



PROGRAMME

Lille Grand Palais
1 Boulevard des Cités Unies
59000 Lille

Inscriptions : congres.experts-comptables.com



Les EchosLÉGAL
FORMALITÉS & ANNONCES LÉGALES

EXPERTS-COMPTABLES,
DEVELOPPEZ **VOS MISSIONS DE CONSEIL,**
ON S'OCCUPE DE **VOS FORMALITÉS LÉGALES !**

RENCONTRONS-NOUS,
sur le stand **Les Echos Légal**
au 72^e Congrès

Bénéficiez
de votre
1^{er} dossier
de formalités à
- 50%*

▶ Participez à notre kiosque actualité
“Optimisez la gestion des formalités juridiques de votre cabinet”

Retrouvez-nous sur www.lesechoslegal.com

*hors débours et annonce légale

Groupe **Les Echos**



Charles-René Tandé

Président du Conseil
supérieur de l'ordre
des experts-comptables

Dans le contexte actuel, où la valeur accordée par le marché à la comptabilité baisse et où notre réglementation est mise en cause par l'Europe, le modèle du cabinet traditionnel doit évoluer. Nous devons davantage travailler sur des missions de conseil à forte valeur ajoutée sans pour autant abandonner les missions récurrentes.

Les entreprises françaises et leurs dirigeants ne souffrent pas uniquement d'un déficit de compétitivité mais aussi d'un manque d'accompagnement que nous devons réussir à leur apporter dans des domaines aussi divers que les systèmes d'information, la gestion du risque ou plus largement leur stratégie globale.

Notre congrès consacré au conseil nous offre l'opportunité de renforcer notre expertise et notre savoir-faire auprès des entreprises mais aussi d'accompagner les cabinets à conduire leur mutation.

Nous aurons la possibilité d'actualiser nos connaissances, d'identifier les besoins et attentes futurs de nos clients et ainsi affirmer notre rôle de premier conseil des chefs d'entreprise.

Je compte sur votre mobilisation à l'occasion de ce 72^e Congrès de l'Ordre, pour que demain nous soyons encore plus au service des entreprises et par conséquent au service de la croissance et du développement économique de notre pays

Je vous donne rendez-vous à Lille, les 27, 28 et 29 septembre 2017.

LES RAPPORTEURS GÉNÉRAUX



Nicole Calvinhac

Date du diplôme : 1999 • Région ordinale d'exercice : Toulouse Midi-Pyrénées • Fonction élective : élue au Conseil supérieur de l'ordre



Jean-Luc Mohr

Date du diplôme : 1988 • Région ordinale d'exercice : Alsace • Fonction élective : élu au Conseil supérieur de l'ordre

LES RAPPORTEURS ADJOINTS



Corinne Barrez

Date du diplôme : 2006 • Région ordinale d'exercice : Pays de Loire • Fonction élective : délégation patronale de la convention collective des experts-comptables



Marie-Christine Bologna

MBA en ressources humaines • Responsable des formations comportementales au sein du département formation d'un cabinet d'expertise comptable



Jean-Paul Ménager

Date du diplôme : 1989 • Région ordinale d'exercice : Pays de Loire • Fonction élective : élu au Conseil régional de l'ordre des Pays de Loire



Pierre-Luc Sœur

Date du diplôme : 2001 • Région ordinale d'exercice : Bourgogne Franche-Comté • Fonction élective : élu au Conseil régional de l'ordre de Bourgogne Franche-Comté

LES COMMISSAIRES GÉNÉRAUX



Dimitri Loxemand

Date du diplôme : 2010 • Région ordinale d'exercice : Lille Nord Pas-de-Calais • Fonction électorale : élu au Conseil régional de l'ordre de Lille Nord Pas-de-Calais



Gérard Tassou

Date du diplôme : 1982 • Région ordinale d'exercice : Lille Nord Pas-de-Calais • Fonction électorale : élu au Conseil régional de l'ordre de Lille Nord Pas-de-Calais

COORDINATION NATIONALE ET RÉGIONALE



Pierre Grafmeyer

Date du diplôme : 1981 • Région ordinale d'exercice : Rhône-Alpes • Fonction : délégué par le Conseil supérieur de l'ordre en charge du congrès



Hubert Tondeur

Date du diplôme : 2002 • Région ordinale d'exercice : Lille Nord Pas-de-Calais • Fonction électorale : président du Conseil régional de l'ordre de Lille Nord Pas-de-Calais

Retrouvez l'édition des rapporteurs généraux



Retrouvez l'édition des commissaires généraux





SE FOR MER

Le congrès de l'Ordre permet de répondre à votre besoin de formation et d'actualisation des connaissances. Votre participation permettra de valider **jusqu'à 12h** de formation.



2:00

LES PLÉNIÈRES

SUR LA ROUTE DU CONSEIL

Mercredi 27 septembre / 14h30

On entend dire depuis plusieurs années que les missions de conseil doivent compléter les missions traditionnelles. Aujourd'hui, c'est encore plus vrai car tous les indicateurs convergent vers le conseil : besoin des clients, baisse de la rentabilité des missions traditionnelles, nouveau périmètre d'intervention de la profession... Il est donc définitivement temps de prendre cette route du conseil pour passer d'expert-comptable à consultant, de cabinet d'expertise comptable à cabinet de conseil !

CONSTRUISONS ENSEMBLE LES MISSIONS DE DEMAIN

Vendredi 29 septembre / 10h30

L'expert-comptable est un professionnel qui parle souvent à son client avant même de l'écouter ; là où le consultant est davantage un professionnel qui écoute avant de commencer à parler ! Le congrès permettra de changer ce paradigme et de construire ensemble les missions de conseil de demain sur les plans comportemental et opérationnel. Vous parliez ? Et si vous écoutiez maintenant !



LES CONFÉRENCES DE LA PROFESSION

En lien avec la thématique du congrès, ces conférences vous permettront de mieux vous organiser, de concevoir des missions de conseil clé en main et de bénéficier d'outils pertinents. Afin de répondre à ces objectifs, la thématique sera abordée au travers de quatre axes : Savoir être, Savoir faire, Faire savoir, Faire.

Savoir être : d'une équipe active à une équipe proactive

L'expert-comptable doit considérer le passage d'une équipe active à proactive sur le plan humain : "Moi" et "Mes collaborateurs". Les conférences contribuent à nourrir, de manière collaborative et participative, la réflexion et à fournir des méthodes et des pistes pour répondre aux questions soulevées et réussir cette inévitable transformation :

- Quel leadership avoir dans un contexte de transformation pour être "porteur de sens" ?
- Comment développer les compétences, en tant que manager coach pour devenir "moteur du changement" ?
- Quelle communication interpersonnelle développer pour être un expert-comptable "facilitateur" ?
- Comment la magie permet-elle à l'expert-comptable de maîtriser l'art de convaincre ?

Savoir faire : d'une organisation traditionnelle à une organisation orientée conseil

Pourquoi le conseil ne se développe pas ou n'apporte pas la rentabilité attendue ? Certainement à cause de l'organisation, ou plutôt de l'inorganisation, des cabinets qu'ils soient petits ou grands... Force est de constater que l'activité de conseil requiert de passer d'une logique de production d'heures à une logique de production de valeur ajoutée, comme le montrent les conférences de cet axe :

- L'expert-comptable "chef d'orchestre" ou comment organiser son cabinet pour les missions de conseil ?
- L'expert-comptable "connecté" ou comment la technologie se met au service de la détection des missions de conseil ?
- L'expert-comptable "expert" ou comment l'approche sectorielle peut se mettre au service du conseil ?
- L'expert-comptable "opportuniste" ou comment passer de l'obligation de conseil aux missions de conseil ?

Faire savoir : d'une communication de type "libérale" à une commercialisation de type entreprise

Il est indispensable de savoir définir les concepts clés liés au service proposé : prix, distribution, promotion...

Les cabinets doivent ainsi structurer et mettre en œuvre une démarche marketing, une politique de communication pour analyser leur marché et leur portefeuille clients, les segmenter et répondre à leurs besoins avec des missions packagées et des gammes de service appropriées.

Il faut donc savoir :

- Positionner l'offre de conseil du cabinet dans un environnement concurrentiel.
- Construire la tarification des missions de conseil.
- Vendre l'offre de conseil.
- Communiquer sur l'offre de missions de conseil.

Faire : des missions traditionnelles aux missions de conseil en pratique

Après avoir géré le savoir être, le savoir faire et le faire savoir, il est temps de faire ! Il faut en effet être pragmatique et compléter les missions traditionnelles de missions à plus forte valeur ajoutée. Quelle est la clé de leur réussite ? Quels outils utiliser ?

Autant de questions qui nécessitent des réponses concrètes, illustrées par des témoignages et autres success stories à travers les conférences suivantes :

- Devenez le coach de votre client !
- De la mission paie à la mission RH !
- Faire ou faire faire ?
Telle est la question !
- De la tenue à la gestion déléguée !
- De la révision au cost killing !



LES ESSENTIELS

Nouveau format plébiscité par les congressistes lors du dernier congrès, les "Essentiels" vous proposent de faire le point sur des sujets d'actualité en 60 minutes avec des intervenants de haut niveau.

Des ateliers pour une information rapide, claire et efficace, dans un espace ouvert, pour aller à l'essentiel !



LES ATELIERS SOLUTIONS PARTENAIRES

60 minutes pour se former. Ateliers en lien avec la thématique du congrès et animés par un partenaire et un expert-comptable.

- Transmission d'entreprise : quelles bonnes pratiques pour valoriser vos missions de conseil ? [CYRUS CONSEIL](#)
- Transformation digitale du cabinet : les clés pour réussir. [EBP INFORMATIQUE](#)
- Perception de valeur et facturation du conseil : 3 business models pour vos cabinets. [ESPACE INNOVATION](#)
- Conseillez et mettez à disposition de vos clients des outils pour faciliter leur passage à la facture électronique. [EVERIAL](#)
- Audit en protection sociale : une mission indispensable pour sécuriser vos clients et vos cabinets. [GAN ASSURANCES](#)
- Comment contrer efficacement la fraude aux virements ? [GROUPE BANQUE POPULAIRE – TURBO SA](#)
- L'interprofessionnalité au service de nos métiers de conseils. [PRIMONIAL](#)
- La maîtrise des flux au cœur des enjeux du cabinet. [RCA](#)
- Profiler ses clients pour des missions de conseil : les experts en action ! [SAGE](#)





SE REN CONTRE & S'INFORMER

Allez à la rencontre des partenaires présents dans l'exposition et découvrez leurs solutions et services. Profitez également de la richesse des animations pour approfondir vos connaissances.

L'EXPOSITION ET LES PARTENAIRES

3 350 m² d'exposition dans laquelle vous retrouverez :

- **185 partenaires ;**
- la **Start zone** où se retrouvent les partenaires exposant pour la première fois ;
- **l'accueil 1^{er} congressiste**
Vous venez pour la première fois au Congrès de l'Ordre et vous avez des questions sur le programme, l'organisation... ? Nous répondrons à toutes vos questions à l'accueil 1^{er} congressiste ;
- **la Place du Conseil supérieur :** découvrez l'ensemble des produits, services et publications du Conseil supérieur.



DES ANIMATIONS

LES QUIZ

Pour aborder des points techniques et réglementaires d'une façon ludique.

LES KIOSQUES ACTUALITÉS

Pour maîtriser en 30 minutes des nouveaux métiers, nouveaux dispositifs... Et bénéficier d'échanges dans un salon dédié. Ces microconférences ont été conçues avec les experts-comptables.

- Un logiciel complet pour optimiser les revenus de vos clients, dirigeants d'entreprise. [AGIRIS EIC](#)
- Mission : l'optimisation de la rémunération du dirigeant. [AG2R LA MONDIALE](#)
- TVA : accompagnez vos clients dans leurs opérations internationales. [ASD GROUPE](#)
- Intégration cloud des systèmes de pilotage d'entreprise : les avantages pour les experts-comptables et leurs clients. [EMASPHERE](#)
- Conquérir de nouveaux clients à l'aide du numérique. [EXACT](#)
- WEPME : outil de management des risques pour développer vos missions de conseil. [GENERALI](#)
- Optimisez la gestion juridique de votre cabinet. [LES ECHOS LEGAL](#)
- De "comptable" à "conseil" : mieux répondre aux nouvelles exigences des clients. [LOOP](#)

30 MINUTES POUR CONVAINCRE

Pour découvrir de nouveaux produits et solutions de partenaires au cours d'une présentation dynamique, accompagnée d'un animateur qui privilégiera les échanges.

- Comment l'expert-comptable peut devenir le médecin généraliste des TPE/PME ? [ATOMETRICS](#)
- Détecter et développer le potentiel commercial de vos collaborateurs. [FED FINANCE](#)
- Des outils de motivation qui apportent de la valeur ajoutée à vos clients. [GROUPE UP](#)
- Les plateformes de prêt aux PME : une solution de financement pour vos clients ? [LENDIX](#)
- Révolution numérique : comment l'expert-comptable peut être le grand gagnant ? [MYUNISOFT](#)
- Exploiter le trésor du BIG DATA du cabinet. [NOTA PME](#)
- Devenez le conseil recrutement de vos clients. [ODYSSEE RH](#)
- Réforme 2017 de la valeur locative : leviers d'optimisation. [OPTIMM'UP](#)
- La CRM pour les experts-comptables. [QUEOVAL](#)



SE DÉTEN DRE

Le congrès, c'est aussi l'occasion de passer d'agréables moments ensemble. Après les séances de travail, profitez des soirées organisées spécialement pour vous !

Plus de détails dans "Votre programme détente" !

LES SOIRÉES

Mercredi 27 septembre

Apéritif d'accueil dans l'exposition. Profitez des partenaires jusqu'à 20h30

NOUVEAU !

Un dîner à Lille sous forme de **"tables d'hôtes"**. Découvrez dans votre programme détente, les dix restaurants sélectionnés pour vous.

Jeudi 28 septembre

OFFERT

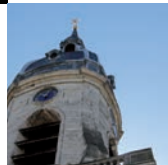
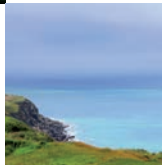
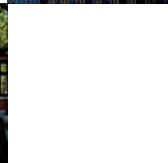
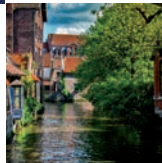
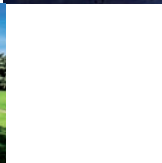
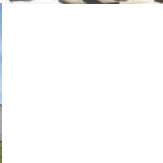
Une soirée pleine de surprises offerte aux congressistes ! Un concert suivi d'un cocktail dînatoire en compagnie d'un orchestre.

LES EXCURSIONS

- Bière et gourmandises
- Arras et le Louvre-Lens
- Cuisine du terroir
- Découverte de Bruges
- La Villa Cavrois et la Piscine
- Découverte pleine conscience
- Découverte du Vieux Lille gourmand
- Découverte du Palais des Beaux-Arts
- Découverte de Lille et le LAM
- Visite de Lille et du Palais des Beaux-Arts
- Rallye découverte du Vieux-Lille
- Découverte de la Côte d'Opale
- Amiens, ville de culture et de nature
- Lille : quartier de l'hôtel de ville
- Louvre-Lens & Minier de Lewarde
- Journée découverte des Flandres

LE SPORT

- Golf
- Kart
- Foot



LES PARTENAIRES*

- 2SI - OBJECTIF CLIENT
- ABSOLUCE
- ACCA
- ACD GROUPE
- ADC GUYANE
- ADREA
- AFFICHES PARISIENNES
- AG2R LA MONDIALE
- AGEFOS
- AGIPI
- AGIRIS
- ALPTIS
- AMELKIS
- ANCV
- ANECS & CJEC
- APREVA
- APRIL
- ASD GROUP - TVA
INTRACOM
- ATOMETRICS
- AXA PREVOYANCE &
PATRIMOINE
- BANQUE DELUBAC & CIE
- BANQUE POPULAIRE
- BANQUE POPULAIRE DU
NORD
- BANQUE PRIVEE 1818
- BIBLIOTIQUE
- BIZZVALUE
- BNP PARIBAS
- BOLDEN
- CABEX
- CASEWARE
- CAVEC
- CCEF
- CEGID GROUP
- CFPC
- CHALLENGE NEIGE
- CHALLENGE VOILE
- CIC
- CLASSE7
- CNCC
- COAXIS
- COGEP LEARNING
- COMPANEO
- COMPTACOM
- CONFERENCE DES ARAPL
- CREDIT MUTUEL
- CSOEC
- CTCC
- CYRUS CONSEIL
- DDPI
- DIPAC
- DYADEM - OBJECTIF CLIENT
- DYNABUY
- EASYTAX
- EBP INFORMATIQUE
- EC DIGITAL - OBJECTIF
CLIENT
- ECF
- ECOLLABORATRICE.COM
- EDITIONS FRANCIS
LEFEBVRE
- EDITIONS LEGISLATIVES
- EFFICIAL
- EIC
- EMASPHERE
- ENOES
- EOOI MCD
- E-PAYE
- ERES
- ESPACE INNOVATION
- EUREKA
- EVERIAL
- EVOLIZ - OBJECTIF CLIENT
- EXACT
- EXPENSYA
- EXPERT & FINANCE
- EXPERT SA
- EXPERTS-COMPTABLES
SANS FRONTIERES
- EXPERTS-COMPTABLES
SERVICES
- FACTORIELLES
- FAFIH
- FAROEC
- FIDEF
- FINALGO
- GAN ASSURANCES
- GENERALI
- GEREMESAFFAIRES.COM -
OBJECTIF CLIENT
- GIP- MDS et DSN
- GROUPE CREDIT DU NORD
- GROUPE FED
- GROUPE PRO BTP
- GROUPE REVUE FIDUCIAIRE
- GROUPE SOFRACO
- GROUPE UP
- GSC
- HARMONIE MUTUELLE
- HAYS
- HSM
- HUMANIS
- IBIZA SOFTWARE
- ICS BEGUE
- IFEC
- INAA
- INFODOC
- INNOVATECH CONSEIL
- INTEC - CNAM
- INTERFIMO
- INTUIT - QUICKBOOKS
- JEDECLARE.COM
- JOURNAL SPECIAL DES
SOCIETES
- KALEXIA
- KLESIA
- KONICA MINOLTA
- LA BOUTIQUE
- LA GAZETTE DU PALAIS
- LABOXY
- LE CONSERVATEUR
- LENDIX
- LES DEMENAGEURS
BRETONS
- LES ECHOS LEGAL
- LES ECHOS PUBLISHING
- LEXISNEXIS
- LINK OFFICE
- LOOP SOFTWARE
- MACOMPTA.FR
- MAISON CHAPOUTIER
- MALAKOFF MEDERIC
- MATHEZ CONSEIL
FORMATION
- MATHEZ INTRACOM
- MEDGICNET
- MEDIALEX
- MERCER
- MMA ENTREPRISE
- MON PORTAIL RH
- MUTEX L'ALLIANTE
MUTUALISTE
- MUTUELLE OCIAINE
- MYCOMPANYFILES
- MYUNISOFT
- NETEXCOM
- NOTA PME
- NOVALTO CE POUR TOUS
- NS2BUSINESS
- NUMERICOMPTA
- OCTOPUS VISION
- ODYSSEE RH
- OPTIMM'UP
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES AUVERGNE
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES DE
GUADELOUPE
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES DE LA GUYANE
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES DE LA
REUNION
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES DE
MARTINIQUE
- ORDRE DES EXPERTS-
COMPTABLES LILLE NORD
PAS-DE-CALAIS
- ORGANISMES AGREES
- ORT France
- PAGE PERSONNEL
- PAGESJAUNES - SOLOCAL
GROUP
- PLUG IT
- PLUSTEK STORE
- PREVISSIMA
- PRIMONIAL GESTION
PRIVEE
- PRO LEGALES
- QUEOVAL
- RC&A CONSULTING -
OBJECTIF CLIENT
- RCA
- REVISAUDIT PREMIUM
- REVOR
- RSI
- RUE DE LA PAYE
- SAGE
- SAGEMCOM - OBJECTIF
CLIENT
- SCOGEX
- SIGNEXPERT
- SILAEXPERT
- SO BANK
- SOCIETE GENERALE
- SOGEDEV
- SOPHIASSUR
- SVP
- SWISS LIFE
- SYNERGA
- TDA GROUPE CEGID
- TEOGEST
- TERFACE
- URSSAF
- VERSPIEREN
- VIAREPORT
- VISIATIV
- WAIBI
- WEBLEX
- YES ACCOUNT
- YOOZ

Retrouvons-nous
au Congrès sur
le stand Swiss Life !

Votre confiance, notre plus belle récompense

Pour la seconde année, Swiss Life est récompensé dans le cadre du baromètre du monde du chiffre conduit auprès de 40 000 membres de la profession comptable, et reçoit la **médaille d'argent** dans la catégorie "produits de prévoyance" et la **médaille de bronze** dans la catégorie "produits de retraite".



Ces médailles récompensent le partenariat de longue date, entre les experts-comptables et le réseau Swiss Life.

Pour en savoir plus :

www.swisslife.fr/Partenariats/Expert-Comptable

EN GUYANE FAITES DECOLLER VOTRE CARRIERE !

*Rejoignez une équipe de professionnels
dans une région où tout est encore possible.*

*ADC cabinet d'expertise comptable
et de conseils en Guyane
recrute dans tous les domaines.*

© CNES/ESA/Agence spatiale Optique CSG, 2009 - Réalisé par Intercom



OSEZ



NOTRE PÔLE EXPERTISE

LES AVANTAGES EN QUELQUES CHIFFRES :

- 15** experts-comptables pour le plus grand département de France
- 10%** de croissance pour les services aux entreprises
- 10** ans de Zone Franche fiscale et sociale
- Et bien plus encore**

Rendez-vous sur notre stand

www.adcguyane.com

05 94 29 12 12

contact@adcguyane.com



ADC
Maîtriser le quotidien
pour assurer l'avenir