



## BAROMÈTRE 2020

DE LA PROFESSION DE COMMISSAIRE AUX COMPTES :

**ENJEUX MÉTIERS ET TRANSFORMATION**

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS

# » INTRODUCTION

## POURQUOI CE BAROMÈTRE ?

Suivre les grandes évolutions du métier pour vous accompagner au quotidien de la façon la plus adaptée. Voilà pourquoi nous avons mis en place un baromètre. Dans un contexte macro-économique évoluant rapidement (révolution digitale, Covid-19, loi PACTE...), la profession de commissaire aux comptes se réinvente.

A partir de vos réponses au questionnaire, plusieurs tendances sont apparues :

- » le besoin de se former afin d'acquérir de nouvelles compétences,
- » la volonté d'utiliser plus massivement les nouvelles technologies,
- » la nécessité de renforcer son réseau,
- » la transformation de la relation client.

Ces résultats nous permettent de mieux cerner les leviers à actionner pour favoriser durablement le développement de notre profession d'auditeur. Nous en avons déduit des indices pour accompagner l'évolution du métier qui, une fois corrélés ont permis d'établir un indice général de confiance de la profession.

Pour cette 1ère année, ce baromètre dessine le panorama de la profession de commissaires aux comptes à un instant T, établit les indices de son évolution et met en exergue les axes d'intervention pour acquérir les atouts de l'auditeur de demain. À suivre chaque année, bien sûr !

Bien confraternellement,

**Olivier Salustro**

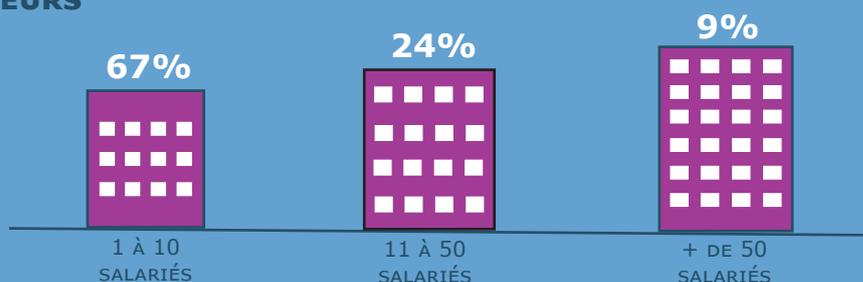
# » LES RÉSULTATS

## TYPOLOGIE DE L'ÉCHANTILLON

La population sondée des CAC (voir détails page 9) est composée de membres appartenant majoritairement à de petits et moyens cabinets. Les CAC sondés sont plus dédiés aux activités de CAC exercées à titre individuel qu'à travers leur cabinet.

# 91%

EXERCENT DANS DES CABINETS DE **MOINS DE 50 COLLABORATEURS**



  
À TITRE INDIVIDUEL

**56%**  
DÉDIENT  
**MOINS DE 50%**  
DE LEURS ACTIVITÉS  
AUX ACTIVITÉS DE CAC

VS

**30%**  
DÉDIENT  
**PLUS DE 75%**  
DE LEURS ACTIVITÉS  
AUX ACTIVITÉS DE CAC

  
VIA LEUR CABINET

**35%**  
DÉDIENT  
**MOINS DE 25%**  
DE LEURS ACTIVITÉS  
AUX ACTIVITÉS DE CAC

VS

**25%**  
DÉDIENT  
**PLUS DE 75%**  
DE LEURS ACTIVITÉS  
AUX ACTIVITÉS DE CAC

## PASSER DU GÉNÉRALISTE AU SPÉCIALISTE ACCULTURÉ AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

Travailler sur les compétences est l'un des facteurs qui influenceront le plus sur le niveau de confiance des commissaires aux comptes dans leur profession.



Or, il ressort des interviews que plus un CAC répondra de façon ciblée aux besoins de ses clients en mobilisant des compétences spécifiques, plus la satisfaction du client sera élevée et de manière subséquente, celle du CAC s'en retrouvera renforcée.

Quant à l'utilisation des nouvelles technologies, les CAC sondés sont majoritairement enclins à investir du temps pour **améliorer leurs compétences** en la matière (81%).

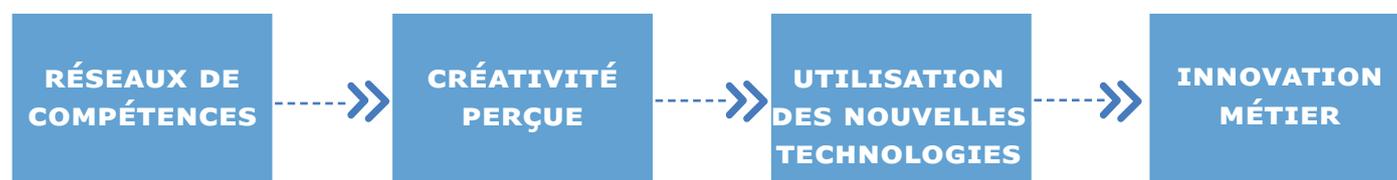
A noter que 23% jugent être capables de faire preuve d'**innovation métier**.

## LES VERTUS DU RÉSEAU DE COMPÉTENCES

Le réseau de compétences apparaît également comme un vecteur d'innovation et de développement important pour le métier à l'avenir bien qu'aujourd'hui seulement 11% des CAC sondés déclarent avoir un réseau solide.

Il se définit comme la capacité à s'entourer de compétences externes (à la structure d'exercice ou à la profession) pour enrichir son offre professionnelle (collaboration, nouveaux services, nouvelles offres...).

Une analyse plus poussée des résultats de ce 1er baromètre démontre une relation entre différentes variables liées à la capacité du CAC à innover :



Le réseau de compétences joue un rôle crucial pour le CAC afin de faire émerger de nouvelles idées. Ces nouvelles idées ne seront vraiment concrétisées et ne généreront de l'innovation que si le CAC s'investit dans l'appropriation des nouvelles technologies. La maîtrise du numérique va favoriser la transformation d'une idée en une innovation concrète pour le CAC.

## LA NÉCESSAIRE ORIENTATION CLIENT

Tout comme l'évolution des compétences, l'amélioration de son positionnement vis-à-vis de ses clients se trouve au cœur de notre baromètre.

Si certains CAC déclarent être orientés clients, d'autres souhaitent améliorer leurs compétences commerciales.



La démarche de prospection commerciale est déterminante pour le développement du cabinet dans le contexte actuel.

## DES CAC CONCERNÉS PAR LES TRANSFORMATIONS EN COURS ET À VENIR

Si l'ensemble des CAC sondés sont ou vont être touchés par les transformations en cours et à venir, tous n'expriment pas les mêmes besoins pour affronter les changements et des distinctions apparaissent en fonction du volume d'activités CAC déclaré.

L'analyse des réponses a permis de mettre en perspective trois profils distincts de CAC en fonction de la concentration de leur activité sur l'activité de CAC



# » LES TENDANCES DE LA PROFESSION

Le baromètre nous permet de dégager quatre tendances principales pour la profession :

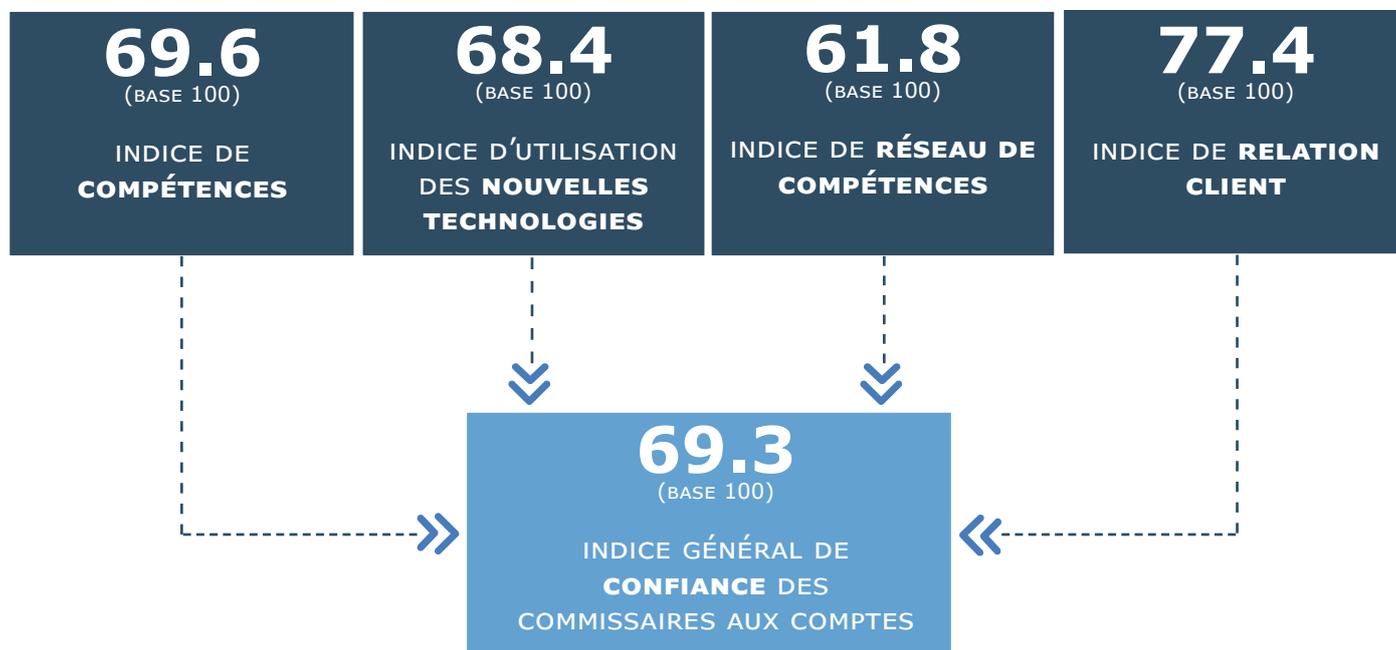
1. Acquérir de nouvelles compétences
2. Accroître l'utilisation des nouvelles technologies
3. Développer son réseau de compétences
4. Transformer la relation client

En effet, nos analyses démontrent que lorsque les CAC se spécialisent en termes de compétences, ils se sentent bien **plus armés par rapport à la loi PACTE**, mais aussi bien **plus performants et innovants**. Les CAC qui se spécialisent en termes de compétences sont aussi beaucoup plus **enclins à maîtriser les nouvelles technologies** mais aussi à vouloir **développer leurs compétences commerciales**, ce qui influence positivement leur relation client.

Dotés d'un réseau de compétences bien plus étoffé et d'un statut client plus élevé, les CAC spécialisés ressentent une insécurité au travail bien plus faible que leurs confrères moins spécialisés ce qui se traduit par une satisfaction plus élevée à exercer le métier.

Nous en avons déduit **quatre indices** pour suivre ces tendances et leurs évolutions dans le temps. Ces indices nous permettront d'avoir une photographie claire de l'opinion des CAC concernant ces transformations. En consolidant ces indices, nous pouvons en dégager un **indice général de confiance des CAC vis-à-vis de leur profession**.

Pour ce 1er baromètre :



# » L'ÉVOLUTION DU MÉTIER ET LA PERCEPTION DE L'ÉVOLUTION PAR LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les résultats du baromètre ont confirmé la pertinence des orientations prises par la CRCC de Paris en début d'année dans le cadre de sa stratégie « **Innover pour se transformer** ».

Trois nouvelles commissions issues de cette nouvelle stratégie :



## « MISSIONS ET PRESTATIONS »

PROPOSER DES OUTILS ET SERVICES POUR ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES PRESTATIONS POUR ALLER AU-DELÀ DES MISSIONS LÉGALES ACTUELLES.

## « PERFORMANCE DES CABINETS »

TRAVAILLER SUR L'EFFICIENCE DES CABINETS AFIN DE DÉLIVRER PLUS, PLUS VITE ET MIEUX GRÂCE NOTAMMENT À DE NOUVEAUX OUTILS NUMÉRIQUES.



## « RH & COMPÉTENCES »

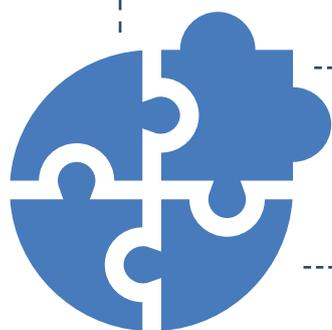
FAIRE MONTER EN COMPÉTENCES SUR LA GESTION DE LA RELATION CLIENT, LE MANAGEMENT ET LES NOUVELLES TECHNOLOGIES, ENRICHIR POUR CELA LES PARCOURS DE FORMATION EXISTANTS, OU EN CONCEVOIR DE NOUVEAUX AVEC DES OBJECTIFS MÉTIERS.

Le baromètre a permis d'inscrire un nouvel axe fort de travail autour de l'accompagnement au développement du réseau de compétences.

Véritable catalyseur d'innovation, ce réseau de compétences ouvre le champ à de nouvelles opportunités intra professionnelles mais aussi avec des professionnels d'autres secteurs, contribuant au développement d'un nouvel écosystème multi talents, mieux disposé à répondre aux besoins de plus en plus pointus des clients.

Cet axe de travail devrait être prochainement concrétisé avec un premier projet à l'initiative de **la commission Audit informatique : l'évolution de la plateforme BBusi** sur laquelle les professionnels du chiffre pourront être mis en relation avec des auditeurs spécialistes des systèmes d'informations.

## Quels seront les atouts de l'auditeur de demain pour évoluer dans un environnement en constante mutation ?



» **PORTEUR DE COMPÉTENCES SPÉCIALISÉES** POUR MIEUX SE DIFFÉRENCIER DANS UN ENVIRONNEMENT DE PLUS EN PLUS CONCURRENTIEL

» **AGRÉGATEUR DE COMPÉTENCES** POUR MIEUX S'ENTOURER DES EXPERTISES COMPLÉMENTAIRES ET RÉPONDRE DE FAÇON MUTUELLE AUX NOUVEAUX BESOINS DE LEURS CLIENTS ET FUTURS PROSPECTS

» **ACCULTURÉ AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES,** IL DEVRA ÉVOLUER VERS UN NIVEAU D'UTILISATION PLUS POUSSÉ POUR GAGNER EN PERFORMANCE ET AMÉLIORER SA CAPACITÉ À INNOVER

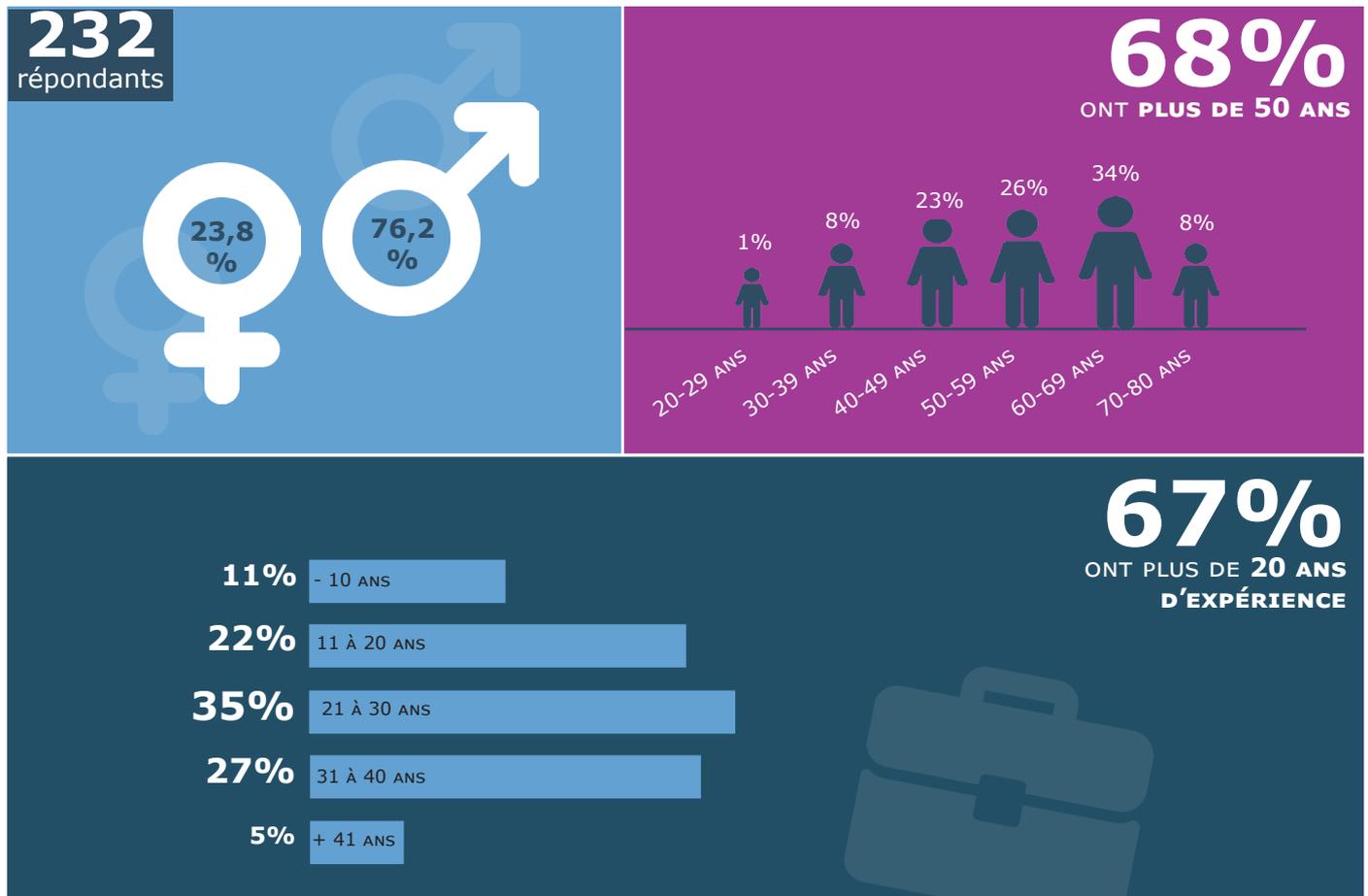
» **ORIENTÉ CLIENTS** POUR METTRE EN ŒUVRE DE NOUVELLES MISSIONS ET PRESTATIONS RÉPONDANT AUX NOUVEAUX ENJEUX ÉCONOMIQUES

## » ANNEXE

L'étude s'est appuyée sur la diffusion d'un questionnaire scientifique, administré entre le 7 juillet 2020 et le 10 septembre 2020. 232 réponses ont été obtenues.

En parallèle, 19 entretiens individuels ont été réalisés auprès des commissaires aux comptes, membres de la CRCC de Paris entre le 15 juin et le 15 juillet 2020.

Démographie de l'échantillon (232 répondants) :



Etude réalisée avec le concours de **Performance Lab**, un laboratoire spécialisé dans la mesure et l'analyse des transformations professionnelles et organisationnelles.



50 rue de Londres  
75008 Paris  
Tel : + 33 (0)1 53 83 94 33  
Mail : [contact@crcc-paris.fr](mailto:contact@crcc-paris.fr)