

Impact sur l'emploi, les métiers et les compétences

EXPERTISE COMPTABLE (1/2)

■ Évolutions clés de l'activité : deux tendances lourdes

➤ MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION, DE NICHE

- Développement de nouvelles prestations **sur-mesure**, plus complexes et à **plus forte valeur ajoutée**
- **Spécialisation** sur un secteur d'activité ou un type de client donné
- Vers des **prestations d'accompagnement** plus générales et moins techniques
 - ➔ développement des prestations de **conseil** : aide à la gestion d'entreprise, organisation de la fonction comptable, gestion de patrimoine, services aux particuliers, ...
- Nécessité pour le cabinet de se transformer en une **véritable entreprise de services** sur le modèle des cabinets de conseil (plus grande orientation client)
 - ➔ Besoin de se **différencier**, de **faire connaître sa compétences**, d'avoir un **positionnement mieux défini** / plus fin
 - ➔ Besoin de développement de la **communication** et du **marketing** (considérer des clients comme des clients)
 - ➔ Besoin d'**innover**, de vendre autrement, de proposer de nouvelles prestations
 - ➔ Besoin de **valoriser les prestations traditionnellement non facturées**
- Développement d'**offres pluridisciplinaires** => partenariats avec d'autres cabinets ou d'autres professions
 - ➔ Recherche de la **compétence à l'extérieur**, soit par externalisation soit par développement de partenariats avec d'autres cabinets ou d'autres acteurs

➤ MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE MASSE

- Émergence d' « **Usines à comptabilité** »
- **Standardisation** des prestations
- **Baisse des prix**
- Recherche d'économies d'échelle (volume)
 - ➔ Besoin fort d'accroissement de la taille du cabinet
- Rationalisation / optimisation des processus et **parcellisation des tâches**, renforcement des procédures d'organisation du travail, temps d'acquisition des compétences réduit
- Forte **informatisation** et **dématérialisation** de l'activité (gestion électronique des documents, logiciels comptables sophistiqués, ...)
 - ➔ Tendance à l'**externalisation** et à la délocalisation à l'étranger des tâches à moindre valeur ajoutée



Dans les faits, un grand nombre de cabinets optent pour un combiné de ces deux stratégies : d'une part rationalisation des processus, recherche de gains de productivité, investissement dans les nouvelles technologies (stratégie de masse), d'autre part montée en gamme des prestations, plus d'expertise, plus de conseil, plus de personnalisation, réinvestissement des gains de productivité dans la production de prestations à plus forte valeur ajoutée (stratégie de spécialisation, de niche).

Impact sur l'emploi, les métiers et les compétences

EXPERTISE COMPTABLE (2/2)

Métier	Évolution quantitative	Évolution qualitative
<i>Expertise comptable</i> Collaborateur Comptable	=	<p>SI MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE MASSE</p> <ul style="list-style-type: none"> Renforcement des compétences informatiques (maîtrise des NTIC, des flux d'information informatisés, des logiciels comptables) <p>SI MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE DE SPÉCIALISATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Évolution vers un métier de « Chargé de clientèle » sur le modèle de la banque Montée en compétences attendue sur des activités à plus forte valeur ajoutée <ul style="list-style-type: none"> → Élévation du niveau de formation initiale au recrutement (Bac+2/4) Développement des compétences de relation client, d'écoute, d'identification des besoins client, en lien avec l'émergence d'une activité de conseil de premier niveau Développement des connaissances en contrôle de gestion, analyse financière, comptabilité analytique Vers une plus grande spécialisation des collaborateurs par secteur d'activité, par type de client (renforcement importante de l'expertise) Diversification des profils au recrutement (fin de la mono-culture)
<i>Direction</i> Expert-comptable et / ou commissaire aux comptes, responsable de cabinet	=	<p>Évolutions clés de l'activité du métier</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduction progressive des mandats de commissariat aux comptes dans les petits cabinets <p>Évolutions clés du métier</p> <ul style="list-style-type: none"> Besoin de valorisation des compétences non techniques (sens du service client, écoute, travail en équipe, ...) Besoin de développement des compétences de conseil : écoute, conduite d'entretiens, analyse, diagnostic, formalisation de recommandations ; Besoin de renforcement des connaissances en contrôle de gestion, analyse financière, comptabilité analytique Évolution clés de l'activité d'expertise comptable dans un petit cabinet à moyen terme : <ul style="list-style-type: none"> En cas de stratégie de masse : besoin de développement des compétences commerciales, organisationnelles et managériales et de renforcement des compétences informatiques (maîtrise des NTIC, flux d'information informatisés, logiciels comptables et d'audit) En cas de stratégie de spécialisation : l'expert comptable peut évoluer vers un rôle de chef d'orchestre de l'inter professionnalité (capacité à organiser la production d'offres pluridisciplinaires en lien avec les cabinets d'avocats, les banques d'affaires, les notaires, les prestataires informatiques, ...)

Impact sur l'emploi, les métiers et les compétences

EXPERTISE SOCIALE, AUDIT, SUPPORT

Métier	Évolution quantitative	Évolution qualitative
<i>Expertise sociale</i> Collaborateur Social	= Dématérialisation des déclarations sociales => baisse des effectifs à moyen terme Développement activité conseil	Évolutions clés de l'activité : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une activité touchée par une forte inflation réglementaire (augmentation des risques de contentieux) ▪ Une activité impactée par l'informatisation et la dématérialisation ▪ Un marché qui laisse encore des possibilités de développement, notamment en conseil : conseil spécialisé en Gestion du Personnel (plans épargne entreprise, contentieux salariés, temps de travail, contrat de travail, rémunération, ...) avec extension possible sur la Protection sociale du chef d'entreprise ▪ A moyen terme : ouverture de centres de paie plus grands et plus concentrés (stratégie de mass market) Évolutions clés du métier : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcement des compétences informatiques (maîtrise des NTIC, des flux d'information informatisés, des logiciels comptables et d'audit) en lien avec l'informatisation croissante de l'activité ▪ Montée en compétence requise pour absorber la complexité croissante du métier (renforcement importante des connaissances en droit social) ▪ Développement des compétences de relation client, d'écoute, de développement commercial en lien avec le développement de l'activité de conseil ▪ Élévation du niveau de formation initiale au recrutement (minimum Bac+2)
<i>Audit</i> Collaborateur Audit	- - Marché de plus en plus difficile d'accès pour les cabinets de petite taille => diminution des effectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Effort de formation important pour respecter les normes d'exercice de la profession ▪ Compétences d'audit (encore plus de formalisme, de rigueur, d'auto-contrôle) ▪ Compétences informatiques (maîtrise des NTIC, des flux d'information informatisés, des logiciels d'audit et d'audit des SI) ▪ Élévation du niveau de formation initiale au recrutement (minimum Bac+4/5)
<i>Support</i> Secrétaire	=	Évolution de l'activité : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Forte diminution des tâches administratives et des tâches à moindre valeur ajoutée ▪ Tendance au transfert vers les collaborateurs des tâches administratives ▪ Développement de l'activité d'accueil Évolutions clés du métier : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement des compétences liées à la relation client ▪ Plus de polyvalence attendue (ex : soutien aux collaborateurs comptables), notamment en tant qu'aide aux collaborateurs comptables ▪ Renforcement des compétences informatiques (réseau, Internet...)