

LE MAGAZINE TRIMESTRIEL DES EXPERTS-COMPTABLES

LFRANCILIEN

N°115 | NOVEMBRE 2022

15

Découvrir

UN CAMPUS « GRANDE ÉCOLE » POUR LA PROFESSION FRANCILIENNE

26

Progresser

DÉVELOPPER SON CABINET GRÂCE À LINKEDIN

34

S'inspirer

CABINET « LIBÉRÉ », CABINET DÉLIVRÉ ?

DOSSIER

CAP SUR LE FULL SERVICE



**1000
Mencis !**



ECF, un partenariat qui porte ses fruits...



Terra Gestion

Il y a + que des chiffres entre nous.

Près de 1000 entreprises, quelles que soient leur taille et leur forme juridique (IR/IS) nous ont fait confiance, dès cette année, pour la mise en place de l'ECF.

Près de 1000 missions, c'est un premier palier important dans le développement de cette nouvelle offre de services et nous sommes plus que jamais à votre écoute pour confirmer et amplifier ce partenariat gagnant/gagnant.

Nous aimons dire qu'il y a plus que des chiffres entre nous mais certains chiffres donnent du sens à notre action.

Pour échanger ensemble, contactez-nous :

Joël LEMONNIER 0607267220 et Nicolas GAUTHIER 0622531329
sont à votre disposition.

PARIS : 33, rue de la Bienfaisance 75008 PARIS • Tél. : 01 42 65 41 64 • contact75@terragestion.com

MELUN : 259, rue Pierre-et-Marie-Curie CS 10088 Vaux-le-Pénil 77007 MELUN cedex • Tél. : 01 64 79 76 00 • contact77@terragestion.com

ÉVRY : 3, avenue du Général-de-Gaulle CS 70328 Lisses 91021 ÉVRY cedex • Tél. : 01 84 18 00 10 • contact91@terragestion.com

AUXERRE : 23, boulevard Davout 89000 AUXERRE • Tél. : 03 86 42 07 07 • contact89@terragestion.com

04. Édito

PARTICIPER

- 06.** FLASH BACK
Renaissance ! Les UE d'après Covid
- 07.** Congrès national :
les experts-comptables
« au cœur de la société »
- 08.** BRÈVES
Quoi de neuf en Île-de-France ?
- 09.** AGENDA
Les rendez-vous à venir
- 10.** VIE DES COMMISSIONS
Journée du Patrimoine :
ajouter une expertise
à son offre de service
- 11.** Grande journée de l'innovation :
expérimentez le cabinet de demain
- 12.** Transfair : le rendez-vous
annuel dédié à la transmission
d'entreprise
- 13.** Commission de lutte
contre l'exercice illégal et
la délinquance financière :
condamnations obtenues
- 14.** 80 œuvres contemporaines exposées
au 50 pour parler RSE et mécénat

DÉCOUVRIR

- 15.** FORMATION
Un campus « Grande école »
pour la profession francilienne
- 17.** INNEST
Appel à projets pour la 4^e
promo de startups accountech !

SE TRANSFORMER

- 19.** DOSSIER
Cap sur le
full service

PROGRESSER

- 26.** OUTIL
Développer son cabinet
grâce à LinkedIn
- 28.** DÉONTOLOGIE
La mission d'attestation,
les bons réflexes à avoir
- 30.** ACTU JURIDIQUE
En savoir plus sur le nouveau statut
de l'entrepreneur individuel

S'INSPIRER

- 33.** SOLIDARITÉ
Le dispositif solidaire « Make it Easy »
dédié aux étudiants
- 34.** ORGANISATION
Cabinet « libéré »,
cabinet délivré ?



Revue trimestrielle
de l'Ordre des
experts-comptables
région Paris
Île-de-France,
éditée par
Actions-Experts

- **E.U.R.L.** au capital
de 350 000€
- **RCS** N° Paris
B417 494 739 APE 741C
- **ISSN** - N°1287 - 4140
- **TVA intracommunautaire**
FR 53417494739
- **Diffusion**
13 000 exemplaires
- **www.oec-paris.fr**
01 55 04 31 33
50, rue de Londres
75008 Paris
- **email**
lefrancilien@oec-paris.fr
- **Directrice de publication**
Virginie Roitman
- **Comité de rédaction**
Aïcha Amejjoud
Virginie Anglès d'Auriac
Mickaël Brun
Marion Criel
Amélie Deraedt
Isabelle Faujour
Stéphanie Laporte
Marjorie Lohez
Jérémy Younes
- **Conception
graphique & maquette**
Julie Marie
- **Crédits photos**
iStock
Xavier Curtat
Steven Jimel
- **Impression**
YD Print
- **Régie publicitaire**
APAR
01 41 49 02 90

Se former pour se transformer

Vous étiez plus de 6 200 consœurs et confrères à participer aux Universités d'été de la rentrée ! C'est un record qui veut dire beaucoup...

En premier lieu, c'est la preuve que nous sommes toujours aussi heureux de nous retrouver ensemble pour partager de bons moments. Tant mieux car la confraternité est une part importante de notre ADN, et elle doit le rester.

C'est aussi la démonstration que nous sommes attachés à la formation et à l'amélioration continue de nos compétences et de celles de nos collaborateurs. En témoigne l'engouement suscité par les 8 séminaires thématiques proposés cette année.

Cette participation historique, et notamment dans les ateliers dédiés aux nouvelles missions, est également révélatrice d'une prise de conscience croissante des changements profonds que vit notre profession et de leurs impacts sur nos activités traditionnelles. Et le seul moyen de s'y préparer, c'est de se former pour se transformer !

Tout au long de l'année 2022, vous avez été plus de 1 400 experts-comptables à assister au parcours de la Transformation préparant ainsi, je l'espère, plusieurs d'entre vous à l'intégration de nouvelles missions au sein de son cabinet. La première saison de ce parcours mettait l'accent sur la mise en œuvre d'une stratégie, le management des équipes dans un contexte de changement, et la fabrication et le déploiement d'une nouvelle offre client.

Au regard du succès rencontré par ces ateliers et du besoin impérieux que nous avons de nous transformer, l'Ordre a décidé d'aller plus loin et de vous proposer une saison 2 axée sur un exemple concret de nouvelle mission : le « full service », que nous examinerons de façon détaillée et pointue tout au long de l'année 2023. Vous en découvrirez le programme dans le dossier de ce numéro du Francilien.

Pourquoi le full service ? Parce qu'il s'agit d'un ensemble de missions que tous les cabinets peuvent facilement mettre en place, peu importe leur taille, et sans investissement financier trop important. Il s'agit par ailleurs d'un besoin clairement exprimé par la plupart des TPE-PME qui souhaitent que nous les accompagnions sur l'encaissement et les recouvrements clients, le règlement de leurs fournisseurs, les problématiques RH, le secrétariat administratif ou encore l'accompagnement numérique.



Pourquoi le full service ? Parce qu'il s'agit d'un ensemble de missions que tous les cabinets peuvent facilement mettre en place, peu importe leur taille, et sans investissement financier trop important.



En réalité, et parfois sans en avoir conscience, nous sommes déjà nombreux à proposer ces services à nos clients. Mais savons-nous les valoriser ? Et pourrions-nous étendre notre offre à d'autres sujets tels que le déploiement de la facture électronique ou l'examen de conformité fiscale ? Comment faire pour les mettre en place et les vendre ? Nos collaborateurs sont-ils suffisamment formés et équipés pour assurer ces missions ?

L'objectif de la saison 2 du parcours de la Transformation est de vous apporter des méthodes et des solutions simples et efficaces pour comprendre le « full service » et en faire une véritable opportunité de développement pour votre cabinet. Plusieurs ateliers sont déjà programmés et je vous invite à rejoindre les consœurs et les confrères qui ont fait le choix de se transformer. Former aux métiers de demain, c'est aussi l'ambition de Sup'Expertise, l'école supérieure de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil, fraîchement créée par vos institutions franciliennes. Fruit de la fusion entre l'ancienne Asforef et ACE, le centre de formation et d'apprentis, nous comptons aujourd'hui près de 1 000 élèves en formation dans les filières de comptabilité/gestion et de management/RH.

Depuis le 29 septembre dernier, vos institutions franciliennes ont fait l'acquisition d'un nouvel immeuble entièrement dédié au campus du chiffre. Le Cristallin, situé à Courbevoie, accueillera désormais tous les étudiants de Sup'Expertise sur 5 000 m² de salles de cours dotées des derniers équipements technologiques.

Depuis plus de quarante ans, notre profession souffrait d'un manque d'influence sur la formation initiale et d'une pénurie de collaborateurs correctement formés aux besoins de nos clients. Ce temps est révolu.

L'Ordre d'Île-de-France et la CRCC de Paris ont été rejoints par la Compagnie de Versailles et du Centre pour piloter ensemble cette nouvelle fabrique de talents pour nos cabinets dont nous pouvons être très fiers.

PAR VIRGINIE ROITMAN

PRÉSIDENTE DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES RÉGION PARIS ÎLE-DE-FRANCE



@Virginie Roitman



**Retrouvez l'ensemble de nos actualités
sur le blog du Francilien**



lefrancilien.oec-paris.fr

Renaissance ! Les UE d'après Covid

**Vous étiez plus de 6 200 professionnels du chiffre franciliens inscrits pour nos Universités d'été.
Bilan d'une édition record !**

Les EC et les CAC sur le front

Après deux années touchées par la crise sanitaire, l'édition 2022 des Universités d'été était placée sous le signe de la Renaissance. Après de longs mois rythmés par les confinements, les restrictions et les difficultés des entreprises, il était essentiel de tirer les conclusions positives qui ont émergé pour les métiers du chiffre.

S'il y a bien un défi que les experts-comptables et commissaires aux comptes ont relevé haut la main, c'est celui de continuer à accompagner les chefs d'entreprise durant toute la pandémie. Plus que jamais, leurs conseils et leurs compétences se sont révélés indispensables à notre économie.

Succès du nouveau format par thématique

Après deux éditions hybrides s'adaptant aux conditions sanitaires, les UE ont fait peau neuve cette année en invitant les participants à privilégier le présentiel.

Organisées en séminaires thématiques, les UE proposaient aux experts-comptables et commissaires aux comptes de faire le choix de suivre LE sujet au cœur de leurs préoccupations, ou de se concocter un planning d'ateliers « à la carte ». Ils pouvaient par exemple se concentrer sur la transformation des cabinets, sur les questions Social/RH ou encore choisir de suivre un parcours CAC. Les collaborateurs quant à eux, n'étaient pas en reste, ils bénéficiaient cette année pour la première fois de séminaires dédiés.

Fréquentation record, thèmes singuliers

Avec ses 6 200 inscriptions, ces 3 jours, devenus LE rendez-vous gratuit des professionnels franciliens, ont donc rencontré un vif succès. Chacun a pu opter pour sa formule entre le présentiel et le pass digital permettant d'accéder à distance à une sélection d'ateliers. Comme chaque année, la grande conférence est venue

conclure ce rendez-vous. Nous avons pu philosopher sur la notion de Renaissance avec Karine Safa, prendre du recul et gagner en sagesse avec Laurent Gounelle, et apprendre de l'esprit combattif et résilient de Philippe Croizon. Une docteure-philosophe, un auteur et un handi-athlète, 3 profils aussi différents que complémentaires, pour prendre de la hauteur grâce à leurs témoignages poignants.

« Pour s'accomplir, il faut oser » nous a confié Philippe Croizon, charge à notre profession de continuer à oser et donc à profiter de toutes les opportunités pour re-naître !



Les prochaines Universités d'été se tiendront du 5 au 7 septembre 2023, notez ce rendez-vous dès maintenant dans vos agendas afin de ne rien louper de ce temps fort de la profession du chiffre !

Les UE 2022 en quelques chiffres



6 200
INSCRITS



110
ATELIERS
ET MASTERCLASS



60
PARTENAIRES
VENUS PARTAGER
LEURS SOLUTIONS
INNOVANTES



8
SÉMINAIRES
THÉMATIQUES
CORRESPONDANT
À DES PROFILS
VARIÉS

- ✕ Séminaire de la Transformation SPÉCIAL COLLABORATEURS
- ◇ Séminaire Nouvelles Missions
- ⊕ Séminaire Paye, Social et RH
- ✕ Séminaire Transmission
- ◐ Séminaire de la Transformation SPÉCIAL EXPERTS-COMPTABLES
- ⊕ Séminaire Stagiaires
- Séminaire Jeunes Inscrits
- ⊕ Séminaire Fiscal et Patrimoine

Congrès national : les experts-comptables « au cœur de la société »

Les 28, 29 et 30 septembre derniers se tenaient la 77^e édition du congrès de la profession du chiffre à la porte de Versailles. Retour sur 3 journées intenses.

Un congrès au cœur de l'actualité

Cette année, notre région a eu le plaisir d'accueillir le congrès national des experts-comptables. Organisée durant 3 jours, cette édition avait pour fil rouge « l'expert-comptable au cœur de la société ». Tout comme pour nos Universités d'été, le thème de ce congrès était en concordance avec l'actualité. Pour l'occasion, le ministre de l'Économie et des Finances Bruno Lemaire a salué l'investissement et le rôle précieux des professionnels du chiffre dans le tissu économique français.

Le premier temps fort du congrès a été marqué par la traditionnelle plénière d'ouverture. Animée sous forme de plaidoirie, l'ensemble des congressistes présents ont pu assister au procès des 21 000 experts-comptables que comptent la profession. La défense, assurée par Maître Bertrand Perrier, avait pour défi de fournir la preuve irréfutable que les professionnels du chiffre sont légitimes à être présents sur l'ensemble des grands sujets qui animent la société. La partie civile quant à elle, a été assurée par Maître Jean-François Tessier, avocat au barreau de Paris. Un moment intense, mené par deux virtuoses de la défense.

À l'issue de ce procès, un constat sans appel : les experts-comptables sont essentiels à l'ensemble de la société et sont conviés à explorer d'autres champs de compétences en lien avec l'actualité, et notamment les enjeux environnementaux.



L'Ordre francilien au cœur de l'innovation

Notre conseil régional recevait sur son stand de la jungle parisienne les consœurs et confrères afin de répondre à leurs questions et présenter les outils développés pour eux. Plusieurs animations gourmandes ont également ponctué ces 3 journées.

L'accélérateur de l'Ordre francilien, Innest, avait son stand dédié, situé au cœur de la « start-zone », afin de mettre en avant ses 3 jeunes pousses de la promo 3. Trois des startups accompagnées par Innest depuis son lancement se sont d'ailleurs vu remettre des prix du concours Eurek@. Organisé depuis plus de 30 ans, ce concours qui a lieu tous les 2 ans valorise l'innovation au sein de l'expertise comptable.

Sesha (promo Innest 2021) a remporté le grand prix 2022, Juriactes (promo 2020) a remporté une mention spéciale, Forekasts (promo 2020) a remporté le prix du public.



La prochaine édition portera sur « l'expert-comptable au cœur de la data » et se tiendra à Montpellier du 27 au 29 septembre 2023.

Quoi de neuf en Île-de-France ?

Bienvenue aux 166 inscrits au Tableau !

Parrainé par Camille Lacourt, le Tableau 2023 met à l'honneur l'esprit d'équipe et le dépassement de soi.

Ce ne sont pas moins de 140 récipiendaires sur les 166 nouveaux inscrits qui se sont présentés. Avec les familles, environ 400 personnes ont assisté à la cérémonie.

Pour l'occasion Camille Lacourt, quintuple champion du monde et quintuple champion d'Europe de natation, était le parrain de la promotion. Par son discours inspirant sur la persévérance, il a su transmettre sa passion et sa combattivité pour inviter les nouveaux diplômés à se dépasser.

Nous souhaitons un bel avenir prospère à tous les nouveaux membres de la famille du chiffre !



L'Ordre continue de vous accompagner grâce aux ateliers « Mieux vaut prévenir »

Deux ans après le début de la crise sanitaire, le constat reste le même. De nombreuses entreprises ne sont pas parvenues à redresser leurs situations, notamment avec la fin des délais de paiement et les relevés de dettes de l'URSSAF, ou encore avec le report d'une année des premières échéances des PGE.

Le conseil régional de l'Ordre des experts-comptables d'Île-de-France a continué de communiquer sur les outils de prévention et de traitement des difficultés des tribunaux à travers la cellule d'accompagnement « Soutenir vos clients ».

Vous avez été nombreux à assister à la conférence lors des Universités d'été sur le thème « Comment identifier les difficultés de mes clients et quels réflexes pour protéger mes pratiques professionnelles ? ». Toutefois, de nombreuses questions restent en suspens, notamment sur l'application pratique de ces outils.

Pour répondre à cette demande, l'Ordre francilien lance « Mieux vaut prévenir », une série d'ateliers visant à vous présenter des cas plus concrets de situations auxquelles vous pourriez être confrontés dans le cadre de vos missions.

Notre équipe d'experts composée d'un avocat, d'un administrateur judiciaire et d'un expert-comptable répondront à vos questions et partageront leurs retours d'expérience.

Prochains rendez-vous :

MARDI 11 OCTOBRE 2022

« Comment utiliser les outils de la prévention des difficultés des entreprises ? »

🔗 En replay

MERCREDI 23 NOVEMBRE 2022

« Comment accompagner mon client dès l'ouverture d'une procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire ? »

JEUDI 19 JANVIER 2023

« Comment préparer la cession d'une entreprise en difficulté ? »



Programme et inscriptions
sur oec-paris.fr



Vous avez été près de 100 participants à suivre ce premier rendez-vous !

Vous avez pu poser de nombreuses questions en lien avec les dettes URSSAF, l'actif disponible et le passif exigible, la restructuration d'un PGE, etc.

Merci à tous !

Les rendez-vous à venir

Échanger, vous former, vous informer, il reste encore quelques semaines pour compléter vos acquis et trouver réponse à vos questions.

NOVEMBRE

Atelier n°2 du club DAF externalisé « La négociation »

MARDI 15 NOVEMBRE 2022
9h00-12h00

Matinale Transmission « Fiscalité de la cession et de la transmission »

MARDI 15 NOVEMBRE 2022
9h30-11h00

Rendez-vous du social n°4

MARDI 15 NOVEMBRE 2022

14h00-16h00 : Construire le plan de développement des compétences de vos clients : une mission à forte valeur ajoutée
16h30-18h00 : Arrêt maladie, suspension du contrat de travail, inaptitude

P'tit déj au 50 « Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel »*

MERCREDI 16 NOVEMBRE 2022
9h00-10h30

Financium 2022

JEUDI 17 NOVEMBRE 2022
08h30-18h00
Le 28 George V

RDV au 50 « La responsabilité civile et disciplinaire de l'expert- comptable, les bonnes pratiques »

JEUDI 17 NOVEMBRE 2022
18h00-19h30

Webinaire du club Inovacio by OEC

VENDREDI 18 NOVEMBRE 2022
9h00-10h00

Atelier « Mieux vaut prévenir » « Comment accompagner mon client dès l'ouverture d'une procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire ? »

MERCREDI 23 NOVEMBRE 2022
18h00-20h00

RDV au 50

« La responsabilité civile, pénale
et disciplinaire de l'expert-comptable,
les bonnes pratiques »

JEUDI 24 NOVEMBRE 2022
18h00-19h30

Rendez-vous chez LUCA

JEUDI 24 NOVEMBRE 2022

Atelier n°3 du club DAF externalisé « La raison d'être des cabinets »

MARDI 29 NOVEMBRE 2022
9h00-12h00

Business Game pré-bacs

MERCREDI 30 NOVEMBRE 2022
8h00-18h00

Soirée du club Inovacio by OEC

MERCREDI 30 NOVEMBRE 2022
18h30-21h00

DÉCEMBRE

Transfair

JEUDI 1^{ER} DÉCEMBRE 2022
9h00-17h00

Rendez-vous chez LUCA

JEUDI 1^{ER} DÉCEMBRE 2022

Grande journée de l'innovation

MARDI 6 DÉCEMBRE 2022

Matinale Associations « Mécénat & dons aux associations »

MERCREDI 7 DÉCEMBRE 2022
9h30 - 10h30

Webinaire du club Inovacio by OEC

JEUDI 8 DÉCEMBRE 2022
17h00-19h00

Matinale CSE

« Participation intéressement,
actionnariat salarié
et épargne salariale »

MARDI 13 DÉCEMBRE 2022
9h00-10h30

Atelier du parcours de la Transformation « La facture électronique - partie 1 »

MARDI 13 DÉCEMBRE 2022
9h00-10h30

Conférence club DAF « Le rôle du DAF dans un accompagnement LBO »

MARDI 13 DÉCEMBRE 2022
18h00-20h00

JANVIER

Loi de finances 2023

LUNDI 9 JANVIER 2023
17h00-19h00

Atelier du parcours de la Transformation « La facture électronique - partie 2 »

MERCREDI 18 JANVIER 2023
9h00-10h30

Webinaire Associations

« La stratégie immobilière »

JEUDI 19 JANVIER 2023
9h00-10h00

Atelier « Mieux vaut prévenir » « Comment préparer la cession d'une entreprise en difficulté ? »

JEUDI 19 JANVIER 2023

 Programme et inscriptions
sur oec-paris.fr

* Article sur le sujet à retrouver en page 30

Journée du Patrimoine : ajouter une expertise à son offre de service

La proximité de l'expert-comptable avec le chef d'entreprise est un atout formidable pour le conseiller sur la gestion de son patrimoine. L'Ordre francilien a organisé une journée de workshops pour se lancer sans tarder.

Le grand désamour des Français vis-à-vis de leur banquier n'est plus un secret. Il suffit de constater la croissance fulgurante des banques en ligne et des néo-banques pour comprendre qu'on ne se confie plus à son banquier pour un conseil sur la gestion de son patrimoine.

Dans ce contexte de méfiance, il y a une place à prendre pour les professionnels qui partagent le terrain quotidien des chefs d'entreprise. « Notre connaissance aigüe des problématiques du chef d'entreprise désigne très naturellement l'expert-comptable comme un conseiller pertinent » explique Laurent Barba, expert-comptable et président du club Patrimoine de l'Ordre francilien. « Et dans la transformation irrémédiable de notre profession, c'est une opportunité dont il faut se saisir sans tarder. » poursuit-il.

Convaincu de sa légitimité dans le domaine, l'Ordre des experts-comptables de Paris Île-de-France a animé la première édition d'un événement consacré à la gestion de patrimoine. De cette journée, chaque participant a pu retirer au moins 3 bénéfices : l'occasion d'un contact avec des experts qui pratiquent au quotidien la gestion de patrimoine, la rencontre avec des partenaires qui facilitent les missions et enfin, le partage de témoignages concrets sur ce métier. « Avec ces business stories, l'expert-comptable repart avec des réponses sur les ressources et les compétences nécessaires pour se lancer.

Il a pu échanger sur le format de la société à créer, sur son business model ou encore sur la manière de détecter ces missions lors d'un rendez-vous client. C'était une journée pratique dont on est sorti avec tout ce qu'il faut pour se lancer. » conclut Laurent Barba.

Cet événement couteau-suisse, entièrement gratuit pour les adhérents du club Patrimoine, s'est tenu le 9 novembre à Paris, à l'Étoile Business Center.



Des questions sur le club Patrimoine ?

Rendez-vous sur : clubpatrimoine.oec-paris.fr

Contactez l'adresse : clubpatrimoine@oec-paris.fr

PROGRAMME DU 9 NOVEMBRE 2022

Comment mettre en œuvre la mission de « conseil patrimonial » ?



UNE TABLE-RONDE TÉMOIGNAGE

AVEC LA PRÉSENCE DE JULIEN TOKARZ,
GILLES BÖSIGER, ARNAUD FOUGÈRE,
NICOLAS LIODENOT ET DAVID JEANNE

- > Définition du conseil patrimonial
- > Quelle formation suivre ?
- > Périmètre des missions, où commencent-elles ? Où s'arrêtent-elles ?
- > Réglementation et identification des risques
- > Quelles missions et quels services proposer ?
- > Quel modèle économique mettre en place ?
- > Quel est le rôle de l'expert-comptable ?
- > Comment fixer la rémunération de ces missions ?
- > La mission patrimoniale, une valeur ajoutée pour le cabinet : quels bénéfices pour celui-ci ?



DES WORKSHOPS PARTENAIRES



DES ATELIERS PRATIQUES

Donation de titres comme outil de cash out, stratégie d'immobilier d'entreprise et méthodologie sur la vente de cette mission auprès des clients

ANIMÉS PAR LAURENT BENOUDIZ
ET GILLES BÖSIGER



Pour adhérer au club Patrimoine et suivre

l'actualité, rendez-vous sur le site oec-paris.fr

Grande Journée de l'Innovation

Le monde du chiffre change de dimension !

2 tables rondes, 9 workshops, une foule de startups et de partenaires à rencontrer pour construire la compta du monde d'après !

Proposée pour la première fois l'année dernière, le club Inovacio by OEC IDF sous la tutelle de la commission Innovation organise sa seconde édition de la « Grande Journée de l'Innovation » mardi 6 décembre 2022 au Rive Montparnasse.

Cette journée exceptionnelle s'adresse aux experts-comptables et aux collaborateurs souhaitant acquérir des compétences dans la digitalisation de leurs cabinets et découvrir toutes les solutions innovantes du marché au service de la profession du chiffre.

Deux temps forts d'échanges et de partages rythmeront cette journée. Découvrez comment amener une équipe à se transformer grâce aux soft skills et comment accompagner vos clients grâce à la Blockchain, aux crypto-actifs et aux NFT.

L'objectif de cette édition est de proposer un format innovant cassant les codes d'une journée de conférences et ateliers traditionnels. Les participants à cette Grande journée de l'innovation seront également « libérés » et contribueront à la réflexion du cabinet de demain.

En parallèle, un espace dédié sous un format salon et stands sera proposé. Nous pourrons y retrouver les partenaires du club Inovacio by OEC IDF : Pennylane, Combo, Dext, Beeye, Ipaidthat et le dernier en date, Quickbooks. D'autres acteurs présents sur le marché seront également présents. Les exposants seront à la disposition des participants pour échanger sur les bonnes pratiques et présenter leurs différentes solutions à mettre en place dans leurs cabinets.

Au cours de cet événement, les startups de la 3^e promotion accélérée par Innest, l'accélérateur de l'Ordre francilien, présenteront leurs solutions destinées à faciliter votre quotidien au sein de vos cabinets.

“ Ne manquez pas cette journée qui vous donne l'occasion de découvrir comment développer de nouvelles compétences et créer des équipes multidisciplinaires. Relisez de nouveaux challenges dans vos cabinets pour partir à la conquête de nouveaux clients ! ”

GUILLAUME PROUST, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION INNOVATION ET DU CLUB INOVACIO BY OEC

COMMENT S'Y RENDRE ?

-  **Lignes 4, 6, 12, 13** – Montparnasse Bienvenue
-  **Lignes 28, 39, 58, 91, 92, 94, 95, 96, 88**
Avenue du Maine, Boulevard de Vaugirard,
Boulevard Pasteur, Place Raoul Dautry
-  **Parkings** Pasteur, Indigo, Maine Gare
Montparnasse, Interparking Montparnasse

GRANDE JOURNÉE DE L'INNOVATION

-  **Mardi 6 décembre 2022**
-  **Rive Montparnasse,
44 Bd de Vaugirard,
75015 Paris**
-  **De 8h30 à 18h**

À DÉCOUVRIR LORS DE CETTE JOURNÉE :

**3 thématiques d'ateliers : Team spirit,
Processus et Technosphère**

**Avec des experts sur les soft skills,
l'agilité, la digitalisation, les crypto,
le no code, la cybercriminalité...**



Inscriptions sur oec-paris.fr

EN PARTENARIAT AVEC



Transfair : le rendez-vous annuel dédié à la transmission d'entreprise

Pour former les professionnels et offrir aux acteurs du marché une occasion unique d'informations et de rencontres, la Chambre de commerce et de l'industrie de Paris IDF, la Compagnie des commissaires aux comptes de Paris et l'Ordre des experts-comptables Paris IDF organisent un rendez-vous, place de la Bourse.

Chaque année, des milliers d'entreprises changent d'actionnariat donnant un nouvel élan à leurs activités comme à leurs salariés. Malheureusement cette transmission peut se solder par un échec faute d'accompagnement ou de conseils d'experts.

Le salon Transfair, organisé avec la CCI, la CRCC de Paris et le soutien de la région Île-de-France, permet de s'informer sur les enjeux fiscaux, juridiques, patrimoniaux afin d'anticiper au mieux la transmission. Grâce aux nombreux ateliers et masterclasses, les chefs d'entreprise comme les professionnels de la cession/transmission peuvent identifier les opportunités de développement par croissance externe et mieux appréhender le processus de reprise pour l'adapter à chaque situation.

Pour cette 8^e édition, le salon Transfair se déroulera le jeudi 1^{er} décembre dans les locaux de la Chambre de commerce et de l'industrie régionale au 2 place de la Bourse (Paris 2^e) de 9h à 19h. Les grandes conférences porteront sur la transmission familiale et sur la place de la culture d'entreprise lors d'une transmission.

Venez rencontrer des experts, échanger, vous documenter le 1^{er} décembre prochain.

TRANSFAIR

L'ÉVÉNEMENT

-  **Jeudi 1^{er} décembre**
-  **2 place de la Bourse à Paris**
-  **de 9h à 18h**
-  **Plus d'une douzaine d'ateliers et masterclasses**
-  **3 formations CAC 120**

LE PROGRAMME



CONFÉRENCES

- > **Ouverture** : Reprendre et transmettre dans un environnement complexe : quelles opportunités ?
- > **Clôture** : Que transmettons-nous ? Regards croisés sur la culture d'entreprise



ATELIERS

- > **Comment bien préparer la cession de son entreprise ?**
- > **Le décryptage du marché de la reprise : les tendances post-crises**
- > **Comment reprendre avec un fonds d'investissement ?**
- > **Choisir le montage juridique adapté à sa reprise d'entreprise**
- > **Reprise d'une PME : les facteurs de succès du parcours repreneur**
- > **Le financement de la reprise et les différentes aides disponibles**
- > **Valorisation d'entreprise : comprendre les nouveaux indicateurs**
- > **Fiscalité de la cession – Dutreuil (changement fiscaux)**



MASTERCLASSES

- > **Combien vaut mon entreprise ?**
- > **Coaching de repreneur : suis-je prêt pour la reprise ?**
- > **Les 100 premiers jours du repreneur**
- > **Financement : comment votre banquier évalue votre reprise**



FORMATION CAC 120

- > **Les missions de commissaire ad hoc dans le cadre des levées de fonds**
- > **Due diligence d'acquisition financière et extra-financière**
- > **Vendor Due Diligence et garantie d'actif et de passif : assurer la cession en toute sérénité**

Commission de lutte contre l'exercice illégal et la délinquance financière : condamnations obtenues

PARIS, LE 8 MARS 2022

- > 3 mois d'emprisonnement avec sursis
- > 5 000 € d'amende délictuelle
- > 2 000 € de DI (dommages et intérêts)

PARIS, LE 5 AVRIL 2022

- > 6 mois d'emprisonnement ferme avec aménagement sous surveillance électronique à domicile
- > 5 000 € d'amende délictuelle
- > 5 000 € de DI

VERSAILLES, LE 12 AVRIL 2022

État de récidive

- > 8 mois d'emprisonnement ferme aménagé (bracelet électronique à domicile)

PARIS, LE 19 AVRIL 2022

- > 6 mois d'emprisonnement avec sursis
- > 4 500 € de DI

NANTERRE, LE 9 JUIN 2022

- > 40 000 € d'amende pour une SARL
- > 3 000 € de DI

VERSAILLES, LE 27 JUIN 2022

- > 6 mois d'emprisonnement avec sursis
- > 2 500 € de DI

PONTOISE, LE 7 SEPTEMBRE 2022

- > 2 000 € d'amende et publication du jugement
- > 2 ans d'interdiction de profession comptable
- > 2 300 € de DI

PUBLICATIONS JUDICIAIRES

Par arrêt du 12 octobre 2021, la Cour d'Appel de Paris, pôle 2 chambre 12 a déclaré M. Lambert AISSI, né le 17 septembre 1955 à COTONOU (BÉNIN), coupable des faits d'exercice illégal de la profession d'expert-comptable et d'exercice de l'activité professionnelle de comptable malgré interdiction judiciaire, en répression l'a condamné à la peine de 12 mois d'emprisonnement, une amende de 10 000 euros, et à une interdiction d'exercer une profession commerciale ou industrielle, de diriger, gérer ou contrôler une entreprise ou une société pour une durée de 10 ans.

Par arrêt du 15 décembre 2021, la chambre 2-14 de la cour d'appel de Paris a déclaré M. Olivier PIACENTINI coupable des faits d'exercice illégal de la profession d'expert-comptable en état de récidive légale, d'abus de biens sociaux et d'exécution d'un travail dissimulé et en répression l'a condamné à la peine de 24 mois d'emprisonnement dont 6 mois assortis d'un sursis probatoire, 15 000 euros d'amende, une interdiction définitive de gérer, ainsi qu'à la diffusion du présent communiqué.



TRANSMISSION DE CABINETS
D'EXPERTISE COMPTABLE



1920
2020

Nos 100 ans d'expérience
font toute la différence



CONTACTEZ UN
EXPERT-CONSEIL

VG
Viou & Gouron
FONDÉ EN 1920

Pour vos transmissions, faites confiance
à l'intermédiaire historique.

72, Boulevard Haussmann - 75008 Paris
vgconseil@viou-gouron.fr - 01 53 43 86 86
www.viou-gouron.fr

80 œuvres contemporaines exposées au 50 pour parler RSE et mécénat

**La Maison du chiffre accueillait 18 artistes
contemporains pour une expo engagée,
« Et même la matière parle » !**

Un vernissage entre art et diversité

Pour la seconde année consécutive, les élus des commissions Parité, diversité, inclusion et Mécénat ont proposé une exposition temporaire « Et même la matière parle ».



Pensée par le curateur et artiste Mehdi-Georges Lahlou, cette exposition proposait 80 œuvres réalisées par 18 artistes dans le cadre des « Semaines de la diversité ». Chacun des artistes aura prêté ses œuvres, exposées par ailleurs, afin de créer cette exposition unique autour de la matière.

Aïcha Amejjoud, présidente de la commission Parité, diversité et inclusion de l'OEC Paris-IDF et co-organisatrice de l'événement explique la raison de ce projet commun : « L'art est un média efficace d'inclusion. Il est par essence protéiforme, donc divers. Dès lors, les su-

jets de diversité et de parité ne se sont jamais posés à l'intérieur du milieu artistique. C'est du dehors, du regard des sociétés sur lui, que différentes formes de ségrégation l'ont touché. » Le vernissage du 6 octobre aura été l'occasion d'aborder les questions délicates liées aux fractures de nos sociétés.

La transmission de messages clés pour une profession en pleine transformation

Outre la démarche de promotion de l'art contemporain et le soutien aux artistes mis en œuvre depuis quelques années par le conseil régional, il s'agit aussi de sensibiliser l'ensemble de la profession aux avantages du mécénat. Laurent Arrouasse, expert-comptable et président de la commission Mécénat de l'Ordre francilien rend compte de la visée concrète de l'événement « Le mécénat permet à nos cabinets et à nos clients-entreprises de bénéficier d'un dispositif fiscal favorable. Dans le contexte de transformation de nos métiers, c'est une source de nouvelles missions pour les experts-comptables. »

Le vernissage et la soirée de clôture auront rassemblé de nombreux visiteurs, entre curieux et professionnels.



**Rendez-vous l'année prochaine
pour découvrir la prochaine exposition !**



Un campus « Grande école » pour la profession francilienne

Acquis le 29 septembre dernier, le Cristallin accueillera les étudiants de la profession comptable sur 5 000 m² adaptés à un enseignement de haut niveau.

Une acquisition consacrée à la formation

Le conseil régional de l'Ordre des experts-comptables de Paris-Île-de-France et la CRCC de Paris ont signé à travers leur SCI commune, le 29 septembre dernier, l'achat de l'immeuble « Le Cristallin » pour un montant équivalant à 5 800 €/m².

Situé au 9 rue du Moulin des Bruyères à Courbevoie (92), au sein du quartier d'affaires de Bécon-les-Bruyères en plein développement, cet immeuble abritera dès le 1^{er} janvier 2023 le campus de Sup'Expertise, l'école supérieure de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil, qu'ils dirigent avec la Compagnie des commissaires aux comptes de Versailles et du Centre. Près d'un millier d'apprentis et étudiants y seront formés chaque année dans les filières de comptabilité/gestion et de management/RH, ainsi que plus de 3 000 stagiaires mémorialisés d'expertise comptable.

Un campus moderne et fonctionnel

Doté d'un amphithéâtre de 160 places, d'une trentaine de salles de classes équipées des dernières technologies d'enseignement, de trois laboratoires numériques, d'un studio d'enregistrement multimédia, d'un espace de restauration, d'une salle de sport et d'un toit terrasse de 700 m², ce nouveau campus moderne, fonctionnel et lumineux, permettra à Sup'Expertise de poursuivre dans les meilleures conditions le développement de son activité



de formation initiale et continue, et son ambition d'excellence.

Projet stratégique porté par l'ensemble des institutions de la profession comptable francilienne, Sup'Expertise a pour objet d'accompagner les transformations profondes des cabinets d'expertise comptable et d'audit, en facilitant le recrutement de nouveaux talents et en adaptant leurs compétences tout au long de leur vie aux besoins des entreprises.

Une nouvelle étape dans la stratégie des instances professionnelles

La SCI de l'Ordre et de la Compagnie de Paris est déjà propriétaire de l'immeuble situé au 50, rue de Londres à Paris 8^e qui abrite leurs sièges respectifs ainsi que les activités de formation continue et de gestion des compétences de Sup'Expertise. Avec ce nouveau bâtiment, l'Ordre francilien investit à long terme dans l'évolution des compétences de la profession et l'attractivité des études y conduisant.

Plus globalement, le projet Sup'Expertise fait le pari de l'attractivité des filières orientant vers les métiers de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil, en particulier vis-à-vis de profils de nouvelles générations exigeantes qui s'en détournent aujourd'hui.



Plus d'informations sur supexpertise.fr

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SIMPLE (SCS) : COMMENT RÉVOLUTIONNER LES STRATÉGIES DE DÉTENTION, DE TRANSMISSION ET OPTIMISATION FISCALE DES PATRIMOINES IMMOBILIERS?

LA DÉTENTION DE L'IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT DE MANIÈRE OPTIMISÉE EST LA PROBLÉMATIQUE PRINCIPALE DES INVESTISSEURS PRIVÉS.



Par **Mélanie COLLU**
Directrice de l'Ingénierie
Patrimoniale Groupe
Maxime CHICHE
Directeur des Partenariats
experts-comptables

Afin d'y répondre, les conseils en gestion de patrimoine ont développé de nombreuses stratégies, telle que, par exemple, la cession temporaire d'usufruit (CTU) des parts de société immobilière.

Cette dernière a longtemps fait ses preuves mais fait l'objet depuis plusieurs années de nombreuses décisions de remise en cause par l'Administration fiscale.

Dans ce contexte, la recherche des avantages de l'IS, combinés à ceux de l'IR, nous invite à nous intéresser à un véhicule d'investissement singulier : la SCS.

Celle-ci tire ses racines de l'ancien contrat de commande maritime conclu être un seigneur, qui finançait le projet d'expédition et le capitaine qui lui, dirigeait l'opération.

Cette relation contractuelle était déjà marquée par une répartition inégalitaire des rôles de chacun : alors que l'investisseur risquait uniquement la perte de sa mise, le capitaine risquait jusqu'à sa vie.

Cette répartition distincte des risques est devenue l'essence même des SCS. On distingue ainsi :

- **D'une part, les associés commandités qui ont obligatoirement le statut de commerçants** et, sauf exception, la qualité de gérant. Compte tenu de leurs prérogatives, ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales.
- **D'autre part, les associés commanditaires, non commerçants**, ayant un simple rôle d'investisseurs financiers qui ont une responsabilité limitée au montant de leurs apports.

La singularité de la SCS est également liée à son régime fiscal de nature « hybride ». En effet, elle est

soumise à l'IS à raison de la part de ses résultats revenant aux commanditaires et, sauf option particulière, non passible de cet impôt à raison de la part des commandités (translucidité fiscale).

Ces caractéristiques font de la SCS un formidable outil de structuration des patrimoines immobiliers.

Ainsi, par le jeu d'une rédaction subtile des statuts, les investisseurs / chefs d'entreprise pourront bénéficier des avantages cumulés IR/IS.

En pratique, l'utilisation de la SCS va se décliner de la manière suivante :

- **La SCS comme outil d'acquisition – ou de refinancement – de l'immobilier professionnel.** En plaçant la société opérationnelle (ou la holding animatrice de groupe) en qualité de commanditaire et le dirigeant en qualité de commandité, l'opération permet de retirer tous les avantages de la stratégie habituelle de CTU sans les inconvénients liés aux risques de remise en cause par l'Administration fiscale.
- **La SCS comme outil de transmission :** les parents, directement ou au travers de leurs holding patrimoniale, auront le rôle de commanditaires et les enfants, majeurs nécessairement, en contrepartie de la charge de gestion de l'étendue de leur responsabilité, bénéficieront, *in fine*, d'un transfert de valeur de l'actif sans avoir eu à bénéficier d'une quelconque donation.

Les schémas patrimoniaux décrits ci-avant sont évolutifs, allant jusqu'à la réalisation de cession en chaîne afin de transmettre un bien sur plusieurs générations tout en réalisant des opérations de cash out.

Enfin, et compte tenu de sa complexité, l'utilisation de la SCS nécessite, selon nous, un accompagnement par un professionnel averti qui en maîtrise parfaitement les contours.



EXPERT & FINANCE

INNEST

Appel à projets pour la 4^e promo de startups accountech !

À partir du 7 novembre et pour la quatrième année consécutive, les startups à destination des métiers du chiffre peuvent candidater au programme d'accélération de l'Ordre francilien.

DES PRÉ-REQUIS INCHANGÉS

Cette année encore, un jury composé d'experts-comptables spécialistes des sujets liés à l'innovation, de partenaires professionnels et de fonds d'investissement, se réuniront pour sélectionner les pépites de la 4^e promo !

Pour être retenus, les projets doivent développer des outils innovants permettant d'améliorer la performance des cabinets, l'expérience client ou l'optimisation des processus comptables et financiers, dans le respect des règles déontologiques de la profession.

En avril 2023, les startups sélectionnées intégreront le programme d'accélération d'Innest : les 8 mois d'accompagnement leur permettront de faire tester leur solution auprès des bêta-testeurs experts-comptables. Quelles startups prendront la suite d'Oblige, MYA – Meet Your Accountant, et Vesper ?

VOUS CONNAISSEZ DES STARTUPS, SOYEZ LEURS AMBASSADEURS !

Innest ne serait rien sans ses bêta-testeurs experts-comptables. Engagez-vous pour tester nos futures pépites et participez ainsi activement à la transformation du métier.

LES NOUVEAUTÉS DU PROGRAMME INNEST EN 2023

En plus du programme de ces 3 dernières promos, cette année sera marquée par quelques nouveautés :

- **la mise en place de masterclass** : des formations sous forme d'échanges informels données par des experts-comptables reconnus par la profession, des dirigeants des plus belles startups, des alumni d'Innest. L'objectif ? Faire profiter la nouvelle promo de leur retour d'expériences et donc de leurs conseils avisés,
- **des rendez-vous avec des fonds d'investissement partenaires** : un moment privilégié pour les startups afin de présenter leurs solutions, obtenir des conseils et potentiellement des aides de financement,
- **un coaching mensuel pour les startups** : en lien avec le program manager d'Innest, les startups obtiendront de précieux conseils en matière de gestion de projet et de communication/marketing de leurs entreprises,
- **des formations complémentaires** : levée de fonds, growth etc., l'ensemble des retours obtenus jusqu'à aujourd'hui vont permettre de proposer un accompagnement optimisé.



Candidatez sur www.innest.fr

Les étapes du programme Innest

NOVEMBRE 2022

Lancement de l'appel à candidatures pour la quatrième promotion

JANVIER 2023

Fin de l'appel à candidature pour la promo 4

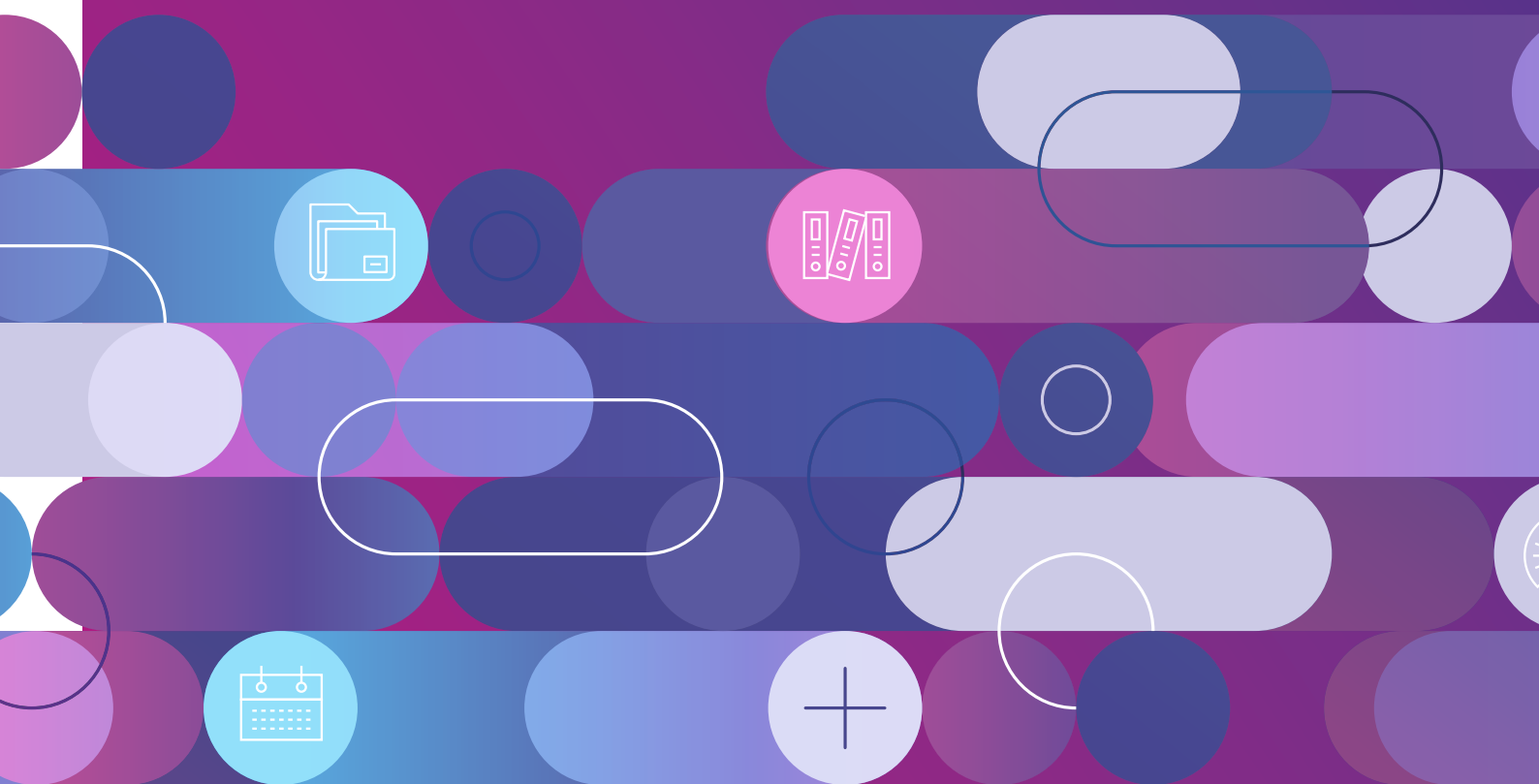
MARS 2023

Jury de sélection de la promo 4

AVRIL 2023

Début de l'accompagnement de la promo 4

PARCOURS DE LA
TRANSFORMATION



CAP SUR LE FULL SERVICE

Nous le savons, la digitalisation et l'arrivée de la facturation électronique obligatoire transforment nos pratiques. La question ne fait (quasiment) plus débat au sein de la profession : les cabinets doivent développer de nouvelles missions, notamment pour compenser la perte de chiffre d'affaires sur les missions traditionnelles. Mais être convaincu ne suffit pas et deux questions se posent aux professionnels : quelles missions développer et comment les développer ?

Parmi les nouvelles missions, il y a celles dites de « full service ». Si ce terme ne vous évoque rien ou presque pour le moment, vous allez vous rendre compte que cela inclut peut-être des missions que vous réalisez déjà – ou en partie – sans vous en apercevoir. En identifiant clairement quelles sont ces prestations à haute valeur ajoutée, vous allez désormais pouvoir mieux vendre vos savoir-faire et trouver, clé en main, les missions qui correspondent à votre cabinet et à vos clients. Cap sur le full service !



QUELLES MISSIONS DÉVELOPPER ?

Les missions magiques adaptées à tous les cabinets n'existent pas. Chacun d'entre eux va devoir trouver SES bonnes missions : en fonction de ses envies, de ses spécificités, de sa clientèle, des compétences dont il dispose au sein de ses équipes, etc. Cela étant, certaines missions conviendront à la grande majorité des cabinets. Ce sont les fameuses missions de full service.

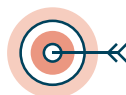
Elles présentent de nombreux avantages pour les cabinets : les dirigeants de TPE/PME ont de nombreux besoins en la matière, ils sont prêts (du moins pour une partie d'entre eux) à payer pour cela. Elles peuvent être prises en charge par les collaborateurs actuels des cabinets¹ et leur modèle économique est proche de celui de la mission traditionnelle.



QUELLE DÉMARCHÉ POUR LES METTRE EN PLACE ?

Ces missions de full service sont certes accessibles à la majorité des cabinets, mais elles auront un impact significatif sur leur organisation : en termes de modèle économique, de production de la mission traditionnelle et d'imbrication avec les nouvelles missions, de répartition des tâches au sein du cabinet, de plannings de production, d'affectation des dossiers entre les collaborateurs, de compétences de ces mêmes collaborateurs, etc.

Autrement dit, pour développer des missions de full service de façon efficace et rentable, les cabinets doivent impérativement formaliser et professionnaliser leur démarche pour détecter les besoins d'accompagnement de leurs clients, produire ces missions, les promouvoir et les vendre. Sans une démarche formalisée, cet accompagnement restera ce qu'il est aujourd'hui : un accompagnement de qualité, mais un accompagnement non-identifié par les clients, non-valorisé et, le plus souvent, non-facturé...



QUELLES MISSIONS DE FULL SERVICE PRIVILÉGER ?

Si le « full service » représente un grand nombre de missions possibles et que vous ne savez pas par où

commencer, en voici 4 pour vous mettre le pied à l'étrier.

Quelques exemples de missions de full service d'accompagnement de proximité*

- › Création d'entreprise
- › Secrétariat externalisé
- › Tableaux de bord
- › Full service TPE
- › Gestion de trésorerie
- › Business plan
- › Aide au recrutement

* Quelles missions demain ? Think tank Les Moulins

¹ Les missions de conseil de type gestion de patrimoine, RSE, cybersécurité... ont certes un intérêt pour les cabinets d'expertise comptable, mais un de leurs défauts est qu'elles ne pourront jamais être prises en charge par les collaborateurs actuels des cabinets. Or, ce sont eux dont l'activité va être en partie absorbée par l'automatisation.

1. « ASSISTANCE FACTURATION ÉLECTRONIQUE »

La mise en place de la facturation électronique sur la période 2024-2026 est une véritable opportunité pour les cabinets d'expertise comptable. Opportunité d'accélérer la digitalisation des entreprises et de nos structures d'exercice professionnel, mais aussi d'enrichir et de développer nos offres de services auprès de nos clients. En effet, la technicité induite par cette réforme est l'occasion de proposer à nos clients plusieurs types d'accompagnements.

Accompagnement à la réalisation de factures électroniques

À ce jour, on estime que près de 60 % des TPE françaises ne disposent pas de logiciels permettant de réaliser des factures. Une première mission se dessine avec l'accompagnement des entreprises dans la réalisation de leurs factures électroniques. Pour cela deux voies semblent possibles.

1. Proposer au client une application de facturation

Dans ce cadre, le cabinet va proposer à son client un logiciel ou une application pour réaliser facilement des factures au format facture électronique (le plus souvent au format Factur-X, ou EN16931...).

La mission se décline en plusieurs étapes : faciliter l'équipement de notre client, assurer avec lui la prise en main de l'outil et si possible choisir un outil qui s'interface facilement avec les outils comptables proposés ou utilisés par le cabinet.

La mise à disposition de ce type de solution par le cabinet auprès de son client génère aussi de la valeur pour les équipes.

2. Mise à disposition d'une plateforme de facturation

Cette seconde voie consiste à proposer à notre client d'utiliser une plateforme de dématérialisation pour transformer une facture non électronique en facture électronique. Ce type de service existe sur la plateforme "Jefacture.com" par exemple.

Cette mission décharge le client de la réalisation de ses factures électroniques. Dans l'utilisation d'une telle plateforme, le niveau d'autonomie est dépendant des objectifs du client. Le cabinet peut aider à l'élaboration de la facture électronique dans le cadre d'un mandat spécifique.

Accompagnement aux paiements et règlements

Les plateformes de dématérialisation partenaires dites « PdP » complètent l'offre réservée à l'émission et à la réception des factures électroniques.

Certaines de ces plateformes offrent des services complémentaires de suivis d'échéanciers mais aussi d'assistance aux règlements.

Ce type de services connectés aux comptes bancaires de nos clients permettent d'assurer de nouvelles missions d'assistance.

Gestion de l'archivage numérique

Une facture électronique est un document créé, envoyé, reçu et archivé, de manière électronique. Dans ce cadre, l'archivage numérique des factures électroniques de nos clients devient indispensable. L'expert-comptable doit rappeler cette obligation. Il peut également proposer des solutions d'archivage à valeur probante permettant de remplir ces obligations légales.

Assistance au choix des plateformes

Les offres de plateformes d'échange de facturation électronique se multiplient. Le client aura besoin d'accompagnement pour faire le tri. L'expert-comptable peut assister son client dans les critères de choix. Il peut aider également à la détermination du cahier des charges qui permettra de sélectionner le prestataire le plus adéquat et le plus apte à répondre aux besoins spécifiques de son client.

Le passage à la facture électronique est stratégique pour les entreprises et les cabinets d'expertise comptable. Accompagner est une nécessité.

2. RÈGLEMENT DES FOURNISSEURS

Accompagner le paiement des fournisseurs et la gestion de la dette, un enjeu majeur pour le chef d'entreprise.

Les conséquences des crises sanitaires et économiques qui se succèdent vont rendre les trésoreries des entreprises de plus en plus fragiles. Dans les prochains mois, les échéances de remboursement des prêts garantis par l'état (PGE) risquent d'aggraver encore la situation financière des petites et moyennes entreprises.

Dans ces circonstances, le suivi, l'anticipation et l'optimisation de la trésorerie des entreprises deviennent incontournables. Il n'est pas toujours facile pour un dirigeant de TPE de s'occuper à la fois de l'activité de production de son entreprise et en même temps d'optimiser la gestion administrative et financière de celle-ci.

L'expert-comptable peut alors proposer un soutien majeur en assistant son client dans le paiement des fournisseurs et la gestion des dettes.

Cette mission de mandat de paiement des dettes est autorisée par nos textes professionnels. Grâce à la loi PACTE (ou plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) du 22 mai 2019, l'expert-comptable peut assister ses clients dans la gestion de leur trésorerie, et peut désormais recevoir un mandat de règlement.

Pour assurer un haut niveau de sécurisation des opérations, cette mission suppose quelques conditions. Les structures d'exercice professionnel doivent mettre en place des procédures assurant une séparation effective des fonctions entre enregistrement comptable et paiement au sein de la structure et dans les relations avec le client.

Lorsque cette séparation s'avère difficile à mettre en œuvre, notamment en raison de la taille de la structure, celle-ci définit un processus de surveillance destiné à s'assurer que les règles et procédures mises en place soient pertinentes, adéquates et qu'elles fonctionnent efficacement.

Sur le plan méthodologique et pratique, la mission de mandat de paiement des dettes s'organise en plusieurs étapes.

La première étape consiste à identifier avec le client les fournisseurs et créanciers qui feront partie du périmètre du mandat accordé à l'expert-comptable. Cette sélection peut se faire en tenant compte par exemple de la récurrence, des montants ou des objets liés aux paiements. À l'issue de cette étape, le périmètre du mandat de paiement est clairement établi entre le client et son expert-comptable.

La seconde étape consiste à organiser la mission. Concrètement, la mission se décline en six temps principaux.

Temps 1.

Réception et tri des factures par échéance

Dans cette action, le collaborateur du cabinet en charge de la mission accuse réception et organise les tableaux d'échéance.

Temps 2.

Préparation du « Bon à payer »

La vérification de la facture nécessaire au paiement nécessite la formalisation d'un « Bon à payer » transmis par le client.

Temps 3.

Préparation de l'échéancier

Le collaborateur prépare et actualise un échéancier tenant compte des conditions de paiement prévues avec les fournisseurs.

Temps 4.

Validation de l'échéancier

La validation par le client de l'échéancier permet d'acter son accord sur les paiements à réaliser.

Temps 5.

Réalisation du paiement

L'action de paiement est réalisée. Seules les opérations par virements ou paiements électroniques peuvent être effectuées, sous réserve qu'elles ne le soient pas depuis les comptes bancaires de l'expert-comptable.

Temps 6.

Établissement d'un compte-rendu périodique

L'exécution de la mission nécessite de rendre compte régulièrement au client des opérations de paiement qui ont été réalisées. Une synthèse mensuelle est souvent appropriée.

Cette mission de mandat de paiement des dettes est amenée à se développer.

Avec la généralisation de la facture électronique, les plateformes PdP vont faciliter les règlements et le suivi de ces opérations.



Rappels déontologiques

- **Vigilance LAB**
- **Mandat intégré dans la lettre de mission ou avenant**
- **Paiement réalisé par virement électronique via la fourniture de codes d'accès spécifiques au compte du client**

Art 22 al.4 Ord 19 sept.45;
Art 151-3 décret 30 mars 2012

3. ASSISTANCE À L'ENCAISSEMENT CLIENTS ET AUX RECOUVREMENTS CLIENTS

Nerf de la guerre de la gestion de trésorerie des entreprises, l'encaissement des créances clients constitue souvent une vraie difficulté pour les petites et moyennes entreprises. Nos clients ne sont en général pas assez assidus pour suivre régulièrement les échéances de leurs débiteurs, et les délais de règlements clients ont tendance à s'allonger.

Cette situation peut avoir des répercussions très graves, dans le pire des cas, susceptibles d'entraîner une défaillance.

À l'heure où les taux bancaires ont tendance à s'élever et où les opérateurs bancaires se font plus attentifs aux risques, la maîtrise du « poste clients » est pour beaucoup de nos clients un impératif. Dans ce contexte, l'expert-comptable peut proposer une assistance en matière d'encaissement et de recouvrement amiables des créances de l'entreprise.

Contrairement au recouvrement forcé (ou judiciaire) selon lequel le créancier peut exiger le paiement de sa créance en saisissant la justice, le recouvrement amiable vise à établir un dialogue constructif avec le débiteur. La mission est ici de faciliter et accélérer les opérations d'encaissement. La mission de mandat de recouvrement amiable des créances facilite et accélère les opérations d'encaissement en autorisant l'expert-comptable à effectuer des relances amiables au nom de sa structure.

Trois missions se distinguent :

- **le suivi de l'encaissement des créances ;**
- **le recouvrement « simple »** qui comprend une procédure de relance assurée pour le compte et au nom du client ;
- **le mandat de recouvrement amiable** qui nécessite d'identifier les créances au préalable.

Pour chacune de ces missions, l'expert-comptable doit disposer d'une lettre de mission adaptée permettant de matérialiser l'accord du client sur les termes et objectifs de la mission confiée.

La mission de suivi de l'encaissement des créances

Elle consiste à prendre connaissance des dates de règlement prévus et d'assurer un suivi effectif du règlement à échéance.

Elle aboutit à deux types de constats : la facture est payée ou non payée à échéance.

L'expert-comptable missionné peut alerter et réagir immédiatement sur le non-respect des échéances en cas d'impayé.

La mission de recouvrement simple

Cette mission consiste sur la base de l'identification des créances échées non recouvrées (listing des créances) de proposer au client du cabinet d'expertise comptable une action de relance simple.

Dans cette configuration, le collaborateur en charge de la mission va prendre attache auprès du débiteur afin de lui rappeler ses obligations et les conséquences de son inaction.

Il est à noter qu'à l'heure de la facture électronique, certaines plateformes peuvent faciliter ces « relances simples » par un simple clic en ligne déclenché par le collaborateur.

La mission de recouvrement amiable

Dans le cadre de cette mission, l'expert-comptable est mandaté par son client pour relancer de manière amiable et régulière le débiteur en lui rappelant les conséquences d'un non-règlement et en l'invitant à régulariser la situation dans les meilleurs délais afin d'éviter une action judiciaire.

Afin de rendre compte à son client des actions entreprises, l'expert-comptable fait régulièrement rapport de sa mission en produisant par exemple la reddition de comptes, le suivi de l'évolution du taux de recouvrement du portefeuille de créances.

POUR ALLER PLUS LOIN...



Pour mémoire, il est indispensable de rappeler que dans ces missions, les fonds ne peuvent pas être encaissés sur le compte de l'expert-comptable.



Rappels déontologiques

- **Vigilance LAB**
- **Séquestre de fonds interdit**

- **Mandat intégré dans la lettre de mission ou avenant, établi dans les conditions de l'art R.124-3 du CPE**

Art 22 al.4 Ord 19 sept.45;
Art 151-4 décret 30 mars 2012

4. ECF : L'EXAMEN DE CONFORMITÉ FISCALE

On vous en parle depuis un moment, l'ECF est une des grandes missions sur lesquelles se positionner. Pourquoi ? Parce qu'elle est « simple » à réaliser. La majeure partie du travail est déjà faite dans le cadre d'une mission classique de présentation des comptes. Elle suit un chemin d'audit en 10 points de conformité.

(voir dossier du Francilien n°108 sur l'ECF et les témoignages du Francilien n°112, p.16).

Si vous aviez besoin de l'avis d'un consœur ou d'un confrère pour être convaincu de sa facilité de mise en place,



Élodie Cassart,

EXPERT-COMPTABLE, DIRIGEANTE
DU CABINET PROLEXIS FRANCE
(6 COLLABORATEURS) VOUS EN PARLE :

Nous avons lancé la mission ECF début

2022. Nous avons commencé par nous former en équipe, grâce aux webinaires de l'Ordre et à la formation de 2 demi-journées proposées par Sup'Expertise notamment.

Puis nous avons profité des rendez-vous annuels de présentation des comptes pour expliquer à nos clients les avantages de l'ECF et leur vendre cette mission complémentaire, en utilisant notamment les outils marketing proposés par Infodoc-Experts.

La grande majorité de nos interlocuteurs a très bien compris l'enjeu et accepté ce supplément d'honoraires. Nous avons

profité de la période un peu plus creuse de juillet pour remplir les questionnaires de l'ECF. L'outil Conform'Expert nous a permis à la fois de créer les lettres de mission, de contrôler les FEC et d'éditer les comptes-rendus de missions.

Pour optimiser notre organisation, l'an prochain, nous ouvrirons les dossiers beaucoup plus tôt : 80 % des points du chemin d'audit sont déjà traités lors de la mission de présentation. Nous gagnerons donc un temps précieux à compléter en parallèle de la révision l'ECF.

S'il ne faut pas sous-estimer le temps que prend cette mission, cela me semble indispensable de la proposer à nos clients. Elle montre la valeur ajoutée de notre profession et rappelle que notre rôle dépasse largement le cadre strict de la comptabilité.

L'ECF me semble également une bonne première étape avant de proposer éventuellement une offre full service. Cela permet de réfléchir à l'organisation du cabinet, de s'entraîner à vendre de nouvelles missions... On peut ainsi créer une dynamique collective, qui embarque tous les collaborateurs.

VOUS LANCEZ LE FULL SERVICE ?

Un parcours pour accompagner vos nouvelles missions.

Comme en témoignent vos consœurs et confrères, les missions de full service sont à la portée des cabinets, mais le chantier est vaste et prendra du temps. C'est pourquoi l'Ordre des experts-comptables de Paris Île-de-France a mis en place des outils pour aider les confrères à se lancer dans cette démarche de professionnalisation et de formalisation de leur offre de full service (et, plus généralement, de leur offre de nouvelles missions).

Outre le parcours de la New Biz Academy, dont les premiers résultats sont très encourageants², l'Ordre lance la saison 2 des ateliers du parcours de la Transformation, entièrement consacrée aux missions de full service. Son objectif : fournir une méthodologie et un plan d'action précis pour la mise en œuvre pratique de ces missions au sein de vos cabinets.

Alors que la première saison était plus axée sur la démarche générale de transformation du cabinet³, les huit ateliers de cette nouvelle saison ont pour objectif de vous accompagner, grâce à une méthode simple et des outils pratiques, dans la mise en œuvre concrète de ces missions au sein de votre cabinet.

Les deux premiers ateliers présenteront la préparation à la transformation du cabinet et « les missions de full service : la démarche ». Les suivants seront entièrement consacrés à la réalisation de missions de full service dont deux ateliers autour de la facture électronique.



Pour plus d'information sur cette 2^e saison des ateliers de la Transformation, rendez-vous sur oec-paris.fr

² Pour plus d'information sur le parcours de la New Biz Academy, rendez-vous sur le site de Sup'Expertise : <https://portail.asforef.com/075/activites/view/id/20164855>

³ Vous pouvez revoir les replays de cette première saison sur la chaîne YouTube de l'Ordre : <https://www.youtube.com/user/CROECPARIS/featured>



Pascal Covet,

EXPERT-COMPTABLE ET COMMISSAIRE
AUX COMPTES, DIRIGEANT DU CABINET
C2P AUDIT (7 COLLABORATEURS)



C'est à la demande de deux nos clients que nous avons commencé à développer des missions de full service. Plutôt que de recruter de nouveaux collaborateurs, ils ont préféré nous confier la préparation des devis, des factures, le suivi des encaissements, les règlements de leurs factures d'achats... Pour eux, c'est un important gain de temps, une tranquillité d'esprit. En tant qu'expert-comptable, on bénéficie naturellement d'un capital confiance pour ce type de missions. Petit à petit, nous essayons de proposer cet accompagnement à nos autres clients. Nous communiquons sur cette expertise à l'aide d'une bannière sur nos signatures de mail, via notre site Internet, et surtout lors des points mensuels avec nos clients, pendant lesquels nous sommes très attentifs à l'évolution de leurs besoins pour pouvoir proposer des missions complémentaires.

La majorité des missions de full service présentent le gros avantage de pouvoir être assurées par tous les collaborateurs du cabinet, sans formation spécifique. C'est un bon moyen de remplacer le temps passé sur la saisie, aujourd'hui considérablement allégé grâce au numérique.

Développer le full service suppose toutefois d'avoir un vrai sens du service client, et aussi de repenser un peu l'organisation du cabinet. À la différence des missions traditionnelles d'expertise comptable, pour lesquelles on peut souvent concentrer le temps de travail sur un temps donné et affecter un collaborateur par client, la gestion administrative demande un accompagnement quotidien, et une réactivité encore plus grande. Plusieurs collaborateurs doivent être capables de répondre aux demandes des clients.

Mais cela reste une mission rentable, qui fait partie de l'offre de services qu'un cabinet doit pouvoir proposer à ses clients. Avec l'arrivée de la facture électronique, il est probable que ce type de demandes se multiplie, de la part de clients un peu dépassés par la technique.



L'intelligence artificielle au secours du full service

Facturation et CRM

Dext permet de simplifier l'automatisation de la comptabilité des entreprises et de rester à jour en permanence.



jefacture.com est la plateforme de la profession comptable pour accompagner les entreprises dans leur transition numérique et l'obligation de facture électronique en 2024.



Axonaut est un outil de gestion et un CRM pour les TPE permettant notamment de gérer leur facturation et de structurer leur démarche commerciale.



MEG est une plateforme de gestion permettant aux entreprises de gérer leurs devis, facturation, agenda de caisse, notes de frais, tableaux de bord, banque, etc.



Plateforme de services pour les clients et marketplace pour les cabinets

Point d'entrée digital unique du cabinet, **MyCompanyFiles** est une plateforme qui permet à la fois d'échanger des fichiers en toute sécurité avec ses clients mais aussi de présenter toute la gamme de missions.



Welyb propose une GED collaborative sécurisée pour favoriser les échanges entre collaborateurs et clients, ainsi qu'un portail aux couleurs du cabinet.



Gestion des règlements et des encaissements

Intuit Quickbooks est une plateforme pratique permettant la gestion administrative, la création et l'envoi de factures, avec une vision de la trésorerie en temps réel.



iPaidThat est une solution SAAS (logiciel de services) visant à simplifier et à automatiser la gestion comptable et financière des TPE et PME.



Libeo offre une solution permettant de centraliser les factures, payer et se faire payer en un clic et sans IBAN, en lien avec les logiciels comptables et les banques du marché.



GCollect offre une solution de recouvrement à l'amiable clé en main pour les experts-comptables, avec une plateforme 100% digitale.



Agicap permet notamment aux entreprises de gérer leur trésorerie en temps réel, de payer leurs fournisseurs et d'encaisser leurs créances clients depuis la même interface.



Examen de conformité fiscale

Pennylane est un outil de gestion financière simplifiant la comptabilité, la gestion des ventes, la trésorerie et le règlement des fournisseurs.



conformexpert.com couvre toutes les étapes de la mission depuis la contractualisation client jusqu'à la transmission du compte-rendu à la DGFIP.



FISCA-PASS est une plateforme web semi-automatisée et collaborative de réalisation intégrale de la mission légale d'examen de conformité fiscale (ECF).



e-ECF est une application SaaS d'automatisation des examens de conformité fiscale éditée par Confero.



Retrouvez les outils plébiscités

par vos confrères et consœurs sur PON

<https://www.plateformeoutilsnumeriques.com/>

Développer son cabinet grâce à LinkedIn

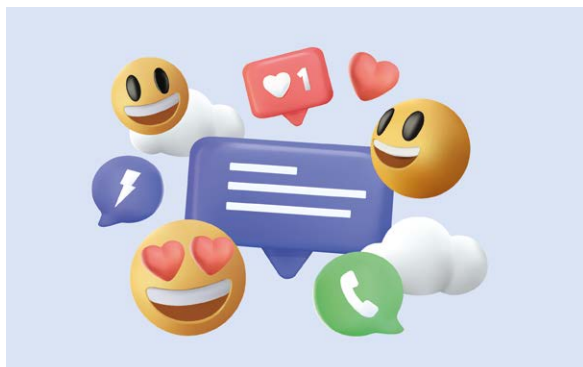
LinkedIn, un levier de communication pour les experts-comptables et leurs cabinets en 2022

Les réseaux sociaux sont devenus incontournables dans notre quotidien et notre vie professionnelle. Chaque mois en France, les réseaux sociaux sont consultés en moyenne 1h46 par jour pour s'informer, échanger, acheter, témoigner...

Et LinkedIn est de loin le 1^{er} réseau social professionnel avec 850 millions d'utilisateurs dans le monde et déjà 23 millions en France, soit près de 80 % de la population active... S'il reste loin derrière les chiffres de Facebook ou Instagram, c'est le seul réseau à vocation 100 % business. C'est donc le réseau social adéquat si l'on souhaite se faire connaître auprès des professionnels et trouver de nouveaux clients. Si vous hésitez encore, voici **4 bonnes raisons de vous lancer sur LinkedIn** !

1. Se faire connaître et renforcer votre posture d'expert

Sur LinkedIn, votre profil est plus qu'un simple CV. Il permet de mettre en avant votre expérience, votre savoir-faire afin de vous positionner comme expert sur vos sujets de prédilection (création d'entreprise, audit, patrimoine...). Il est donc important de compléter soigneusement votre profil en choisissant de mettre en avant les expériences qui ont une réelle valeur ajoutée et qui démontrent votre savoir-faire.



Choisissez une photo professionnelle (on évite les photos de vacances) mais pas trop austère, histoire de ne pas faire peur. Ensuite, rédigez avec soin votre phrase d'accroche. Celle-ci sera visible sous votre nom et photo. Évitez d'indiquer simplement « expert-comptable ». Car lorsque vous cherchez ce mot-clé, LinkedIn affichera plus de 44 000 résultats... Décrivez ici plutôt à qui vous voulez vous adresser et quelle est votre valeur ajoutée. Par exemple « Expert-comptable & accélérateur du développement au service des créateurs d'entreprise. »

2. Développer la notoriété de son cabinet

LinkedIn permet également de créer une page « entreprise » pour mettre en avant votre cabinet, vos services et vos équipes. Il vous suffit ensuite de diffuser du contenu de qualité pour vous faire connaître auprès des professionnels. Le secret est de le faire de manière régulière, idéalement deux fois par semaine. Vous pouvez partager des articles de presse qui abordent des problématiques qui touchent vos clients et vos prospects, ou des articles de votre propre cru que vous avez publié sur votre site web. Cela permettra également de créer du trafic vers votre site web, et d'accroître la visibilité de ce dernier sur Internet.

Pour augmenter la portée et donc la visibilité de vos posts, pensez à mentionner d'autres personnes ou entreprises, et ajoutez des hashtags. Idéalement, ajoutez jusqu'à 5 hashtags, dont un qui reprendra le nom de votre cabinet.

3. Fidéliser et trouver de nouveaux clients

Pensez à vous connecter également à vos clients. En effet, cela vous offre ainsi un nouveau moyen d'échanger avec eux et de vous tenir informé de leur actualité.



Vous pouvez par exemple leur envoyer un message directement via LinkedIn pour les féliciter à la suite de la signature d'un nouveau contrat, ou simplement leur proposer un rendez-vous. Ceci permet d'instaurer une relation de confiance et de proximité, et donc de fidéliser vos clients sur la durée. Un point non négligeable compte tenu de l'importance de la recommandation client pour signer de nouvelles missions.

LinkedIn va également vous permettre d'étendre votre réseau et de trouver de nouveaux clients. Vous pouvez par exemple vous connecter avec des personnes rencontrées lors d'événements, salons ou conférences. Vous pouvez aussi rechercher directement les profils qui vous intéressent et leur envoyer une invitation de contact avec un commentaire personnalisé. Évidemment cela doit rester dans un cadre professionnel, dans le cas contraire, vous risqueriez de vous décrédibiliser.

4. Recruter vos futurs collaborateurs

Ce réseau social est non seulement un formidable vivier de clients potentiels, mais aussi un moyen efficace pour recruter. D'ailleurs, c'est sa vocation première, il a initialement été créé pour faciliter la vie des recruteurs. Si les cabinets de recrutement font aujourd'hui appel à LinkedIn au quotidien, 80 % des dirigeants d'entreprise

l'utilisent eux-aussi pour trouver leurs collaborateurs. Vous pouvez soit rechercher directement un profil ayant les compétences souhaitées, ou publier une annonce. Les candidats à leur tour, pourront se renseigner sur votre cabinet. Généralement, ces derniers auront consulté votre profil avant même de postuler chez vous. Ce réseau social représente donc un excellent moyen d'élargir facilement votre recherche de candidats.

Vous l'aurez compris, LinkedIn est aujourd'hui un outil incontournable pour développer votre cabinet et se démarquer, sans pour autant devoir investir des budgets importants. Alors, n'hésitez plus à vous lancer.

Ce sera aussi l'occasion de vous abonner à la page de l'Ordre francilien pour suivre nos actualités et nos événements au service de la profession. De quoi vous tenir informé sur l'ensemble des outils et services que nous mettons à votre disposition pour accompagner le développement de vos cabinets.

LinkedIn



La mission d'attestation, les bons réflexes à avoir

Les experts-comptables peuvent être amenés à établir des attestations de différentes natures pour leurs clients.

Peut-on toutes les accepter ? Focus sur les bonnes pratiques dans le cadre de la mission d'assurance sur des informations autres que des comptes complets historiques – attestations particulières (NP3100) ¹.

Les dispositions législatives et réglementaires, et le référentiel normatif à respecter

Comme pour toute mission, l'expert-comptable réalisant une mission d'attestation doit respecter les dispositions générales de l'Ordonnance du 19 septembre 1945, du Code de déontologie issu du décret du 30 mars 2012, de la norme professionnelle relative à la maîtrise de la qualité des missions (NPMQ) ² et de la norme professionnelle relative aux obligations de la profession en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (NPLAB) ³.

L'attestation devra, en fonction de la nature de la mission, être établie dans le respect de la NP3100 ou faire référence à celle-ci ⁴.

Mon client me sollicite afin de réaliser une attestation, que dois-je faire ?

Demandez-vous lorsque vous êtes sollicité par un client ou un prospect si vous pouvez accepter cette mission. À cet égard, l'article 150 du décret du 30 mars 2012 dispose qu'avant d'accepter une mission, l'expert-comptable doit apprécier la possibilité de l'effectuer conformément aux dispositions législatives et réglementaires applicables.

Dès lors, vous devez vérifier que la réalisation d'une telle mission ne contrevient à aucune des dispositions déontologiques et normatives. Le cas échéant, vous pouvez accepter cette mission sous réserve de réaliser les diligences complémentaires vous permettant d'atteindre le niveau d'assurance demandé par l'attestation.

La norme d'attestations particulières prévoit également qu'avant d'accepter la mission, l'expert-comptable se fait indiquer par le client le contexte dans lequel s'inscrit sa demande ⁵. Il est ainsi indispensable d'interroger votre client sur la raison pour laquelle il a besoin de cette attestation.

En outre, afin de pouvoir attester d'une information sur l'objet (élément mesuré ou évalué), la commission Déontologie et études techniques du conseil régional de Paris Île-de-France recommande d'être en possession de tous les éléments objectifs permettant la vérification de l'information. Enfin, conformément à l'article 146 du décret du 30 mars 2012, vous devez veiller à rester indépendant et impartial dans le cadre de cette nouvelle mission et vous interroger, le cas échéant, sur l'existence de lien financier, professionnel ou personnel pouvant affecter votre objectivité ou votre intégrité. L'expert-comptable doit conserver une posture indépendante.

À défaut, votre responsabilité peut être engagée, même au niveau disciplinaire. En effet, la chambre régionale de discipline a eu à connaître des plaintes visant un expert-comptable ayant émis une attestation produite dans une instance de divorce. C'est pourquoi, il convient d'adopter la plus grande prudence lorsque vous recevez une demande visant à établir une attestation.

Comment atténuer les risques d'engagement de la responsabilité du professionnel ?

La signature d'une attestation par un expert-comptable et par la structure engage leurs responsabilités respectives. Aussi, il est indispensable de matérialiser par écrit cette nouvelle mission ponctuelle.

Conformément à l'article 151 du décret du 30 mars 2012, le professionnel passe, avec son client, un contrat écrit définissant leur mission et précisant les droits et obligations de chacune des parties.

La lettre de mission comprend les informations communes à toutes les lettres de mission (présentation des parties, objet du contrat, référence aux normes professionnelles et au Code de déontologie etc.) ainsi que les conditions générales du contrat.

¹ À noter qu'une nouvelle version de la norme professionnelle a été agréée par arrêté du 13 avril 2022

² Sur les critères d'acceptation et de maintien de la mission : NPMQ § 26

³ Sur l'obligation de vigilance à l'entrée de la relation d'affaires : articles R 561-1, R 561-2, R 561-3, R 561-3-0 et §§ A31.1 à A31.3 de la NPLAB.

⁴ Sur les rapports imposés par un texte légal ou réglementaire : NP3100 § 23 ; A14.

⁵ NP3100 §13

⁶ À noter que les missions autorisées sont automatiquement couvertes par la garantie RCP du contrat groupe, qui est un contrat « tous risques sauf ».

SCHÉMA GÉNÉRAL DU CADRE DE RÉFÉRENCE



En outre, dans le cadre d'une mission d'attestations particulières, la lettre de mission doit préciser les éléments suivants :

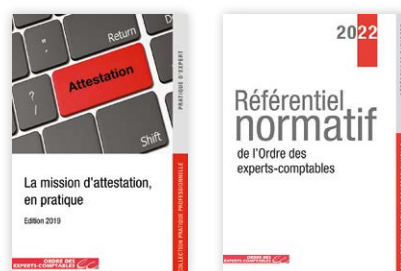
- **Nature de la mission ;**
- **Objectifs de la mission** (notamment information sur laquelle portera l'attestation) ;
- **Nature des travaux** (notamment la participation ou non du responsable de la mission à l'élaboration de l'information, objet de l'attestation).

S'agissant du contenu de l'attestation, celle-ci doit contenir au minimum les éléments définis au paragraphe 30 de la NP3100. Il est indispensable d'adopter une description très précise des modalités de la mission afin d'éviter au maximum des erreurs d'interprétation ou des mauvaises compréhensions. Une description claire et sans équivoque de l'information attestée permet de limiter la mise en cause de votre responsabilité.

Au surplus, dans le cadre d'une mission d'attestation, le devoir de conseil est également à prendre en considération et votre responsabilité peut également être engagée sur ce fondement.

Enfin, vous devez veiller à vérifier auprès de votre assureur la prise en charge par ce dernier de cette mission en cas de mise en cause de votre responsabilité ⁶.

POUR ALLER PLUS LOIN...



**EN DIRECT, TOUS LES APRÈS-MIDIS,
LE SERVICE JURIDIQUE RÉPOND À
VOS QUESTIONS DE DÉONTOLOGIE.**

Consultez notre foire aux questions

✉ <https://espace-pro.oec-paris.fr/faq>

Une question sur les normes ?

✉ Envoyez un email à normes@oec-paris.fr
ou sur la messagerie de votre EspacePro

Une autre question ?

✉ Envoyez un email à deontologie@oec-paris.fr
ou sur la messagerie de votre EspacePro
ou contactez-nous au 01 55 04 31 31.

Participez au prochain RDV au 50

« Mise en cause de votre responsabilité civile,
pénale et disciplinaire : connaître les risques
pour mieux les contrôler »

JEUDI 24 NOVEMBRE, DE 18H À 19H30

✉ Inscription sur www.oec-paris.fr

En savoir plus sur le nouveau statut de l'entrepreneur individuel

**La législation concernant l'entrepreneur individuel évolue.
Focus sur les principaux changements.**

L'objectif du législateur est de protéger le patrimoine privé en cas de difficultés financières rencontrées par l'entrepreneur. En France, le principe d'unicité du patrimoine codifié aux articles 2284 et 2285 du Code civil affirme que le patrimoine est un tout. En cas de liquidation judiciaire d'une personne physique qu'elle soit commerçante artisan, ou exerçant une activité indépendante, les actifs considérés comme personnels serviront à payer les dettes professionnelles.

Des mesures d'atténuation pour protéger les biens personnels ont été mises en œuvre à travers :

- **Le choix des régimes matrimoniaux** (régime de la séparation de biens) ;
- **La mise en société de l'activité professionnelle** (EURL, SARL, SAS...) ;
- **La possibilité de faire des déclarations d'insaisissabilité :**
 - **de la résidence principale** (loi n° 2003-721 du 1^{er} août 2003 pour l'initiative économique)
 - **des autres biens fonciers non professionnels** (loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie).
- **La création de l'EIRL** (loi n°2010-658 du 15 juin 2010), régime optionnel, a permis d'avoir un patrimoine d'affectation (patrimoine professionnel) distinct du patrimoine privé, sans création d'une personne morale.

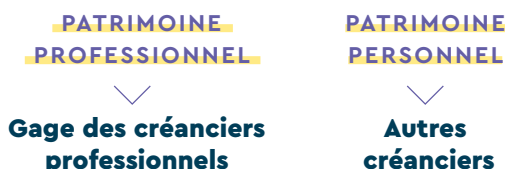
Enfin, la loi n°2015-990 du 6 août 2015 dite « loi Macron » a rendu de plein droit insaisissable la résidence principale de l'entrepreneur sans faire de déclaration pour bénéficier du dispositif.

L'EIRL n'a pas rencontré le succès attendu. Moins de 5 % des travailleurs indépendants ont opté pour ce statut. Les causes de cet échec peuvent être recherchées dans la complexité du régime, le formalisme de la déclaration d'affectation, les obligations comptables et fiscales. Avec la loi n°2022-172 du 14 février 2022 en faveur de

l'activité professionnelle indépendante et ses décrets d'application, un statut unique de l'entrepreneur individuel (EI) a été créé. C'est un statut qui intègre les principales caractéristiques de l'EIRL et qui permet de plein droit, sans aucun formalisme, une séparation des patrimoines professionnel et personnel, tout en maintenant la possibilité de faire des déclarations d'insaisissabilité pour les biens fonciers non professionnels.

Il n'est plus possible de créer une EIRL. Avec l'EI, la dissociation du patrimoine s'opère automatiquement, elle est codifiée à l'article L 526-22 du Code de commerce.

PROTECTION DU PATRIMOINE DE L'EI



Ce dispositif déroge aux articles 2284 et 2285 du Code civil.

Distinction patrimoine professionnel – patrimoine personnel

L'article L 526-22 du Code de commerce stipule que le patrimoine professionnel est composé :

- **Des biens, droits, obligations et suretés** dont l'entrepreneur est titulaire et qui sont utiles à son activité ou à ses activités professionnelles indépendantes ;
- **Des dettes professionnelles** et notamment des cotisations sociales TNS.

Les éléments de patrimoine de l'EI non compris dans le patrimoine professionnel constituent son patrimoine personnel. Ainsi la notion de biens utiles à l'activité est déterminante.

Biens utiles à l'activité

Le critère d'utilité est plus large que celui de nécessité qui avait été retenu pour les EIRL. L'article R526-26 du Code de commerce précise qu'il y a lieu de retenir les biens qui, par nature, par destination ou en fonction de leur objet, servent à l'activité professionnelle.

Le patrimoine professionnel comprend, comme c'était le cas pour l'EIRL, les biens mais aussi les emprunts et suretés rattachés. L'article R 526-26 donne une liste non exhaustive :

- **Fonds de commerce, fonds artisanal, fonds agricole**, droit de présentation de la clientèle d'un professionnel libéral, tous les biens corporels et incorporels y afférents ;
- **Éléments corporels** : matériel, mobilier, outillage, matériel de transport... ;
- **Biens immeubles servant à l'activité**, y compris la partie de la résidence principale utilisée pour un usage professionnel ;
- **Les actions et parts de sociétés détenues par l'entrepreneur** et lui donnant en location des locaux pour l'exercice de son activité ;
- **Les stocks** ;
- **Les fonds de caisse et comptes bancaires** liés à l'activité.

Cette liste appelle quelques commentaires. S'agissant des biens à usage mixte (véhicule par exemple), la partie utilisée à l'activité serait intégrée au patrimoine professionnel. Un véhicule utilisé à des fins professionnelles mais non inscrit à l'actif sera à retenir dans le patrimoine professionnel.

Des parts de SCI, détenues par l'entrepreneur, lui donnant en location des locaux pour son activité professionnelle font partie du patrimoine professionnel.

Les sommes destinées à pourvoir aux dépenses courantes de l'activité sont également à retenir. Il est donc important d'avoir un compte bancaire dédié à l'activité, même si contrairement à l'EIRL, l'ouverture d'un compte bancaire séparé n'est pas obligatoire.

Enfin, il est précisé que lorsque l'EI est tenu à des obligations comptables légales ou réglementaires, son patrimoine professionnel est présumé comprendre au moins l'ensemble des éléments enregistrés au titre des documents comptables.

En cas de litige sur la qualification d'un bien (professionnel-personnel), la charge de la preuve appartient à l'entrepreneur.



Droits des créanciers

PRINCIPE

Le cloisonnement entre patrimoine professionnel et personnel induit deux catégories de créanciers ayant des droits différents. Le droit des créanciers professionnels est limité au patrimoine professionnel sauf sûretés conventionnelles. S'agissant des créanciers personnels, en cas d'insuffisance du patrimoine personnel, ils peuvent exercer leurs droits sur le patrimoine professionnel dans la limite du bénéfice du dernier exercice clos.

L'entrepreneur individuel ne peut pas se porter caution en garantie d'une dette dont il serait le débiteur.

PRISE D'EFFET

Pour les EI déjà installés avant le 15/05/2022, la séparation des patrimoines est applicable pour les créances nées après le 15/05/2022.

Pour les EI installés après le 15/05/2022 : la séparation des patrimoines est applicable dès l'immatriculation ou dès le début de l'activité.

REMISE EN CAUSE DU DISPOSITIF

- **Droit à renonciation** : l'entrepreneur individuel pourra accorder à un créancier des garanties sur son patrimoine personnel, c'est le droit à la renonciation. Cependant, des conditions de forme sont à respecter sous peine de nullité (demande écrite du créancier, délai de réflexion, acte de renonciation). Cette possibilité de renonciation vise notamment à faciliter l'obtention de crédit bancaire.
- **Cas de fraude** : l'administration fiscale et les organismes de sécurité sociale ont un droit de gage sur l'ensemble des patrimoines, en cas de manœuvres frauduleuses ou d'inobservations graves et répétées des obligations fiscales ou sociales.





FORMALISME

Aucune démarche n'est à accomplir. La dissociation des patrimoines est automatique mais une information des tiers (art R 526-27 c.com) doit être faite :

- **L'EI doit utiliser une dénomination incorporant son nom (ou nom d'usage) précédé ou suivi de :** entrepreneur individuel ou EI ;
- **Cette dénomination doit figurer sur tous les documents et correspondances** à usage professionnel (art R 123-237 c.com) ;
- **Chaque compte bancaire dédié à l'activité professionnelle** doit contenir la dénomination dans son intitulé.

Entrepreneur individuel en difficulté

En cas de difficultés professionnelles, l'EI peut bénéficier des procédures amiables ou collectives. Les biens personnels ne peuvent être vendus par le liquidateur, sauf en cas de faute de gestion ayant contribué à l'insuffisance d'actif (art L 651-2c.com).

L'EI est autorisé à exercer une nouvelle activité professionnelle, avec constitution d'un nouveau patrimoine, sans attendre la clôture de liquidation. Cette faculté ne sera pas ouverte aux entrepreneurs qui auront fait l'objet, depuis moins de 5 ans, d'une liquidation judiciaire clôturée pour insuffisance d'actif.

En cas de difficultés personnelles, la procédure de surendettement est ouverte aux EI dès lors que leurs dettes concernent leur patrimoine personnel.

Cessation d'activité, décès de l'entrepreneur individuel : dans ces deux cas, il y a une réunification des patrimoines. Les créanciers recouvrent un droit de gage général sur l'ensemble des biens, excepté pour les créanciers professionnels sur la résidence principale (qui est insaisissable de plein droit) et sur les autres biens fonciers non professionnels, pour lesquels une déclaration d'insaisissabilité a été faite.

Cette réunification des patrimoines ne s'applique pas en cas d'ouverture d'une procédure collective avant la cessation d'activité ou, en cas de décès de l'EI en cessation de paiement, si un créancier demande l'ouverture d'une procédure collective dans l'année du décès.

TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

La loi nouvelle institue un mécanisme unifié de transmission sans liquidation du patrimoine professionnel. Que le transfert soit réalisé à titre onéreux, gratuit ou par apport, le transfert doit porter sur l'intégralité du patrimoine et les mesures de publicités préalables doivent être réalisées permettant ainsi aux créanciers d'exercer leur droit d'opposition.

Régime fiscal

- **Régime de droit commun :** l'EI est imposable à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BNC, BIC ou BA en fonction de la nature de son activité.
- **Régime optionnel :** l'EI peut opter pour son assimilation à une EURL ou une EARL. Cette option est irrévocable et vaut option pour l'IS sans avoir à créer de société. Elle doit être exercée dans les 3 mois de l'exercice au titre duquel l'entrepreneur souhaite que l'EI soit taxée à l'IS. L'EI ne peut pas renoncer à son assimilation à une EURL ou une EARL mais peut renoncer à l'option à l'IS jusqu'au 5^e exercice suivant celui au titre duquel elle est exercée. L'option pour l'IS emporte les conséquences fiscales d'une cessation d'activité et le régime des biens migrants s'appliquera aux biens utiles qui passeront du patrimoine privé au patrimoine professionnel. La rémunération de l'entrepreneur sera déductible fiscalement et taxée entre les mains du bénéficiaire conformément à l'art 62 CGI. Les documents comptables permettent d'identifier la rémunération. Les sommes prises en plus des rémunérations seront traitées comme des dividendes. La taxe sur les véhicules était exigible pour les EURL ayant demandé leur assimilation à une EURL, il devait en être de même pour les EI.

Régime social

L'EI taxable à l'impôt sur le revenu relève du régime des TNS, alors que l'EI optant pour l'IS a un régime social qui se rapproche de celui des gérants majoritaires de SARL : cotisations TNS sur la rémunération et sur la fraction des dividendes supérieurs à 10 % du bénéfice net imposable. L'arbitrage salaires-dividendes réservé aux dirigeants de sociétés soumises à l'IS est désormais ouvert aux EI ayant opté pour l'IS.



Consultez le replay du Petit Déj au 50 du 16 novembre dernier consacré au sujet !

L'OEC Paris Île-de-France rejoint le dispositif solidaire dédié aux étudiants, Make it Easy

La Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris a lancé en 2021 « Make it Easy », un dispositif d'aide et d'accompagnement à destination des étudiants en deuxième année de la filière « comptabilité-gestion » souhaitant s'orienter vers les métiers du chiffre.

La crise sanitaire a eu un impact très fort sur la vie de nombreux étudiants. La CRCC de Paris a donc souhaité apporter son soutien aux étudiants en difficulté en mettant en place Make it Easy. Il s'agit d'un programme d'aide financière et de parrainage d'un an et demi destiné à des étudiants sélectionnés sur dossier. L'objectif de ce dispositif est de les accompagner jusqu'à l'obtention de leur diplôme Bac +3 et de les motiver à aller le plus loin possible, malgré les difficultés économiques qu'ils rencontrent.

Comment ça marche ?

L'une des forces de Make it Easy est de mettre en relation un étudiant avec un professionnel expérimenté afin d'être guidé dans la concrétisation de son projet professionnel. L'étudiant est suivi tout au long de son parcours parfois fastidieux, mais gratifiant *in fine* une fois le diplôme en poche.

Depuis janvier 2022 pour la 1^{re} promotion, ce sont 10 étudiants des DCG, BTS comptabilité et gestion d'établissement du ressort de la CRCC de Paris qui ont pu à la fois recevoir une partie de leur bourse (le paiement est échelonné, le dernier versement est réalisé à l'obtention du diplôme) et de l'accompagnement de leur marraine ou parrain, expert-comptable et commissaire aux comptes, à travers des échanges, des visites au cabinet et parfois même, la proposition d'un stage !



“ Grâce à la CRCC et à mon tuteur, j'ai eu l'opportunité de confirmer mon projet professionnel et mes choix de formation. Ce dispositif permet en effet d'aider les étudiants motivés avec une bourse et un accompagnement personnalisé dans l'optique de rejoindre les métiers de l'expertise comptable. Merci ! ”

SAZIB MOHAMMAD, DUT GEA DE L'IUT DE SÉNART, LAURÉAT DE LA PREMIÈRE PROMOTION.

Une opération qui prend de l'ampleur

Pour donner plus de poids à cette initiative, et permettre à davantage d'étudiants d'être encouragés dans leur poursuite d'études, la présidente de l'OEC Paris Île-de-France, Virginie Roitman, mais aussi le président de la CRCC de Versailles et du Centre, Florent Burtin, ont décidé de s'y associer.

Grâce à leur engagement, le nombre d'étudiants accompagnés passera de 10 à 30 et l'ensemble du territoire francilien pourra être couvert ! Les lauréats de la 2^e promotion seront récompensés en janvier 2023.

Make it Easy est une belle opportunité pour partager la passion des métiers du chiffre et transmettre des valeurs d'engagement et de solidarité.

Les CRCC de Paris de Versailles et Centre, et l'OEC de Paris Île-de-France contribuent ainsi à la réussite des jeunes qui incarnent le futur de la profession.

“ Make it easy m'a permis de faire des rencontres très intéressantes et d'écouter des témoignages très différents qui m'ont beaucoup apportée. Grâce à ce dispositif, j'ai également pu rencontrer ma marraine qui prend souvent de mes nouvelles, qui m'aide volontiers et qui me donne de précieux conseils. Enfin, une aide financière m'a été adressée afin de poursuivre mes études plus sereinement. Je remercie la CRCC et ma marraine de m'avoir donné cette chance. ”

LÉA HOCQ, ÉTUDIANTE DE DCG AU LYCÉE ALBERT DE MUN, LAURÉATE DE LA PREMIÈRE PROMOTION.

Cabinet « libéré », cabinet délivré ?

Agenda surchargé, difficultés à recruter, accélération des évolutions réglementaires... : on est nombreux à se demander comment s'organiser au mieux pour tenir le coup optimiser la performance de son cabinet. Et si devenir une entreprise libérée était la clé ?

Entreprises libérées d'accord, mais libérées de quoi ?

« Une organisation qui permet aux salariés la liberté et la responsabilité complète d'entreprendre toute action pour réaliser la vision de l'entreprise ». C'est ainsi qu'Isaac Getz, auteur de nombreuses études et ouvrages sur le sujet, résume la notion d'entreprise libérée. Concrètement, cela se traduit souvent par la suppression de toute forme de hiérarchie et de lien de subordination. Autour de ce grand principe, chaque entreprise compose et invente ses propres règles, en fonction de sa taille, de son secteur d'activité, de son état d'esprit... Par exemple, dans un cabinet parisien, devenu officiellement un « cabinet libéré » en 2019, il n'y a plus de manager et les collaborateurs sont libres de travailler où ils veulent et quand ils veulent (pas d'horaires ni de limitation du nombre de jours de vacances). Tiime va plus loin : les collaborateurs ont également la possibilité de demander chaque mois une réévaluation de leur salaire. « Chaque mois, tous nos collaborateurs reçoivent un mail avec un questionnaire les invitant à s'autoévaluer : qu'est-ce qui pourrait justifier selon eux une augmentation ou une prime ? Au-delà de cette démarche d'introspection, ils doivent aussi solliciter l'appui de plusieurs pairs, différents à chaque demande. », explique Maxime Digue, l'un des co-fondateurs.

Même principe dans un autre cabinet, qui compte 6 collaborateurs : « Toute l'équipe a accès aux résultats du cabinet et chacun peut demander à être augmenté. Mais il faut savoir expliquer aux autres comment cette augmentation sera financée, quelle part de business sera apportée en plus », complète Stéphanie Laporte, la fondatrice.

DANS LA HARVARD BUSINESS REVIEW, EN 2015, LE PSYCHOPÉDAGOGUE ET SPÉCIALISTE DU MANAGEMENT DENIS BISMUTH RÉSUMAIT LES 7 GRANDS PRINCIPES QUI DIFFÉRENCIENT UNE ENTREPRISE LIBÉRÉE D'UNE ORGANISATION CLASSIQUE :

1. **Allier bien-être au travail et productivité**
2. **Une vision portée par un leader charismatique exemplaire et humble**
3. **Avoir des valeurs partagées**
4. **En finir avec les longues boucles de contrôle**
5. **Rendre les acteurs autonomes**
6. **Adopter le principe de subsidiarité**
7. **Inverser la pyramide managériale**



Vive la liberté !

Au-delà des modalités pratiques d'organisation, être une entreprise libérée, c'est avant tout une philosophie, un état d'esprit. Laurent Benoudiz, ancien président de l'Ordre qui a déployé cette méthode dans son cabinet, le résume ainsi : « supprimer les quotas de jours de congés ou de télétravail, ce ne sont finalement que des conséquences secondaires d'un changement de mentalité bien plus important. Ce qui nous a motivés à prendre ces mesures, c'est la conviction profonde que la motivation ne peut être qu'intrinsèque, qu'il faut donner aux collaborateurs les clés de leur épanouissement au travail. Ce n'est pas en les assommant de process et de reporting à des N+1, +2, +3 qu'ils auront envie de s'engager dans le développement de l'entreprise. Au contraire, plus ils sont autonomes, plus ils ont envie de se dépasser. » Même son de cloche chez Tiime : « Nous avons profondément foi en l'humain. Laisser les gens libres de décider n'apporte ni abus ni anarchie. Nous croyons au contraire que les individus ne sont jamais aussi performants et épanouis que lorsqu'on leur fait confiance. Par exemple, sur la question des salaires, on n'a finalement jamais besoin d'intervenir, seul 1 % des demandes ont été abusives en 5 ans de temps alors que nous sommes aujourd'hui bientôt 200 salariés. Idem avec la gestion des conflits : sans manager, les collaborateurs trouvent bien souvent le moyen de résoudre par eux-mêmes les tensions et désaccords dans l'équipe, ils ont d'ailleurs été formés à la résolution de "conflits sans perdant". »

Des collaborateurs épanouis, ce serait donc le bénéfice premier – et non des moindres ! – de devenir une entreprise libérée. Car qui dit collaborateur heureux dit client heureux. « Quand on a libéré le cabinet, on a fixé

deux règles absolues : le respect de la déontologie et du cadre réglementaire bien sûr, mais aussi l'enchantement du client, explique Laurent Benoudiz. Nos collaborateurs ont le droit de prendre autant de congés qu'ils veulent, à condition que le travail soit fait, que les clients soient chouchoutés et pleinement satisfaits. Chaque membre de l'équipe a d'ailleurs un objectif de développement pour le cabinet et doit savoir être proactif pour proposer aux clients de nouvelles missions, un accompagnement plus ciblé... Aux collaborateurs de se former, de choisir les outils qui leur facilitent la vie... : on met à leur disposition tous les moyens qu'ils veulent. Mais notre message est clair : on est tous responsables de la croissance du cabinet. » Et à en juger par la performance d'un cabinet précédemment cité, qui a doublé son chiffre d'affaires en 5 ans, le message est bien passé !

Impliquer pleinement les collaborateurs dans les résultats de l'entreprise a d'ailleurs aussi ses avantages dans les moments difficiles : « Nous sommes très transparents sur les chiffres. Et on constate que quand les résultats sont moins bons, les collaborateurs ont naturellement tendance à faire plus attention. De manière générale, tout le monde se sent investi d'un rôle pour atteindre nos objectifs. », explique Maxime Digue, chez Tiime.

Des collaborateurs épanouis, des clients satisfaits... Et les dirigeants dans tout ça ? « Libérer notre entreprise a considérablement allégé notre agenda, s'enthousiasme Laurent Benoudiz. Responsabilisés sur leurs dossiers, les collaborateurs prennent le réflexe d'essayer d'abord de résoudre leurs problèmes, avant de venir nous en parler. Ils savent bien sûr qu'ils peuvent toujours venir nous voir, mais cette organisation crée un filtre. Ils cherchent la solution par eux-mêmes et n'hésitent pas aussi à faire appel à leurs pairs au sein du cabinet. »





Bénéfice secondaire pour les dirigeants : simplifier un peu le casse-tête du recrutement, si problématique dans la profession. De l'autonomie, de la flexibilité, des salaires évolutifs et souvent plus avantageux : les entreprises libérées cochent de nombreuses cases pour attirer de jeunes talents. « On attire des profils qui nous ressemblent et voient leur job comme un moyen de s'accomplir », résume Laurent Benoudiz. Moins de difficultés à recruter, mais aussi plus d'arguments pour fidéliser les collaborateurs : « les jeunes savent que chez nous, ceux qui le souhaitent vont évoluer naturellement. Deux fois par an, on fait le point en rendez-vous individuel sur le portefeuille de clients de chacun, et on ajuste en fonction de l'évolution des envies et des compétences. Un collaborateur motivé se voit confier des dossiers plus importants, ou peut se faire assister par un junior. » Pour challenger les équipes et continuer sans cesse à progresser ensemble, le cabinet de Laurent crée également des groupes de travail thématiques, auxquels chaque collaborateur contribue en parallèle de ses dossiers.

Être une entreprise libérée, tu sais, c'est pas si facile

L'entreprise libérée semble présenter tellement d'avantages qu'on se demande bien pourquoi tous les cabinets n'ont pas encore sauté le pas. Pourtant dans les faits, combien en connaissez-vous ? Selon une étude de The How Institute, réalisée dans 17 pays auprès de plus de 16 000 dirigeants, en 2016, seules 8 % des entreprises pouvaient être considérées comme libérées. Si on peut imaginer que ce chiffre ait beaucoup progressé depuis, on est loin de la majorité. Pourquoi ? Quels sont les freins ?

Tout d'abord, du propre aveu des fervents partisans de ce modèle, l'entreprise libérée, ce n'est pas pour tout le monde.

Du côté des dirigeants déjà, laisser autant d'autonomie à ses collaborateurs suppose un sacré lâcher-prise. Il faut accepter de sortir d'une posture hiérarchique pyramidale, autoriser le droit à l'erreur. « On ne peut pas encourager ses salariés à prendre des initiatives et sanctionner la moindre erreur, résume Laurent Benoudiz. Bien sûr, en tant qu'expert-comptable, on est obligé d'avoir des garde-fous, une supervision technique. Mais on sait que malgré tout, il pourra y avoir des petites anomalies, des choses qu'on aurait faites autrement. Ça fait partie du jeu. » Selon Alexandre Gérard, PDG du groupe Inov-on, entreprise libérée de 400 salariés, 90 % des dirigeants échouent à changer de modèle car au fond, ils ne sont pas vraiment prêts à renoncer à une partie de leur pouvoir et à faire pleinement confiance à leurs équipes. « Devenir une entreprise libérée suppose une véritable transformation personnelle, et de se questionner sur les motivations profondes qui nous poussent à changer. » Autrement dit, ce n'est pas une décision qu'on prend pour faire comme les autres, pour être à la mode ou résoudre ses problèmes de recrutement. « Changer une organisation installée, c'est long et difficile. Si on n'est pas animé par une conviction sincère, on reviendra en arrière à la première difficulté. »

De la même façon, il faut être conscient que tous les profils de collaborateurs ne seront pas heureux dans une organisation aussi flexible. « Certains salariés se sentent un peu perdus, confirme Laurent Benoudiz, surtout les plus juniors. On a parfois du mal à trouver l'équilibre : leur laisser de l'autonomie, sans qu'ils se sentent abandonnés pour autant. On essaye d'ajuster au fur et à mesure, mais l'objectif n'est pas non plus de recréer un système d'accompagnement différencié selon l'expérience ou la maturité. Les collaborateurs doivent donc s'adapter. Certains ont un peu de mal au début, puis sont finalement très épanouis ainsi. Pour d'autres, c'est trop stressant, ils préfèrent retourner dans des cabinets plus traditionnels. »





Autre bémol : la difficulté à faire circuler et à centraliser l'information au sein du cabinet. Laurent Benoudiz en convient : « La contrepartie de supprimer les process lourds, les reportings, c'est qu'on a parfois du mal à partager les informations, à harmoniser les pratiques. On essaye de compenser en multipliant les temps informels passés ensemble, qui permettent à chacun de suivre l'actualité du cabinet, mais c'est moins systématique qu'une organisation très carrée. » Ici, l'équipe organise une fois par trimestre un séminaire de 2 jours au vert, pour remettre à plat le fonctionnement de l'équipe. « On avait détecté un dysfonctionnement sur la fiabilisation de notre process de facturation, explique Stéphanie Laporte. Nous avons formalisé un process clair, créé un Trello spécifique, ainsi qu'un canal de discussion dédié sur Teams. »

Quelques conseils pour se lancer

SI CE PETIT TOUR D'HORIZON DES AVANTAGES ET DES INCONVÉNIENTS D'UN FONCTIONNEMENT EN ENTREPRISE LIBÉRÉE VOUS A DONNÉ ENVIE DE REPENSER VOTRE ORGANISATION, VOICI TROIS CONSEILS POUR COMMENCER :

1. Prendre son temps

On l'a dit, devenir une entreprise libérée ne s'improvise pas. En amont, il faut absolument prendre le temps de se poser, de s'interroger sur ses motivations profondes, et de se demander jusqu'où on est prêt à aller dans

l'évolution de son organisation. Pour cela, il peut être utile de se faire accompagner et/ou de se former à un nouveau mode de management et de communication en équipe.

« Nous avons tous été formés à la communication non violente, explique Maxime Digue pour Tiime. Ces grands principes nous aident à désamorcer les conflits et à mieux nous comprendre. »

2. Y aller par étape

Plutôt que de tout révolutionner du jour au lendemain, il est sûrement plus raisonnable de procéder par étape. Il vaut mieux y aller progressivement, que de promettre une totale autonomie et de risquer de décevoir ou revenir en arrière. Avant de supprimer les échelons hiérarchiques, on peut par exemple commencer par donner plus d'autonomie aux collaborateurs sur l'organisation de leur temps de travail. Laisser plus de jours de télétravail, passer aux congés illimités est déjà un bon test pour mesurer la maturité des collaborateurs. « Même si nos collaborateurs sont libres de télétravailler ou de prendre des vacances quand ils veulent (à condition toutefois d'en informer l'équipe et de se coordonner un minimum), on constate qu'une autorégulation se met en place, explique Laurent Benoudiz. En moyenne, les équipes ne prennent pas plus de 7 semaines de congés, et la plupart des collaborateurs viennent deux jours par semaine au bureau au moins. »

D'après Isaac Getz, « se transformer demande deux ou trois ans pour une PME, et une décennie pour un grand groupe », évalue t-il.





3. Communiquer

Pas de changement d'organisation bien sûr sans une information claire et précise de tous les collaborateurs. « Dans notre cabinet, nous suivions déjà depuis plusieurs années certains principes théorisés par Isaac Getz. Quand nous avons décidé de devenir officiellement une entreprise libérée, nous avons emmené l'ensemble de l'équipe en séminaire, pour expliquer précisément ce que ça allait changer et prendre le temps de répondre à toutes les questions. » Chez Tiime, tous les collaborateurs ont été reçus en entretien individuel et se sont vus offrir un livre expliquant de façon très pédagogique la philosophie de l'entreprise libérée (Frédéric Laloux, *Reinventing organization*). « Puis nous avons laissé les salariés en discuter entre eux, échanger leurs inquiétudes, avant de répondre à leurs questions. »

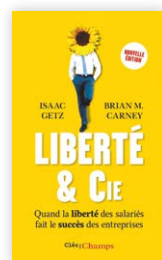
Dans cette étape, il est notamment important de veiller à être extrêmement précis sur les règles et modalités pratiques, pour éviter les malentendus, mais aussi prévenir tout risque juridique. Pour les congés illimités, Mathieu Viot, avocat spécialisé en droit du travail, conseille par exemple de mettre en place un accord collectif d'entreprise, ou a minima une charte interne, et de continuer à tenir un décompte des congés payés acquis et non pris, et à les indiquer clairement sur les bulletins de paie.

Puisque le succès d'une entreprise libérée repose sur la motivation des équipes, il est également intéressant de mesurer régulièrement leur satisfaction. « Chez Tiime, les collaborateurs reçoivent tous les 15 jours un questionnaire anonyme avec quelques questions simples sur le niveau de confiance en leurs pairs, l'équilibre vie professionnelle/vie personnelle, la satisfaction globale... Cela nous permet de vérifier en permanence que nos collaborateurs se retrouvent toujours dans notre fonctionnement, de récolter leurs idées d'amélioration et d'ajuster en permanence notre organisation. »

POUR ALLER PLUS LOIN...



Reinventing organizations,
Frédéric Laloux,
Diateino, 2015



Liberté & Cie.
Quand la liberté des salariés fait le bonheur des entreprises,
Isaac Getz et Brian M. Carney,
Fayard, 2012



Le patron qui ne voulait plus être chef,
Alexandre Gérard,
Flammarion, 2017



Les Entreprises libérées,
la première BD reportage sur l'entreprise du futur,
Benoit Simmat,
Les Arènes, 2016

Deux grands rendez-vous pour expérimenter ces nouvelles pratiques



📍 MERCREDI 30 NOVEMBRE
Soirée conviviale afterwork

📍 MARDI 6 DÉCEMBRE
Grande journée de l'innovation (voir page 11)

EN ADHÉRANT AU CLUB INOVACIO BY OEC,
RETROUVEZ TOUTES LES CONFÉRENCES EN REPLAY !



L'espace France Gestion
va vous faire aimer le futur !



VOUS AVEZ ÉTÉ NOMBREUX À NOUS RENDRE VISITE
AU 77E CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES !

MERCI DE VOTRE CONFIANCE !

Partenaire des experts-comptables,
France Gestion, au-delà de ses missions traditionnelles,
se tourne vers le futur et se réinvente.

Nous vous proposons, d'ores et déjà :

Inédit !

- 1 **La Garantie Juridique et Fiscale !**
- 2 **L'offre Cyberurgence** pour anticiper votre première cyberattaque. La réalisation d'un **Cyberscore**,...
- 3 **L'analyse du fichier FEC** avec Runview (France Gestion vous offre des jetons !),
- 4 **La signature électronique** (bénéficiez de 12 signatures électroniques gratuites),
- 5 **Les formations spécifiques** pour les collaborateurs de cabinets et experts-comptables (**certification Qualiopi**),...



Renseignez-vous
au
01 43 14 40 50



ORGANISME DE GESTION AGRÉÉ

PARIS

50 ter, rue de Malte
75540 PARIS CEDEX 11
Téléphone 01 43 14 40 50
Email paris@france-gestion.fr

VERSAILLES

7, rue des Chantiers
78000 VERSAILLES
Téléphone 01 39 07 49 00
Email versailles@france-gestion.fr

<https://www.france-gestion.fr>

SUIVEZ-NOUS
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION



De nombreux
nouveaux services
en 2023!

Votre partenaire TPE c'est **PICPUS**



/ Picpus, votre prestataire ECF

- Pour tous vos clients TPE et professionnels libéraux
- Sérénité et gain de temps pour votre cabinet
- 40 ans d'expertise en prévention fiscale
- Tarifs maîtrisés
- Respect de votre relation client



/ Picpus ouvre ses formations à vos clients non adhérents

- 250 formations par an en présentiel et en distanciel
- 35 formateurs spécialistes de la TPE
- 5 100 participants de septembre 2021 à juin 2022
- Taux de satisfaction de 98 %
- Sur participation financière (de 240 à 310 € HT la journée, 150 € HT la demi-journée et 25 € HT le webinaire)

/ Picpus, c'est aussi...

- Des services d'information juridique, fiscale et sociale
- Des statistiques et repères économiques
- Des rendez-vous réseau
- Des espaces pour vos réunions
- Et prochainement une offre de service élargie pour vos clients et votre cabinet



l'esprit
PICPUS

- Simple
- Pro
- À l'écoute

Vos contacts



Léa LANDRE
Responsable Partenariat
Experts-comptables
01.53.33.34.55
landre.lea@cgapicpus.com



Anne LECARME DENOUEL
Responsable Formation
01.53.33.34.60
lecarme-denouel.anne@cgapicpus.com



Raoul FAGE
Responsable Prévention Fiscale
01.53.33.34.61
fage.raoul@cgapicpus.com



Anne-Marie MICHEL
Responsable Prévention Fiscale
01.53.33.34.65
michel.anne-marie@cgapicpus.com

Découvrez nos services
www.cgapicpus.com

Suivez le **#filinfoPicpus** sur les réseaux sociaux

01 53 33 34 50



Siège à Nation
36, rue de Picpus
75580 Paris cedex 12

Agence de Saint-Maur
6, avenue du Gouverneur Général Binger
94100 Saint-Maur-des-Fossés

Créé et administré
par des experts-comptables

Président : Daniel Forestier
expert-comptable

3 300 experts-comptables
partenaires

