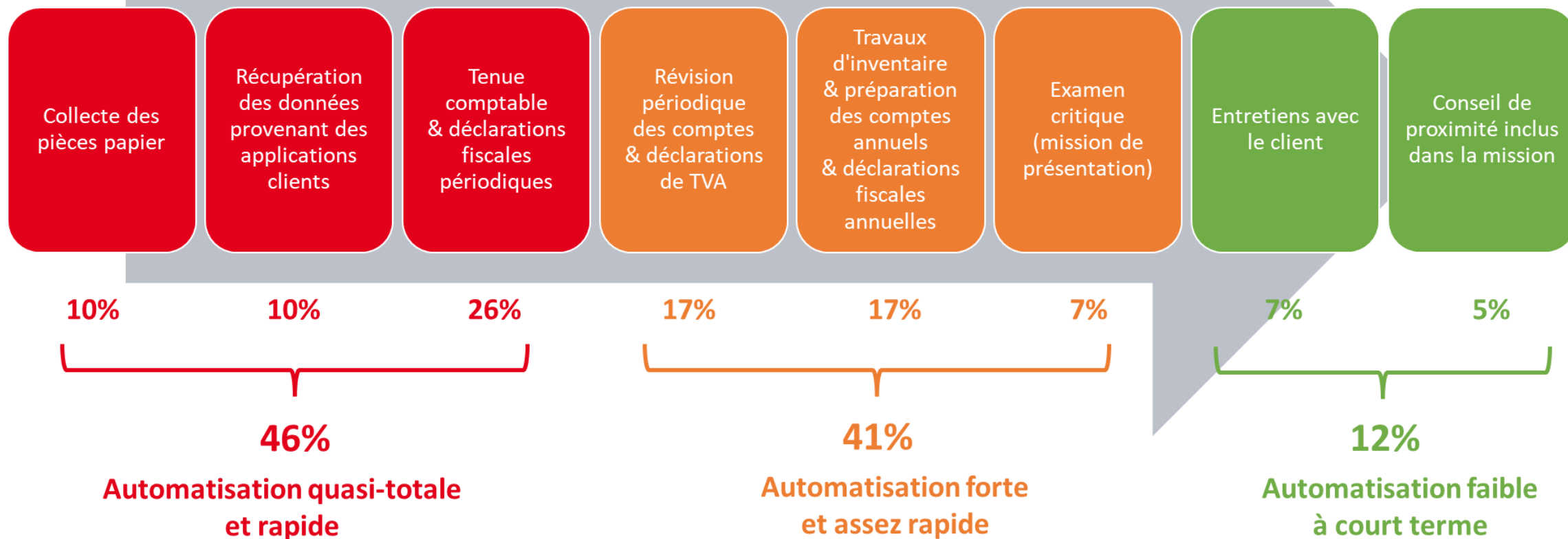
*Liberté*

*Égalité*

*Fraternité*

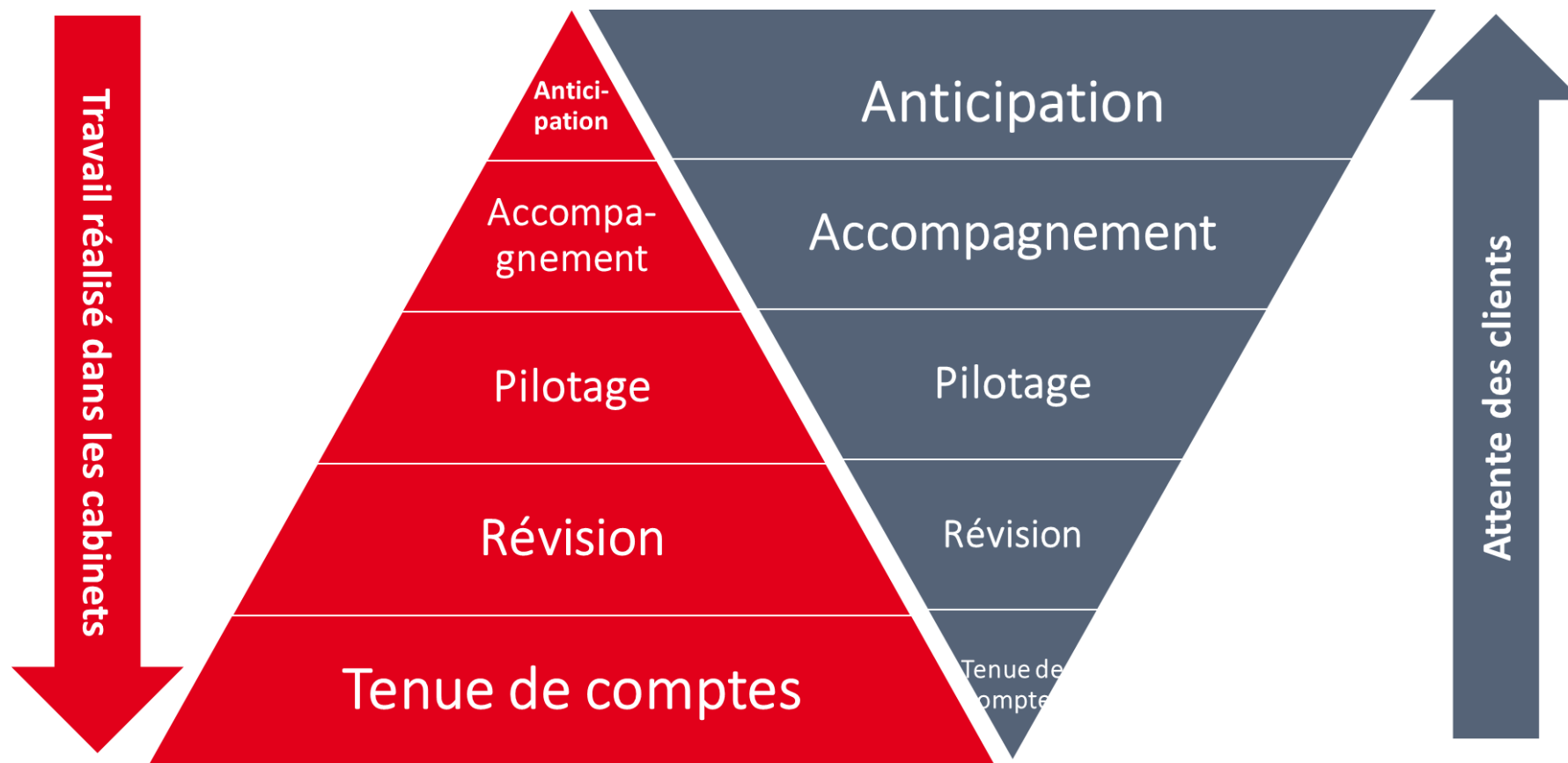
# L'impact de l'automatisation sur la mission de tenue

**Les m+ULINS**  
only by **b-ready**



# Pourquoi développer de nouvelles missions ?

- › Parce que les clients sont en attente de plus d'accompagnement



# Pourquoi développer de nouvelles missions ?

- Parce que les experts-comptables et leurs collaborateurs ont (presque) toutes les compétences pour le faire
- Parce que les cabinets sont les plus légitimes pour le faire
- Parce qu'ils sont LE partenaire de confiance des patrons de TPE/PME
- Parce que les cabinets ont désormais le droit de le faire
- Et puis, plus prosaïquement, parce qu'on n'a pas trop le choix :
  - Le chiffre d'affaires sur la mission traditionnelle va baisser
  - Le taux d'occupation des équipes va se réduire



# Quelles missions développer ?

**slido**



**Quelles sont les missions que vous envisagez de développer au cours des prochains mois ?**

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

# Le conseil dans la profession

2%

C'est la part du chiffre d'affaires des cabinets réalisée avec les missions de conseil non-récurrentes

# Pourquoi la part du conseil est si faible ?

- › Parce que le conseil est un vrai métier...
  - ...et ce n'est pas celui des experts-comptables
- › Parce que le conseil repose sur un modèle économique spécifique...
  - ...et ce n'est pas celui des cabinets d'expertise comptable
- › Parce que le conseil, ce sont des missions rarement récurrentes
  - ...et que le modèle des cabinets repose sur la récurrence
- › Parce que le conseil nécessite des compétences très spécialisées
  - ...et que les compétences des cabinets sont plutôt généralistes

# Dit autrement...

➤ Seules les **missions d'accompagnement** pourront vraiment remplacer les missions traditionnelles car :

- Elles répondent aux attentes des clients
- Elles répondent aux critères des cabinets
  - Production par des collaborateurs généralistes
  - Maîtrise technique
  - Lien permanent avec le client
  - Récurrence
- Et en plus, elles sont (beaucoup) plus faciles à mettre en œuvre



# L'analyse des missions

	Missions actuelles	Missions d'accompagnement	Missions de conseil
Lien avec une obligation légale	Direct	Aucun	Aucun
Périodicité	Récurrente	Récurrente	Exceptionnelle
Contacts avec le client	Très fréquents	Très fréquents	Rares
Approche	Industrielle	Industrielle	Sur mesure
Intervenants	Généralistes	Généralistes	Spécialistes
Spécialisation nécessaire	Non	Non	Oui
Valeur ajoutée pour le client	Faible	Forte	Forte
Rentabilité	Maîtrisée mais en baisse	Maîtrisable	Incertaine

# Quelles missions concrètement ?

› Deux grandes catégories de missions d'accompagnement :

- Accompagnement au **pilotage** de l'entreprise
  - Devenir le copilote de l'entreprise
  - Aider le chef d'entreprise à la prise de décision (suivi de l'activité, trésorerie, RH...)
- Accompagnement **administratif**
  - Devenir le bras droit du dirigeant
  - Le soulager sur les fonctions support (administratif, ventes, achats, informatique interne...)



Comment trouver SES  
bonnes missions ... et  
commencer à préparer  
le cabinet ?



# slido



**Quelles sont vos pratiques en termes de missions de conseil et d'accompagnement ?**

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

# Qu'est-ce qu'une « bonne » mission ?

- › Il n'y a pas de missions intrinsèquement « pertinentes »
  - Elles le sont potentiellement toutes ... ou pas !
- › Une mission est pertinente (ou pas) dans un contexte
  - En fonction du cabinet, de ses clients, de ses collaborateurs, de son histoire, de sa stratégie...
- › Il faut donc travailler sur l'articulation mission / cabinet / clients
  - Et donc chacun doit le faire pour son propre cabinet...
  - ...pas en piochant dans des listes de missions toutes faites

# Clarifier son projet

Les menaces et les opportunités pour le cabinet

Les forces et faiblesses du cabinet pour développer de nouvelles missions

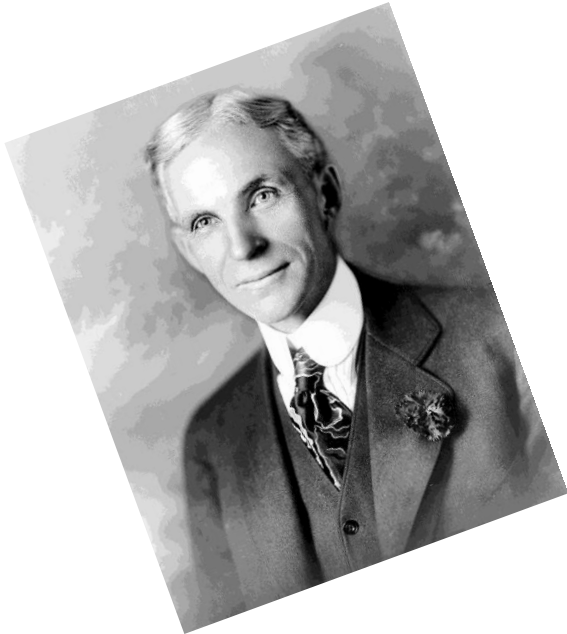
Ce que j'ai envie de faire / de ne pas faire

Mes objectifs en termes de nouvelles missions

Embarquer l'équipe dans le projet

# Analyser les besoins de ses clients

*Si j'avais demandé à mes clients ce qu'ils voulaient, ils m'auraient répondu des chevaux plus rapides*



Henry Ford

# Analyser les besoins de ses clients

- › Le chef d'entreprise exprime rarement des besoins, mais il a bien souvent des problèmes
  - Aux équipes des cabinets de les écouter (vraiment)...
  - ...et de traduire leurs problèmes en missions
  
- › On ne vendra pas les missions de full service à tous les clients du cabinet
  - Ce n'est pas grave, mais il faut le savoir
  - Il faut se concentrer sur les missions au potentiel le plus fort

# A quoi reconnaît-on les « bonnes » missions ?

- › Que la plupart de nos clients actuels les achètent
  - Les nouvelles missions ne sont plus « obligatoires »
- › Que le cabinet soit capable de les produire
  - Un détail souvent négligé
- › Qu'elles soient facturées et rentables
  - La rentabilité est liée à la maîtrise et la récurrence
- › Qu'elles représentent le même chiffre d'affaires et la même récurrence que le chiffre d'affaires perdu
  - Les missions actuelles sont quasi permanentes

# 4 grandes étapes pour trouver SES missions

- › La recherche d'idées
- › La sélection & la priorisation des idées
- › La définition des missions
- › La modélisation & l'organisation des missions
- › Et après ... faut se lancer !

# Les 4 facteurs clés de succès pour développer de nouvelles missions



slido



**Quel est le principal frein au lancement de nouvelles missions dans votre cabinet ?**

ⓘ Start presenting to display the poll results on this slide.

# Les 4 piliers d'une stratégie « nouvelles missions » efficace

- › La volonté stratégique des dirigeants...
  - ...et des moyens affectés au projet
- › Une relation client (et un marketing) revisitée...
  - ...afin de mieux prendre en compte les attentes et besoins des clients
- › Une organisation du cabinet adaptée...
  - ...notamment en matière d'outils et de process de production
- › Une équipe consciente des enjeux...
  - ...et réellement mobilisée pour développer ces nouvelles missions

# Un petit outil pour vous aider

- › Pour vous aider à faire le point sur ces quatre dimensions dans votre cabinet : <https://www.b-ready.team/diags/newbiz/net>
- › C'est rapide, gratuit et entièrement anonyme...
- › ...mais ça ne transforme pas automatiquement le cabinet

# Pour conclure...

- › Développer de nouvelles missions ne sera pas le fruit du hasard
- › Les cabinets vont devoir s'organiser pour y parvenir :
  - En termes d'outils et de process pour la mission traditionnelle
  - En termes de compétences
  - En termes de relation client
  - En termes de compétences
  - En termes de management...
- › Nous développerons tous ces points dans le 2<sup>ème</sup> atelier

# slido



**Aujourd'hui, dans quelle mesure vous sentez-vous prêt à développer de nouvelles missions dans les prochains mois ?**  
**1 étoile : vous ne le sentez pas du tout**  
**5 étoiles : vous êtes prêt !**

**i** Start presenting to display the poll results on this slide.

Pour aller plus loin...

# Les parcours de l'ordre pour vous accompagner dans cette transformation



# Et bien sûr...

---

- › ...toutes les formation à la carte de Sup'Expertise Paris

En 2022 ASFOREF devient...

---

Visez l'excellence  
**SUP** ✦  
**EXPERTISE**

---

L'ECOLE SUPERIEURE DE L'EXPERTISE COMPTABLE, DE L'AUDIT ET DU CONSEIL



A vous la parole !



# A noter dans vos agendas

Prochain atelier le **8 novembre 2022**

Le thème : la mise en œuvre de la transformation

Les inscriptions sont ouvertes !

<https://www.oec-paris.fr/agenda/atelier-de-la-transformation-mettre-en-place-transformation/>