

Congrès ECF 2017 : le dirigeant et sa stratégie

LUNDI 26 JUIN 2017 13:52 ARNAUD DUMOURIER



J'aime 0

Partager



Le Congrès ECF 2017 s'est ouvert ce matin à Bordeaux pour deux jours sur le thème "Conseiller le dirigeant".

Ce congrès se veut un lieu d'échanges de bonnes pratiques, des problématiques avec des ateliers de style BARCAMP...

Le congrès de Bordeaux a pour objectif de donner les clés aux experts-comptables pour développer les missions de conseil dans leurs cabinets.

Les 2,5 millions d'entreprises françaises sont composées essentiellement de petites entreprises : 96,8 % d'entre elles ont entre 0 et 19 salariés. Et pourtant, elles sont très peu accompagnées, les structures de conseil étant surtout basées à Paris (l'Ile-de-France concentre 62,2 % des emplois du conseil en

2007). Le potentiel de croissance du marché du conseil en France est donc ailleurs, vers le marché des TPE, et plutôt en province ont rappelé Arnaud Fougère et Christophe Sans, co-rapporteurs du Congrès.

Ce congrès va développer des thématiques de manière transversale autour de trois parcours : sécurité, anticipation et sérénité.

Les experts-comptables pourront se perfectionner sur des sujets tels que les stratégies de rémunération du dirigeant, la gestion de son immobilier professionnel ou personnel, le choix du statut de son conjoint, le sort de ses plus-values...

Développer une stratégie

La plénière d'ouverture avait pour thème "Le dirigeant et sa stratégie". Pour Olivier Torrès, professeur à l'Université de Montpellier spécialiste des PME, 99, 84 % des entreprises en France sont des PME. Par ailleurs, ces dernières représentent 7 millions d'emplois. Or, tous les exemples de stratégie sont des exemples de grands groupes. Par conséquent, c'est un vrai problème lorsque l'on veut conseiller des PME. Selon lui, *"si l'on veut faire de la stratégie dans les PME, il faut penser PME"*. Par ailleurs, il estime nécessaire de développer le "secondship" : on s'intéresse trop au leadership alors qu'il faudrait mettre en avant les "bons seconds" permettant au dirigeant de rompre avec sa situation d'isolement.

De son côté, Ludovic Melot, consultant, a indiqué qu'il est indispensable de formaliser une stratégie pour se mettre en mouvement. Selon lui, la stratégie est une question de posture. Le conseil implique une stratégie, il faut donc faire des choix. Pour développer une nouvelle activité, il n'y a pas de secret, il faut se libérer du temps. A bon entendeur salut !



Arnaud Dumourier (@adumourier)

Suivre @adumourier