

# Etes-vous prêt Pour l'exercice libéral ?

# LE CONTEXTE EN 2009

# L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

## La Profession en quelques chiffres

- Chiffre d'affaires global de la profession comptable libérale

➔ 11,1 milliards d'euros, dont :

- 3 en commissariat aux comptes
- 8,1 en expertise comptable

La tenue et la surveillance représentent encore plus de 60 % du chiffre d'affaire

- + de 30 000 inscriptions à l'Ordre, réparties comme suit :

- 18 278 experts-comptables personnes physiques (dont 16 % de femmes)
  - 40 % indépendants
  - 60 % salariés
- 12 800 sociétés, dont 2 980 cabinets secondaires

- 5 272 stagiaires

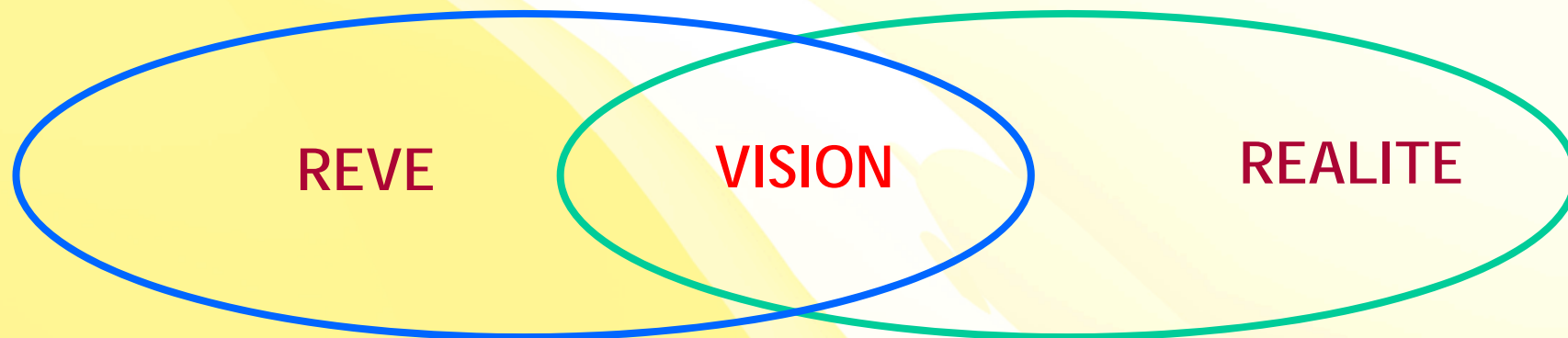
- 14 277 entités décisionnelles autonomes

# LA VISION

Les Estivales 2009  
« Suis-je prêt pour l'exercice libéral ? »

*« Toute grande réalisation  
a d'abord été un rêve  
dans la tête de quelqu'un »*

*Albert EINSTEIN*



*« Certains hommes voient les choses comme elles sont et se demandent pourquoi. Je rêve de choses qui n'ont jamais existé et me demande pourquoi pas. »*

*George-Bernard SHAW*

# LA DEMARCHE STRATEGIQUE

# ANALYSER

son propre potentiel  
ses compétences  
son offre de service  
ses moyens  
son marché

# REFLECHIR

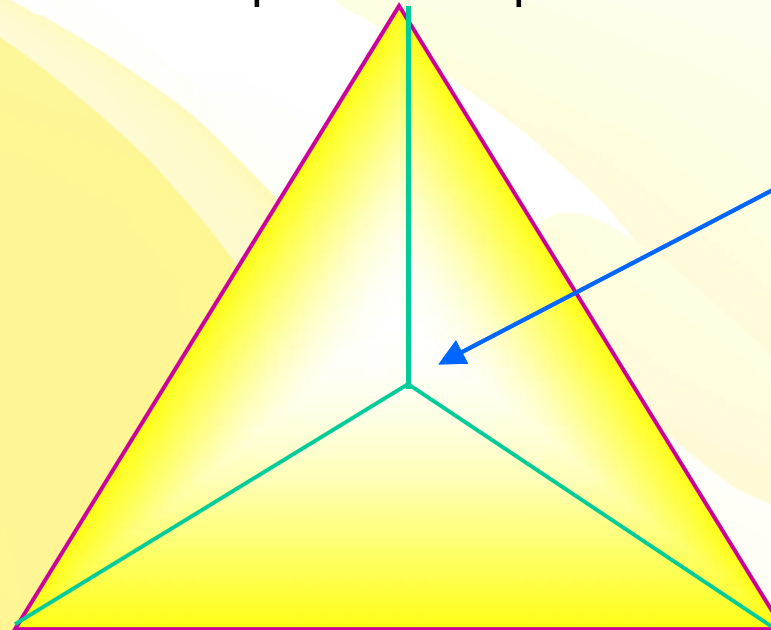
*« Celui qui possède un pourquoi qui le fait vivre  
peut supporter tous les comment. »*

Nietzsche

## MARCHÉ

- clients : prospects
- concurrence
- quantité / qualité

ORIENTATIONS  
STRATÉGIQUES  
(positionnement)



## VOLONTÉ / MOTIVATION

- objectifs personnels
- implication...

## POTENTIEL

- technique
- économique
- humain

# Rendez-vous pour le prochain séminaire « Etes-vous prêt pour l'exercice libéral ? »

# UN CAOCHING SUR MESURE PAR UN SPECIALISTE DE LA COMMUNICATION ET DU MANAGEMENT DES CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE

**Christophe BERNARD**  
***Consultant NSG PHASE 2***



**NSG PHASE 2**  
Tel : 04 94 63 14 37  
Fax : 04 94 63 33 00  
E mail : [info@nsg-  
phase2](mailto:info@nsg-phase2)



Les Estivales 2009  
« Suis-je prêt pour l'exercice libéral ? »

# L'avis des participants

« un séminaire intéressant car il m'a permis de **structurer mes idées** quant à mon installation »

« intéressant d'avoir un interlocuteur qui connaît notre métier, ses difficultés, ses enjeux et puissent nous donner quelques éléments de réflexion complémentaires surtout sur les **aspects stratégie et marketing commercial**. J'avais entrepris ma démarche également de mon côté et cela m'a plus **conforté dans cette démarche et ma réflexion**. L'approche "vision" et "sens" du projet m'a permis de recadrer cette réflexion, pour ne pas aller dans une mauvaise direction, sans affiner au préalable mon offre de services et confirmer ma vision LT/MT/CT »

« Mon sentiment sur ce séminaire ? En trois mots ? : **DONNER DU SENS à son implication professionnelle** de tous les jours ! Trouver l'équilibre privé/professionnel qui nous correspond / mieux se connaître et savoir s'écouter et **Prendre du recul et mettre en place une stratégie et la traduire en actions** »

« Ce séminaire est très intéressant : il m'a permis **d'avoir l'avis de confrères** sur l'association et de me poser les bonnes questions »