



C.RE.FO.RA

14, rue Alexandre Fatton - B.P 66 - 80017 AMIENS Cedex 1
Tél : 03.22.71.28.00 - Fax : 03.22.71.28.05 - e-mail : CRO-AMIENS@wanadoo.fr
Association loi 1901 - Agrément Préfecture d'Amiens 22 80 00341 80 - SIRET : 350 072 997 00017 - APE 804C

CONSEIL GESTION

Titre..... **DEVELOPPER LES MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT DE VOS CLIENTS DANS LA DIRECTION DE LEURS ENTREPRISES**

Public..... Expert-comptable

Les experts-comptables accompagnent leurs clients mais le font le plus souvent de manière informelle et non organisée. De ce fait, ils donnent des conseils mais ne les vendent pas.

L'objectif est de professionnaliser ces démarches de conseil de direction pour mieux les valoriser et donc les vendre.

Or les dirigeants de Tpe/Pme sont souvent seuls à piloter leur affaire ; ils ont besoin d'une oreille et d'un conseil extérieur pour prendre les bonnes décisions.

L'expert-comptable doit devenir l'expert conseil des dirigeants de Tpe/Pme.

Objectifs.....

- Connaître la méthodologie de conseil de direction dans les différentes composantes de la démarche :
- La présence forte auprès des dirigeants pour devenir l'incontournable conseiller
- La connaissance approfondie de l'entreprise et de son environnement
- La veille stratégique sur les secteurs d'activité des clients
- La détection ou l'anticipation des besoins de conseil
- La relation avec le dirigeant, l'écoute et la préconisation
- L'appel éventuel à des spécialistes et la coordination des travaux
- La remise d'un rapport
- Savoir circonscrire l'étendue de l'intervention possible de l'expert-comptable:
- Les moments clés du développement d'une entreprise
- Les domaines sensibles
- Les outils indispensables ; approche budgétaire, connaissance de la rentabilité, veille concurrentielle ...
- Intégrer cette démarche dans l'ensemble du cabinet
- La détection des besoins par l'équipe
- L'état d'esprit « consultant »
- Être capable de développer l'approche commerciale de ces missions
- L'argumentaire de vente
- Le « packaging » de la mission
- La vente du rapport

Contenu.....

Introduction :

- rappel du contexte des difficultés des entreprises lié à des fautes de gestion
- état des lieux concernant les entreprises (taille, catégories, secteur)
- aspect réglementaire lié aux missions de l'expert comptable
- les évolutions du marché concernant les missions comptable et la nécessité d'évoluer vers un accompagnement

La mise en œuvre d'une méthodologie de mission de conseil de direction :

- les étapes de la mission :
- mise en œuvre de propositions de mission de conseil

- acceptation de la mission
- le complément de prise de connaissance utile de l'entreprise et de son environnement
- le diagnostic de l'Expert comptable
- organisation, programmation, analyse des risques,
- lettre mission : modalités, limites, es développements possibles
- la réalisation de la mission : responsable, planning, contenu, finalisation
- le rapport de mission: compte-rendu, préconisations - conseils
- Zoom et développement sur certains points :
 - Une stratégie pour apparaître comme le partenaire indispensable et incontournable : la détection des besoins et la proposition, la communication, la notion de service complet
 - Les éléments indispensables de prise de connaissance en plus de ceux nécessaires à la mission comptable
 - La technique de veille stratégique sur les secteurs d'activité du client
 - La lettre de mission
 - Le rapport (contenu détaillé)
 - Le respects des normes professionnelles et du code de déontologie et de la norme qualité ISQC1

Les outils indispensables à proposer :

- Les modalités : La formation et le transfert de compétence à l'entreprise, La surveillance, l'accompagnement, la réalisation de tout ou partie par le cabinet
- Les outils de gestion utiles à l'entreprise :
 - l'analyse stratégique
 - le budget d'exploitation
 - le budget de trésorerie
 - le résultat flash
 - le tableau de bord
 - le suivi du chiffre d'affaire
 - les chiffres clé
 - les Coût H.Ts
- La formalisation des conseils : Dans la lettre de mission, dans le rapport, dans des documents types
- A quel moment intervenir et sur quels domaines :
 - Les moments clés du développement de l'entreprise
 - La création
 - Les modifications de structure
 - Lors de l'apparition de difficultés
 - Lors des mesures de sauvegarde et de redressement
 - Les domaines sensibles

Les conditions de la réussite d'une telle mission :

- Les aspects comportementaux et psychologiques du client
- champs de conscience
- attitudes de Porter
- la communication
- l'écoute
- la préconisation
- Choix stratégique du cabinet

