

79^e Congrès Place à l'action !



PAR L'ÉQUIPE CONGRÈS, CONSEIL NATIONAL

Lors du précédent congrès, la profession a montré sa mobilisation exemplaire face aux défis que posent les évolutions technologiques, notamment la facture électronique, la gestion des données et l'intelligence artificielle. Ces innovations bouleversent les pratiques, et il est désormais temps de passer de la réflexion à l'action pour engager sans plus attendre la transformation des cabinets. C'est ce à quoi le 79^e Congrès va s'employer.

Ayant pris conscience que l'automatisation des processus de production entraînera un véritable transfert de valeur, la profession doit dès à présent anticiper et se réorienter vers des tâches moins susceptibles d'être robotisées, tout en offrant davantage de services et d'accompagnement. Les cabinets doivent se saisir des évolutions technologiques pour repenser leur organisation, produire différemment et diversifier leurs missions. Cependant, cela ne sera possible que s'ils se développent et s'entourent des compétences adaptées. Delphine Sabatey, Élodie Cassart, Farouk Boulbahri, Boris Sauvage, rapporteurs du 79^e Congrès, se mobilisent pour vous accompagner de manière très concrète dans cette transformation, car le marché n'attend pas ! Face à ces évolutions, les experts-comptables doivent se comporter comme de véritables chefs d'entreprise avec un projet et des objectifs clairs. La thématique « Embarquement immédiat : du projet de cabinet aux missions de demain » repose donc sur trois piliers : Stratégie ; Missions ; Compétences.



AXE 1 – (RE)CONSTRUIRE NOTRE PROJET DE CABINET

Pour se préparer aux bouleversements à venir, les structures d'expertise comptable doivent impérativement se doter d'un projet de cabinet. Véritable boussole pour la prise de décision, il définit les valeurs fondamentales du cabinet. Il devient ainsi un outil de différenciation, d'attractivité et de management, répondant aux attentes des collaborateurs en quête de sens et de cohérence dans leur environnement professionnel. Il se construit en deux étapes essentielles.

Faire un état des lieux approfondi du cabinet

Ce processus constitue la première étape de l'élaboration du projet de cabinet. Il implique deux diagnostics : un interne, qui identifie les forces et les faiblesses de la structure, ainsi qu'un externe, pour comprendre les opportunités et les menaces du marché. En parallèle, il est essentiel de définir l'ADN et les valeurs du cabinet. Cette analyse doit prendre en compte les ambitions et les projets personnels des associés, garantissant ainsi l'alignement des objectifs de la structure avec les aspirations de l'équipe.

Définir de la stratégie

Cette seconde étape se traduira par la rédaction du projet de cabinet, dont les objectifs précédemment identifiés seront déclinés dans plusieurs domaines clés : les politiques de l'offre, de production, ainsi que RH et commerciales. Chacune de celles-ci doit être élaborée en cohérence avec le projet global défini, pour former un plan d'action structuré et efficace. Ce plan d'action, bien conçu et rigoureusement mis en œuvre, permettra de s'adapter aux évolutions rapides du marché. Il assure également la satisfaction des clients en fournissant des services de qualité, conformes à leurs besoins spécifiques, tout en garantissant le bien-être des collaborateurs. Ainsi, un projet de cabinet bien pensé et structuré devient un levier essentiel pour naviguer dans un environnement en constante mutation, car il offre une vision claire et partagée qui guide chaque décision stratégique. C'est une démarche proactive qui permet non seulement de renforcer la position du cabinet sur le marché, mais aussi de fidéliser les talents et d'attirer de nouveaux collaborateurs motivés par une mission et des valeurs communes.

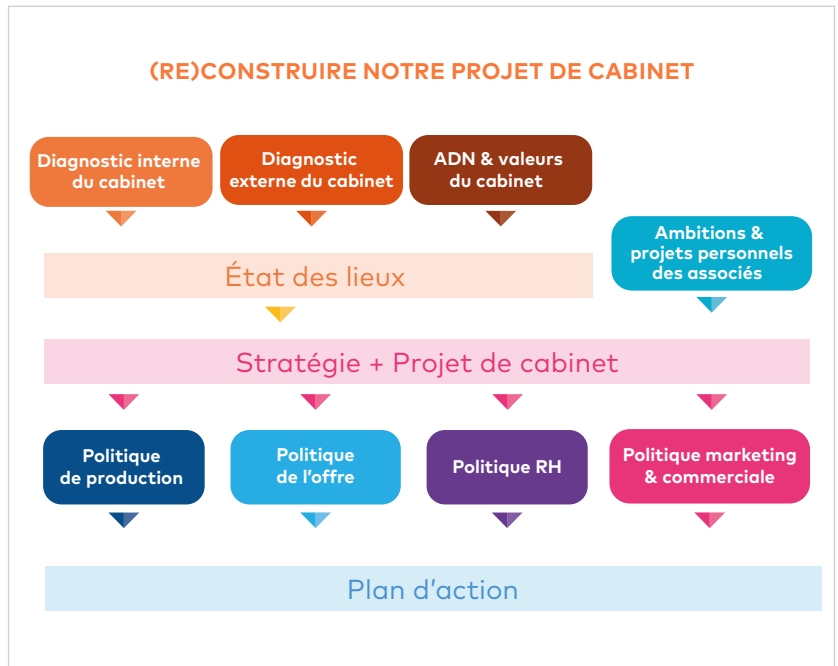


Dans le cadre du Congrès, un outil, Cap 2030, sera présenté pour aider à la construction et à la rédaction du projet de cabinet (voir ci-après le détail de l'axe 3).

Une fois ce document écrit et présenté à l'ensemble des collaborateurs, il s'agira d'identifier les missions à proposer aux clients.

**Vous êtes intéressé par ce thème ?
Rendez-vous lors du Congrès
aux événements suivants :**

- > La grande conférence « Destination Stratégie » ;
- > L'atelier incontournable « Construisez votre projet de cabinet : cap' ou pas cap' ? » ;
- > Trois ateliers :
 - « Aller simple d'expert-comptable à commandant de bord ! »,
 - « Nouvelles missions, à chacun sa destination »,
 - « Prenez les commandes de la transformation de votre cabinet ».



AXE 2 - RÉALISER NOS MISSIONS DE DEMAIN

Pour réfléchir aux missions de demain, il est essentiel de comprendre l'impact des évolutions technologiques sur les missions actuelles, qui peuvent être regroupées en quatre grandes catégories :

- > Missions de production comptable, fiscale, sociale et juridique, cœur de notre métier ;
- > Missions d'accompagnement pour offrir une gamme complète à nos clients ;
- > Missions de conseil à forte valeur ajoutée ;
- > Missions exceptionnelles nécessitant une spécialisation, qualifiées de « hors-piste ».

Si les missions de conseil ou spécialisées sont exceptionnelles, celles de production et d'accompagnement sont récurrentes. Principalement réalisées par les collaborateurs des cabinets, ces dernières seront fortement impactées par la transition numérique. L'automatisation va en outre les perturber en supprimant la collecte, la saisie et les contrôles basiques. Les missions traditionnelles

doivent donc être repensées dans leur organisation pour saisir les marchés de demain en y intégrant la data et l'IA.

Parallèlement, les cabinets doivent proposer à leurs clients des missions d'accompagnement administratif et de pilotage. L'automatisation du traitement des données crée une nouvelle temporalité, permettant à la structure de mieux accompagner les clients avec des tableaux de bord et une gestion de trésorerie en temps réel.

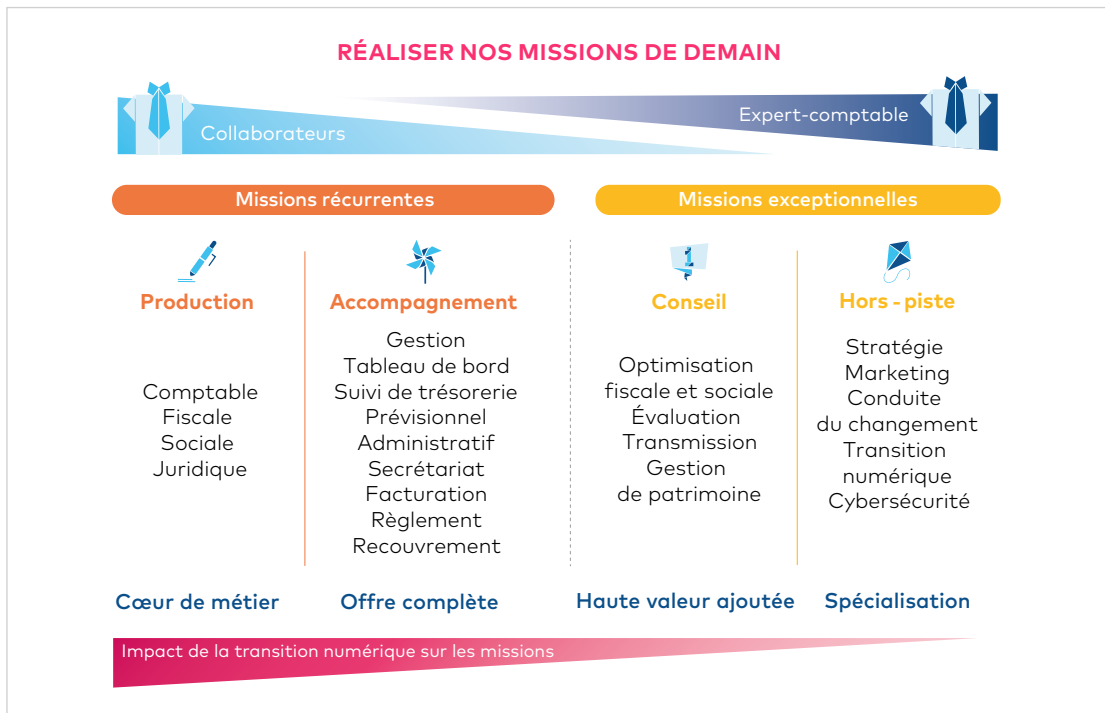
Les outils numériques favorisent également un meilleur accompagnement des clients dans leurs tâches administratives, comme la facturation, le recouvrement de créances ou le règlement des fournisseurs, à condition de bien former les collaborateurs. La gestion des compétences est essentielle pour réussir cette transformation, et nous comptons sur l'engagement de chacun pour y parvenir. Ainsi, les évolutions technologiques transforment en profondeur notre métier. Elles offrent des opportunités inédites pour optimiser les missions de production et enrichir l'offre de services.

Les cabinets doivent non seulement adapter leurs méthodes de travail, mais aussi développer de nouvelles compétences pour rester compétitifs et répondre aux attentes de leurs clients dans un environnement en constante évolution.

**Vous êtes intéressé par ce thème ?
Rendez-vous lors du Congrès
aux événements suivants :**

- > La grande conférence « Embarquez l'IA et la data dans vos missions » ;
- > L'atelier incontournable « Missions de demain : check-list d'une organisation réussie »
- > Six ateliers :
 - « Missions traditionnelles : vers une période fiscale sereine ! »,
 - « Revisitez méthodes et outils pour accélérer votre performance »,
 - « Aidez vos clients à piloter leur entreprise »,
 - « Horizon full service »,
 - « La facture électronique, so what ? »,
 - « Osez les missions durabilité et embarquez vos clients TPE ! ».





AXE 3 - DÉVELOPPER NOS COMPÉTENCES

L'enjeu des compétences est crucial pour les cabinets d'expertise comptable. Sans les compétences appropriées, le projet du cabinet et les nouvelles missions ne verront jamais le jour. L'automatisation des processus les oblige à adapter les compétences de leurs collaborateurs. Cela ne pourra se faire qu'avec un outil de gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences (GPEC). Il est essentiel d'identifier les leviers permettant de libérer du temps aux collaborateurs stratégiques et de structurer la gestion des ressources humaines.

Parallèlement, les cabinets doivent se doter de nouvelles compétences et faire appel à de nouveaux métiers pour exploiter pleinement les technologies émergentes et les nouveaux marchés. Pour mener à bien cette démarche, ils peuvent s'appuyer sur les outils du Conseil national, notamment le programme « Profession Comptable 2030 », qui propose des parcours de

formation sur mesure, assorti de l'outil « Cap 2030 », spécialement conçu afin de gérer les compétences des collaborateurs et d'organiser la transformation des cabinets.

Les différents modules permettent :

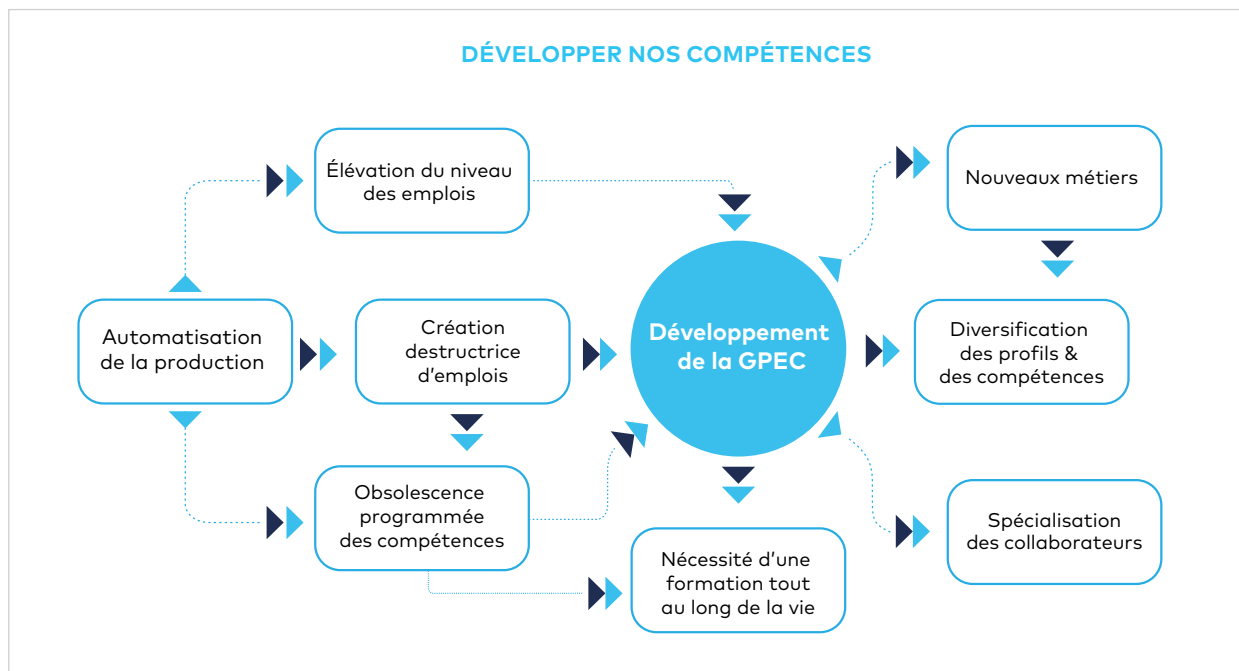
- > d'évaluer l'impact de l'automatisation sur le cabinet ;
- > de dresser la cartographie des missions ;
- > d'identifier les compétences ;
- > de proposer une adaptation des compétences en fonction des choix de missions.

Un nouveau module, disponible lors du Congrès, aidera à la construction et à la rédaction du projet. Ainsi, Cap 2030 deviendra l'outil complet de la transformation du cabinet, englobant le projet de cabinet, les compétences et la cartographie des missions. Le succès de cette démarche et la définition de nouvelles missions reposent sur l'embarquement collectif des collaborateurs et l'adaptation continue aux évolutions technologiques et

aux nouvelles attentes du marché. En investissant dans la formation et en utilisant les outils disponibles, les cabinets peuvent se positionner avantageusement pour l'avenir.

Vous êtes intéressé par ce thème ? Rendez-vous lors du Congrès aux événements suivants :

- > La grande conférence « Plan de vol : Comment adapter les compétences aux évolutions de nos métiers ? » ;
- > L'atelier incontournable « Embarquez votre équipage dans le projet du cabinet » ;
- > Trois ateliers :
 - « Quelles compétences pour demain ? Check-list avant décollage »,
 - « Valorisez les compétences pour un atterrissage réussi »,
 - « Naviguez vers de nouveaux profils : attirez et recrutez les meilleurs candidats ».



DES OUTILS PRÉSENTS SUR L'EXPOSITION

Pour compléter les exposés des grandes conférences et des ateliers, trois espaces, situés au cœur de l'exposition, seront dédiés à la présentation des solutions et outils de la profession :

- ▶ Profession comptable 2030 : les outils Cap 2030 et les parcours de formation ;
- ▶ Le kiosque à missions : les missions dans tous leurs états ;
- ▶ L'aire numérique : les impacts et les opportunités des évolutions technologiques.

Les partenaires viendront présenter les outils et services développés pour accompagner

les cabinets dans leur exercice quotidien. Ils sont déjà près de 280, dont 55 nouveaux, ce qui représente environ 12 000 m² d'exposition.

Sur la Place de marché, en ligne sur le site internet du 79^e Congrès, la liste des partenaires est enrichie d'une fiche détaillée d'activité, d'un lien vers leur position sur le plan d'exposition, d'un module de prise de rendez-vous au Congrès et de courtes vidéos de présentation des produits.

À distance ou en présentiel, les congressistes du 79^e Congrès bénéficieront de conseils méthodologiques et d'outils pratiques pour mener à bien la transformation de leurs cabinets.

INFORMATIONS PRATIQUES

- ▶ Vous souhaitez en savoir plus sur le programme ? : congres.experts-comptables.com > Programme
- ▶ Vous n'êtes pas encore inscrit ? : congres.experts-comptables.com > Inscription & connexion
- ▶ Venez sereinement tout en réduisant votre empreinte carbone : pour la deuxième année consécutive, les organisateurs du Congrès vous proposent, en collaboration avec Mobicoop, l'accès à une plateforme de covoiturage réservée aux congressistes.