

L'ouverture internationale dans la profession comptable : Nouveaux clients, nouvelles pratiques, nouveaux métiers.

Préconisation : Créer un site internet ayant pour objet la mise en relation d'experts comptables avec les entreprises.



Recherche-
Expert-comptable

Site en projet : www.recherche-expert-comptable.fr

Interlocuteurs

Deux membres fondateurs sont responsables du projet :

- **Sébastien DEMAY** : Président de l'association, représente l'association et le projet.

E-mail : SebDemay@gmail.com

Téléphone : 06 28 92 64 25

- **Thibaut RACINET** : Trésorier de l'association, gère les finances et la comptabilité de l'association.

E-mail : thibo92@hotmail.com

Téléphone : 06 33 02 79 41

Sommaire

Interlocuteurs.....	1
1. Etude	3
a) Environnement français :	3
b) Environnement mondiale :.....	4
c) Analyse concurrentielle française	4
d) Résultat de l'étude de marché	6
2. Préconisation.....	8
a) Principe.....	8
b) Public visé	8
c) Perspectives du site.....	8
d) Finalités	9
3. La mise en œuvre	10
a) La création du premier site de la gamme:.....	10
b) Le planning mis en place :	10
c) Budget :	11
d) Le principe de fonctionnement :	11
e) Assurer le suivi et le contrôle	12

Introduction

Le constat de base est simple : la profession comptable est en retard sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Pourtant aujourd'hui nous assistons à la création de nouveaux réseaux mondiaux de communication et d'échanges d'informations via internet.

Dans l'univers de l'expertise comptable et de l'audit, il n'existe que quelques réseaux globaux qui permettent de faire circuler l'offre et la demande de prestations comptables. Ce constat induit un retard en matière de communication. Les experts comptables et les commissaires aux comptes en France font encore confiance au bouche à oreille pour trouver de nouveaux clients. Il n'existe aucune régularité aux fluctuations de dossiers dans un cabinet d'expertise comptable.

L'activité internationale d'un cabinet comptable est souvent créée par un réseau d'envergure internationale. Un réseau est une association plus ou moins étroite entre cabinets qui se répartissent les missions en fonction des besoins de la clientèle. Mais les clients arrivent toujours de la même façon : par bouche à oreille, par appel d'offres ou par proximité.

Objectif : créer un nouveau système d'envergure mondiale pour mettre en relation l'ensemble des professionnels de l'expertise et de l'audit avec leurs clients.

1. Etude

a) Environnement français :

Le nombre de créations d'entreprises atteint un niveau record en 2009 avec 580 200 créations, contre 331 400 en 2008, le nombre total de créations d'entreprises dans les secteurs marchands hors activité agricole s'accroît très fortement. Toutefois, cette augmentation est principalement due aux 320 000 créations d'auto-entrepreneurs. (Source INSEE)

Nos cibles sont les nouvelles entreprises : 260 200 (hors auto-entrepreneurs).

Le nombre d'experts comptables en France d'après le rapport d'activité établi par l'OEC de 2008 indique 18 850 experts comptables.

RÉPARTITION DES PROFESSIONNELS PAR ACTIVITÉS Situation en juillet 2009

ORDRE RÉGION	EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS				SOCIÉTÉS		STAGIAIRES			
	Hommes	Femmes	TOTAL	%	TOTAL	%	Hommes	Femmes	TOTAL	%
PARIS ILE-DE-FRANCE	4 450	1 106	5 556	29,47%	4 212	26,54%	1 462	1 080	2 542	40,06%
TOTAL	15 185	3 665	18 850	100%	15 870	100%	3 428	2 917	6 345	100%

b) Environnement mondiale :

Les réseaux d'ampleur mondiale présentent avantages et inconvénients. Ils permettent d'élargir le portefeuille de clients et de générer une synergie entre les cabinets. Malgré tout, il faut entretenir financièrement le réseau et un certain pourcentage d'honoraires obtenus par ce biais doivent être versé au réseau qui a effectué la mise en relation.

Notre préconisation est donc la création d'une « market place » de l'expertise comptable et de l'audit, ouvert à tous et à moindre frais.

Ce système n'existe pas au niveau mondiale et n'est encore que très peu efficace en France.

Nos moyens financiers nous ont limités à une étude française.

c) Analyse concurrentielle française

Nous allons analyser notre association avec l'entreprise déjà en place sur le marché. Le site Club-comptable, appartenant à la société Comptanoo.

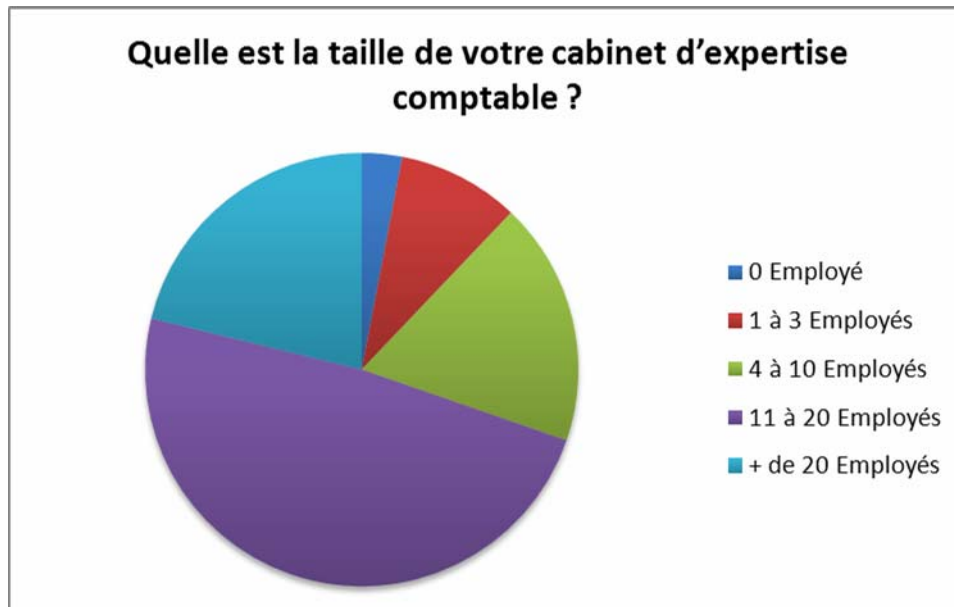
	Association ACCOUNTANCY SIMPLY	SA COMPTANOO
Adresse Siège social	2, rue du bras Saint Arnoult 93 460 Gournay Sur Marne	52, Qu Paul Sedallian 69009 Lyon
Principaux responsables	DEMAY Sébastien (Président) RACINET Thibaut (Trésorier)	THOMINE Francis (Président) LEFEVRE Patrick (Administrateur) CHAPLAIN Raphaëlle (Administrateur) GENDRE-RUEL Erik (Administrateur) DELERIVE Philippe (Administrateur)
Capital	Néant	37.000,00€
Immatriculation	29-12-2009	27-12-1999
Chiffres d'affaires	Objectif en N : 15 experts inscrits soit 5.985€	1.330.000€
Nombre d'annonces annuelles	Objectif en N : Garder un ratio mensuels de 5x plus d'annonces que d'experts comptables inscrits soit 60 inscriptions par mois soit 240 inscriptions sur N. (de septembre 2010 à décembre 2010)	221 clients inscrits sur 68 jours. Soit une moyenne de 1 186,25 inscriptions annuelles.
Nombre d'experts inscrits	Objectif en N : 15 expert-comptable inscrits	Non renseigné
Nombre d'experts inscrits	Objectif en N+1 : 100 experts comptables inscrits	Non renseigné
Méthode de recettes	Inscription de l'expert-comptable payante via un abonnement (prix indicatif annuel 399€)	Achat d'annonces par les experts comptables. Tarifs

	Achat d'annonces les plus récentes par les experts comptables par tranche :			
	Tarif 100 annonces	500 Euros HT	Tarif Zone A (départements 75, 77, 78, 91, 92, 93, 94)	399 Euros HT
	Tarif 70 annonces	420 Euros HT	Tarif Zone B (autres départements)	299 Euros HT
	Tarif 50 annonces	350 Euros HT	Inclus 25 crédits dont 5 garantis Vos crédits sont épuisés ?	
	Tarif 30 annonces	270 Euros HT	Profitez des Packs de crédits supplémentaires à partir de 79 € HT (10 crédits dont 2 en accès garanti)	
	Tarif 20 annonces	180 Euros HT	Report de vos crédits Au renouvellement de votre abonnement, vos crédits sont reportés dans la limite de 10 (dont 2 en accès garanti)	
	Tarif 10 annonces	100 Euros HT		
Marché existant	18 850 experts en 2008 d'après l'OEC		18 850 experts en 2008 d'après l'OEC	
Marché existant	Nombre de nouvelles entreprises : 580 200 dont 260 200 hors auto-entrepreneurs.		Nombre de nouvelles entreprises : 580 200 dont 260 200 hors auto-entrepreneurs.	
Méthode marketing	La cible marketing doit être en premier lieu les annonceurs. Il faut obtenir de nouvelles annonces, les plus fiables possibles avec un ratio nettement supérieur à l'offre pour inciter dans une campagne d'e-mailing/démarchage porte à porte (en idf) à l'inscription.		La publicité faite par comptanoo est généralement ciblée pour les produits logiciels de comptanoo. La publicité émise pour club-comptable est via internet, donc par référencement naturel + publicité via différents sites partenaires	
	Les campagnes d'e-mailing devront être récurrentes et tournées vers les nouvelles entreprises en création.			
Soutien de l'OEC	Le soutien de l'OEC est impératif pour donner un coup de pouce efficace au projet		Le rapport éloigné avec l'OEC rend la tâche plus difficile	
Nom du site internet	Recherche-expert-comptable		Club-comptable (en attente de refonte du nom et de la marque)	
Plan du site	La nouvelle entreprise s'inscrit L'expert s'inscrit L'entreprise voit s'afficher les cabinets les plus attractifs grâce à tous les critères renseignés (localisation, prix, compétences...) L'expert peut également acheter les fiches des clients récentes		La nouvelle entreprise s'inscrit L'expert s'inscrit L'expert peut acheter les fiches des clients	

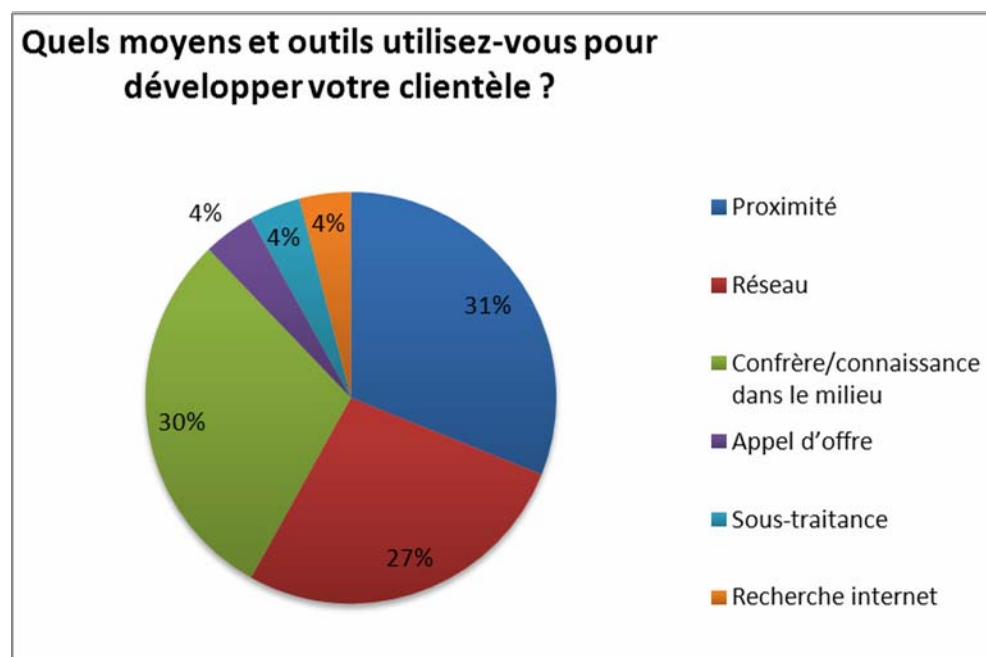
d) Résultat de l'étude de marché

(Enquête réalisée auprès de 1 500 professionnels de l'expertise comptable)

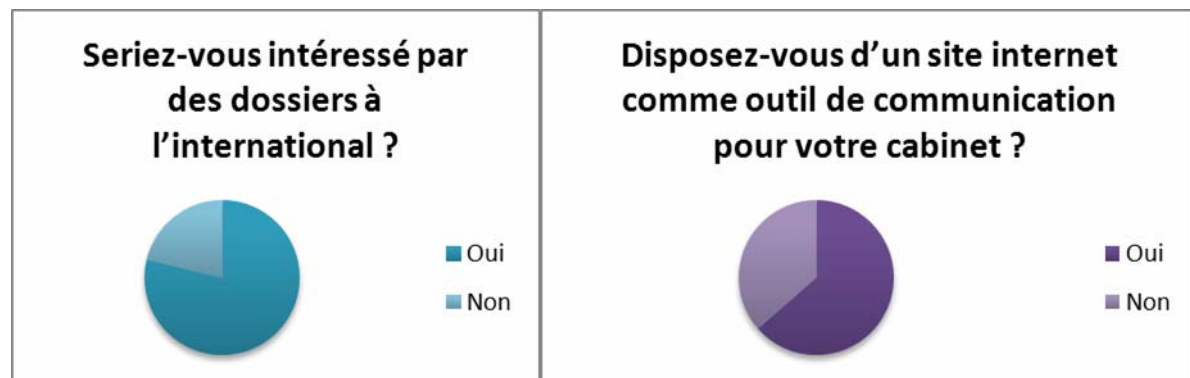
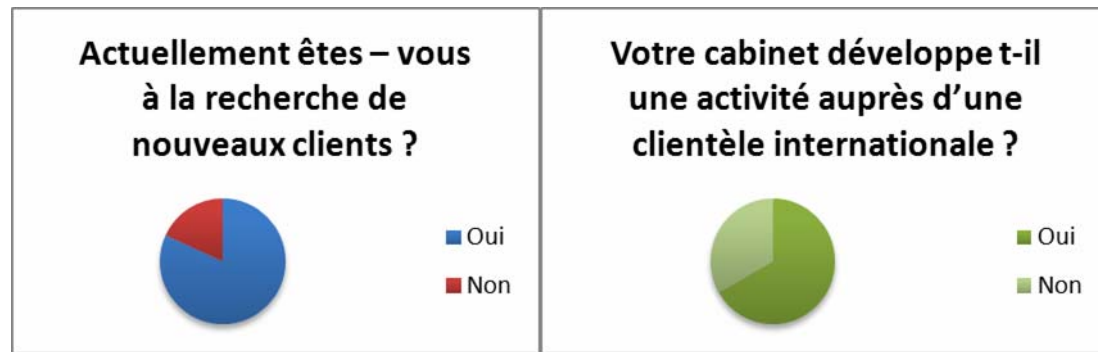
A qui s'adresser ?



Quelles sont leur pratiques ?



Quels sont leur besoin ?



Ces études nous ont permis d'arriver à plusieurs constats.

Le premier étant que les cabinets sont en recherche perpétuelle de nouveaux clients.

Notre second constat concerne la manière de trouver du « business ». L'outil internet est relativement peu utilisé et apprécié des experts comptables.

2. Préconisation

a) Principe

Création d'une gamme de sites internet ayant pour objet la mise en relation d'experts comptables avec les entreprises à travers le monde.

- On standardise une charte graphique et une disposition identique pour tous les sites.
- Chaque sites est quadrilingue (Anglais, Chinois, Espagnol, langue du pays concerné)
- On différencie ensuite chaque site par des fiches d'inscriptions adaptées aux règles comptables du pays concerné.
- On fait appel à des professionnels de l'expertise comptable à l'étranger pour adapter les fiches d'inscriptions.
-

L'utilisation de cette plateforme de sites internet peut être à double sens :

L'entrepreneur cherche des prestations de comptabilité dans le pays où il veut s'implanter.

L'expert s'inscrit sur plusieurs sites car il possède les compétences nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

b) Public visé

- les experts comptables (l'offre) : Ils proposent leurs compétences nécessaires à la réalisation des tâches comptables demandées par les clients.
- Les clients (la demande) : Ils sont issus de tous domaines d'activités. Ils sont à la recherche d'experts comptables/commissaire aux comptes pour réaliser leurs tâches comptables/audit.

c) Perspectives du site

ENTREPRISES :

- permettre une recherche simple et rapide d'experts comptables en ligne grâce à un système de tri par préférences et de critères de recherche.

EXPERTS COMPTABLES :

- Permet un démarchage de clients grâce au site.
- Permet d'augmenter la visibilité du cabinet sur le marché

d) Finalités

- Créer un réseau mondial plus efficace et moins sélectif.
- Permettre aux clients d'être en relation avec l'expert-comptable qui répond le plus à leurs critères.
- Avoir une idée immédiate sur les coûts des prestations comptables dans un pays ciblé.
- Permettre aux jeunes experts comptables de créer leur portefeuille client sans passer par de la sous-traitance ou un réseau coûteux.
- Accentuer la concurrence dans le domaine de l'expertise comptable
- Intégration d'un nouveau vecteur de concurrence (Ceux qui en sont / ceux qui n'en sont pas)
- Mieux connaître le travail de l'expert-comptable et ce qui justifie les honoraires facturés.

3. La mise en œuvre

a) La création du premier site de la gamme:

Le cahier des charges du site est en annexe et consultable.

b) Le planning mis en place :

- Fin octobre 2009 : Idée, ébauche du projet
- Novembre 2009 : construction du planning, mise par écrit du projet, étude du cas (sur le point juridique et financier)
- Décembre 2009 : Rédaction du cahier des charges du site web
- Décembre 2009 –Janvier 2010 : contact et rendez-vous avec des web-designers pour l'étude global du projet + devis
- Février : contact et rendez-vous avec des entreprises spécialisées dans le web marketing pour l'étude globale du projet + devis
- Février- avril : élaboration du story board (définition de la navigation sur le site et des passerelles de navigation pour l'internaute)
- Mars : Finalisation de la plaquette marketing
- Avril : élaboration du gabarit des pages web
- Avril : rédaction et validation des CGU (conditions générales d'utilisation)
- Mai : Création d'un blog (alimentation du blog en informations)
- Mi Juin : Démarrage de la création du site web
- Juin- : accompagnement du webdesigner pour le bon déroulement du projet (définition de la chartre graphique, mise en place de la structure du site et création de l'outil de recherche avancée avec un système de pondération sur la base de données)
- Juin : Utilisation des réseaux sociaux pour la diffusion de l'information de lancement via le blog/ Viadeo / Twitter / Facebook
- Juillet – septembre : Phase de test. Mise en place d'une base de données clients/base de données experts comptables pour test et débogage.
- Octobre : Mise en place d'une base de données experts comptables privilégiée
- Octobre : Lancement officiel du site internet
- Octobre – décembre : Campagne d'E-mailing à destination des clients.

Animation du site :

Campagne d'E-mailing régulière auprès des clients

Campagne d'E-mailing régulière auprès des experts comptables

c) Budget :

Le budget de départ pour la création et le fonctionnement du site est autour de 23k€

Il est mis en annexe.

d) Le principe de fonctionnement :

- Attirer un maximum de clients « nouvelles entreprises » pour justifier l'inscription des experts comptables.
- Nous nous appuyons sur un démarchage de clients sur la France entière.
- Location de base de données (par exemple : FICHIERS-PROSPECTION.COM qui loue une base de données des entreprises en création)

Ce démarchage d'entreprises en création (par e-mailing) s'adresse donc à des sociétés nouvelles qui recherchent des biens et services.

Financement :

Le site sera donc fréquenté au départ par des professionnels de la comptabilité et de l'audit, des entreprises nouvelles et des entreprises désireuses de changer d'experts comptables.

Nous pensons être un atout publicitaire auprès d'entreprises vendant elles-mêmes leurs biens et services.

Notre recherche de sponsors se situe donc sur les entreprises du type :

- Assurances (ex : GAN ASSURANCES...)
- Organismes de retraite et prévoyance (ex : MALAKOFF MEDERIC...)
- Fournisseurs de services aux entreprises (ex : SODEXO, TICKETS RESTO...)
- Fournisseurs de biens aux entreprises (ex : DELL, OFFICE DEPOT...)
- Fournisseurs de logiciels aux entreprises (ex : CIEL, SAGE, EBP...)
- Cabinets d'expertise comptable

Notre second axe de démarchage est auprès des experts comptables. Nous offrons la gratuité des services du site à durée déterminée aux experts comptables pour leur permettre de tester le concept.

Nous comptons sur le trophée MARCOM, le trophée APPRENTIC et les partenariats de cabinets d'expertise-comptable pour diffuser le site internet.

Des campagnes d'e-mailing, une soirée de lancement, et du porte à porte seront nécessaires pour lancer le site internet.

e) Assurer le suivi et le contrôle

Le site sera régulièrement optimisé en fonction des recettes obtenu.

Le développement de l'association sera basé sur l'autofinancement.

Les campagnes d'e-mailing permettront les nouvelles inscriptions sur la base de données nouvelles entreprises.

Les bases de données seront mises à jour régulièrement pour permettre aux experts de toujours trouver des fiches clients actualisées.

Conclusion

Une structure légale a été créée sous forme associative pour lancer le projet. (ACCOUNTANCY SIMPLY)

Des démarches ont été faites au niveau de la région pour soutenir le projet et le dossier est à ce jour retenu dans la compétition qu'offre le trophée APPRENTIC

D'autres subventions et partenariat ont été conclus notamment avec l'IGEFI.

Une Vingtaine de prestataires ont été rencontré pour ajuster le budget du site concernant les prestations nécessaires de marketing, de communication, de graphisme ou même de réalisation des conditions générales d'utilisation(CGU).

Nous espérons que la finalisation et le lancement commerciale du site français se déroule fin 2010.