

Consultation nationale de la profession des commissaires aux comptes

Kit d'organisation d'une réunion locale

OBJECTIFS DE CE KIT

Ce guide vous aidera dans la **préparation de réunions locales**, que nous vous invitons à organiser pour les commissaires aux comptes de votre département ou de votre Compagnie Régionale.

Une réunion locale est un temps d'échange défini dans le cadre de la **phase d'écoute et de consultation** entamée depuis mi-avril en prévision de la Convention Nationale qui aura lieu les 7 et 8 novembre 2019.

Cette réunion portera sur les trois grands thèmes de la consultation

- **Le rebond et les nouvelles missions**
 - La réforme des institutions
- **L'attractivité et le marketing de la profession**

Objectifs :



Echanger autour des constats de la situation sur les 3 thèmes



Proposer des solutions pour chacun de ces thèmes



Formaliser un compte-rendu sur le site qui alimentera la synthèse de la consultation

En tant qu'animateur, votre rôle est d'organiser la logistique de la réunion locale, stimuler la réflexion collective, générer des idées, et enfin de formaliser le compte-rendu de la réunion.

Ces réunions sont un **lieu d'échanges et d'expression libre** pour **co-construire des solutions**.

Votre rôle est d'animer les débats et non **pas de prendre position, ni de relayer les informations** émanant du national.

SOMMAIRE

1 - ENJEUX DE LA CONSULTATION NATIONALE	3
2 - PRINCIPALES ÉTAPES DE LA DÉMARCHE DE CONSULTATION NATIONALE	4
3 - PRÉPARATION D'UNE RÉUNION LOCALE	5
4 - ANIMATION D'UNE RÉUNION LOCALE	7
ANNEXES	11

1- ENJEUX DE LA CONSULTATION NATIONALE

Pourquoi cette consultation ?

Lors des dernières **Assises de la CNCC à Marseille** au mois de novembre dernier, le Président, Jean Bouquot a annoncé la **tenue d'une manifestation exceptionnelle** de la profession dédiée à son rebond.

En effet, fortement impactés par l'adoption de la loi PACTE, et son article 9 relatif à la remontée des seuils d'audit légal dans les petites entreprises, les commissaires aux comptes doivent s'inscrire pleinement dans une **dynamique de construction** de leur profession de demain.

Ce rebond débute inévitablement par une **démarche de consultation** une première dans l'histoire de la profession qui associera donc chacune et chacun d'entre vous.

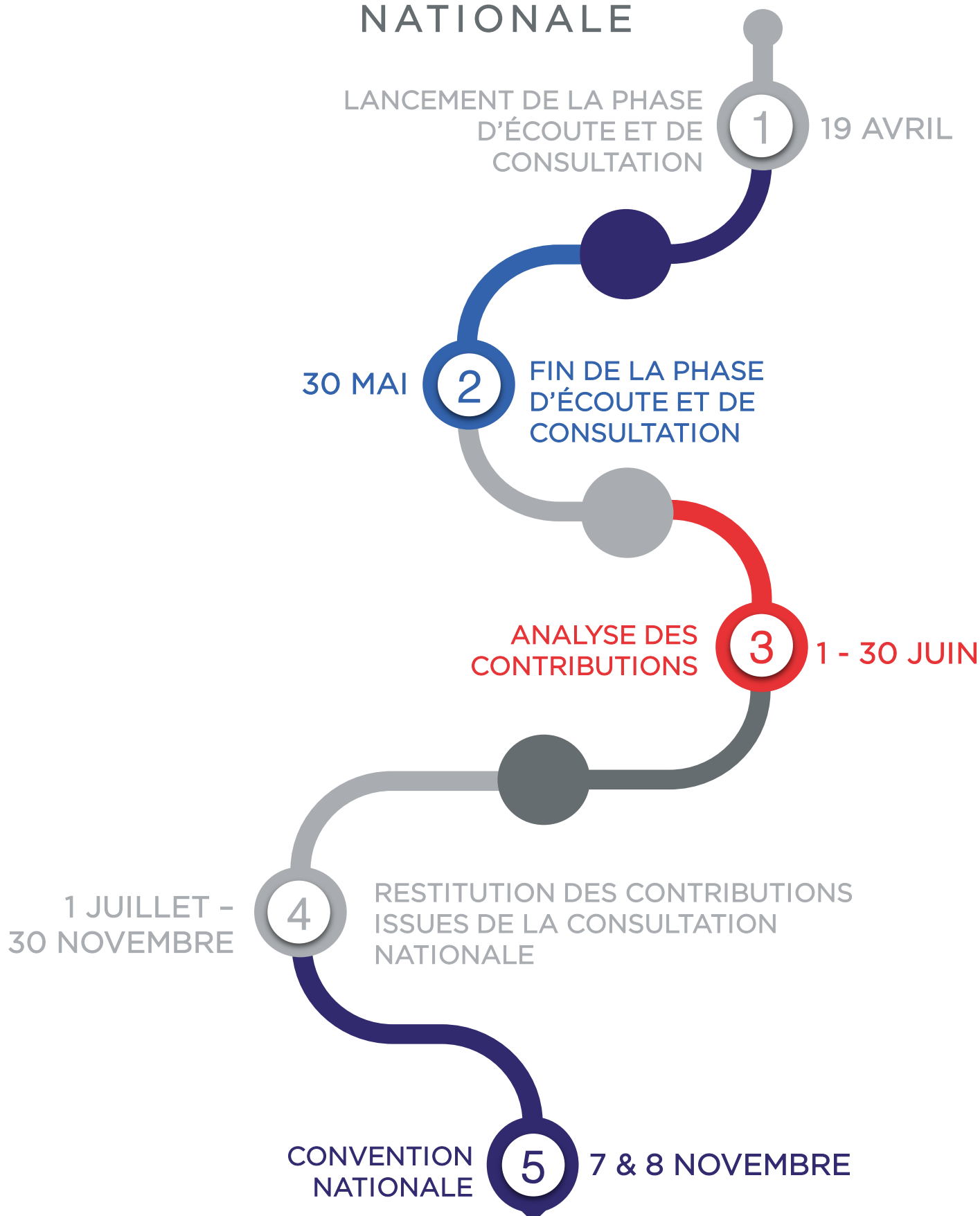
Réunir et fédérer la profession autour de **propositions pour impulser la dynamique de transformation**, en s'appuyant sur les forces vives de chaque région

Permettre aux CAC d'**exprimer leurs ressentis et préoccupations** et de partager leurs idées sur l'avenir du métier

Donner l'image d'une **profession unie** qui prend en main son avenir et se réinvente pour **faire face aux nouveaux défis économiques**

Nourrir les grands chantiers de réforme de la profession

2- PRINCIPALES ÉTAPES DE LA DÉMARCHE DE CONSULTATION NATIONALE



3- PRÉPARATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Check-list des actions à mener

- Réserver une salle pour la réunion
- Envoyer une invitation aux participants qui se sont inscrits avec l'adresse, l'heure du lieu, le rappel du dispositif, le questionnaire et le lien du site internet
- Prévoir une collation si besoin
- Prévoir et imprimer une signalétique pour faciliter l'accès à la salle de réunion
- Imprimer la documentation nécessaire (fiches de synthèse des 3 grands thèmes, ...)
- Vérifier le matériel à disposition, en fonction des besoins de l'animateur (paper board, projecteur, etc.)
- Imprimer la liste des participants
- Relancer les participants en informant du déroulé de la réunion (sujets traités, répartition du temps par sujet)
- Se rendre sur le lieu de la réunion en amont pour vérifier la disposition de la salle et installer le matériel si besoin
- Emerger dès l'arrivée des participants

3- PRÉPARATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Conseils pour la préparation

1

Choisir une date et une heure

- Privilégier les matins et fins de journée
- Attention aux vacances scolaires et jours fériés

2

Inviter et mobiliser

Aussitôt une date trouvée, inviter l'ensemble des confrères du département (exemple d'e-mail d'invitation en annexe)

3

Choisir et aménager un lieu

Que ce soit dans les locaux de bureaux, de la CRCC ou bien dans un lieu neutre, réserver au plus tôt une salle d'une capacité de 20 personnes environ ayant un rétroprojecteur.

4

Organiser la disposition de la salle

Penser à mettre à disposition les fiches de présentation des 3 grands thèmes et le déroulé de la réunion.

Prévoir du matériel pour prendre des notes.

Vérifier à l'avance la connexion internet

4- ANIMATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Check list des actions à mener

- Vérifier que le temps consacré à chaque sujet est bien réparti, si besoin se faire aider d'un « time-keeper »
- Veiller à ce que tous les sujets soient traités
- Prendre note de toutes les interventions pour le compte rendu: si besoin, se faire accompagner d'une personne qui réalise le compte-rendu en temps réel
- Rédiger un compte-rendu détaillé des échanges sur le site internet

Ingrédients d'un bon débat



Bienveillance



Orientation
Solution



Ouverture
d'esprit



Partage

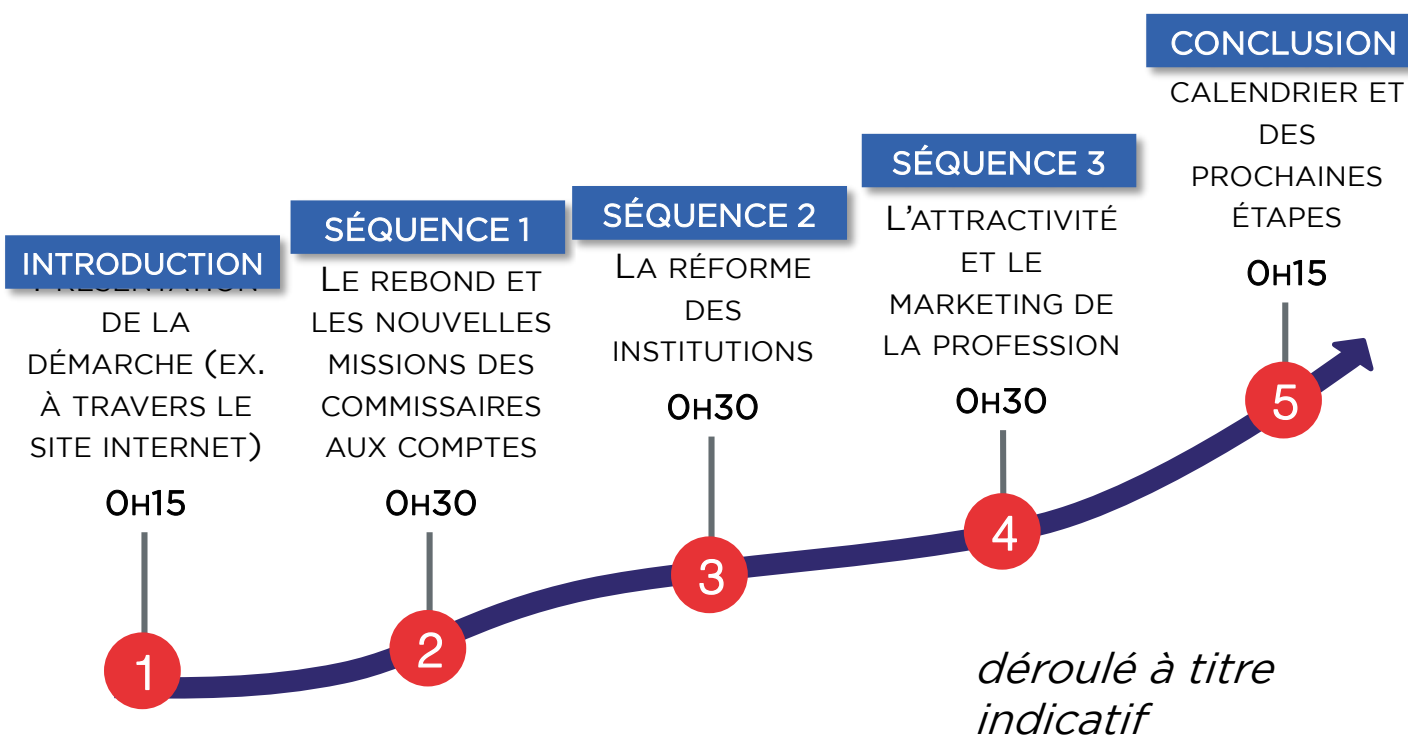
4- ANIMATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Déroulé d'une réunion

Réunion de **1h30 à 2h00** auprès de

20 confrères maximum

Répartition de l'atelier en **3 séquences**



Pour chaque séquence, le groupe devra aborder les thématiques en 3 temps :

Le contexte

Les solutions proposées

Les autres avis et divergences

4- ANIMATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Exemples de questions à poser

QUESTIONS DE FOND

- Selon vous, quel est le positionnement des commissaires aux comptes sur le marché ?
 - Quel est leur positionnement aujourd'hui ?
 - Comment doivent-ils se positionner demain ?
- Selon vous, comment la profession peut-elle capitaliser sur son expertise et son socle de valeurs pour renforcer son ancrage dans l'économie ?
- Selon vous, comment la profession peut-elle clarifier son identité et valoriser sa proposition de valeur vis-à-vis des acteurs économiques ?
- Selon vous, quels leviers devraient être actionnés afin de rendre la profession plus attractive ?

QUESTIONS D'ANIMATION DU DEBAT

- Pouvez-vous préciser votre réponse ? Auriez-vous des exemples ?
- Qu'entendez-vous par [élément à préciser] ?
- Si je comprends bien, vous pensez que [reformulation] ?
- Qui parmi vous souhaiterait donner son avis sur ce sujet ?
- Quel rapprochement faites-vous avec le thème que nous abordons actuellement ?
- Que proposez-vous pour pallier le problème que vous soulevez ?
Quel est votre avis sur ce que l'on pourrait mettre en œuvre ?
- Quelqu'un a-t-il une dernière remarque avant que nous passions au thème suivant ?

4- ANIMATION D'UNE RÉUNION LOCALE

Posture d'animateur

GARDER LE CAP

- Suivre les objectifs de la réunion et respecter le temps imparti
- Re-contextualiser lorsque le débat ne concerne plus les sujets à traiter
- Vérifier avec les participants que les objectifs ont bien été atteints en fin de séance

ECOUTER ATTENTIVEMENT

- Regarder sans insistance mais directement l'ensemble des participants
- Reformuler fréquemment pour s'assurer de la bonne compréhension
- Ne pas interpréter ni sélectionner les réactions : les prendre toutes en compte

S'ADAPTER

- Evaluer le niveau de saturation, surveiller les chutes d'attention
- Observer ses interlocuteurs (posture, gestuelle, mouvements des yeux)
- Accélérer ou ralentir le rythme si nécessaire, en fonction de l'avancement des débats

ANNEXES

MODÈLES DE MAILS D'INVITATION ET DE RELANCE

Objet : [Date] - Consultation nationale des CAC - Invitation à la réunion locale du [nom du département]

Chers confrères, chères consœurs,

J'ai le plaisir de vous inviter à une réunion le [Date] de [Heure de début] à [Heure de fin] au [Adresse] pour débattre de l'avenir de notre profession autour de 3 grands thèmes :

1. Le rebond et les nouvelles missions des commissaires aux comptes
2. La réforme des institutions
3. L'attractivité et le marketing de la profession

L'objectif de cette réunion est d'apporter des propositions en vue de notre convention nationale des 7 et 8 novembre 2019 à Lille.

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le site convention-nationale-cac.com.

Objet : RAPPEL [Date] - Consultation nationale des CAC - Invitation à la réunion locale du [nom du département]

Chers confrères,

Vous êtes invité à une réunion le [Date] de [Heure de début] à [Heure de fin] au [Adresse] pour débattre de l'avenir de notre profession autour de 3 grands thèmes :

1. Le rebond et les nouvelles missions des commissaires aux comptes
2. La réforme des institutions
3. L'attractivité et le marketing de la profession

L'objectif de cette réunion est d'apporter des propositions en vue de la convention nationale des 7 et 8 novembre 2019 à Lille.

Je vous prie de bien vouloir répondre à cette invitation afin de faciliter l'organisation de cette réunion locale.

Pour en savoir plus sur la consultation nationale, vous pouvez consulter le site convention-nationale-cac.com.

THÈME 1

REBOND ET NOUVELLES MISSIONS

CONTEXTE

La loi PACTE va engendrer une perte de mandats pour un grand nombre de commissaires aux comptes. Ce contexte conduit aujourd'hui la profession à devoir travailler collectivement sur son identité, son rebond et ses conditions de réussite dans la durée.

Il convient ainsi pour la profession de définir de nouvelles offres permettant à la fois de se maintenir sur le marché de la petite entreprise et d'accroître sa valeur ajoutée auprès de l'ensemble des acteurs

économiques.

Pour cela, la profession doit engager un changement de pratiques professionnelles afin de développer une posture commerciale.

Ces nouvelles offres nécessiteront également le développement de nouvelles compétences techniques et sectorielles pour que les commissaires aux comptes soient en capacité de répondre au mieux aux besoins du client.

ÉLÉMENTS DE DISCUSSION

- Quel est le **positionnement** des commissaires aux comptes sur le marché ? Comment peuvent-ils **répondre aux besoins des différents acteurs économiques**, dans le respect du cadre déontologique de la profession ?
- Comment la profession peut-elle **capitaliser sur son expertise** et son socle de valeurs pour renforcer son ancrage dans l'économie ?
- Comment articuler la **mission légale** de certification (dont ALPE) avec une démarche contractuelle fondée sur de nouvelles offres complémentaires ?
- Comment la profession peut-elle assurer un rebond permettant de continuer à adresser le marché des petites entités et accessible à l'ensemble des cabinets ?
- Comment la profession peut-elle sécuriser son **virage numérique** et sa capacité à aller vers des technologies innovantes ?
- La profession doit-elle développer les **nouvelles expertises techniques et sectorielles** permettant de gagner en légitimité auprès des acteurs économiques ?

THÈME 2

LA REFORME DES INSTITUTIONS

CONTEXTE

L'adoption de la loi PACTE ne manquera pas d'entraîner des conséquences importantes sur l'économie de la profession. Le bouleversement de son périmètre d'intervention en constitue la principale raison. Cette situation risque d'interroger les institutions professionnelles régionales et nationale sur leurs objectifs d'intervention, leurs missions directes ou déléguées et bien entendu leur organisation.

Le débat est d'autant plus important qu'en parallèle de cette situation, deux autres raisons au moins militent en faveur de ces questionnements. En premier lieu, l'organisation du paysage administratif français est en plein

bouleversement avec la prise en compte généralisée d'une dimension régionale. De son côté le paysage judiciaire et celui des cours d'appel est aussi en évolution avec la constitution des JIRS.

En second, lieu et en parallèle du relèvement des seuils d'audit, la profession met en place un certain nombre d'instruments liés à l'organisation de son rebond. Cette démarche configurée autour du rôle plus « contractuel » du commissaire aux comptes nécessite, à l'évidence, la mise en place d'une organisation territoriale de nature tout à la fois, plus fine, plus réactive.

ÉLÉMENTS DE DISCUSSION

- Quelles sont les missions susceptibles d'être remplies par une compagnie régionale et la compagnie nationale ?
- Quel rôle et à quel niveau de proximité souhaitez-vous qu'une compagnie régionale soit attentive à vos besoins ?
- En matière d'inscription comme de contrôle d'activité, estimez-vous indispensable de bénéficier d'un interlocuteur territorial ?
- Quel rôle envisagez-vous pour le Conseil national et au-delà quel doit en être le niveau de sa représentativité ?
- Avez-vous des suggestions sur l'organisation de cette représentativité et en conséquence comment estimez-vous les nécessaires communications et synergies entre le niveau territorial, régional, national ?
- Quel rôle imaginez-vous au secrétariat du Conseil national, c'est-à-dire la Compagnie nationale, et quelle doit en être sa représentativité dans le cadre de son Bureau ?

THÈME 3

ATTRACTIVITÉ ET MARKETING DE LA PROFESSION

CONTEXTE

Les débats autour de la loi PACTE, ont ébranlé l'image de la profession. Celle-ci est en effet apparue comme affaiblie, et souffrant d'un manque de clarté dans sa perception par l'environnement économique.

Depuis plusieurs années déjà, la profession peine à attirer suffisamment de jeunes talents et à valoriser l'expertise dont elle fait preuve dans l'exercice de ses missions.

Le rebond qu'engage actuellement la profession autour des nouvelles offres doit impérativement

s'appuyer sur le développement de compétences commerciales permettant notamment d'asseoir une nouvelle image de marque.

Celle-ci devra permettre de véhiculer la nouvelle proposition de valeur de la profession tout en s'appuyant sur son socle de valeurs déontologiques propres.

Cette nouvelle image de marque doit être vue comme un des piliers de la stratégie d'attractivité de la profession.

ÉLÉMENTS DE DISCUSSION

- Comment la profession peut-elle clarifier son identité et valoriser sa proposition de valeur vis-à-vis des acteurs économiques ?
- La profession doit-elle adopter une approche davantage marketing, au travers d'une marque incarnant sa nouvelle proposition de valeur auprès des acteurs économiques ?
- Serait-il opportun de mettre en place un « Label CAC » afin d'asseoir le commissaire aux comptes dans son rôle d'acteur incontournable de la conformité ?
- Comment peut-on s'assurer que les professionnels aient les capacités effectives de s'engager dans cette phase de rebond et de porter la marque « Commissaire aux Comptes » ?
- Faut-il que la profession change de posture et adopte une démarche de vente et de gestion de relation clientèle ?
- Quels leviers devraient être actionnés afin de rendre la profession plus attractive ?

c a c

CONSULTATION