

LE MODÈLE QUI A FAIT RECETTE DEPUIS DES DÉCENNIES EST AUJOURD'HUI FORTEMENT REMIS EN CAUSE. AYANT TARDÉ À RÉAGIR, LES PROFESSIONNELS DU CHIFFRE SONT DésORMAIS CONSCIENTS DE L'URGENCE ET L'IMPORTANCE DU DÉFI À RELEVER TANT DANS LE NUMÉRIQUE QUE DANS LE CONSEIL.

Temps de lecture : 1'30

Par Anne-Laure Joubaire

Ils semblent s'être partagés le mot : après le congrès de l'ECF fin juin sur le thème « Mon cab aujourd'hui », l'IFEC, premier syndicat patronal de la profession comptable, a organisé son congrès les 5 et 6 juillet derniers sur le thème « Réinventons le cabinet de demain ».

DEMARRAGE TARDIF

Alors que le virage digital a depuis longtemps été entamé par leurs clients, les professionnels du chiffre semblent avoir pris du retard dans ce domaine. Ainsi selon une étude de l'ANECS, « **seulement 11% des jeunes professionnels déclarent avoir mis en place le scan des factures fournisseurs chez tous leurs clients.** La plateforme collaborative n'équipe que 50% des cabinets interrogés et un tiers des répondants considère que c'est au client de s'adapter aux outils du cabinet et non l'inverse. ».

Plusieurs raisons peuvent expliquer ce retard : la réticence naturelle au changement, le manque ou la méconnaissance des outils permettant la saisie comptable automatisée, l'absence d'un format électronique pour beaucoup de factures (qui sera obligatoire en 2020).

Pourtant, [comme nous l'avions écrit dans un précédent article](#), les professionnels du chiffre ont tout à gagner à investir au plus vite dans leur transition digitale, les coffre-forts numériques, la blockchain, l'intelligence artificielle ou le big data. Qualifié d'« or noir de l'économie de demain » par le président de l'EFC Jean Luc Flabeau, celui-ci peut en effet permettre d'affiner les conseils fournis aux entreprises.

Les logiciels comptables savent aujourd'hui presque tout faire et « **d'ici 5 ans ils seront capables d'automatiser l'ensemble des travaux à faible valeur ajoutée.** » (Etude ANECS). En sus des gains de temps, les professionnels du chiffre amélioreront « *leur relation client et la gestion des prospects et de l'e-réputation* » (Denis Barbarossa, Président de l'IFEC). **En effet, ils auront ainsi plus de temps à consacrer à leurs clients ce qui les avantagera par rapport aux plateformes de saisie pure qui se développent à vitesse grand V.**

Pourquoi ne pas d'ailleurs permettre au client de gérer tout lui-même ? : « *on peut remplacer la facturation des temps de saisie par des abonnements à nos plateformes, pour un coût bien inférieur* » (Pierre d'Agrain, Expert-Comptable EXCO)

EXIT LES CABINETS DE CONSEIL ?

Pour M. Flabeau, « *l'expert-comptable, s'il se débrouille bien doit devenir l'interlocuteur principal de la PME* ». Pour faire valoir leur valeur ajoutée les commissaires aux comptes et experts-comptables doivent **se positionner encore plus fortement sur des domaines de compétences tels que l'interprétation et l'analyse financière.** La formulation de l'offre doit également être revue : il faut être à même de proposer des « packages » transversaux avec choix des prestations par le client. Pour cela, il est crucial que les Ordres revoient la formation initiale et que les cabinets investissent la formation continue.

Les cabinets de services professionnels possèdent un avantage sur les cabinets de conseil dans ce domaine : celui de proposer un guichet unique où se rejoignent les deux expertises. A eux après de bien communiquer sur cet atout pour sortir du lot.

POUR ALLER PLUS LOIN

[Les experts comptables vont-ils disparaître ?](#)

[Ubérisation de la profession comptable, le nouveau visage des experts-comptables](#)

[L'intelligence artificielle est-elle l'avenir des experts-comptables ?](#)