

Temps de lecture : 3'30''

LES CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE SONT AUJOURD'HUI CONFRONTÉS À LA FOIS À L' « UBÉRISATION » DE LEUR MÉTIER PAR DES NOUVEAUX ACTEURS EN LIGNE ET À L'AUTOMATISATION DES TÂCHES DE SAISIE. FACE À CE CONSTAT, LES EXPERTS-COMPTABLES ADAPTENT LEUR MODÈLE POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE DES START-UPS.

Par Anne-Laure JOUBAIRE

DES CABINETS DEDIES AUX START-UPS

30 experts comptables et commissaires aux comptes ont participé pour la première fois au salon des start-ups VivaTech qui s'est tenu à Paris au mois de juin. Au sein d'un espace de coaching, ils ont prodigué des conseils aux visiteurs sur la fiscalité des start-ups, les levées de fonds ou encore les stratégies de croissance. Le Club des Jeunes Experts Comptables a fait de même lors du Salon des Entrepreneurs qui s'est tenu à Lyon en 2016.

Une part croissante d'experts-comptables, notamment dans les jeunes diplômés, réalise à quel point il est important de développer une offre spécifique pour les start-ups. Celles-ci fonctionnent sur des temps et des modes d'action très différents de ceux des grosses entreprises. Elles recherchent donc des experts qui leur répondent de manière très réactive, connaissent leurs contraintes, soient capables de leur apporter des conseils personnalisés.

Les services proposés par les cabinets existants dans ce domaine portent notamment sur la rédaction du business plan, des statuts, du pacte d'associés, la préparation aux pitches de levées de fonds, la protection de l'innovation, la constitution des dossiers pour l'obtention de crédits d'impôts recherche ou innovation ou encore la recherche de financement.

Au-delà des services, c'est surtout le comment qui permet aux cabinets de se distinguer. En effet, certains, tels [Yzico](#), [Onlicorn](#) ou encore [Ca Compte pour Moi](#) (Compagnie Fiduciaire) innovent tant dans leurs outils de travail (application mobile, tableaux de bord de suivi, fin de la saisie manuelle) qu'au niveau de leur tarification : Yzico propose ainsi 50% de remise sur le premier exercice.

Par ailleurs, la plupart des porteurs de projet créent leur entreprise à l'aide du support de couveuses, pépinières et autres incubateurs. Ils y trouvent un écosystème propice au travail, à la construction de leur réseau et de leur projet. En effet, ces structures nouent généralement des partenariats avec des cabinets d'avocats ou d'experts-comptables, qui interviennent gracieusement auprès des « start-uppers » pour leur prodiguer conseils et assistance.

Un partenariat gagnant-gagnant, pour l'entrepreneur qui consolide son projet et pour l'avocat/expert-comptable qui peut se faire connaître auprès de « futures licornes » qui feront peut-être appel à ses services par la suite. Conscients de ces opportunités, certains grands groupes, comme PWC ou Mazars, ont même créé leurs propres espaces d'incubation.

LES CONSEILS D'ELIOTT & MARKUS

Se spécialiser dans le secteur des entreprises innovantes ne se fait pas du jour au lendemain et comme tout projet entrepreneurial, il nécessite une bonne préparation. Après avoir étudié les cabinets existants s'étant spécialisés dans les start-up, nous avons identifié quelques points indispensables à réunir pour assurer aux experts-comptables d'être remarqué par les porteurs de projet.

Après avoir réalisé l'étude de marché et identifié vos concurrents dans le domaine, il convient de **définir votre positionnement**, qu'il soit vers les start-ups en général ou vers un secteur technologique comme les CleanTech ou BioTech. Par la suite, nouer des partenariats avec une structure d'incubation locale, des start ups complémentaires ou d'autres professionnels du droit (avocats, notaires) peut être un bon canal pour trouver votre clientèle.

Les « start-uppers » sont très pris : leur proposer de se retrouver à l'endroit qui leur convient le plus, dans leur incubateur ou espace de

co-working, est une plus-value certaine. Si au contraire, ils préfèrent se déplacer à votre cabinet, les accueillir dans des [bureaux aménagés selon leurs codes](#) (open space, espaces de détente, couleurs vives) vous permettra de marquer des points.

Vos futurs clients attendent de pouvoir trouver toutes les informations sur vos services et vos tarifs sur le site. Il est préférable d'être tout à fait transparent et de proposer **différents « packs » à prix fixes** pour chaque stade de développement allant de la création à la cession de la start-up.

Idéalement votre marque devrait parler à vos clients, tant au niveau du nom et de la charte graphique qu'au niveau du logo et du design du site. Pour cela, inspirez-vous de ce qui est pratiqué dans les start-ups : un **site épuré et intuitif**, avec peu de texte et beaucoup d'illustrations et de vidéos. Il peut être pertinent d'ajouter à ce site un [blog](#) où vous couvrirez l'actualité comptable pouvant impacter les start-ups, ce qui permettra d'améliorer votre référencement et de démontrer votre expertise.

Enfin, proposer des **services en ligne** comme un espace client donnant accès à un coffre-fort numérique, à une plateforme d'échange, à des logiciels de gestion en ligne ou encore à des simulateurs d'impôts vous consacrera comme un professionnel innovant avec son temps.

POUR ALLER PLUS LOIN

La profession va-t-elle se faire ubériser ?, Les Moulins, 2015

[Concours Top Départ pour fonder son cabinet d'expertise-comptable](#)