

COMMISSION INNOVATION... ET PROSPECTIVE

LE CONCEPT DE TRANSVERSALITÉ EST DE PLUS EN PLUS NÉCESSAIRE DANS LE MONDE DANS LEQUEL NOUS VIVONS ET LA RÉFLEXION "PROSPECTIVE" EST FORCÉMENT AU CŒUR DES TRAVAUX DE TOUTES LES INSTANCES DE L'IFEC. S'IL Y A BIEN UN MESSAGE QUE NOUS SOUHAITONS FAIRE PASSER, C'EST QUE LE FUTUR SE CONSTRUIT DANS LE PRÉSENT. C'EST LA CONVICTON DES MEMBRES DE LA COMMISSION INNOVATION ET C'EST CE QUI GUIDE LEURS ACTIONS.

La voix de la Commission Innovation sur les sujets portés par la Commission Prospective a un sens particulier, du fait même de son titre. A tort ou à raison, le concept d'innovation est lié dans nos esprits à la démarche prospective, démarche qui vise à se préparer aujourd'hui à demain, dans un monde en perpétuel mouvement.

Cette démarche fait donc partie de l'ADN de la Commission qui se veut un lieu de veille et de propositions : comprendre le monde actuel, être à l'écoute des signaux faibles et curieux de toutes les offres et concepts. Sa proposition méthodologique est celle du "Design Thinking" : Observer, Comprendre, Agir, Partager.

Ce partage se fait à la fois dans les publications et salons du Syndicat, mais aussi en envoyant ses membres et particulièrement son Président sur le terrain à la rencontre des Confrères, pour proposer à la fois le diagnostic (Observer Comprendre) de l'évolution de notre environnement et témoigner des actions de ceux qui se sont le mieux adaptés (Agir Partager). Dans la première partie de cette présentation, il y est expliqué quelles conséquences sociétales découlent des évolutions technologiques.

Deux changements de paradigmes y sont développés, qui doivent nous inspirer pour développer les thèmes que nous propose la Commission Prospective. Le premier est que nous sommes passés d'une société construite autour du patrimoine, à une société basée sur les flux. Nous n'avons plus vocation à devenir propriétaires des biens ou des ressources que nous utilisons, mais à en devenir de simples utilisateurs, selon nos besoins. La location remplace la propriété, nous louons nos véhicules au lieu d'en être propriétaires, et, plus près encore de nous, nos systèmes d'information ont disparu au profit de redevances ou location de licences. Cette vision a également des conséquences sur nos propres modes de fonctionnement si nous nous l'appliquons pour nous-mêmes ou pour nos collaborateurs et partenaires. Aujourd'hui, notre savoir (équivalent de notre patrimoine) n'est pas discriminant, car il est accessible. En revanche, notre capacité à l'exploiter, à le communiquer, à le relier à des besoins (l'utiliser en tant que flux pertinent) est essentiel. Ceci est en cohérence avec le discours que nous avons depuis plusieurs années maintenant lors de nos salons Management : il est aujourd'hui nécessaire de recruter des talents, car la compétence s'acquiert !

Le second paradigme dont nous constatons le changement est le passage d'une société de produits à une société de relations. Nous ne pouvons que nous en réjouir dans notre activité basée certes sur la compétence, légitimée par le "contrôle qualité" de notre institution, mais surtout sur la valeur de la relation que nous avons avec nos clients. Dans une vision d'accompagnement, la force de la relation est fondamentale. Ceci peut paraître très conceptuel, mais la prise de conscience que cette réflexion nous permet, nous amène à agir de manière différente et c'est bien de l'action que découle la réussite.

L'Attractivité peut s'aborder sous de nombreux angles. Attractivité auprès des jeunes pour attirer vers notre profession les talents qui vont assurer son développement, mais aussi attractivité auprès de nos partenaires, banquiers, avocats, notaires, consultants afin



“

Le second paradigme dont nous constatons le changement est le passage d'une société de produits à une société de relations.”

Nicolas BOLLÉ

Président de la Commission Innovation

qu'ils aient le réflexe de nous solliciter dans nos domaines d'excellence. Attractivité enfin auprès des pouvoirs publics afin qu'ils prennent conscience aussi de notre rôle d'accompagnateur d'une économie performante, plus que d'auxiliaire de la base fiscale. Notre vision de l'attractivité au niveau de la Commission est liée à notre capacité à montrer que nous vivons avec notre temps, que nous avons dépassé la "révolution numérique" en nous appropriant les nouveaux process collaboratifs et en maniant parfaitement les flux d'information pour les rendre utiles à nos clients. Montrer que nous sommes acteurs de ce nouveau monde, que nous sommes à l'initiative des nouveaux usages ne peut que renforcer l'envie de venir nous rejoindre. Le travail que la Commission a initié de l'écriture d'un Manifeste destiné à demander à nos partenaires éditeurs de développer enfin l'outil qui nous permettrait de développer la performance de nos clients en est l'illustration ! Cette exigence que nous montrons entre autres à travers cette action que nous avons initiée, doit permettre d'attirer plus de jeunes talentueux dans notre profession, sensibles au sens que nous voulons donner à notre merveilleux métier d'accompagnateur !

Les Missions sont bien sûr un élément complémentaire de l'attractivité. Si nos missions apparaissent comme moins comptables au sens classique, mais davantage tournées vers l'accompagnement de projet, leur donnant ainsi plus de sens, elles faciliteront la valorisation de la profession. Nous sommes convaincus, et de nombreuses études nous le montrent, qu'un champ de mission très important est accessible devant nous autour de tout ce qui concerne l'aide à la gestion. Cette conviction se retrouve dans nos actions à travers la volonté de mettre à la disposition de nos cabinets les supports qui leur permettront de les développer. Là aussi, un changement de paradigme dont les conséquences sur nos process, et donc nos habitudes, sont importantes : ne plus considérer la comptabilité comme un outil destiné à déterminer la base fiscale pour l'administration, mais comme un outil utile à la prise de décision de l'entrepreneur ! Cette vision n'est opérationnelle, à grande échelle, que si l'on profite des opportunités technologiques pour automatiser la gestion et la qualification des flux entrants, permettant ainsi la mise à jour permanente de la comptabilité à des coûts acceptables, et que l'on structure et personnalise les états de restitution afin qu'ils servent de support du conseil de l'Expert à son client. Gagner en productivité reste le sujet essentiel, pas seulement sur le processus comptable traditionnel, mais surtout sur les états de restitution utiles à la gestion de l'entreprise. Et pour illustrer nos propos, ce n'est pas le produit "Tableau de Bord" qui a de la valeur, mais la relation que ce support permet entre l'entrepreneur et son conseil.

L'Intergénérationnel et la prospective sont beaucoup plus liés qu'il n'y paraît. En effet, il est courant de dire que le passé éclaire l'avenir. Nous illustrerons volontiers cette affirmation à travers un clin d'œil sur un concept encore si mal traité dans nos pratiques sur la

simple construction d'un budget prévisionnel ! Quels outils aujourd'hui à notre disposition nous proposent de regarder les saisonnalités passées pour construire un budget mensuel pertinent ? Rassurez-vous, nous y travaillons !

Dans notre Commission, nous sommes persuadés de la richesse de l'intergénérationnel que nous constatons tous les jours, comme celle des différences. La curiosité, l'ouverture, l'adaptabilité ne sont pas l'apanage d'une génération plutôt que d'une autre. La transmission restera de tout temps le support de l'accomplissement de chacun.

L'Innovation, enfin, n'est pas une fin en soi. Elle doit être au service d'un projet d'amélioration. Alors elle prend tout son sens. Nous avons appelé notre Commission "Innovation", car nous sommes persuadés de la capacité de l'homme à créer et que cette création est source de progrès et de réalisation. Nous assumons que notre rôle de veille est justement de faire la distinction entre

l'Innovation qui a du sens car elle va nous permettre de donner plus de puissance à nos pratiques et celle qui en

“

L'innovation n'est pas une fin en soi. Elle doit être au service d'un projet d'amélioration. Alors elle prend tout son sens.”

Thierry POLACK

Vice-Président de la Commission Innovation

est dépourvu, souvent car elle confond les objectifs et les moyens. L'Innovation n'est pas un critère déterminant en matière de prospective, car elle se doit d'être permanente, en réinventant sans cesse le présent.

En synthèse, il a été très peu évoqué en tant que tel tout au long de cet article ce que certains appelle le train de l'évolution technologique. Car en fait, il n'y a pas de train, il n'y a que les conséquences de l'arrivée des technologies dans notre quotidien qu'il convient de comprendre pour agir. C'est le sens de nos travaux et de nos réflexions. Et si ce sens est compris, alors le changement dans nos cabinets, qui passe par une transformation à travers l'exploitation bien comprise de ces technologies, sera facilité par une prise de conscience partagée et une profonde envie de s'adapter, gage de réussite et de succès ! ■

