

# CONFÉRENCE

## L'APPROCHE SECTORIELLE AU SERVICE DU CONSEIL ? L'EXPERT-COMPTABLE « EXPERT »

### Présentation

La parfaite connaissance du métier de son client constitue un avantage concurrentiel pour créer, proposer, réaliser et vendre des missions de conseil plus adaptées aux spécificités de son activité. Divers exemples en attestent, un fort degré de spécialisation sectorielle est un facteur de renommée et de croissance du cabinet.

Comment choisir une spécialisation, comment organiser son cabinet, comment développer une offre de missions adaptée, en d'autres termes comment devenir un référent dans un secteur d'activité ?

Au travers de témoignages de confrères, venez découvrir les facteurs clés de succès.

### Intérêts et objectifs

- Quels intérêts à la spécialisation sectorielle ?
- Comment la choisir ?
- Définir les étapes nécessaires à sa mise en place et essayer d'anticiper les éventuels obstacles
- Organiser le cabinet et mettre en place une équipe dédiée et motivée,
- Maintenir et améliorer le niveau de compétence de ses équipes
- Sécuriser et pérenniser son activité grâce à la spécialisation

### Points abordés

- Connaître les facteurs clés de la réussite d'une spécialisation sectorielle
- Développer une offre de missions adaptée aux secteurs
- Créer un environnement favorable au développement de sa clientèle
- Intégrer une démarche qualité pour améliorer la satisfaction client

### Outils

- **Ressources documentaires :**
  - Analyses Sectorielles
- **Ressources numériques :**
  - Cap sur le numérique - [www.capsurlenumerique.fr](http://www.capsurlenumerique.fr)
  - Image PME - [www.imagepme.fr](http://www.imagepme.fr)

### Intervenants



**Tania Fournaise**  
expert-comptable,  
commissaire aux comptes



**Antoine Pissetaz**  
expert-comptable



**Philippe Szafir**  
expert-comptable,  
commissaire aux comptes