

EXPERTS-COMPTABLES

Espace Innovation stimule les échanges

► Dédié à l'offre de conseil des experts-comptables, le GIE a lancé le 26 juin dernier un club de réflexion et d'échanges

En juin 2007, trois fournisseurs reconnus de la profession comptable - RCA, Factorielles et Avensi Consulting - ont décidé de se rapprocher au sein d'Espace Innovation. Ce groupement d'intérêt économique (GIE), qui dénombre aujourd'hui deux membres supplémentaires, Finance Conseil et Vealis Expert (lire l'encadré), vise à proposer une offre globale de services aux cabinets d'expertise comptable souhaitant développer leurs missions de conseil (*L'Agefi Actifs n°307, p. 4*).

Un an après, le GIE lance le Club Espace Innovation « dont l'objectif est de favoriser l'échange entre experts-comptables afin de résister et de se développer dans un environnement en pleine mutation et de plus en plus concurrentiel », explique Jérôme Clarysse, président de RCA et administrateur gérant d'Espace Innovation.

► Regroupant une cinquantaine de cabinets, il s'adresse aux experts-comptables désireux de développer les missions de conseil

Un laboratoire d'idées... Le Club Espace Innovation compte une cinquantaine d'experts-comptables, un nombre volontairement limité afin de conserver une taille humaine, plus propice aux travaux. « *Les cabinets, installés sur tout le territoire, sont hétérogènes de par leur taille et leur spécialité mais se rejoignent sur leur vision de la profession. Tous ont en effet intégré une logique de marché* », insiste Jérôme

Clarysse. Le Club se présente en effet comme un « *laboratoire d'idées et de méthodes, destiné à exploiter les opportunités offertes par les mutations du métier au lieu d'en subir les menaces* », poursuit le responsable.

... et un club d'affaires. Les principaux objectifs du club sont ainsi de mettre en valeur le conseil de l'expert-comptable, de dévelop-

per les missions de conseil, d'améliorer les performances marketing du cabinet et d'échanger avec des confrères dans leurs domaines de spécialité.

Le Club organise ainsi quatre journées thématiques par an, en juin, juillet, novembre et janvier, ainsi qu'un rassemblement de trois jours en octobre. Les prochains rassemblements traiteront notamment de l'obtention d'un financement pour un client, de la démarche marketing ou encore du pilotage de l'action commerciale du cabinet. Tout au long de l'année, des commissions seront également chargées d'organiser une veille de la profession.

Mais la finalité du club, dont la cotisation annuelle est de 1.800 euros, est de réaliser des affaires, aussi bien entre les membres du GIE et les adhérents du club qu'entre les adhérents eux-mêmes. « *Nous avons ainsi posé le principe que les services rendus entre adhérents seront rémunérés* », explique Jérôme Clarysse. Une démarche jugée essentielle pour assurer le succès de l'initiative. ◀ **D.M.**

Les cinq membres d'Espace Innovation

→ Les trois membres fondateurs

- **Avensi Consulting** : cabinet de conseil en développement et de coaching commercial.
- **Factorielles** : spécialiste de la protection sociale au service des professionnels, notamment du conseil et de l'assurance, la société propose des logiciels de simulation, des formations métier ou encore des outils documentaires.
- **RCA** : société spécialisée dans les logiciels complémentaires aux missions traditionnelles, destinés à mettre en valeur les missions de conseil auprès des TPE.

→ Les deux membres partenaires

- **Finance Conseil** : spécialiste en présentation et négociation de financement d'entreprise.
- **Vealis Expert** : plate-forme d'échanges de documents et de communication avec les clients.

Fermeture d'agences immobilières

→ L'Observatoire de l'évolution des métiers de l'assurance a récemment livré son traditionnel baromètre prospectif. Cette année, l'étude s'est attachée à traduire la stratégie de distribution des entreprises d'assurances sur internet. Il en ressort que ce canal « *semble devoir dorénavant se juxtaposer en synergie avec les autres modes d'organisation. Il ne s'agit plus de raisonner par segment de clientèle ou prospect mais par canal d'interaction* ». Internet devrait entraîner une forme de re-spécialisation des équipes en place. Cette hausse du niveau de professionnalisme favoriserait l'émergence de nouvelles filières professionnelles, davantage axées sur une approche par les compétences. *Rapport en ligne : <http://www.metiers-assurance.org/fichiers/PARUS/NBARO/BARO2008/Barometreprospectif2008.pdf>*

L'assureur belge Ethias rejoint le groupe Covéa

→ Le conseil d'administration d'Ethias a formalisé son intention d'adhérer à la société de groupe d'assurance mutuelle (SGAM) Covéa. Les assemblées générales de GMF, MAAF et MMA ainsi que celle de Covéa ont déjà approuvé ce principe. En conséquence, Guy Burton, président du comité de direction d'Ethias, intègre le conseil d'administration en qualité de vice-président. Par ailleurs, Thierry Derez est nommé président directeur général et Jean-Claude Seys conserve sa fonction d'administrateur délégué.