



# À l'ère de l'expert-comptable numérique.

## Comment rester dans la course et prendre une longueur d'avance ?

La vie de l'expert-comptable a changé : vos clients attendent un service plus orienté conseil – ils veulent être en permanence connectés à leur métier et pouvoir prendre des décisions plus efficaces, plus proactives. Comment alors garder une longueur d'avance ?

### Les trois grandes tendances auxquelles font face les experts-comptables aujourd'hui

1

Les clients font plus de choses par eux-mêmes

2

Une orientation plus ciblée sur le service client et la valeur ajoutée

3

Plus de pérennité avec les technologies mobiles et en ligne

### Ces tendances fixent les défis que doit relever l'expert-comptable

**82 %** estiment que les **nouvelles technologies** impactent les attentes de leurs clients<sup>1</sup>

**70 %** affirment qu'**élargir leur portefeuille de clients et de services**<sup>2</sup> est le principal enjeu pour leur cabinet

Mais dans un environnement en constante transformation, **conserver sa clientèle** est également un défi

« Notre expert-comptable ne nous apportait pas un conseil proactif »



La raison numéro **1** du départ d'un client<sup>3</sup>

### Les enjeux – l'avis des experts-comptables<sup>4</sup>



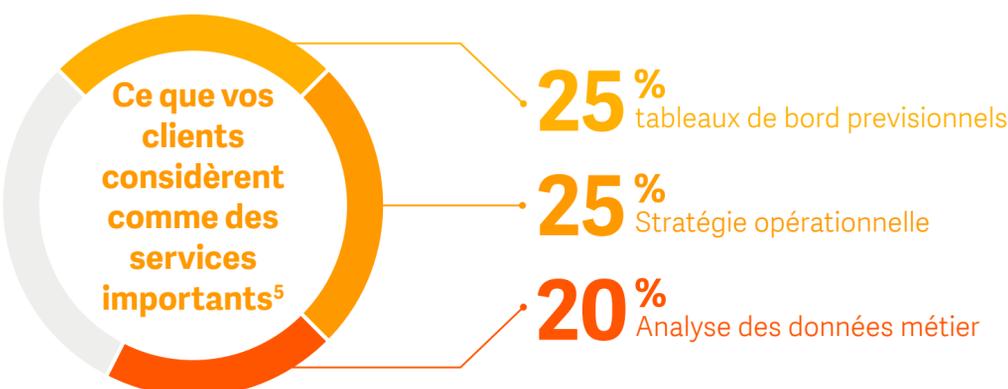
« Déployer la technologie intelligemment »



« Proposer de nouveaux services »



« Mobiliser les clients potentiels »



### Ce que ça signifie pour vous ?

Cette évolution des attentes signifie que vous devez...

**Trouver comment proposer plus de valeur ajoutée**

Vous devez améliorer votre proposition de valeur en étoffant votre offre de services

**75 %**

des experts-comptables estiment que développer leurs compétences et **s'afficher plus comme un véritable partenaire de l'entreprise** sont les composants essentiels de leur nouvelle proposition de valeur<sup>6</sup>

**Etre plus efficace**

Gérez mieux votre cabinet – ayez toutes vos données sous la main

**68 %**

des experts-comptables déclarent que disposer **en ligne des outils et des données comptables** les aiderait à mieux collaborer avec leurs clients<sup>7</sup>

**Développez votre portefeuille clients**

Trouver de nouveaux clients est essentiel pour votre cabinet

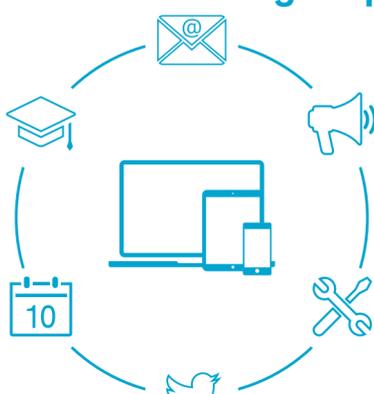
**50 %**

des experts-comptables affirment que **recueillir plus de recommandations** est leur priorité numéro un en matière de marketing<sup>8</sup>

### La solution

Vos clients veulent un service plus complet, plus proche du conseil. Pour le leur offrir, vous avez besoin d'une visibilité constante et d'un accès permanent, afin de pouvoir prendre les décisions et proposer vos services en temps réel.

### Sage Impact est la réponse



Sage Impact est une **plateforme personnalisable** vous offrant une vision globale en temps réel de l'ensemble de l'activité de votre cabinet en un seul et même tableau de bord.

Tout est regroupé au même endroit : courriels, agendas, actualités, communauté et plus encore.



Mobilisez vos clients

Devenez un **conseiller client précieux et plus réactif**



Optimisez le fonctionnement de votre cabinet

Gérez votre cabinet **plus efficacement** et **réduisez vos coûts de gestion**



Développez votre activité

**Trouvez des clients** à partir de vos compétences et de leurs besoins

Gardez une longueur d'avance à l'ère de l'expert-comptable en ligne.

**Inscrivez-vous sur Sage Impact dès maintenant >**

**Gérez le changement.**



1. Sondage : 82 des 100 premiers cabinets d'expertise comptable estiment que les nouvelles technologies jouent un rôle majeur dans la fidélisation des clients et la croissance de l'entreprise. AccountingWeb article, 2010.  
 2. Etude Visible Expert : édition Comptabilité et services financiers. Hinge Research Institute, 2015.  
 3. Que veulent vos clients entreprises ? AccountingWeb, 2014.  
 4. Les principaux enjeux de 2015 pour les experts-comptables, les grands du secteur parlent. AccountingWeb, 2015.  
 5. Que veulent vos clients entreprises ? AccountingWeb, 2014.  
 6. Les raisons du changement au Royaume-Uni. ACCA & IMA, 2012.  
 7. Une étude récente montre que les clients encouragent le passage au Cloud Computing. Sage, 2014.  
 8. Une nouvelle étude révèle les principales préoccupations des experts-comptables pour 2015. AccountingWeb, 2015.