

Etude emploi

L'expert-comptable est-il devenu un véritable chef d'entreprise ?

Les récentes évolutions législatives ont fait évoluer l'offre des cabinets d'expertise comptable en leur permettant de proposer, en plus de leur compétence technique, des missions de conseil et d'accompagnement à leurs clients. Dans ce contexte, les cabinets prennent-ils en compte la compétence commerciale des candidats dans leurs recrutements ? Les collaborateurs en cabinet se voient-ils fixer des objectifs ? Sur quels critères mesure-t-on leur atteinte ? La dernière étude Fed Finance s'intéresse à ces mutations. Ses résultats seront présentés lors des ateliers Fed Finance qui se tiendront jeudi 28 septembre à [9h30](#) et [17h](#) sur le 72^e [Congrès de l'Ordre des experts-comptables](#) à Lille.

Paris, le 27 septembre 2017 --- [Fed Finance](#), le cabinet spécialisé dans le recrutement des métiers comptables et financiers pour les cabinets de conseil et d'expertise comptable dévoile les conclusions de son étude 360° « Importance du potentiel commercial des collaborateurs comptables en cabinet ». Réalisée entre juin et juillet 2017, auprès de 224 candidats exerçant en cabinet d'expertise comptable et de 60 associés et DRH de cabinets d'expertise comptable, l'enquête confronte leurs avis sur la réalité de la prise en compte de la compétence commerciale au sein des cabinets.

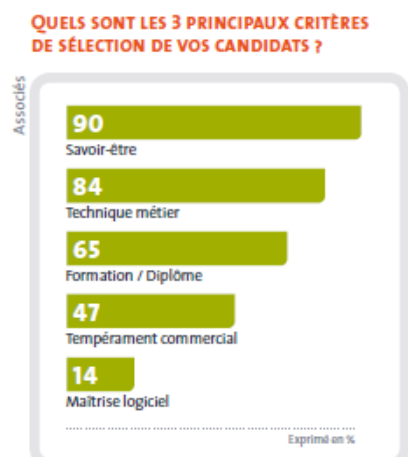
Le développement commercial : une nécessité pour les cabinets

Très clairement, 73 % des associés experts-comptables interrogés affirment que le développement commercial est une nécessité pour soutenir leur activité. Le volet commercial entre généralement dans les prérogatives des associés, seuls 41 % des candidats déclarent en avoir la charge. Cependant, la tendance s'inverse dans les structures de plus de 100 salariés qui confient cette mission aux collaborateurs (60 % des cas).



Un quart des collaborateurs en cabinet d'expertise comptable sont recrutés pour leur compétence commerciale

Les candidats estiment dans 25 % des cas que leur compétence commerciale a été un facteur favorable à leur embauche. Les recruteurs le confirment en plaçant le tempérament commercial en 4^e position des critères d'embauche, juste après le savoir-être, la technique métier et la formation / le diplôme.



L'augmentation du chiffre d'affaires, critère pour évaluer la compétence commerciale

Alors que les cabinets ne fixent pas d'objectifs commerciaux précis à leurs équipes, c'est majoritairement le chiffre d'affaires qui fait office d'indicateur. Pour autant, les résultats commerciaux sont récompensés ! 59 % des cabinets déclarent récompenser leurs collaborateurs, tandis que 67 % des candidats disent avoir obtenu des bonus sur les résultats.



« Ces nouvelles missions participent à donner une image différente des cabinets d'expertise comptable, celle d'un acteur économique partenaire des entreprises françaises et filiales de sociétés étrangères. » explique Amaury de VORGES, associé du cabinet Fed Finance. « Les experts-comptables deviennent de véritables chefs d'entreprise et doivent maîtriser cette compétence commerciale pour attirer les candidats/talents » a-t-il ajouté.

À propos de Fed Finance

Créé en 2001 Fed Finance (www.fedfinance.fr) est un cabinet de recrutement dédié aux métiers de la finance. Fed Finance s'organise en trois divisions : comptabilité et finance d'entreprise ; audit et expertise comptable ; banque, assurance et finance de marché. Les 92 consultants de Fed Finance (en décembre 2016) sont présents dans les 10 bureaux du Groupe Fed, à Paris, en régions et à l'étranger (Canada et Suisse).

À propos du Groupe Fed

Créé en 2001, le Groupe Fed (www.groupefed.fr) est le premier groupe français indépendant en recrutement temporaire et permanent spécialisé à travers douze marques : Fed Finance, Fed Human, Fed Légal, Fed Supply, Fed Africa, Fed Office, Fed Business, Fed Construction, Fed Ingénierie, Fed Santé, Fed IT et Ressources Transition. Plus de 2,5 millions de personnes ont recherché un poste sur les sites du Groupe Fed en 2016. Le Groupe Fed compte 4 Associés : Alexandre Tamagnaud, Vincent Picard, Amaury de Vorges et Hervé Savy. Le Groupe Fed a réalisé un chiffre d'affaires de 69 M€ en 2016. Il emploie près de 250 collaborateurs répartis dans dix villes en France : Paris, Nantes, Rennes, Lille, Lyon, Aix-en-Provence, Toulouse, Versailles, Saint Denis et Massy. Le Groupe Fed est également présent à l'étranger à travers Fed Finance Canada (Montréal) depuis 2015, Fed Finance Suisse (Genève) depuis 2016 et Fed Africa Côte d'Ivoire (Abidjan) depuis 2017. Le Groupe Fed est signataire de la Charte de la Diversité ainsi que du Pacte Mondial de l'ONU. En 2017, le Groupe Fed obtient le label « HappyAtWork ».



Pour plus d'information :

Corinne Longuet, Relations presse
Tél. : 06 87 07 02 78

@: corinne.longuet@coetcommunication.fr

Cécilia Krummenacker, Directrice Marketing et Communication Groupe Fed
Tél. : 01 40 82 74 17

@: ceciliakrummenacker@groupefed.fr