ap Expert 360°

CABINET DU FUTUR - DCLIC

TOULOUSE

30 SEPTEMBRE 2026

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

RÉGION OCCITANIE

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

Vendre des heures de relation et de discernement dans un monde ultra-automatisé

Françoise Savés
Coach Professionnel certifiée
Praticienne PNL
Expert-comptable



30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

60 minutes pour changer de regard

Le basculement stratégique d'un modèle centré sur la production technique

1. Deux chocs, une même racine
2. Le déplacement de la valeur
3. Ce que l'IA ne fera jamais
4. Les croyances qui bloquent
5. Comment facturer, comment vendre
6. La posture : incarner avant de vendre

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

Deux chocs, une même racine

- Choc externe : l'automatisation absorbe notre production
- Choc interne : désengagement, turn-over, managers techniciens sans formation relationnelle

Racine commune : la qualité de la relation

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Le déplacement de la valeur
Où en sommes-nous vraiment ?

- Hier : un modèle économique basé sur une asymétrie d'information - le client ne sait pas, nous oui
- Aujourd'hui : le client peut avoir ses indicateurs directement et en temps réel
- Le combo : néobanque + logiciel de gestion + PA + IA = Bilan + Liasse fiscale + Tableau de bord + Alertes

Qu’est-ce qui peut nous rendre irremplaçables par la machine ?

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

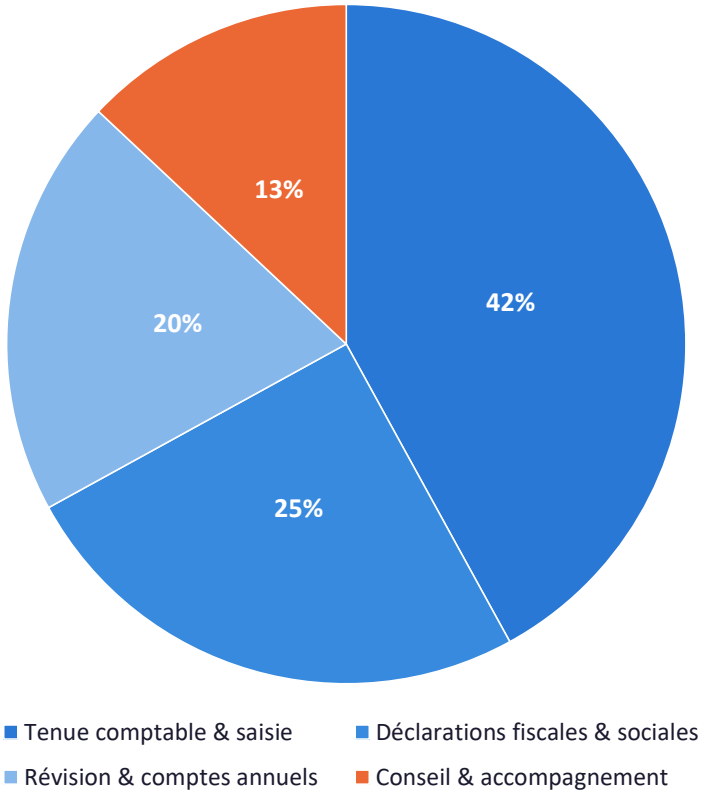
ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

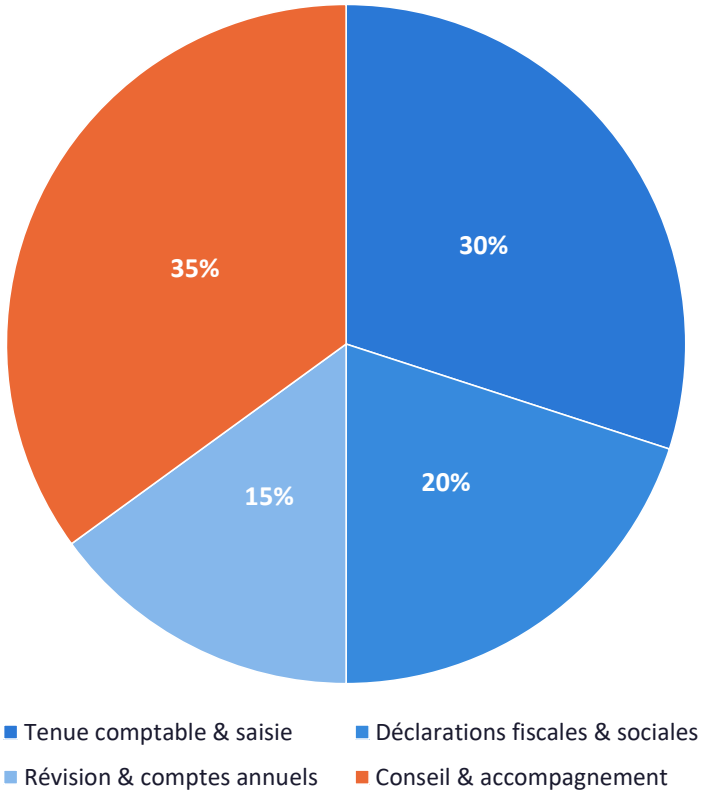
Répartition du CA d'un cabinet d'expertise comptable

Petits et moyens cabinets vs. cabinets diversifiés — OEC 2023 / CNOEC 2025

Majorité des petits & moyens cabinets



Cabinets les plus diversifiés (OEC 2023)



88 % des clients estiment que les cabinets ne communiquent pas suffisamment sur leur offre de diversification

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

La donnée est partout

Ce qui sera rare, c'est quelqu'un qui sait quoi en faire

Fiabilisation, sécurisation, maîtrise, analyse, usages de la donnée…

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

Ce que l'IA ne fera pas

Notre avantage concurrentiel durable

- Sentir l'inquiétude avant qu'elle soit dite
- Poser la bonne question au bon moment
- Accompagner un dirigeant dans une décision difficile
- Créer de la confiance dans la durée
- ....

Production → Information → Compréhension → Confiance → Décision



ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Le piège : opposer l'humain à la technique

La technique reste indispensable. Mais elle cesse d'être le principal différenciateur

Quand la machine produira de plus en plus vite et de mieux en mieux, notre **VALEUR** ne sera plus dans ce que nous produisons, mais dans la **RELATION** que nous sommes capables de construire autour de ce que nous produisons.

Qu'est-ce qui fera qu'un client choisira encore de nous faire CONFIANCE ? à NOUS ?

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

La confiance est un actif économique

Stephen M. R. Covey. « The Speed of trust»

« *Trust is not a soft, illusory virtue. It is a **hard, tangible economic driver**.* »

La confiance n'est pas une vertu douce et illusoire.
C'est un **levier économique concret et tangible**.

« *The most overlooked, misunderstood, underutilized **asset to enable performance**.* »

L'actif le plus négligé, incompris et sous-utilisé
pour permettre la performance

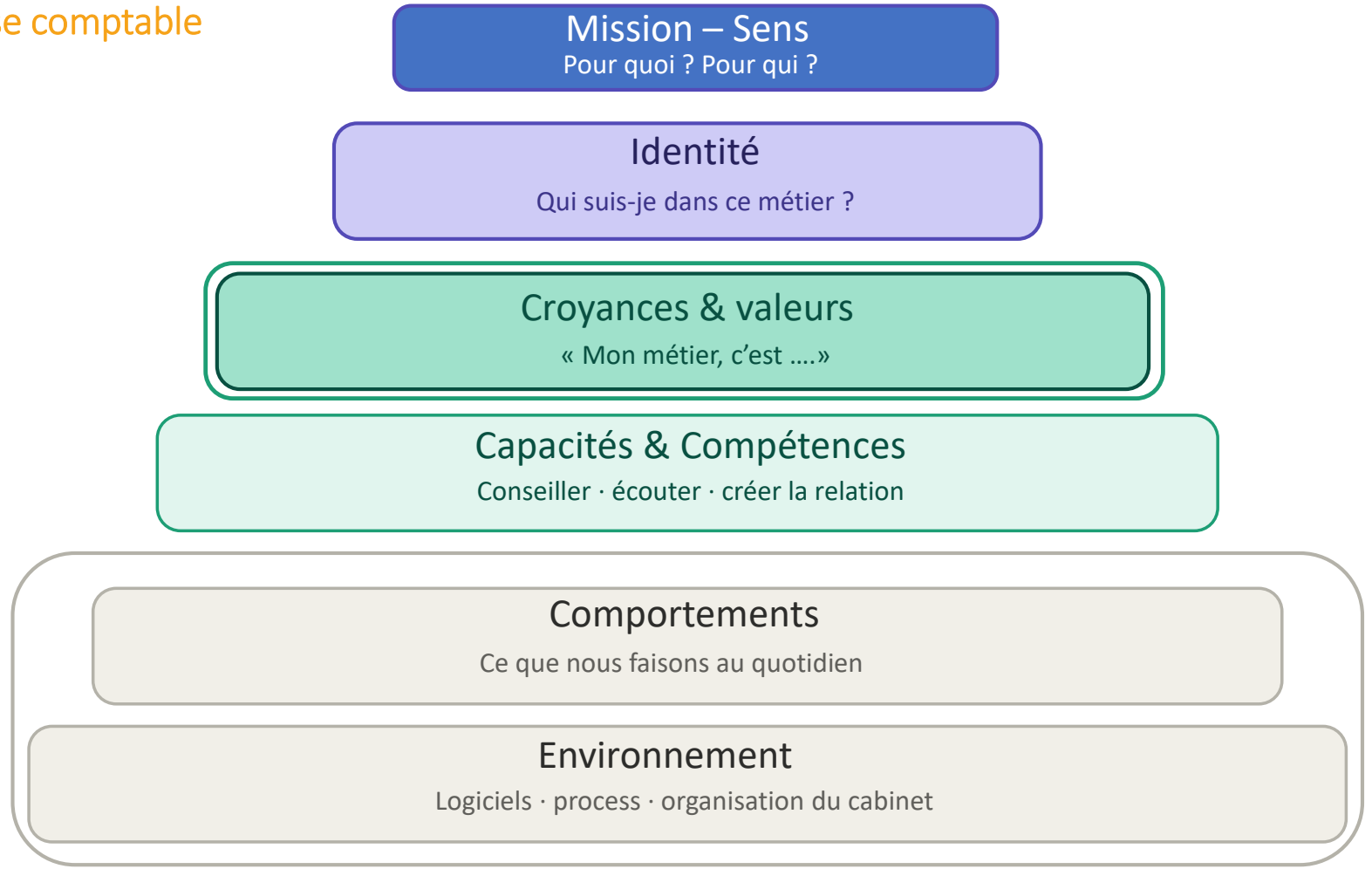
Nous l'avons mais nous ne l'avons pas monétisé.

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

Les niveaux logiques de R. Dilts transposés aux changements dans l'expertise comptable

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC



30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Les croyances qui bloquent

Pourquoi avons-nous tant de mal à basculer ?

Qu’est-ce qui résiste ?

- « On n'a pas le temps »
- « Les clients ne veulent pas payer »
- « Mes collaborateurs ne sont pas formés »
- « On ne sait pas tarifer »

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Un basculement identitaire

Nous nous définissons comme des experts de la norme, de la rigueur, du chiffre

- Ce n’est pas faux, c’est incomplet
- L'expert-comptable de demain est quelqu'un à qui le client accorde sa confiance au-delà des chiffres
- C’est un partenaire, un accompagnateur
- Qui est payé pour ça

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

Comment facturer, comment vendre
La nouvelle façon de former le CA

1. Nommer ce que nous faisons déjà et que nous ne facturons pas
2. Créer une offre distincte de la mission comptable
3. Comment en parler au client sans se justifier
4. Monter en compétence relationnelle les équipes

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Commencez par la question, pas par l'offre

Apprendre à faire exprimer le besoin

On n'obtient pas la confiance d'un client en lui proposant quelque chose.
On l'obtient en lui montrant qu'on a compris ce dont il a besoin.
Commencez par la question, pas par l'offre.

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

L’identité : qui suis-je ?

Pensez à un client avec lequel vous avez une vraie relation de confiance. Un client qui vous appellera avant de prendre une décision importante.
Qu'est-ce qui a construit ça ?
Quelque chose que vous avez fait, souvent sans vous en rendre compte.

Que dirait ce client de vous à son meilleur ami entrepreneur ?

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

La posture : incarner avant de vendre

Ce qui change avant la méthode

La posture de l'accompagnateur, ce n'est pas d'avoir réponse à tout.
C'est d'être capable de rester dans la question avec le client.
De savoir lui dire sans se sentir déstabilisé : « Je ne sais pas encore, mais on va réfléchir ensemble »
Cette phrase vaut plus que la réponse technique la plus pointue car elle crée l'attachement.

Le leadership : soyons le premier à incarner cette posture

30 SEPTEMBRE 2026
TOULOUSE

La mission, le sens ultime

La mission ultime ne doit pas être centrée sur l'expert-comptable

Elle est centrée sur ce que sa présence rend possible chez l'entrepreneur

Passer de :

« Quelle est ma prestation ? »

à :

« Qu'est-ce que ma contribution permet au dirigeant de devenir ou de faire ? »

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360°
CABINET DU FUTUR - DCLIC

Les premiers pas dès demain jeudi

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

Cap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Donnez un nom à ce qui n’en a pas encore

Les mots soutiennent l’identité

Donner un nom à une conversation…

Ce que vous faites déjà, sans le nommer, sans le facturer

Un premier acte concret, dès demain matin

L'objectif : un nom, c'est le début d'une offre.

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

Donnez de nouveaux titres à vos collaborateurs

Pour incarner un nouveau rôle

Que serait-il possible, dès la semaine prochaine, de voir écrit sur le site internet ?
Sur le profil LinkedIn, sur la carte de visite, sur l'organigramme ?

30 SEPTEMBRE 2026

TOULOUSE

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION OCCITANIE

ap Expert 360° CABINET DU FUTUR - DCLIC

Qu'est-ce que vos clients diront de vous qui ne pourra jamais être dit d'un logiciel ?

L'IA va transformer ce que vous faites.

Elle ne changera pas ce que vous êtes.

Un expert qui accompagne, qui sait gérer l’incertitude aux côtés du dirigeant : c'est un métier d'avenir.

Mais seulement si vous décidez de l'incarner dès jeudi matin.