

La profession comptable en pleine mutation pour répondre aux besoins des entreprises

Lille, le 28 septembre 2017 – A l’occasion de son 72^e congrès annuel, le Conseil supérieur de l’ordre des experts-comptables dévoile les principaux enseignements de son étude biennale sur les marchés de la profession comptable. Celle-ci met notamment en évidence le besoin d’accompagnement croissant des entreprises, qui donne à la profession d’autant plus de légitimité à développer des missions à forte valeur ajoutée.

Réalisée en juin 2017 auprès d’un échantillon de 660 entreprises (de 0 à 249 salariés) et de 260 associations (de 1 à 249 salariés), clientes ou non, l’étude met en exergue les enjeux auxquels est aujourd’hui confrontée la profession comptable, qui doit passer d’une logique d’économie de la demande à celle d’une économie de l’offre.

Voici les principaux enseignements de l’étude :

> **L’expert-comptable, partenaire privilégié des TPE-PME**

Les professionnels du chiffre demeurent, de loin, les principaux partenaires des entreprises et des associations, loin devant les avocats, les notaires... Selon les années, ce sont en effet entre 7 et 8 TPE-PME françaises sur 10 qui ont recours aux services d’un cabinet ou d’une AGC (Association de Gestion et de Comptabilité) ; une proportion que l’on retrouve également au sein des associations.

> **Une relation de confiance et durable**

Les entreprises et les associations sont unanimes : l’expert-comptable est un partenaire de confiance ! C’est d’ailleurs la première caractéristique que lui attribuent ces dernières (88% des entreprises et 92% des associations). Il n’est donc guère surprenant que leur relation s’inscrive dans la durée : en effet, 2/3 des entreprises et 4 associations sur 10 affichent une relation de plus de 10 ans avec leur expert-comptable. Et cette année encore, 96% des TPE-PME et 93% des associations déclarent avoir l’intention de poursuivre leur collaboration avec leur cabinet.

> Un besoin croissant d'accompagnement en gestion

L'assistance et la recherche d'informations juridiques, fiscales et sociales demeurent l'attente la plus fortement exprimée par les clients (43% des entreprises et 60% des associations). Mais on constate cependant que l'écart se resserre entre ces prestations et celles directement liées au pilotage et à la gestion des entreprises :

- aide à la gestion (65% des entreprises et 53% des associations)
- conseil en gestion de patrimoine (48% des entreprises et 32% des associations)
- gestion de la trésorerie (43% des entreprises et 40% des associations)

Une tendance qui se confirme également auprès des non-clients : 55% des répondants attendraient une aide à la gestion, et 44% une gestion de la trésorerie.

> De nouvelles attentes de la part des entreprises

Bien que le recours à l'expert-comptable soit le plus souvent lié à une problématique de conformité réglementaire (citée par la moitié des entreprises interrogées), il est désormais attendu dans des domaines plus éloignés de son cœur de métier :

- conseil informatique (31% des entreprises et 15% des associations)
- formation (28% des entreprises et 30% des associations)
- aide au recrutement (17% des entreprises et 16% des associations)
- marketing et communication (10% des entreprises et 10% des associations)

Ce phénomène traduit la très forte confiance qu'ont les dirigeants d'entreprise vis-à-vis de leur expert-comptable et laisse présager un bon accueil aux nouvelles missions de conseil à forte valeur ajoutée développées au sein des cabinets.

> Une offre encore trop méconnue

Si les prestations évoquées précédemment font l'objet d'attentes croissantes de la part des entreprises et associations, la plupart les confie à d'autres prestataires. L'une des premières raisons invoquées par les clients et non-clients est la méconnaissance de l'offre : en effet, près d'un tiers des clients explique que leur expert-comptable ne leur a jamais proposé de telles prestations, et la même proportion des répondants a indiqué ignorer que l'expert-comptable était en mesure de les réaliser.

Autrement dit, la profession doit rapidement développer sa communication et entreprendre des démarches marketing auprès de ses clients et prospects.

Expert-comptable hier, « Expert conseil » demain

En tant que premier partenaire des chefs d'entreprise, et face à la digitalisation des processus comptables, la profession a pris conscience que le modèle du cabinet

traditionnel devait aujourd'hui évoluer vers des missions de conseil à forte valeur ajoutée. L'expert-comptable est en effet l'interlocuteur le mieux qualifié au besoin d'accompagnement dont témoignent ces dernières. Pour ce faire, les cabinets sont aujourd'hui amenés à repenser leur organisation afin d'identifier les besoins réels de leurs clients et prospects et être en mesure d'y répondre de manière efficace.

Autre enjeu, et non des moindres, faire connaître l'étendue du champ d'action de la profession. « *Il existe un décalage entre les besoins exprimés par les entreprises et la perception qu'ils ont de nos compétences* » constate Charles-René Tandé président de l'Ordre des experts-comptables. « *Nous sommes certes le conseiller du quotidien, mais nous avons encore du mal à nous positionner comme le conseiller stratégique. Cela passera notamment par la formation de nos collaborateurs sur de nouvelles missions, la formalisation de notre offre et la communication autour de celle-ci, c'est justement l'un des enjeux de notre Congrès* » poursuit ce dernier.

A propos de l'Ordre des experts-comptables

L'Ordre des experts-comptables rassemble 21 000 professionnels, 130 000 collaborateurs et 6 000 experts-comptables stagiaires, pour un marché de plus de 11,5 milliards d'euros. Placé sous la tutelle du ministère de l'Economie et des Finances, l'Ordre des experts-comptables a pour rôle d'assurer la représentation, la promotion, et le développement de la profession française d'expert-comptable. Il veille, par ailleurs, au respect de la déontologie, de la qualité et de la discipline professionnelle. www.experts-comptables.fr

Contacts presse : agence Profile!

Margot Bres - 01 56 26 72 15 - mbres@agence-profile.com

Leslie Boutin-Sossah - 01 56 26 72 33 - lboutin@agence-profile.com