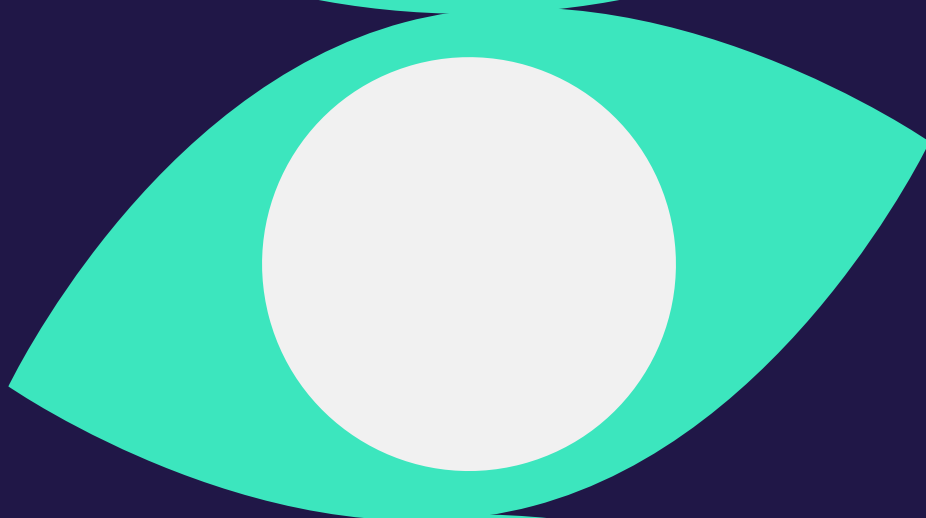




UNE VISION CLAIRE

**POUR LES COMPTABLES QUI SOUHAITENT
ÉVOLUER DANS LEUR ACTIVITÉ**

CONTENU

Numérisation, réglementation plus stricte, postes difficiles à pourvoir, clients plus exigeants... Le secteur de la comptabilité évolue, et votre rôle aussi. Dans cet e-book, nous avons rassemblé des infos et des conseils pratiques sur cinq thèmes d'actualité qui préoccupent les comptables. Pas de théories vagues ni d'opinions superficielles. Mais une vision claire de l'avenir de votre profession et de la manière dont votre cabinet peut, dès aujourd'hui, s'y préparer.

01

L'évolution du rôle de comptable

P.3

02

Conformité / législation

P.8

03

Numérisation et automatisation

P.12

04

Vague de consolidation

P.16

05

Image de marque de l'employeur

P.20



L'ÉVOLUTION DU RÔLE DE COMPTABLE

La nouvelle génération de comptables souhaite un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée. De plus en plus d'étudiants choisissent la comptabilité, mais cette profession reste néanmoins en pénurie. Et le contenu du métier est sur le point de changer radicalement grâce à Peppol. Le secteur de la comptabilité est à un tournant, cela ne fait aucun doute. Est-ce le moment idéal pour redéfinir votre rôle en tant que comptable ? Et comment opérer ce changement dans la pratique ? Alexander Verleysen, associé du cabinet comptable dnf et professeur de fiscalité, jette un regard réaliste sur les évolutions du secteur.

Plus de comptables. Plus d'attention accordée à l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Le secteur de la comptabilité est en pleine mutation, et ce n'est pas un hasard. Plusieurs évolutions sont en cours, qu'il vaut mieux suivre de près, car il y a de fortes chances qu'elles influencent non seulement votre travail, mais aussi la manière dont vous organisez votre cabinet.

La première tendance qui se profile ? La formation en comptabilité et fiscalité est plus populaire que jamais. Pour la troisième année consécutive, plusieurs hautes écoles flamandes et bruxelloises constatent une évolution positive du nombre d'inscriptions. Dans la pratique également, on observe une légère amélioration. Entre 2017 et 2022, le nombre total de comptables en Belgique a augmenté de 14,5 %. Cette augmentation est particulièrement notable dans le cadre d'une activité principale : +20,7 %. Et pourtant, en 2025, le métier de comptable figure toujours en tête de la liste des professions en pénurie en Flandre et en Wallonie. Le nombre de postes vacants reste supérieur au nombre de candidats disponibles.

En plus, ceux qui choisissent aujourd'hui cette profession ont une vision différente du travail. La nouvelle génération de comptables mise pleinement sur un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Une semaine de travail de 60 heures, de longues journées et des heures supplémentaires ? Non merci. Le travail est donc réparti différemment. Ce que quatre personnes faisaient auparavant en 60 heures, six personnes le

font désormais en 40 heures. Il ne s'agit pas d'un manque de motivation, mais d'un changement de mentalité. Une mentalité qui ne soulage peut-être pas immédiatement la pression au travail ou la pénurie de profils, mais qui contribue à une manière plus saine de travailler et à une carrière durable dans le secteur.

Peppol change la donne.

Et la définition de votre rôle.

En outre, des logiciels et des applications intelligents prennent en charge de plus en plus de tâches répétitives telles que le traitement des factures et les transactions bancaires. Mais le véritable changement aura lieu en 2026 avec l'introduction obligatoire de Peppol. « Peppol est la prochaine étape de la transformation numérique », explique Alexander. « Fini les PDF envoyés par e-mail. Les factures seront automatiquement traitées par votre système comptable. » La conséquence ? Il y aura moins de saisie manuelle, des rapports plus rapides et plus de temps pour les contacts personnels.

Ce changement va considérablement modifier la nature de votre travail en tant que comptable. L'accent sera désormais mis sur la mise en place de processus, la vérification des données et la fourniture de conseils basés sur les données, plutôt que sur la saisie des factures. « Le système peut saisir vos factures, mais vous devez d'abord lui apprendre comment faire. Comme vous le feriez avec un stagiaire », explique Alexander. « Même une majuscule ou une faute de frappe dans un nom ou une abréviation peut empêcher la reconnaissance de votre facture. » La propreté des données, c'est-à-dire le fait de s'assurer que les données de votre système sont correctes, complètes et à jour, devient donc plus importante que jamais pour les comptables.

Mais quel est le principal avantage ? Le gain de temps. Du temps que vous pouvez consacrer à fournir à vos clients des analyses plus approfondies et des conseils plus poussés. « Cela ne signifie pas pour autant que tout le monde doit soudainement devenir conseiller », nuance Alexander. « Vous souhaitez continuer à vous concentrer sur le traitement des données ? C'est possible. En utilisant les outils de manière appropriée, vous pouvez même

traiter beaucoup plus de données. Et cela se fera plus rapidement et plus facilement. » La question sous-jacente est plutôt : que souhaitez-vous faire du temps ainsi libéré ? Et quel type de comptable souhaitez-vous être ? Une réflexion qui n'est pas seulement pertinente pour votre cabinet et vos collaborateurs, mais aussi pour vos clients.



Notre rôle évolue de celui de comptable à celui de gestionnaire de données. Mais la technologie ne remplacera jamais un comptable. Les clients veulent toujours qu'un être humain leur explique la signification des chiffres. Pas un chatbot.



Conseiller, génie des chiffres ou contrôleur ?

Toutes ces évolutions remettent clairement en question les tâches classiques d'un comptable, cela ne fait aucun doute. Mais cela ne doit pas nécessairement être une menace. Au contraire, c'est l'occasion de redéfinir votre rôle de comptable, de le préciser et de vous démarquer clairement des autres cabinets.

Vous considérez-vous comme un conseiller qui accompagne son client ? Comme un cabinet qui réfléchit avec lui, lui apporte des idées et l'aide à s'adapter ? Ou vous concentrez-vous sur l'essentiel, à savoir les chiffres, et visez-vous rien de moins que la perfection ? C'est peut-être moins visible, mais c'est essentiel pour gagner la confiance de vos clients. Ou bien misez-vous pleinement sur le contrôle ainsi que la sécurité et effectuez-vous des missions d'assurance ou de conformité avec les accréditations nécessaires ?

Conseiller, comptable ou contrôleur ? Dans la pratique, il s'agit souvent d'un peu des trois. L'important est surtout de définir clairement les valeurs de votre cabinet. Ainsi, vos clients et vos employés potentiels sauront exactement pourquoi ils doivent s'adresser à vous. Et pourquoi ils ne doivent pas le faire.

Voici comment procéder de manière pratique.

Quelle que soit la voie que vous empruntez, elle exige différentes compétences. Pensez à l'expertise technique, au reporting, aux compétences en communication ou à la connaissance de la législation et de la réglementation. Faites un choix clair et adaptez votre fonctionnement en conséquence. Ces quatre conseils vous aideront à vous lancer.

01

Automatisez et optimisez vos processus administratifs

Misez sur un système de gestion de bureau intelligent qui automatise la facturation, l'administration, l'enregistrement du temps, le reporting et la gestion des dossiers. Vous réduirez ainsi non seulement la charge de travail, mais vous libérerez également du temps pour des tâches spécialisées telles que la vérification des données et la rédaction de codes UBL.

02

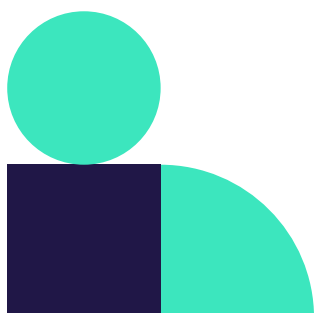
Faites évoluer votre équipe dans la direction que vous avez choisie pour votre cabinet.

Examinez d'un œil critique les compétences qui manquent encore à votre équipe et comblez ces lacunes. Investissez dans des formations techniques, affinez vos connaissances en matière de conseil ou de conformité ou améliorez votre communication avec les clients. Vous construirez ainsi, étape par étape, une équipe prête à suivre la direction que vous avez choisie.

03

Clarifiez les valeurs défendues par votre cabinet.

Vous disposez d'accréditations ou vous effectuez des missions d'assurance spécifiques ? Faites-le savoir. Vous travaillez comme conseiller ? Veillez à ce que votre client le ressente aussi dans votre approche et votre communication.



04

Investissez dans votre marque employeur

Une image moderne, innovante et affirmée en tant qu'employeur vous aide à attirer les bons talents, mais aussi à motiver et à fidéliser votre équipe actuelle. Vous découvrirez comment vous y prendre dans le dernier chapitre.



Grâce à un système intelligent de gestion de bureau, vous consacrez moins de temps aux tâches routinières et vous en avez davantage pour vous consacrer à votre spécialisation.



Qui est Alexander Verleysen ?

Alexander Verleysen est associé au cabinet d'expertise comptable dnf, où il dirige le département fiscal. Il est conseiller fiscal agréé (ITAA) et titulaire d'un master en droit et d'un LL.M. en droit fiscal. Il enseigne aussi à la Fiscale Hogeschool de Bruxelles et à l'AP Hogeschool d'Anvers. Lors de Work Smarter, il a partagé ses idées et fait quelques remarques intéressantes à propos de l'impact de la numérisation sur le secteur de la comptabilité.

Vous désirez en savoir plus ?

Regardez son intervention complète sur [notre site web](#).

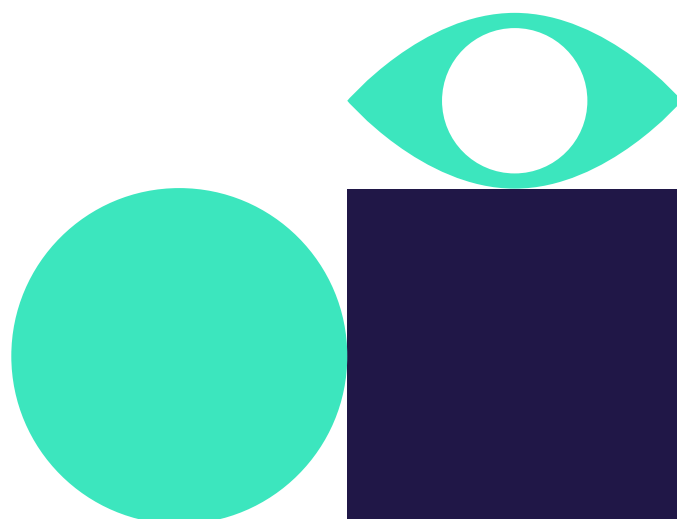
CONFORMITÉ / Législation

De plus en plus de règles, des contrôles plus stricts, des responsabilités accrues, il n'est pas surprenant que la conformité vous prenne beaucoup de temps. Ce qui était autrefois une vérification ponctuelle des clients lors de leur intégration est aujourd'hui un processus permanent et structurel. Que nous réserve l'avenir ? Et comment organiser votre cabinet et votre équipe de manière à être et à rester conforme ? Beaucoup de questions, beaucoup d'incertitudes, mais si vous considérez les évolutions de la réglementation anti-blanchiment comme une opportunité d'évoluer vous-même, votre cabinet en sortira plus fort.

Une réglementation plus complexe.

Des efforts accrus.

La conformité occupe une place de plus en plus importante dans l'agenda de nombreux cabinets d'expertise comptable, et cela n'a rien d'illogique. La législation anti-blanchiment évolue rapidement et ne cesse de se complexifier. Citons notamment le renforcement des contrôles des clients, les nouvelles obligations de déclaration et la mise en place du registre UBO. Se tenir à jour et se conformer à toutes les exigences et obligations demande de plus en plus de temps, d'efforts et de main-d'œuvre. Et avec l'arrivée en 2028 d'une autorité européenne de surveillance anti-blanchiment (AMLA : Anti-Money Laundering Authority) qui doit assurer une plus grande unité et des contrôles plus stricts au sein de l'UE, il semble que cela restera un défi.



Des contrôles plus stricts.

Des conséquences plus importantes.

De plus en plus de cabinets sont soumis à des contrôles ou à des inspections par les autorités de surveillance et aux sanctions qui en découlent. Les conséquences ne sont pas négligeables : amendes exorbitantes, atteinte à la réputation ou, dans le pire des cas, perte du titre de comptable. Pourtant, de nombreux cabinets ont encore du mal à mettre en œuvre une approche pratique de la conformité : manque de connaissances, absence de procédures fixes ou confusion quant à la répartition des tâches, et c'est précisément cela qui augmente le risque d'erreurs.



Enquêtes auprès des clients,
analyses des risques, documentation...

Tout s'accumule rapidement. Sans
procédures et responsabilités claires,
la conformité devient vite un obstacle.



Transformer une obligation en une force.

Réaliser des enquêtes auprès des clients, tenir à jour la documentation, mettre à jour les analyses de risques : cela représente une charge de travail supplémentaire considérable. Dans les petites équipes en particulier, il est difficile de continuer à faire tout cela en plus de votre travail habituel auprès des clients. Et la barre ne cesse d'être placée plus haut. Pourtant, la conformité ne doit pas être un boulet. C'est l'occasion de perfectionner votre fonctionnement interne. Des processus clairs apportent non seulement structure et tranquillité, mais si tout le monde sait ce qui est attendu, qui fait quoi et où tout se trouve, la qualité de votre travail s'en trouve également améliorée.

En plus, vous pouvez aussi présenter votre approche de la conformité comme un atout auprès de vos clients. Ceux qui maîtrisent les risques et

consignent tout correctement donnent une image de fiabilité. Vous pouvez informer de manière proactive vos clients de leurs obligations et leur signaler des risques qu'ils n'avaient pas encore identifiés. Vous renforcez ainsi votre position en tant que conseiller.



Les logiciels bureautiques dotés de fonctionnalités de conformité intégrées ne vous aident pas seulement à respecter les règles, ils renforcent aussi la fiabilité et le professionnalisme de votre cabinet.



CINQ CONSEILS POUR **DEVENIR** ET RESTER CONFORME.

1. Travaillez avec des procédures claires

Élaborez une procédure claire dans laquelle vous définissez qui est responsable de quelle partie de la recherche sur les clients, comment les risques sont évalués, comment se déroule le suivi et à quelle fréquence les clients doivent être réévalués. Ainsi, tous les membres de votre équipe savent ce qui doit être fait, quand et par qui.

2. Centralisez et automatisez votre approche en matière de conformité

Investissez dans un logiciel de gestion de cabinet intelligent doté de fonctionnalités de contrôle et de vérification de la qualité comme l'acceptation des clients, les listes de contrôle des documents, les rappels automatiques et les workflows de révision. Cela vous permettra de standardiser et d'automatiser la recherche de clients, de stocker toutes les infos de manière centralisée et sécurisée, et de suivre facilement les mises à jour ou les contrôles nécessaires. Vous évitez ainsi les erreurs et vous vous assurez que votre cabinet est toujours conforme, même lorsque de nouvelles obligations viennent s'ajouter.

3. Nommez un responsable de la conformité

Désignez une personne au sein de votre cabinet qui sera responsable du suivi des obligations de conformité. Cette personne vérifiera que tout se passe correctement, suivra les modifications apportées à la réglementation et contrôlera la qualité des procédures. Dans des équipes plus importantes, il peut aussi s'agir d'une petite équipe chargée de la conformité.

4. Investissez dans la formation et le partage des connaissances

Investissez dans des formations externes sur la conformité et des formations continues, et adhérez à une association professionnelle pertinente qui vous tiendra au courant des nouvelles évolutions législatives. Organisez aussi des sessions internes afin d'harmoniser les concepts et les méthodes de travail. Vous créerez ainsi une terminologie commune et éviterez les malentendus.

5. Soyez sélectif dans le choix de vos clients

Tous les clients ne conviennent pas à votre cabinet. Réfléchissez aux profils de risque et fixez des conditions claires : avec quel type de clients souhaitez-vous travailler et quelles sont les exigences minimales auxquelles ils doivent satisfaire ? Vous réduirez ainsi le risque d'atteinte à votre image.



NUMÉRISATION ET AUTOMATISATION

L'IA va-t-elle bientôt remplacer votre travail de comptable ou est-ce plutôt l'occasion de vous réinventer en tant que cabinet comptable ? Et comment aborder concrètement cette numérisation ? Cela fait beaucoup de questions et encore plus de doutes, mais ce n'est pas illogique. Car si l'accélération numérique semble prometteuse, elle comporte aussi des défis. Bart De Keersmaeker, CTO chez AdminPulse, vous explique comment vous y prendre intelligemment.

Trop d'outils ? Pas assez de visibilité.

L'IA évolue à une vitesse fulgurante. Le secteur de la comptabilité est également submergé par de nouveaux outils intelligents qui promettent de faciliter votre travail. Mais dans la pratique, ce n'est pas toujours le cas. « Chaque semaine, une nouvelle application ou un nouvel outil fait son apparition. Si vous essayez de tous les mettre en œuvre, vous perdez rapidement la vue d'ensemble », nuance Bart.

En plus, les données de vos clients se retrouvent ainsi dans différents systèmes, ce qui fait perdre un temps précieux à vos collaborateurs en matière de recherches, d'exportations et de synchronisations. C'est tout sauf efficace. Alors, comment utiliser intelligemment tous ces outils ?



Ceux qui n'utiliseront pas l'IA de manière intelligente dans les années à venir auront du mal à continuer à travailler efficacement.



Une vision claire.

Des décisions plus intelligentes.

D'après Bart, tout commence par une vision claire de la manière dont vous souhaitez utiliser l'IA. « Cela vous permet d'évaluer objectivement chaque nouvel outil ; correspond-il à votre vision de l'avenir ou non ? » Une vision claire est aussi utile pour convaincre tous les collaborateurs de votre cabinet, et pas seulement ceux qui y sont ouverts.

La prochaine étape ? Centraliser les connaissances, les outils et les processus en interne et en ligne. Et les partager activement. Ainsi, tout le monde trouve facilement les bonnes infos et vous réduisez les obstacles à l'utilisation efficace des nouveaux outils. Le résultat ? Vos collaborateurs se familiarisent plus rapidement avec ces outils et adhèrent plus facilement à votre approche numérique. « Dès que vous utilisez des chatbots ou l'IA sur les données clients et que vous les rendez aussi disponibles en externe, la sécurité devient une priorité absolue », ajoute Bart. « Veillez donc à utiliser ces données de manière sécurisée dans un domaine délimité. »



CINQ CONSEILS PRATIQUES POUR UNE TRANSITION NUMÉRIQUE RÉUSSIE

01

Élaborez une vision claire de l'IA pour votre cabinet

Établissez un plan clair dans lequel vous déterminez le rôle que joue l'IA au sein de votre cabinet et comment elle soutient vos collaborateurs.

02

Nommez un responsable IA

Désignez un ou deux collègues chargés d'étudier, de tester et d'évaluer les nouveaux outils par rapport à votre vision avant de les déployer à grande échelle. Ainsi, le reste de votre équipe ne sera pas submergé.

03

Centralisez les connaissances dans une base interactive

Regroupez les connaissances, la documentation et les questions fréquemment posées dans un wiki interne unique doté d'une fonction de chatbot, et mettez-le régulièrement à jour. Vous disposerez ainsi d'un outil de recherche pratique pour les collaborateurs actuels et futurs.

04

Travaillez avec un seul système de gestion de bureau intégré

Limitez le nombre d'outils distincts en travaillant avec un seul système de gestion de bureau qui regroupe la gestion des clients et des dossiers, la facturation et l'enregistrement des heures. Ainsi, toutes vos données clients sont regroupées en un seul endroit et votre équipe peut travailler plus efficacement.

05

Évaluez régulièrement vos outils

Utilisez votre système de gestion de bureau pour évaluer si un nouvel outil vous fait réellement gagner du temps et de l'argent. Comparez les délais et les heures avant et après, et ajustez le tir si les gains ne sont pas au rendez-vous.

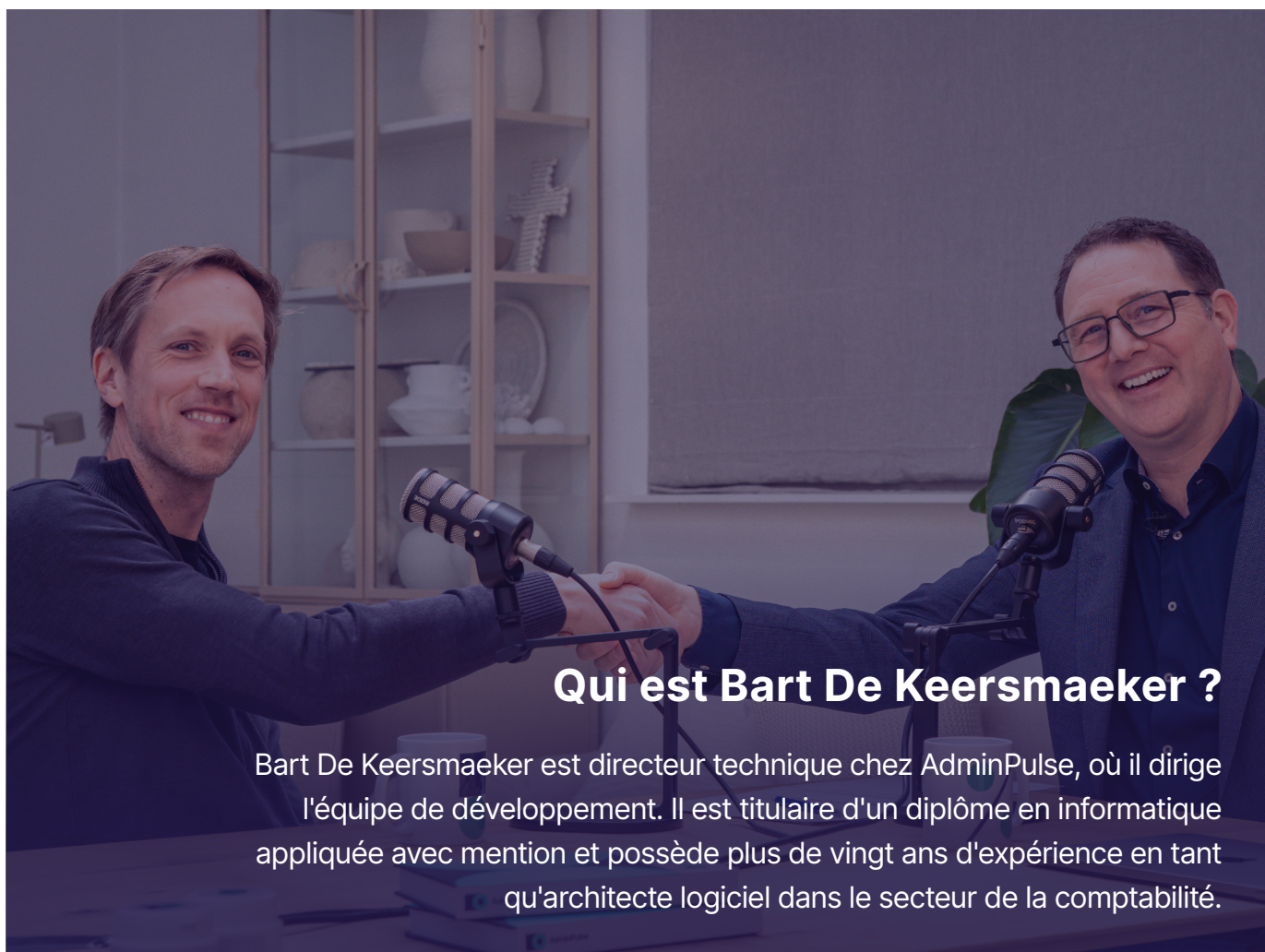
De comptable exécutif à partenaire financier.

L'arrivée de l'IA est certaine. Mais la première véritable révolution sera la facturation électronique. « Elle va complètement changer notre façon de traiter les factures », explique Bart.

« Une fois que les flux de facturation fonctionneront sans erreur et automatiquement, vous pourrez vous concentrer sur le conseil financier approfondi. Et ce sera le moment pour les cabinets d'expertise comptable de se réinventer en tant que partenaires stratégiques. »

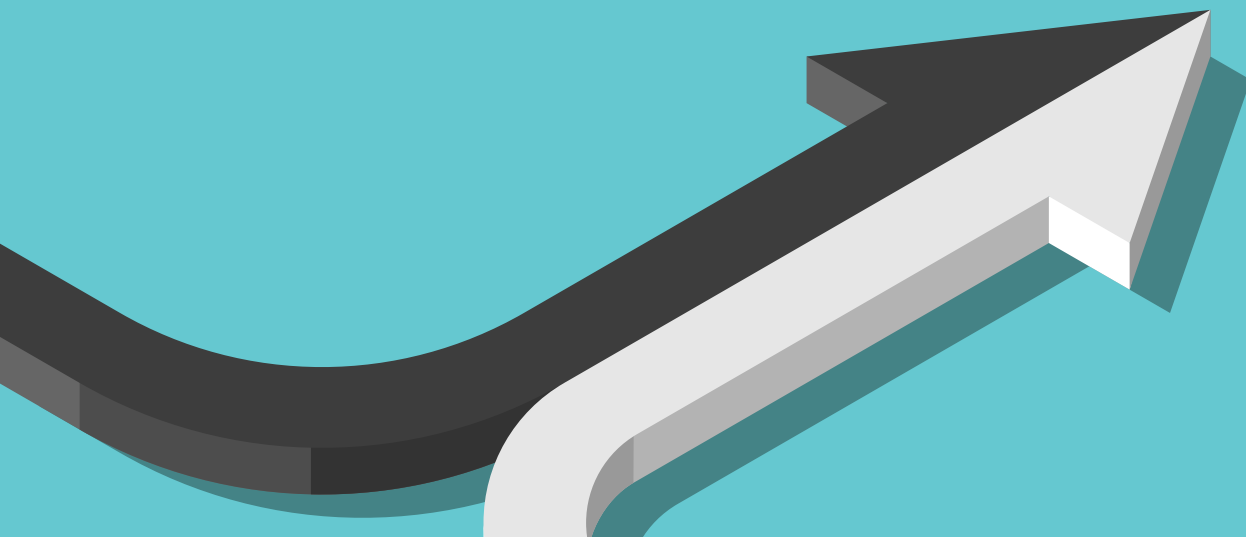


Les outils numériques, comme un système fiable de gestion administrative, permettent d'évoluer vers des services financiers plus stratégiques.



Qui est Bart De Keersmaecker ?

Bart De Keersmaecker est directeur technique chez AdminPulse, où il dirige l'équipe de développement. Il est titulaire d'un diplôme en informatique appliquée avec mention et possède plus de vingt ans d'expérience en tant qu'architecte logiciel dans le secteur de la comptabilité.



VAGUE DE CONSOLIDATION

De plus en plus de petits et moyens cabinets d'expertise comptable sont absorbés par des acteurs plus importants. Les acteurs du capital-investissement investissent massivement dans des acquisitions et les fusions locales se succèdent à un rythme effréné. Le marché sera-t-il bientôt dominé par une poignée de grands noms ? Et qu'est-ce que cela signifie pour les cabinets qui préfèrent rester indépendants ? La vague de consolidation redéfinit l'ensemble du secteur. Que vous envisagiez ou non une fusion, ces infos et conseils vous permettront de mieux comprendre la situation et d'y réagir de manière proactive.

Les petits cabinets cherchent à se regrouper.

Les fusions et acquisitions dans le secteur de la comptabilité se succèdent à un rythme toujours plus rapide. Il est frappant de constater que les grands cabinets ne sont pas les seuls à jouer un rôle de premier plan, les petits cabinets prennent également le train en marche. L'une des principales motivations ? La pénurie de personnel. Les petits cabinets ont de plus en plus de mal à pourvoir leurs postes vacants car ils sont souvent moins visibles sur le marché du travail. Maintenir l'activité de votre entreprise ou trouver un successeur devient donc un défi de plus en plus difficile à relever. Cela rend soudainement beaucoup plus attrayante la collaboration ou la fusion avec une entité plus importante.

En plus, la réglementation devient de plus en plus complexe, ce qui rend plus difficile pour les petits cabinets de tout suivre eux-mêmes. La numérisation et la conformité exigent aussi un investissement important en temps et en ressource. La barre est nettement plus haute qu'auparavant. C'est précisément pour cette raison que les petits cabinets sont plus enclins à unir leurs forces. Cela leur permet en effet de partager leurs connaissances, de répartir les coûts ou de renforcer leurs processus internes.

Les investisseurs en capital-investissement accentuent la pression.

En plus de la pénurie de main-d'œuvre et la numérisation, une autre évolution alimente la vague de consolidation : l'essor du capital-investissement. Des investisseurs privés misent pleinement sur la croissance par le biais d'acquisitions et participent à des groupes de cabinets qui poursuivent leurs activités sous un seul nom. Cette stratégie accroît la pression sur les acteurs indépendants. « Le capital-investissement a changé la donne. Il apporte rapidité, envergure et moyens. Et cela incite les cabinets concurrents à réfléchir. »

La conséquence ? De nombreux cabinets de taille moyenne recherchent aussi activement des partenaires afin de renforcer leur position sur le marché. Il s'agit souvent d'entreprises de taille similaire qui unissent leurs forces. D'autres cabinets du secteur ne veulent pas être en reste. Cela a provoqué un effet domino ces dernières années.

Rester indépendant ou pas ?

Vos chiffres vous éclaireront.

Que vous souhaitiez continuer à vous développer en tant que cabinet indépendant ou préparer votre avenir en vue d'une éventuelle reprise, il est essentiel de disposer d'une organisation interne saine. Et cela commence par une vision claire de vos chiffres. Non seulement de votre chiffre d'affaires, mais aussi de votre structure de coûts, de votre productivité, de votre taux de facturation et de vos marges par client ou par service. Un système de gestion de cabinet vous aide à tirer des enseignements de votre enregistrement du temps, de votre facturation et de votre portefeuille de clients. Vous pouvez ainsi apporter les ajustements nécessaires et faire des choix éclairés, même si vous envisagez une reprise. Ou justement pas.

Six conseils pour **renforcer la position d'un petit cabinet.**

1. **Connaissez vos points forts et exploitez-les**

Les grands cabinets peuvent tirer parti d'économies d'échelle, mais les petits cabinets ont d'autres atouts : une approche personnalisée, un ancrage local et des lignes de communication plus courtes. Veillez à ce que cela reste ainsi et mettez l'accent sur ces points dans votre positionnement, votre offre et votre communication.

2. **Faites-vous connaître dans votre région**

Les grands cabinets peuvent compter sur des budgets marketing importants et une renommée certaine. Mais même en tant que petit cabinet, vous pouvez vous faire remarquer par les clients et les candidats. Faites-vous connaître via les réseaux locaux, les réseaux sociaux, les événements et les collaborations avec les écoles. Vous renforcerez ainsi votre image en tant qu'employeur et attirerez de nouveaux collègues.

3. **Utilisez la technologie pour optimiser votre fonctionnement**

Misez sur des logiciels intelligents pour centraliser la gestion de votre cabinet et automatiser vos processus. Vous travaillerez ainsi de manière plus efficace et plus évolutive, et pourrez aider davantage de clients sans compromettre la qualité ou le service personnalisé. Même si votre équipe est plus petite.



4. **Investissez dans votre personnel**

Là encore, la pénurie sur le marché du travail joue un rôle. Créez une culture d'entreprise dans laquelle les employés ont envie de rester et misez sur la formation, l'implication et une charge de travail saine. Un système de gestion de bureau intelligent peut vous y aider. En automatisant les tâches répétitives, vous travaillez plus efficacement et créez un équilibre plus sain entre vie professionnelle et vie privée. Et c'est exactement ce à quoi les jeunes comptables et les futurs comptables accordent de plus en plus d'importance.

5. Pensez à votre succession à temps

Même si vous n'avez pas l'intention de vous retirer de sitôt, il est utile de réfléchir dès maintenant à votre succession. Souhaitez-vous reprendre, vendre ou développer votre entreprise à terme ? Si vous avez une idée précise de vos objectifs, vous pouvez dès aujourd'hui prendre les premières mesures et rechercher les partenaires adéquats.

6. N'évitez pas les discussions relatives à une acquisition ou à une fusion

Même si vous n'avez pas encore de projets concrets de croissance, il peut être utile de discuter avec un conseiller ou un partenaire potentiel. La discussion ne doit pas nécessairement porter sur une acquisition. Une fusion avec un cabinet équivalent peut aussi être intéressante, à condition qu'il y ait une affinité en termes de culture et de vision.





IMAGE DE MARQUE DE L'EMPLOYEUR

Comment trouver les bonnes personnes dans un marché du travail déjà très tendu ? Pourquoi les nouveaux talents choisiraient-ils votre cabinet plutôt qu'un grand acteur du secteur ? Et comment faire en sorte que vos employés actuels restent ? La guerre des talents bat son plein dans le secteur de la comptabilité. Pour attirer et retenir les meilleurs profils, il ne suffit pas de publier des offres d'emploi. L'image de marque de l'employeur est un élément essentiel. Grâce à ces infos et conseils, vous pouvez vous y atteler de manière ciblée.

Commencez en interne. Marquez des points en externe.

L'image de marque de l'employeur. Vous en avez certainement déjà entendu parler, mais qu'est-ce que cela signifie réellement ? Il s'agit essentiellement de tout ce que vous faites pour attirer et retenir les talents. Vous travaillez donc non seulement sur votre image vis-à-vis du monde extérieur, mais aussi sur votre culture interne.

De nombreux cabinets ne se lancent dans l'image de marque de l'employeur que lorsqu'ils ne trouvent vraiment plus de collaborateurs. C'est regrettable, car le personnel représente souvent votre plus gros coût. Et embaucher un nouveau collègue coûte cher, surtout s'il quitte l'entreprise après quelques mois. En définissant clairement à l'avance ce qui rend votre cabinet unique, vous attirez plus facilement de nouveaux talents, mais vous réduisez aussi le risque d'inadéquation et les coûts supplémentaires. C'est donc une évidence.

“

En impliquant vos collaborateurs dès le début, vous évitez qu'ils ne se reconnaissent pas dans le message que vous diffusez. Vous restez ainsi authentique et créez un soutien.

”

Votre Proposition de Valeur Employeur comme boussole.

Comment vous y prendre concrètement ? En écoutant vos collaborateurs actuels. Comment vivent-ils leur expérience au sein de votre entreprise ? Qu'est-ce qui fonctionne bien ? Qu'est-ce qui pourrait être amélioré ? Vous découvrirez ainsi rapidement vos véritables atouts en tant qu'employeur.

Grâce à ces informations internes, vous pouvez élaborer une Proposition de Valeur Employeur (PVE). Il s'agit d'un résumé concis et concret de ce qui rend votre cabinet attractif et le distingue en tant qu'employeur. Pourquoi les collaborateurs choisissent-ils votre cabinet et y restent-ils ? Il est essentiel de rester authentique. Vous créez ainsi un récit cohérent tant en interne qu'en externe.

“

Ne commencez pas par présenter une image flatteuse au monde extérieur. Commencez par l'intérieur. Vos propres collaborateurs sont au moins aussi importants que les nouveaux talents que vous souhaitez attirer.

”





CINQ CONSEILS PRATIQUES POUR **RENFORCER** **VOTRE MARQUE EMPLOYEUR**

01

Faites le point sur votre culture d'entreprise

Utilisez des questionnaires courts et accessibles dans Google Forms et des entretiens individuels pour vous faire une idée précise de la façon dont vos collaborateurs perçoivent réellement votre entreprise. Vous découvrirez ainsi ce qui caractérise véritablement votre culture d'entreprise.

02

Élaborez une Proposition de Valeur Employeur (PVE) claire

Mettez clairement sur papier les principaux atouts de votre cabinet et veillez à ce que vos collaborateurs s'y reconnaissent. Observez aussi ce que font vos concurrents : comment se positionnent-ils en tant qu'employeur et en quoi pouvez-vous vous démarquer positivement ? Vous rendrez ainsi votre proposition plus précise et plus crédible.

03

Impliquez vos collaborateurs dès le début

Laissez votre équipe réfléchir avec vous à votre PVE. Ils se sentiront ainsi impliqués, écoutés et liés au résultat final.

04

Constituez une équipe centrale composée d'ambassadeurs

Constituez une équipe centrale qui vous aidera à définir et à déployer votre stratégie de marque employeur. Choisissez des collègues qui souhaitent partager spontanément leur histoire, en interne comme en externe. Vous garantirez ainsi l'authenticité de votre démarche, créez un soutien et augmenterez l'impact de votre stratégie.

05

Faites-vous connaître et développez votre réseau

Présentez-vous de manière authentique. Optez pour des canaux et des formats qui vous semblent naturels, comme les réseaux sociaux, les événements ou les blogs. Vous pouvez aussi entrer en contact avec les écoles supérieures et les universités. Vous serez ainsi rapidement remarqué par les jeunes talents.

Des outils modernes ? Un cabinet moderne.

Votre logiciel de gestion de bureau en dit long sur vous en tant qu'employeur : il montre que votre bureau est bien organisé, travaille efficacement et est prêt pour l'avenir. Vous donnez une image professionnelle, mais vous rayonnez aussi d'innovation et d'ambition. Et cela pourrait bien être un facteur décisif pour la nouvelle génération de comptables.



Les logiciels modernes de gestion de bureau vous permettent de travailler plus efficacement, mais ils montrent aussi aux jeunes talents que votre entreprise est tournée vers l'avenir et mise sur l'innovation.



En tant que cabinet d'expertise comptable, vous êtes confronté à de nombreux défis et à de nombreux choix. Cela ne fait aucun doute. Nous espérons que cet e-book vous aura apporté des infos, de l'inspiration et des idées pour porter un regard neuf sur le secteur. Et pour préparer votre cabinet à ce qui l'attend.

Chez AdminPulse, nous croyons fermement aux cabinets qui anticipent l'avenir. Et chaque jour, nous développons des logiciels qui les aident à le faire.