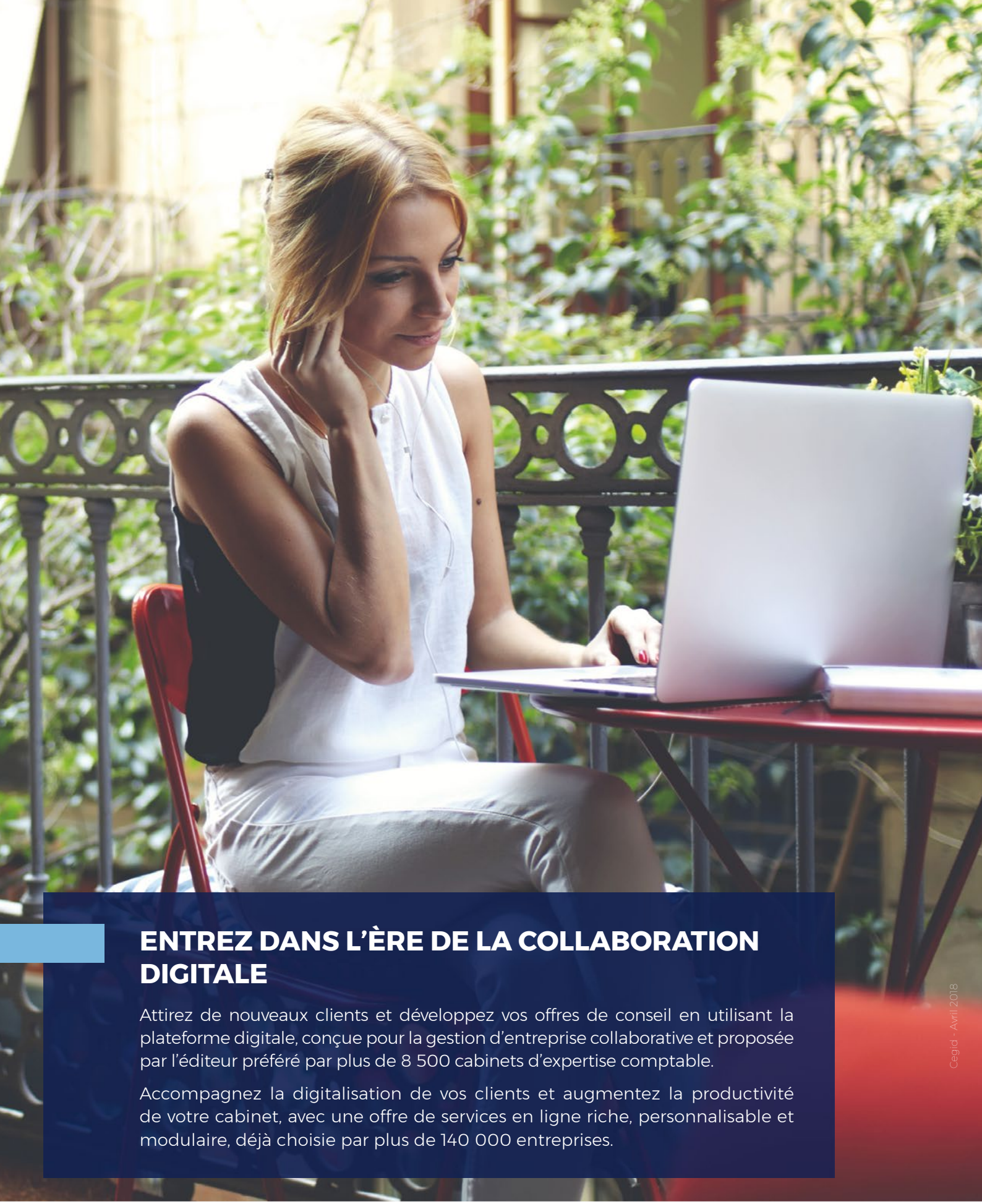
Le magazine de l'Ordre des experts-comptables

SIC

73e Congrès : le quiz de l'été

P. 28 EXERCICE PROFESSIONNEL

N°375 - Juillet/Août 2018



ENTREZ DANS L'ÈRE DE LA COLLABORATION DIGITALE

Attirez de nouveaux clients et développez vos offres de conseil en utilisant la plateforme digitale, conçue pour la gestion d'entreprise collaborative et proposée par l'éditeur préféré par plus de 8 500 cabinets d'expertise comptable.

Accompagnez la digitalisation de vos clients et augmentez la productivité de votre cabinet, avec une offre de services en ligne riche, personnalisable et modulaire, déjà choisie par plus de 140 000 entreprises.

Cegid - Avril 2018

www.cegid.com

Cegid

SOMMAIRE

5. ÉDITORIAL
6. EN BREF
8. 5 QUESTIONS À

Daniel Allimant, vice-président en charge du secteur Organisation et Management

10. FOCUS

Les outils du 73e Congrès !

Les équipes du Conseil supérieur se sont mobilisées pour vous proposer, lors de ce congrès, une sélection des ouvrages qui vous permettront d'approfondir notamment les sujets proposés lors des conférences de la profession. Une sélection d'ouvrages à ne manquer sous aucun prétexte !

15. VIE DE L'ORDRE

15. Comment bien vendre ses missions de conseil ?
16. La gestion des cabinets d'expertise comptable
17. La hausse d'activité se poursuit au 1er trimestre 2018
19. Les experts-comptables, accélérateurs de croissance !
20. Comptexpert : comment déléguer ses droits ?
22. Action publique : les rencontres parlementaires
23. L'Ordre inaugure le nouveau forum PME ! by CPME
24. Les pratiques managériales des cabinets : enquête auprès des experts-comptables
26. Et si votre installation vous était coachée ?

27. EXERCICE PROFESSIONNEL

27. Retour de congé de maternité : attention à revaloriser le salaire
28. 73e Congrès : le quiz de l'été !
32. Distribution de dividendes en 2018 : la nouvelle donne !
33. Conformité des logiciels de caisse ou systèmes de caisse
34. LAB : l'obligation déclarative des experts-comptables auprès du service Tracfin
36. Focus sur l'exercice professionnel
38. Optez pour le guide des « Professions libérales » afin de faciliter vos missions !
40. Prélèvement à la source : quel sort pour les réductions et crédits d'impôt ?
41. La réforme de la réglementation comptable des associations
42. Promotion immobilière : des précisions bienvenues

44. ACTUS RÉGIONS

44. Guadeloupe
46. Lille Nord-Pas-de-Calais
48. Paris-Île-de-France

50. À LIRE DANS LA RFC

Retrouvez ici le SIC numérique

Revue mensuelle de l'ordre des experts-comptables éditée par Experts-Comptables Services • 19, rue Cognacq-Jay 75341 Paris cedex 07 • Tél. 01 44 15 60 00 • Fax 01 44 15 90 05 • **Tirage** : 29 800 exemplaires • **Directeur de la publication :** Charles-René Tandé, président • **Directeur délégué de la publication :** Olivier Salamito, secrétaire général • **Rédacteur en chef :** Bruno Le Besnerais, président du comité pilotage des satellites • **Rédacteurs en chef adjoints :** Philippe Sauveplane, René Keravel, • **Comité de rédaction :** F. Balden, A. Chandioux, A. Delemer, B. Delmotte, A. Fages, E. Ferdjallah-Cherel, J. Liziard, Pierre-Alain Millot, A. Mourtafii, G. Patetta • **Secrétaire général de rédaction :** Laetitia Gesp • **Secrétaire de rédaction :** Justine Liziard • **Maquette et infographie :** Sandrine Séguier • **Fabrication :** Catherine Licini • **Régie de la publicité :** APAR - Tél. 01 41 49 02 90 • **Impression :** Imp. Fabrègue • Saint-Yrieix – Limoges – Paris • **Dépôt légal :** Juillet-août 2018 • **Abonnements** • (non-membres de l'Ordre) • France et étranger 93,76 € • supplément avion 44,21 € • Agences - 33 % • Ets d'enseignement - 50 % règlement à l'ordre d'Experts Comptables Services • **Liste des annonceurs : Cegid 2e de couv • ACD p. 7 • Groupe Revue Fiduciaire p. 18 • Les Déménageurs Bretons p. 35.**

Votre magazine SIC est imprimé sur du papier issu d'une fabrique certifiée ISO 14000/EMAS - imprimeur labellisé IMPRIM'VERT.

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Conseil Supérieur

Expertpass, votre carte d'identité numérique

Application disponible gratuitement sur smartphone et tablette

www.experts-comptables.fr

EDITO

UN ÉTÉ STUDIEUX POUR UNE RENTRÉE OPTIMISTE

Une évolution de la réglementation peut parfois ouvrir des perspectives nouvelles et réorienter la stratégie d'un cabinet.

L'été 2018 sera un été particulièrement studieux pour l'Ordre car de nombreux projets menés de longue date pourraient connaitre un aboutissement avec la loi Pacte, présentée en Conseil des ministres le 18 juin et qui devrait être discuté au Parlement au début du prochain automne.

Le Conseil supérieur, réuni en session extraordinaire le 14 juin dernier, a validé plusieurs mesures visant à faire évoluer les textes encadrant l'exercice de notre profession pour les adapter aux besoins de notre marché et a décidé de lancer plusieurs chantiers visant à positionner l'expert-comptable au cœur des flux de données.

Ces projets, qui vont être présentés à la profession, ont été transmis au Gouvernement afin qu'ils puissent être étudiés dans le cadre du projet de loi Pacte.

Du 10 au 12 octobre 2018, au moment de notre 73e Congrès, nos parlementaires seront en pleine discussion du projet de loi Pacte ainsi que du PLF et du PLFSS. Ces trois textes sont sans doute ceux qui auront le plus d'impact sur nos clients et nos cabinets. Notre congrès se déroule donc à un moment clé et les conférences seront l'occasion de faire un point d'actualité sur les différentes mesures en cours d'examen.

Nous travaillons activement aujourd'hui pour ouvrir le champ des possibles aux experts-comptables et j'espère que nous pourrons communiquer en avant-première sur certaines avancées dès le mois d'octobre. Une évolution de la réglementation peut parfois ouvrir des perspectives nouvelles et réorienter la stratégie d'un cabinet.

Au-delà du bénéfice personnel que chacun pourra, je l'espère, tirer des nouveautés apportées par les textes, je souhaite que ce congrès soit l'occasion une fois encore pour notre profession, dans son ensemble, de marquer une importante mobilisation, symbole d'une profession forte et unie.

Charles-René Tandé
Président du Conseil supérieur

EN BREF

SAVE THE DATE
Journée de la Prévention 2018 à Versailles, réservez votre journée !

Le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, la Compagnie nationale des commissaires aux comptes et la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Versailles, en partenariat avec la Conférence générale des juges consulaires de France et le Conseil national des administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires, organisent la journée annuelle de la prévention le 2 octobre 2018 de 8h30 à 17h00 au Palais des Congrès de Versailles. Au programme, quatre tables rondes avec de nombreux intervenants pour débattre et s'informer sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises.

SAVE THE DATE
Rendez-vous le 7 septembre 2018 pour la journée annuelle des CIP territoriaux à Bordeaux

Le CIP national* organise pour la 10e année consécutive la Journée annuelle des CIP territoriaux, dans les locaux de la CCI à Bordeaux. Les principaux acteurs des CIP territoriaux, les professionnels du traitement des difficultés des entreprises, seront rassemblés à cette occasion pour faire le point sur les actions menées en matière de prévention et échanger sur les bonnes pratiques et les perspectives à venir en faveur des entreprises en difficulté. Rendez-vous à Bordeaux !

Programme et inscription (gratuite mais obligatoire) : https://fr.xing-events.com/XTMZHLY.html

*Regroupant le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, la Conférence générale des juges consulaires de France, le Conseil national des barreaux, les Chambres de commerce et d'industrie de France, l'Inter-Fédération des centres de gestion agrées, l'Assemblée permanente des chambres de métier et de l'artisanat et le Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce.

Certificat de spécialisation Lutte contre la fraude et la criminalité financière

8 entreprises sur 10
ont été victimes d'une tentative de fraude sur l'année écoulée

1 sur 5
a subi au moins une fraude avérée

La criminalité économique et financière représente une menace en forte hausse pour toutes les entreprises. Selon l'étude 2017 Euler Hermes, 8 entreprises sur 10 ont été victimes d'une tentative de fraude sur l'année écoulée et 1 sur 5 a subi au moins une fraude avérée. La cybercriminalité est le type de délinquance qui connaît la plus forte hausse (x2 en quelques années) elle représente 53% des fraudes aujourd'hui.

Cette situation préoccupante s'explique par plusieurs facteurs, principalement la reconversion des groupes criminels sur ce marché au détriment d'autres trafics davantage sanctionnés, comme les stupéfiants, et la fragilisation des entreprises par la numérisation, l'impératif de rapidité et l'effacement de loyauté d'une partie des salariés.

Pour les professionnels du chiffre, ce phénomène représente à la fois un risque et une opportunité. C'est d'abord un risque car les cabinets sont des entreprises comme les autres et à ce titre, elles peuvent être victimes d'une fraude (les entreprises considèrent que la cybercriminalité représente leur 2e plus fort risque après l'interruption d'activité due à un sinistre[1]). La fraude est également un risque car un expert-comptable ou un commissaire aux comptes pourrait être poursuivi pour complicité, même à son insu, d'un client impliqué dans ce type de délinquance.

A l'inverse, la hausse du risque criminel peut aussi constituer une opportunité pour les professionnels du chiffre grâce à leur connaissance approfondie, via leur activité déclarative, des indices d'une activité économique anormale. Cette compétence crédibilise toute proposition de mission de conseil en matière de fraude qu'ils pourraient présenter à leurs clients.

C'est pour toutes ces raisons que le Conseil supérieur et le Cnam ont signé le 13 juin 2018 une convention de promotion d'un certificat universitaire de spécialisation Lutte contre la fraude et la criminalité financière à destination spécifique des professionnels du chiffre.

Véritable titre qualifiant reconnu, ce certificat de spécialisation sera dispensé sur 45 heures en présentiel auxquelles s'ajoute 45 heures de travail personnel tutoré, étalées tout au long de l'année, selon des horaires compatibles avec la vie professionnelle. Au programme : les évolutions de la criminalité économique et financière, les menaces numériques, les obligations en matière de lutte contre le blanchiment, l'exercice illégal, les ripostes possibles et l'audit de fraude.

1. 7e édition du baromètre des risques d'Allianz publié par Allianz Global Corporate & Specialty AGCS.

ACD GROUPE
www.acd-groupe.fr
Du 10 au 12 octobre 2018
Clermont-Ferrand
73e CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Retrouvez-nous STANDS N° T40 & T93
ÊTRE EFFICACE...
c'est faire les bons choix...
GEDEXPERT
La dématérialisation à 100%
• Produire, numériser, classer, partager
• Echanger grâce à l'intégration native d'Outlook™
• Annexer les pièces comptables
• Sécuriser et certifier vos documents avec Signexpert™
SCANNEZ POUR EN SAVOIR + SUR CETTE SOLUTION !
VOTRE EXPERT EN SOLUTIONS
ACD Groupe SAS au capital de 5 997 898 € / Toutes les marques et produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs – ACD Groupe RCS Tours – B528 553 654 – juin 2018 – © 06/2018 / WWW.GROUPECD-360.COM / Crédits photos : © markerfilm.com

5 QUESTIONS À

DANIEL ALLIMANT, VICE-PRÉSIDENT EN CHARGE DU SECTEUR ORGANISATION ET MANAGEMENT

Simplification des structures, informatisation et numérisation des tâches, gestion irréprochable des budgets, suivi des ressources humaines ; ces mots clés résument la feuille de route de ce secteur axé sur le fonctionnement du Conseil supérieur. Objectif : améliorer l'efficacité de l'institution afin de donner aux experts-comptables tous les moyens de développer leur activité et ainsi, à la profession, de rayonner.

Pourquoi avez-vous pris en charge cette mission au service de la profession ?

Ma formation initiale, mon parcours et le temps que je peux mobiliser aujourd'hui m'ont naturellement conduit à revenir vers les institutions professionnelles à la demande de notre président. Revenir car si je m'étais déjà investi au niveau régional au début de ma carrière (cf. bio express), j'ai ensuite consacré toute mon énergie au développement d'un cabinet indépendant, repris avec des associés à Strasbourg. Puis, j'ai assuré successivement la direction générale et la présidence du réseau national que nous avions rejoint. Durant ces années, j'ai toujours accompli mes missions avec une sensibilité juridique et j'ai eu à manager une équipe centrale, en de nombreux points semblable à celle du Conseil supérieur.

En mars 2017, j'ai considéré que le moment était venu pour moi d'apporter à la profession un œil neuf et toute mon expérience.

En quoi consiste votre secteur ? Qu'avez-vous constaté en dressant un état des lieux en 2017 ?

En charge de l'organisation et du management du Conseil supérieur, en liaison avec la trésorière et le secrétariat général, notre champ d'action couvre trois fonctions : l'administratif et les finances, les ressources humaines et l'informatique. Le Conseil supérieur doit pouvoir mener à bien ses projets, tout en améliorant l'efficacité de ses services et en étant soucieux de la bonne gestion de ses budgets, notamment des cotisations de ses membres.

Nous cherchons donc comment optimiser son fonctionnement et l'utilisation de ses ressources financières, humaines et techniques afin d'apporter un maximum de services au meilleur coût. Et nous vérifions que les procédures de contrôle interne - qui sont bien appliquées - permettent d'anticiper et de maîtriser les risques.

Cette mission s'exerce dans un environnement particulier : notre autorité de tutelle doit valider notre organisation et nos activités, et la continuité doit être assurée alors que les équipes sont élues tous les quatre ans.

L'état des lieux que nous avons réalisé au deuxième semestre de 2017, nous a permis de mesurer les spécificités de la mission et de déterminer des axes de progrès.

Quels sont les enjeux et les objectifs de votre mission ?

En interaction avec de multiples intervenants, le Conseil supérieur doit assurer de nombreuses missions, de natures diverses et avec des enveloppes budgétaires très différentes.

Puisque "régalienne", l'institution doit mobiliser des ressources humaines et informatiques liées à des contraintes légales : remettre un diplôme, inscrire, gérer le tableau, les litiges...

Parallèlement, l'organisation est complexe car l'Ordre est constitué d'un écosystème riche de nombreuses associations, appelées "satellites". Certaines ont une activité commerciale à budgets conséquents, à l'image d'ECS, qui organise le congrès annuel de l'Ordre et gère les publications, ou d'ECMA en charge du portail jedeclare.com et de la récupération des extraits bancaires. D'autres animent des clubs (fiscal, social, etc.), assurent la formation (CFPC), font de la prospective des métiers (l'Académie...), sont axées sur l'international, etc.

Parmi elles, des associations impliquent des problématiques juridiques spécifiques : ECMA, par exemple, est responsable du portail JDC*, dont la maîtrise d'œuvre est sous-traitée à une société informatique extérieure. Résultat : de nombreuses questions liées aux contrats avec des prestataires, quelquefois à des contentieux, à la conformité légale... et qui nécessitent souvent une très grande réactivité.

Toutes témoignent de l'expertise, du dynamisme et de l'esprit d'innovation de notre profession. Afin que ces structures puissent mener efficacement leurs activités, notre principal enjeu est d'améliorer le fonctionnement de l'organisation et d'apporter une cohérence globale, tout en préservant une large autonomie à leurs décideurs, élus et permanents très impliqués. Notre programme de travail vise à simplifier l'organigramme, à harmoniser les statuts des satellites et leur mode de gouvernance, à uniformiser les procédures et à améliorer le contrôle.

Plus spécifiquement, sur les aspects financiers, quelles sont vos priorités pour 2018 ?

La commission Budget et Finances a mis l'accent avant tout sur l'efficacité et préconisé l'informatisation de procédures encore manuelles, un suivi budgétaire périodique et la mise en concurrence généralisée des fournisseurs. Il est en effet primordial, d'une part, de renforcer la fiabilité de notre système d'information, d'autre part, de concentrer l'activité des services financiers et comptables sur une information financière à valeur ajoutée et sur des développements qui aident les confrères dans leurs missions de contrôle qualité ou d'autodiagnostics clients par exemple.

Concrètement, avant fin 2018, grâce à un outil de reporting greffé sur notre logiciel comptable, les élus et les permanents disposeront d'un suivi budgétaire trimestriel efficace de leur budget. Nous avons également lancé le projet de « workflow » des procédures d'achats. Début 2019, tout sera informatisé depuis les bons de commande jusqu'aux factures et aux paiements, en passant par les notes de frais.

Quels sont les points clés en ce qui concerne le management des équipes ?

Le Conseil supérieur et ses associations emploient environ 130 personnes, qui œuvrent dans les services : études, administratif et financier, juridique, informatique, besoins généraux, communication… Mon rôle n'est pas de les manager mais de veiller aux procédures internes – recrutement, évaluation, promotion – afin qu'elles soient équitablement appliquées et que le service le plus efficace et le moins onéreux soit apporté à la profession. Parallèlement, il est nécessaire de diversifier les profils et, en 2018, de renforcer les équipes du pôle numérique d'assistance aux experts-comptables et de veille, en recrutant notamment des ingénieurs.

Et l'informatique ?

Compte tenu du nombre et de la complexité croissante des projets, il s'agit d'organiser le service informatique afin qu'il puisse, outre les travaux de maintenance habituels, mettre en œuvre rapidement les projets, l'informatisation du contrôle qualité, la refonte du site de paiement de la boutique et des clubs avec une généralisation du paiement en ligne… Ce qui passe par une simplification progressive de l'architecture technique informatique.

L'avancement de ces différents chantiers est piloté par des comités projets.

Le lancement du site internet public en juin et celui du site privé lors de notre congrès sont autant de vitrines et de concrétisations de cette démarche globale d'amélioration de l'efficacité et des performances du Conseil supérieur au bénéfice de la profession.

**JDC, portail sécurisé de télétransmission des déclarations fiscales et sociales.*

Bio express

Daniel Allimant

Une formation particulière :
avocat et école de commerce puis diplôme d'expert-comptable et de commissaire aux comptes.

- **1991-1993 :** élu au Conseil régional de l'Ordre d'Alsace et président de la commission d'inscription au tableau de l'Ordre du Conseil régional.
- **Mars 2017 :** vice-président du Conseil supérieur.

FOCUS

LES OUTILS DU 73E CONGRÈS

Les équipes du Conseil supérieur se sont mobilisées pour vous proposer, lors de ce congrès, une sélection d'ouvrages qui vous permettront notamment d'approfondir les sujets proposés lors des conférences de la profession. Une sélection d'ouvrages à ne manquer sous aucun prétexte !

Guide des associations techniques, groupements et réseaux de cabinets français d'expertise comptable

Ce guide cartographie différentes organisations de la profession au travers de fiches d'identité directement complétées par celles-ci, afin d'aider les cabinets dans leur démarche de recherche d'un réseau. Chaque fiche décline l'identité de la structure, la vocation et la nature des prestations proposées dans les domaines du management, des RH, du marketing et de la communication et dans le domaine technique, les modalités de fonctionnement de l'organisation.

Com'digitale et e-réputation

Cet ouvrage permet de comprendre les enjeux de la communication digitale pour la rendre accessible à tous au sein du cabinet. Il livre les clés de la communication numérique qui touche toutes les sphères du cabinet et de son environnement. Chaque cabinet doit mener sa propre réflexion pour développer sa stratégie en fonction de sa taille et ses ressources. Il pourra ensuite conseiller efficacement ses clients pour les guider dans leur transition.

Fiches marketing

Les fiches marketing client sont des outils d'aide à la vente prêts à l'emploi pour valoriser le travail de votre cabinet, vendre de nouvelles missions à vos clients et convaincre vos prospects. Dix thèmes sont disponibles : aide à la rédaction du contrat de travail, comptabilité, comptes des comités d'entreprise, création d'entreprise, le fichier des écritures comptables, financement, full service, gestion, rapport RS, et transmission/cessiond'entreprise.

Guide du marketing pour les cabinets

Ce guide du marketing aide le cabinet à s'adapter à un environnement changeant. Si ces mutations rapides et brutales sont souvent craintes, elles sont également porteuses d'opportunités : changements de paradigmes, offre enrichie, nouveaux marchés, challenges managériaux, productivité numérique, etc. Le marketing inscrit l'ensemble du cabinet dans une démarche de remise en question vertueuse et d'amélioration continue, en bousculant notamment les nombreux préjugés sur la communication et la vente.

Guide pratique pour une réponse des PME à la commande publique

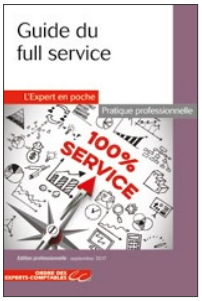
Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable et présente la méthodologie et les outils pour répondre à la commande publique : connaître les différentes procédures, comment candidater, comment obtenir un marché, en maîtriser le financement, etc.

Guide du financement

Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable selon les besoins des clients : solutions de financement, garanties, acteurs et démarche pour mener les différentes missions. Il permet également de faire le point sur la cotation-notation des entreprises, de trouver les financements publics (moteurs de recherche), de découvrir les outils de l'Ordre et de disposer des coordonnées des principaux acteurs publics et privés du financement des entreprises.

Guide du financement participatif

Ce guide offre un panorama complet de ce nouveau marché fortement développé ces dernières années, en partie du fait de l'avènement du numérique et d'internet dans notre vie quotidienne. Il fait un état des lieux du « crowdfunding » en s'intéressant notamment aux différentes typologies (don, prêt, « equity »), aux opportunités et risques de ce marché ainsi qu'à l'environnement réglementaire. Une seconde partie est consacrée plus spécifiquement aux missions de l'expert-comptable

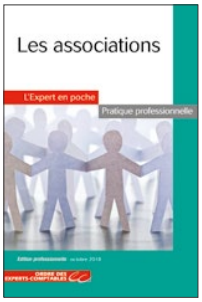


Guide du Full Service

Cet ouvrage présente le full service : sous son aspect conceptuel, dont la géométrie varie en fonction de la stratégie du cabinet, des attentes du client et de la réglementation professionnelle applicable ; et sous ses aspects opérationnels avec la prise en compte des conditions à respecter et des moyens à mettre en œuvre pour y arriver.

Dossiers de travail - Dossier annuel : mission de présentation des comptes - Associations loi 1901

On peut y trouver une déclinaison des dossiers de travail spécialement adaptée au secteur des associations. Ce dossier comprend : une version du dossier de travail annuel totalement dédié aux associations ; le feuillet du dossier permanent : DP7 consacré aux « documents à caractère juridique » adapté aux associations, qui remplace celui du dossier permanent « général » (vendu séparément).



Les associations (à paraître)

A la fois synthétique et pédagogique, cet ouvrage a été conçu pour répondre à toutes les questions relatives au bon fonctionnement des associations. Il s'agit d'un véritable guide pratique qui, à travers une cinquantaine de fiches, présente toutes les règles juridiques, comptables, fiscales et sociales applicables aux associations.

Mettre en place la RSE dans une PME

Cet ouvrage s'adresse aux PME qui souhaitent transformer leur mode de fonctionnement et leurs habitudes pour saisir de nouvelles opportunités générées par cette transition écologique et sociétale en cours. A travers des exemples concrets, une méthodologie simple et pragmatique en sept étapes est proposée pour mettre en place une démarche RSE au sein d'une petite ou moyenne entreprise.

Gestion de patrimoine

Tout savoir pour réussir une mission de gestion de patrimoine auprès des chefs d'entreprise. En démontrant les incidences induites inévitablement par la transversalité structurelle du patrimoine, cet ouvrage vous donnera des atouts précis et fiables pour mettre au point l'offre de services et définir la mission adaptée à la structure de votre cabinet.

Assistance à l'établissement des déclarations fiscales des personnes physiques

Depuis la loi sur la modernisation des professions judiciaires ou juridiques votée en 2011, les experts-comptables peuvent offrir leurs services aux particuliers et les accompagner dans leurs démarches déclaratives. Parmi ces missions figurent le conseil patrimonial qui a pour pierre angulaire l'assistance aux déclarations fiscales des personnes physiques que sont les déclarations d'impôt sur le revenu et d'impôt de solidarité sur la fortune.

Les experts-comptables au service du développement international de leurs clients

Cet ouvrage expose de manière précise et didactique les différentes prestations que l'expert-comptable peut proposer à ses clients pour sécuriser, pérenniser et optimiser leurs projets internationaux. Il lui offre ainsi l'opportunité de se positionner auprès des entreprises lors des trois moments clés de cette aventure et ainsi de développer une nouvelle expertise en phase avec les défis du monde actuel.

Kit mission : réaliser des missions d'évaluation d'entreprise

Ce Kit comprend : un ouvrage "Mission d'évaluation d'une entreprise, guide pratique (édition 2016)", et une clé USB dans laquelle vous trouverez des outils commerciaux, méthodologiques et techniques pour suivre pas à pas vos missions (fiche marketing « client », des exemples de lettre de mission ; un exemple de lettre de courtoisie confraternelle ; les mémoires d'expertise comptable relatifs au sujet, etc.)

Mission d'évaluation d'une entreprise, guide pratique

Ce guide pratique présente la méthodologie et les outils pour réaliser des missions d'évaluation des entreprises. Réalisé avec le concours de la FFEE, la CNCC, la CCEF, la SFEV et A3E Lyon, l'ouvrage rassemble toutes les étapes de la démarche depuis l'acceptation de la mission jusqu'à l'émission du rapport.

Kit mission : transmission-cession de titre de sociétés

Ce Kit comprend : un ouvrage "La transmission d'entreprise (édition 2014)", et une clé USB dans laquelle vous trouverez des outils commerciaux, méthodologiques et techniques pour suivre pas à pas vos missions (documents à obtenir dans le cadre d'une cession d'entreprise ; aspects sociaux et coûts fiscaux de la transmission d'entreprise ; points de vigilance, formulaire lutte anti-blanchiment ; exemple de lettre de mission, etc.)

Guide de l'accompagnement des entreprises en difficulté

Cet ouvrage aborde l'environnement de l'entreprise en difficulté, dresse un panorama des différentes procédures amiables et collectives, et guide l'expert-comptable dans sa mission de conseil auprès du chef d'entreprise en difficulté.

D'autres ouvrages seront finalisés pendant l'été pour répondre lors du congrès à toutes vos questions sur le secteur agricole, la cybercriminalité et les pratiques managériales dans les cabinets.

POUR ALLER PLUS LOIN

Les séminaires de formation proposés par le CFPC

Pour participer à l'un de ses séminaires rapprochez-vous de voter IRF.

Développer vos champs de mission : former, recruter, co-traiter, sous-traiter... Quelles stratégies ?

Comment travailler avec d'autres consultants ou spécialistes en garantissant la meilleure collaboration, la meilleure qualité de service, et la maîtrise des risques ? Savoir se poser les bonnes questions. (Réf : 18MAN195)

Transition numérique : digitalisez vos cabinets

Ce séminaire aborde de façon pragmatique et concrète les technologies nécessaires à mettre en œuvre pour répondre aux nouvelles demandes des clients concernant la transition numérique. (Réf : 18TIC139)

Sensibilisation à la transition numérique pour les experts-comptables

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables, aux commissaires aux comptes et aux collaborateurs autonomes qui souhaitent être proactifs dans la transition numérique de leurs structures d'exercice professionnel. (Réf :18TIC101)

Développer le chiffre d'affaires et le portefeuille clients du cabinet : 25 actions de marketing opérationnel

Les cabinets performants adoptent un comportement proactif qui poursuit trois objectifs majeurs : fidéliser la clientèle, lui vendre de nouvelles missions, conquérir de nouveaux clients. Ce séminaire propose au cabinet de mener une réflexion stratégique sur son marché et son positionnement, puis de communiquer efficacement. (Réf : 18MAN144)

Ecoutez, détectez, vendez !

Un cabinet dynamique est un cabinet au sein duquel chacun des collaborateurs participe au développement des missions. Ce séminaire vous permettra de déceler des attentes non exprimées par vos clients et saisir ainsi des opportunités pour de nouvelles missions. (Réf : 18MAN201)

Concevez, mettez en œuvre et réussissez votre démarche sectorielle

La banalisation des missions et les besoins accrus des clients imposent de leur répondre par une offre de services plus pointue et plus en phase avec les problématiques de leur métier. C'est une des clés de l'avantage concurrentiel du cabinet, indispensable aujourd'hui pour assurer sa pérennité et son développement. (Réf : 18MAN103)

Manager son équipe au quotidien

Comment gérer au quotidien son équipe pour fidéliser, motiver, former, recruter, écouter, déléguer et créer un cadre de travail épanouissant et performant. (Réf : 18MAN128/129)

Maîtriser les fondamentaux du management au quotidien

Dans ce parcours de formation vous découvrirez des outils et des méthodes que vous pourrez mettre en application immédiatement pour réussir le management de vos collaborateurs. (Réf : 18MAN163)

RSE : risques et opportunités

Ce séminaire a pour but de permettre aux professionnels de l'expertise comptable d'être en mesure d'accompagner les entreprises dans leurs démarches RSE : identification des enjeux prioritaires, accompagnement au changement et mise en place de reporting. (Réf : 18GES195)

La comptabilité du secteur public local : la comprendre pour mieux l'auditer

Ce séminaire donne aux professionnels de l'expertise comptable les moyens d'aborder les missions liées aux entités du secteur public local et au commissaire aux comptes les clés pour mieux connaître les risques y afférents et mieux les auditer. (Réf : 18SEC121)

Le diagnostic financier et la prospective financière des entités du secteur public local

Ce séminaire a pour but de permettre aux professionnels de l'expertise comptable de disposer d'une technique de base leur permettant de réaliser des missions dans des entités de moyenne ou petite dimension en visualisant le cadre théorique de la mission. (Réf : 18SEC122)

Initiation à la fiscalité agricole

Ce séminaire propose de donner les grandes orientations permettant de développer son activité et s'ouvrir sur le secteur agricole. (Réf : 18FISC174)

Actuel association et secteurs non marchands

Ce séminaire est destiné à des experts-comptables et commissaires aux comptes spécialistes des associations. Il aborde toute "l'actualité pointue" sur les spécificités des associations, fondations, fonds de dotation, syndicats... et sur des secteurs d'activité particuliers. (Réf : 18JUR102)

Missions auprès des associations : aspects juridiques et fiscaux

Ce séminaire permet aux experts-comptables et aux commissaires aux comptes d'appréhender les aspects juridiques et fiscaux propres à ce secteur pour bien accompagner leurs clients ou auditer les comptes de ces structures. (Réf : 18JUR103)

Les missions dans les associations liées au secteur public : spécificités et risques

Ce séminaire intègre les évolutions et conséquences liées à la loi Economie sociale et solidaire et à la loi NOTRe. Connaître les modalités juridiques, financières et comptables des relations entre associations et collectivités territoriales, en particulier les subventions. (Réf : 18SEC105)

Visa-Secteur Public

L'objectif de ce VISA secteur public est d'apporter une formation de base permettant de sensibiliser les participants aux spécificités du secteur, en vue d'y réaliser des missions orientées principalement vers le conseil dans le secteur public local. (Réf : 18PAE170)

Full services ou l'offre multiservices

Full services, offre globale, assistance complète... Quelle que soit la terminologie utilisée, le but est toujours le même : offrir un service le plus exhaustif possible aux clients, allant de la traditionnelle assistante administrative (préparation des factures, relance clients, domiciliation, gestion du courrier...) (Réf : 18GES190)

Comment accompagner un créateur d'entreprise

Ce séminaire vous propose la méthodologie complète d'accompagnement : depuis le premier contact jusqu'à l'accompagnement des premiers pas du créateur dans son entreprise. (Réf : 18GES205)

Financer le haut et le bas de bilan : parler "Banquier" et négocier

Ce séminaire aborde les questions suivantes : Comment financer les investissements ? Autofinancement, leasing, crédit, dans quelles proportions ? Distribuer les bénéfices ou constituer des réserves ? Comment travailler ses conditions d'encaissement et de paiement à court terme, peut-on financer son stock, comment transformer son poste clients en trésorerie : escompte Dailly... (Réf : 18GES103)

Détecter les sources de financement pour son client

Ce séminaire vous permet d'apprendre à détecter les bons financements pour vos clients et favoriser ainsi leur pérennité et leur développement. (Réf : 18GES189)

Acquisition-cession d'entreprise

Ce séminaire aborde les aspects fiscaux, de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une entreprise individuelle, de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une société soumise à l'IS, maîtriser les aspects fiscaux de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une entreprise individuelle et d'une société soumise à l'IS. (Réf : 18FIS155)

Pratiquer l'évaluation de la PME

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables et aux collaborateurs qui souhaitent accompagner leurs clients en matière d'évaluation des petites et moyennes entreprises, en disposant des connaissances et compétences indispensables. (Réf : 18GES122)

Accompagner votre client dans une opération de rapprochement

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables et collaborateurs de haut niveau qui souhaitent acquérir une pratique dans les différents types de rapprochement ou de restructurations d'entreprise qui sont offerts aux PME. (Réf : 18REC121)

Diagnostic export

Comment aider son client à bâtir son "Projet export" et l'accompagner vers les bons interlocuteurs spécialisés à l'international. (Réf : 18GES178)

TVA et territorialité des livraisons de biens

Cette formation permet de maîtriser les principes généraux relatifs à l'application de la TVA en matière de livraisons de biens au sein de l'UE. (Réf : 18FLA003)

Appliquer les conventions fiscales internationales aux dividendes, intérêts et redevances (e-learning)

Cette formation permet de faire le point sur les notions de dividendes, intérêts et redevances prévues par les conventions fiscales internationales et de maîtriser les règles fiscales applicables lors du versement ou de la perception de tels produits. (Réf : 18FIS173)

Comment mener un diagnostic patrimonial global

Comment répondre correctement aux attentes patrimoniales de son client sans procéder à un diagnostic patrimonial global ? Ce séminaire propose de maîtriser toutes les étapes d'un audit patrimonial global et, d'aider le client à formaliser sa stratégie patrimoniale. (Réf : 18PPH105)

Visa stratégies patrimoniales du chef d'entreprise

Objectif du parcours : permettre aux participants d'acquérir ou d'approfondir les connaissances nécessaires pour répondre aux problématiques patrimoniales de son client. (Réf : 18PAE160)

Les ressources numériques de l'Ordre

Cap sur le numérique

La plateforme qui permet d'accompagner les experts-comptables dans la transition numérique. www.capsurlenumerique.fr

Conseil Sup' Services

La plateforme d'information ouverte au public et aux experts-comptables, afin d'accompagner les entreprises et la profession comptable dans la mise en place des nouveaux dispositifs adoptés par les pouvoirs publics. www.conseil-sup-services.com

Conseil Sup' Network

La plateforme qui permet de proposer des solutions innovantes à vos clients ! www.network.experts-comptables.org

VIE DE L'ORDRE

COMMENT BIEN VENDRE SES MISSIONS DE CONSEIL ?

Le 7e RDV du marketing, pour la première fois au format web TV a été retransmis en direct le 4 juin 2018. Trois intervenants, Frédérique Goigoux, expert-comptable et présidente de la commission Marketing des cabinets, Frédéric Tillard, expert-comptable et membre de la commission Marketing, et Pascal Viaud, consultant en marketing auprès des cabinets d'expertise comptable, ont présenté les trois étapes fondamentales de la mise en place d'une démarche marketing commerciale afin de bien vendre ses missions de conseil. Détails.

Structurer son offre de missions

Quelles missions le cabinet peut-il produire ? Quelles sont celles qui seront à promouvoir en priorité ? Les intervenants ont insisté sur la nécessité, dans un premier temps, de procéder à un diagnostic stratégique du cabinet afin d'identifier d'une part ses forces et faiblesses, et, d'autre part, les opportunités et menaces de son environnement. Cette analyse aide le cabinet à préciser son projet d'entreprise et sa stratégie de développement.

Très utile, le cabinet peut également réaliser une enquête de satisfaction et d'identification de besoins : elle lui permettra notamment d'évaluer l'intérêt de ses clients pour une sélection de missions.

Communiquer son offre et travailler l'image de son cabinet

La deuxième étape consiste à communiquer afin de développer l'image et la notoriété du cabinet, mais également à faire connaître et valoriser son offre de missions.

Concernant l'offre, le cabinet utilisera judicieusement des fiches missions, chacune constituée de deux volets :

- le premier, à destination du client ou du prospect, donne une présentation synthétique et valorisée de la mission, en précisant son périmètre, voire son prix ;
- le second propose au collaborateur une démarche structurée de présentation de ladite mission.

Pour l'image et la notoriété du cabinet, le site web est un incontournable puisque toutes les cibles vont le visiter : clients, prospects, partenaires-prescripteurs, futurs collaborateurs. D'où la nécessité de publier des informations utiles et éclairantes, par exemple des témoignages-clients. Il en est de même des réseaux sociaux : la communication doit y être à la fois structurée et continue.

Parallèlement, le cabinet peut participer, voire organiser, des manifestations comme la retransmission d'événements sportifs, l'adhésion à un club d'entreprises, etc.

La vente

Dernière étape de la démarche, la vente doit reposer sur une organisation structurée.

D'abord, un comité commercial (ou l'expert-comptable dans les petites structures) doit concevoir les process commerciaux, distribuer les rôles, fixer des objectifs et mesurer les résultats obtenus.

Ensuite, des technico-commerciaux et/ou des collaborateurs au profil "développeur" seront désignés pour vendre des missions et/ou gagner de nouveaux clients. L'efficience commerciale de ces "développeurs" repose sur trois conditions :

- savoir vendre ;
- être motivé ;
- disposer de temps et d'outils pour vendre.

En complément ou en substitution, le cabinet peut décider de recruter des technico-commerciaux, totalement dédiés à la vente. Ce sont généralement des personnes qui ont une bonne connaissance du fonctionnement de l'entreprise et des problématiques d'un dirigeant : ils doivent être recrutés puis organisés et coachés avec le plus grand sérieux.

Concernant les autres collaborateurs, ils ont bien souvent une aversion pour la vente, et craignent que le cabinet leur demande de vendre : il faut les rassurer, ce ne sera pas le cas. Inversement, ils ont un rôle stratégique dans la détection des besoins-clients et la remontée de ces informations vers des personnes capables de vendre. En résumé, le message est clair : « *on ne vous demande pas de vendre, mais on vous demande en revanche de savoir interroger les clients afin de détecter leurs besoins* ». En vente, c'est une information vitale, d'où le fameux adage : « *vendre la bonne mission à la bonne personne au bon moment* ».

POUR EN SAVOIR PLUS

Retrouvez l'intégralité de la vidéo du 7e RDV, le roadbook pour suivre les étapes clés de la démarche marketing et tous les outils nécessaires sur le Centre de Ressources Marketing : marketing.experts-comptables.com

LA GESTION DES CABINETS D'EXPERTISE COMPTABLE

Le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables réédite son étude biennale sur la gestion des cabinets et vous présente ici sa méthodologie, les thématiques qui y sont analysées. Retrouvez chaque mois dans le Sic les résultats d'un chapitre de l'étude.

La méthodologie de l'étude

L'étude biennale sur la gestion des cabinets d'expertise comptable menée par le Conseil supérieur et son observatoire de la profession comptable auprès de l'ensemble de la profession a permis de récolter les réponses de plus de 2 300 experts-comptables entre les mois de juin et juillet 2017. Les résultats ont été redressés selon les critères de taille, afin d'être représentatifs de la profession dans son ensemble.

Les informations sur le chiffre d'affaires et les effectifs des cabinets sont issues de la base de données Istya.

La période couverte est de cinq années (de 2012 à 2016) et non plus de trois comme c'était le cas dans la précédente édition de cette étude.

In fine, l'analyse porte sur 219 cabinets sans salarié et 8 091 cabinets employant entre 1 et 49 salariés, soit environ 8 300 cabinets de 0 à 49 salariés.

Les thématiques de l'étude

L'étude est structurée en six thématiques pour avoir une vision globale de la profession :

- le chiffre d'affaires des cabinets, avec la photo 2016, la répartition selon la taille du cabinet et le chiffre d'affaires selon le contributeur ;
- la clientèle des cabinets avec le nombre de clients par cabinet et les outils d'analyse de la relation client ;
- la gestion du personnel (recrutement et GRH) ;
- le marketing, la communication et le commercial ;
- la stratégie et le pilotage du cabinet (formalisation du projet stratégique, développement de nouvelles missions et suivi de la rentabilité) ;
- les perspectives et l'avenir des cabinets en termes d'évolutions réglementaires, de confiance en l'avenir et d'évolution du chiffre d'affaires envisagé à moyen terme.

POUR EN SAVOIR PLUS

La version 2018 de l'ouvrage « Gestion des cabinets d'expertise comptable » sera disponible lors du 73e Congrès de l'Ordre à Clermont-Ferrand.

LA HAUSSE D'ACTIVITÉ SE POURSUIT AU 1ER TRIMESTRE 2018

L'Ordre des experts-comptables, à travers son baromètre « Image PME » permettant de suivre l'activité, l'investissement et l'emploi, a constaté une poursuite de la croissance d'activité sur le premier trimestre 2018, dans la lignée de l'année 2017. La mauvaise nouvelle vient de l'investissement.

Hausse d'activité de 2,3 % sur le 1er trimestre 2018

Le 1er trimestre s'inscrit dans la continuité de l'embellie économique constatée en 2017 pour les TPE-PME françaises. L'activité a en effet augmenté, à nombre de jours comparables, de 2,3 % par rapport au 1er trimestre 2017 (indice à 102,3). La performance est très légèrement inférieure aux excellents résultats des trois derniers trimestres mais reste à un niveau élevé. Il s'agit également du 7e trimestre consécutif de hausse, signe de croissance solide.

Au niveau territorial, l'ensemble des régions françaises a bénéficié de la croissance, pour le troisième trimestre consécutif. La Bretagne (+4,1 %) arrive en tête de classement.

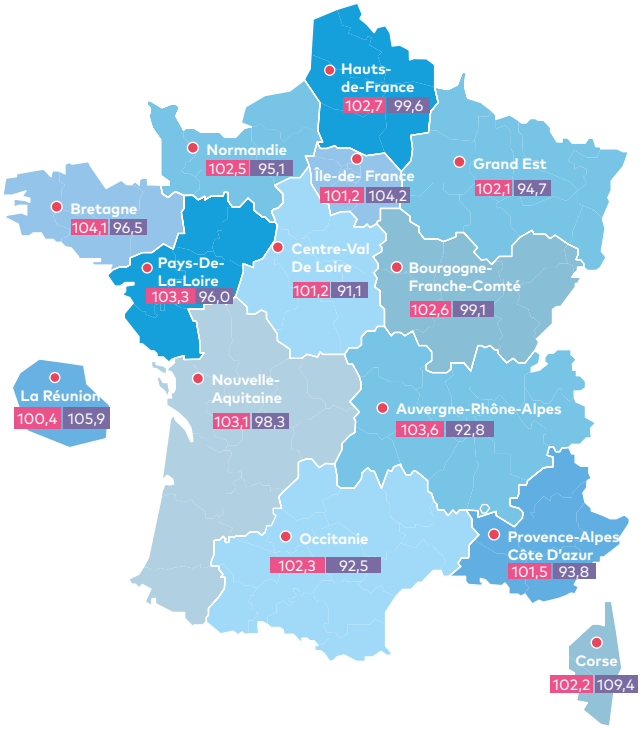
La croissance de l'activité a concerné les TPE-PME des neuf secteurs suivis par l'Ordre des experts-comptables.

Les TPE-PME du secteur des transports et de l'entreposage caracolent toujours en tête et affichent une hausse d'activité de 4,9 %. Elles portent la croissance avec, dans une moindre mesure, celles des secteurs de l'industrie manufacturière (+2,9 %), du commerce (+2,7 %) et des autres activités de services (+2,5 %).

- ***Transports et entreposage : +4,9%***
- ***Industrie manufacturière : +2,9%***
- ***Commerce : +2,7%***
- ***Autres activités de services : +2,5%***
- ***Hébergement et restauration : +2,3%***
- ***Activités spécialisées / scientifiques et techniques : +2,2%***
- ***Activités financières et d'assurance : +1,5%***
- ***Activités immobilières : +1,0%***
- ***Construction : +0,8%***

Pour le quatrième trimestre consécutif, la hausse de chiffre d'affaires a bénéficié aux différentes catégories de TPE-PME. Elle reste cependant toujours portée par celles de plus grande taille, réalisant plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires annuel (+3,1 %). Les plus petites, réalisant moins de 250 K€ de chiffre d'affaires annuel (+1,8 %) et celles réalisant entre 500 et 999 K€ (+1,4 %), affichent de nouveau des hausses proches. Celles de taille intermédiaire, réalisant entre 250 et 499 K€ de chiffre d'affaires annuel, continuent d'afficher des augmentations d'activité réduites (+0,7 %).

LA CARTE DE FRANCE
(en indice de CA et d'investissement)



+4,1% Plus forte hausse de l'activité pour la Bretagne

+9,4% Plus forte hausse de l'investissement pour la Corse

Source : Image PME, base Statexpert
Note de lecture Hauts-de-France indice activité à 102,7 : le chiffre d'affaires des TPE-PME des Hauts-de-France a augmenté de 2,7 % au 1er trimestre 2018, comparativement au 1er trimestre 2017.

PUBLICITÉ

4 ASTUCES
POUR FAIRE DÉCOLLER
VOS MISSIONS
DE CONSEIL

AVEC WEBPlus premium

L'ACCÈS UNIQUE
À L'ENSEMBLE DES FONDS ENRICHIS
DU GROUPE REVUE FIDUCIAIRE

1
EXPLORER LES DIFFÉRENTES FACETTES D'UN DOSSIER

2
SUIVRE VOS DOSSIERS AVEC LA VEILLE D'ACTUALITÉ PERSONNALISABLE

3
TRANSPOSER LE RETOUR D'EXPÉRIENCE DE VOS CONFRÈRES

4
RÉACTIVER VOS ANCIENS DOSSIERS AVEC LES COMMENTAIRES ET LES DÉCISIONS DE JURISPRUDENCE

webpluspremium.com/demo

Démonstration & accompagnement
01 48 00 59 66

Groupe
Revue Fiduciaire

RÉF. 320184018

La baisse des investissements se confirme en ce début d'année

Côté investissement en revanche, les signaux négatifs enregistrés en fin d'année se sont confirmés. Les TPE-PME françaises ont réduit les montants investis de 3,8 %, après la baisse de 2 % du précédent trimestre. Cela tend à confirmer une certaine crainte de l'avenir de la part des chefs d'entreprise.

Au niveau territorial, la Corse, toujours aussi dynamique (+9,4 %), La Réunion (+5,9 %), après les baisses successives de 2017, et l'Île-de-France (+4,2 %) mais avec des résultats mitigés sur la dernière année, affichent une hausse des montants investis sur la période. Les TPE-PME de toutes les autres régions ont ralenti leur effort par rapport au 1er trimestre 2017.

En termes de secteur d'activité, seules les TPE-PME des secteurs des activités spécialisées, scientifiques et techniques (+5,3 %) et des transports et de l'entreposage (+3,4 %) ont accru leur effort en la matière. Les sept autres secteurs ont réduit, voire fortement réduit les montants investis. Le contexte est particulièrement tendu pour les entreprises de l'hébergement restauration qui enregistrent un troisième trimestre consécutif de forte diminution (-7,6 %).

- *Activités spécialisées / scientifiques et techniques : +5,3%*
- *Transports et entreposage : +3,4%*
- *Activités immobilières : -1,0%*
- *Autres activités de services : -1,7%*
- *Commerce : -4%*
- *Industrie manufacturière : -5,1%*
- *Construction : -5,7%*
- *Hébergement et restauration : -7,6%*
- *Activités financières et d'assurance : -10,1%*

Pour le second trimestre consécutif, seules les plus grandes structures (plus d'1 million d'€) ont accru les montants investis (+1,7 %), mais de façon moins marquée qu'en fin d'année. Les plus petites d'entre elles ont coupé leur effort : -11,9 % pour celles réalisant moins de 250 K€ de chiffre d'affaires annuel et -9,8 % pour celles dont l'activité annuelle se situe entre 250 et 499 K€. Les TPE-PME réalisant entre 500 et 999 K€ sont également restées frileuses et ont baissé de 4,3 % leurs investissements sur la période.

POUR ALLER PLUS LOIN

Retrouvez toutes les données mensuelles et trimestrielles sur le site ou sur l'application mobile IMAGE PME, téléchargeable sur Apple Store ou Google Play.

LES EXPERTS-COMPTABLES, ACCÉLÉRATEURS DE CROISSANCE !

IBM, Uber, Sodexo, Leboncoin.fr... Ces entreprises innovantes sont à l'image du salon VivaTech : une croissance impressionnante et un rayonnement international. Pour la deuxième année consécutive, l'Ordre des experts-comptables a participé au salon pour se positionner sur le terrain de l'innovation et des startups.

Les dirigeants de scale-up – startup en phase de croissance particulièrement forte – ont besoin d'être informés et accompagnés par des tiers de confiance. Pour piloter leur activité en toute sérénité. C'est pourquoi les 24 et 25 mai dernier, l'Ordre des experts-comptables et la Compagnie nationale des commissaires aux comptes ont animé le *Scale Up Lounge* sur VivaTech.

Cet espace de 100 m² a été conçu pour assurer des séances de coachings personnalisés et gratuits, assurés par des experts-comptables et des commissaires aux comptes volontaires. Douze mini-conférences y ont été dispensées autour des thèmes en lien avec les problématiques des startuppers présents sur le salon, à savoir :

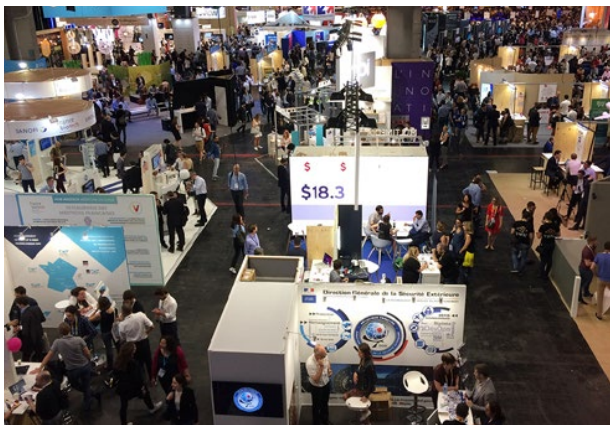
- ***l'évaluation des startups ;***
- ***le diagnostic stratégique et la gestion de l'hyper-croissance ;***
- ***le financement par la levée de fonds ;***
- ***les spécificités des dispositifs de financement de l'innovation.***

Les propos des experts-comptables et des commissaires aux comptes qui animaient ces conférences ont été éclairés par le témoignage d'entrepreneurs comme Gabrielle Thomas pour BlackFin, Edouard Mohrange pour Epicery, Stéphane Perrin pour BPI France ou encore Kevin Camphuis pour ShakeUpFactory.

Le 26 mai, journée dédiée au grand public, les deux institutions ont laissé place à l'association « Nos quartiers ont du talent ». Au programme : développement personnel, préparation aux entretiens de recrutement, relecture de CV et lettres de motivation...L'occasion de promouvoir la plateforme de l'emploi des métiers de l'expertise comptable, hubemploi.fr.

Cette année, VivaTech a battu son propre record en rassemblant, pendant les trois jours d'exposition, plus de 100 000 visiteurs, mêlant entrepreneurs, dirigeants, managers de grandes entreprises, startuppers, étudiants ou simples technophiles. Une hausse de la fréquentation de plus de 47 % par rapport à l'édition précédente, avec plus de 125 nationalités représentées, plus de 300 speakers et près de 9 000 startups présentes.

Une bonne occasion de leur rappeler que les experts-comptables sont à leurs côtés dans toutes les décisions importantes de la vie de l'entreprise, pour leur permettre d'exploiter les meilleurs leviers de croissance.

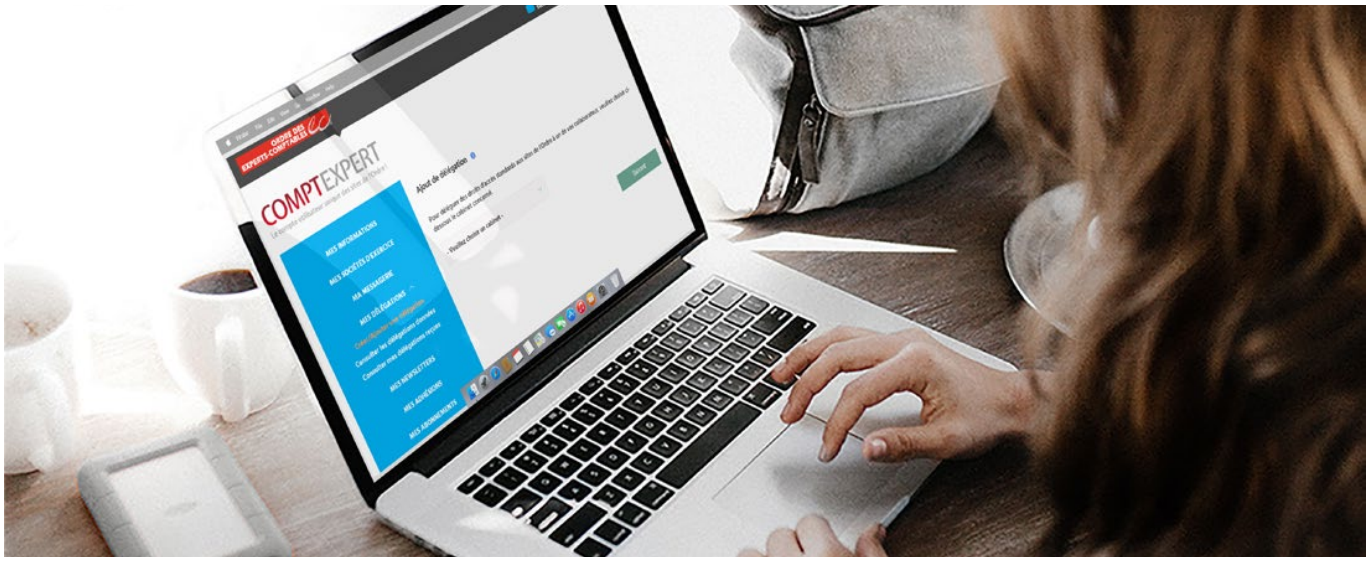


Hubemploi.fr

hubemploi.fr est la plateforme de l'emploi de la profession comptable. La publication d'offres (stages et emplois) et l'accès à la CVthèque sont strictement réservés aux cabinets d'expertise comptable (experts-comptables et collaborateurs ayant reçu une délégation) authentifiés via leur Comptexpert. La consultation des offres est ouverte à tous et l'acte de candidature nécessite la création d'un compte utilisateur sur le site.

COMPTEXPERT : COMMENT DÉLÉGUER VOS DROITS ?

Les délégations Comptexpert vous permettent de déléguer certains droits aux collaborateurs qui travaillent dans votre cabinet pour accéder aux différents sites de l'Ordre des experts-comptables.



Comptexpert est votre laissez-passer pour accéder aux sites de l'Ordre. Il permet d'accéder à l'ensemble des ressources dont vous pouvez disposer en tant qu'expert-comptable ou stagiaire inscrit à l'Ordre. Savez-vous que vous pouvez déléguer vos droits à vos collaborateurs ? Découvrez la démarche à suivre, pas à pas !

Quels droits pouvez-vous déléguer à vos collaborateurs ?

Accès privé

- L'accès à l'espace privé du site de l'Ordre des experts-comptables et donc aux lettres de mission, outil d'aide au choix de la forme juridique, dernières publications de l'ordre...
- L'accès à Bibliordre, la plateforme de téléchargement du Conseil supérieur, pour y retrouver des ouvrages, guides, plaquettes, fiches de synthèse, lettres d'information, outils pratiques, revues...
- La possibilité d'accéder à l'espace recruteur sur hubemploi, afin de publier une offre ou de contacter un candidat.
- L'accès à l'espace collaborateur du site Cap sur le numérique afin de réaliser le diagnostic numérique du cabinet.

Accès sur adhésion

Si vous êtes adhérant ou abonné à un club ou service (Club social, Infodoc-experts, les analyses sectorielles...) vous pouvez transmettre ces droits spécifiques :

- L'accès aux espaces privés du site du Club social et ainsi bénéficier des lettres mensuelles, outils du club et des partenaires, et de l'espace Club social.
- L'accès aux publications d'Infodoc-experts sur bibliobaseonline.
- L'accès aux analyses sectorielles sur le site de bibliordre.fr.

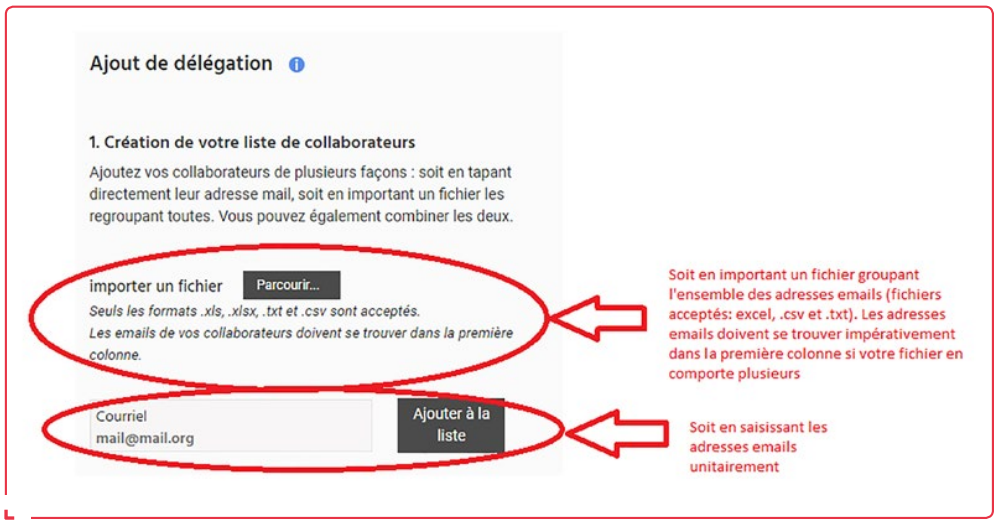
Les étapes pour déléguer vos droits

> ***Pour déléguer ses droits il faut être expert-comptable.***

1. Identification du comptexpert du collaborateur

Si votre collaborateur dispose déjà d'un comptexpert, il lui suffit de vous communiquer l'adresse email associé.

Si votre collaborateur ne dispose pas d'un comptexpert, il doit impérativement le créer via la page : https://identification.experts-comptables.org et vous le communiquer..



2. Créer une délégation

Vous devez vous connecter à « moncomptexpert », accessible via la page https://identification.experts-comptables.org/moncompte

Une fois connecté, rendez-vous dans le menu "Mes délégations" / "Créer/Ajouter une délégation" ; vous devrez alors indiquer le cabinet dans lequel travaille(nt) le(s) collaborateur(s) puis cliquer sur le bouton "Suivant".

3. Ajout des adresses emails des collaborateurs

Vous devrez ensuite déclarer la liste de vos collaborateurs, soit en important un fichier groupant l'ensemble des adresses emails, soit en les saisissant unitairement.

4. Affectation des droits

Sélectionnez les droits que vous souhaitez attribuer à chacun de vos collaborateurs et définissez une date d'expiration.

Par défaut, les délégations sont données pour un an. Seules les délégations liées à vos adhésions ou abonnements expireront à la date de fin de votre adhésion ou abonnement.

Comment consulter les délégations données ?

Dans le menu "Mes délégations" / "Consulter les délégations données", il est possible de visualiser toutes les délégations données aux collaborateurs de votre cabinet. A noter que si un collaborateur travaille pour deux de vos cabinets et que vous lui avez donné des droits d'accès pour ces deux cabinets, il apparaîtra alors deux fois.

Comment consulter les délégations reçues ?

Dans le menu "Mes délégations" / "Consulter les délégations reçues", il est possible de visualiser toutes les délégations qui vous ont été attribuées.

Chaque bloc indique la personne vous ayant fait la délégation, le droit qui vous a été délégué ainsi que sa date d'expiration. Un lien vous permet d'accéder directement au site correspondant.

Vous êtes collaborateur

Comment créer votre comptexpert ?

Vous êtes inscrit au tableau de l'Ordre en tant que stagiaire ou mémorialiste ? Vous devez alors créer un comptexpert selon votre qualité via la page https://identification.experts-comptables.org/fr/inscription.php

Vous n'êtes pas inscrit au tableau de l'Ordre ? Il vous faudra remplir un formulaire d'inscription, https://identification.experts-comptables.org/fr/inscription_externe.php

N'oubliez pas de mémoriser votre adresse email et de la communiquer à votre expert-comptable afin de créer les délégations.

ACTION PUBLIQUE

LES RENCONTRES PARLEMENTAIRES

Le 21 mars et le 13 juin derniers, la commission Stratégie et Action publique du Conseil supérieur a reçu trois députés de la commission des Finances afin de faire connaitre au plus grand nombre d'élus et de permanents du Conseil supérieur leurs attentes à l'égard des représentants de la société civile et de l'aide que la profession comptable pourrait leur apporter dans leur travail de parlementaire quotidien. Détails.

Ainsi, la commission Stratégie et Action publique a eu le plaisir d'accueillir la députée Cendra Motin et les députés Romain Grau et Xavier Roseren. Ces rencontres ont également été l'opportunité de mieux comprendre comment notre profession pouvait devenir un acteur incontournable du service avant loi.

Lors de ces rencontres, Romain Grau a souligné que le Parlement était prisonnier des informations transmises par la sphère publique et que des indicateurs, comme par exemple la mortalité des entreprises, étaient des indicateurs faisant défaut pour appréhender la santé réelle des entreprises et de l'Économie. Pour lui, la profession comptable apparaît comme un véritable relais sur le terrain des réformes engagées par le Gouvernement, notamment, celles du futur projet de loi Pacte qui seront de nature à redonner confiance à l'économie nationale.

RENCONTRE AVEC...

Il est ressorti de ces échanges les points majeurs suivants :

- le souhait de construire et de développer avec l'Ordre des experts-comptables un partenariat permettant des échanges réguliers sur les entreprises ;
- la nécessité de pouvoir disposer d'une information conjoncturelle proche de la réalité du terrain via le baromètre Image PME ;
- la nécessité de pouvoir disposer de l'analyse de la profession sur les propositions et projets de loi ayant un impact sur les entreprises ;
- la volonté de mener, en concertation avec l'Ordre, une réflexion poussée quant au développement des ETI en France.

Ces deux réunions ont bien évidemment été l'occasion d'évoquer les questions d'actualité en lien étroit avec la profession telles que :

- le prélèvement à la source et les interrogations des contribuables quant à la mise en œuvre de ce dispositif ;
- le projet de loi Pacte et les propositions de la profession ;
- le titre emploi service entreprise ;
- l'IFI et la nécessité de clarification de l'instruction de l'administration fiscale.

D'autres rencontres de ce type seront planifiées tout au long de l'année.

L'ORDRE INAUGURE LE NOUVEAU FORUM PME ! BY CPME

Le 12 juin dernier, Charles-René Tandé était aux côtés de François Asselin, président de la CPME (Confédération des petites et moyennes entreprises), et de Jean-Baptiste Lemoyne, secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'Europe et des Affaires européennes, pour inaugurer le nouveau forum dédié aux PME : PME ! by CPME.

Eric Bouron en direct sur PME ! TV.

Fin 2017, la CPME a souhaité repenser le concept de son rendez-vous annuel des entrepreneurs, « Planète PME », pour créer un nouveau rendez-vous plus innovant et plus participatif : « PME ! by CPME ».

Cette première édition, dédiée à la créativité des PME, était structurée autour de quatre pôles :

- esprit d'équipe (l'homme au cœur de l'entreprise) ;
- esprit de conquête (développer son entreprise) ;
- esprit avisé (solutions d'experts pour accompagner l'entreprise) ;
- l'accélérateur : démonstrations et innovations des startups.

« Derrière chaque petite et moyenne entreprise, il y a une communauté d'hommes et de femmes qui se battent tous les jours pour faire triompher une idée, une envie, un projet » a expliqué François Asselin lors du lancement de PME ! by CPME.

De nombreuses personnalités politiques, dont Bruno Le Maire, ministre de l'Economie et des Finances, Muriel Penicaud, ministre du Travail, et Nathalie Loiseau, ministre des Affaires européennes, se sont déplacées pour participer à cette première... L'Ordre des experts-comptables ne pouvait être que de la partie !

La profession aux côtés des PME

A l'occasion du rendez-vous des PME, l'Ordre des experts-comptables a dispensé des consultations gratuites et personnalisées sur son stand ; TPE-PME, ETI, startups, ou encore porteurs de projets...Tous ont eu l'opportunité d'aller à la rencontre de la profession et d'échanger sur les problématiques du quotidien.

Eric Bouron, président du Comité transmission, et Olivier Salustro, membre du Comité évaluation du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, ont animé une conférence sur le thème « Reprendre une entreprise : les clés d'une évaluation réussie », abordant, entre autres, le diagnostic stratégique, les méthodes d'évaluation, la préparation de la négociation, le financement bancaire et bien évidemment l'accompagnement incontournable de l'expert-comptable.

PME ! TV

Durant toute la journée, des responsables politiques, institutionnels et experts ont pu se rendre sur le plateau « PME ! TV » pour réaliser des « pitchs d'expert » en live. Eric Bouron s'est ainsi prêté à l'exercice de l'interview et a répondu aux questions du journaliste :

- Lorsqu'on projette de céder son entreprise, quelles premières questions doit-on se poser ?
- Pourquoi peut-il être plus intéressant de reprendre une entreprise plutôt que d'en créer une ?
- Que l'on soit cédant ou repreneur, pourquoi est-ce si important de se faire accompagner par une équipe d'experts pluridisciplinaire ?

Rendez-vous sur le site de l'Ordre des experts-comptables pour découvrir l'interview.

LES PRATIQUES MANAGÉRIALES DES CABINETS : ENQUÊTE AUPRÈS DES EXPERTS-COMPTABLES

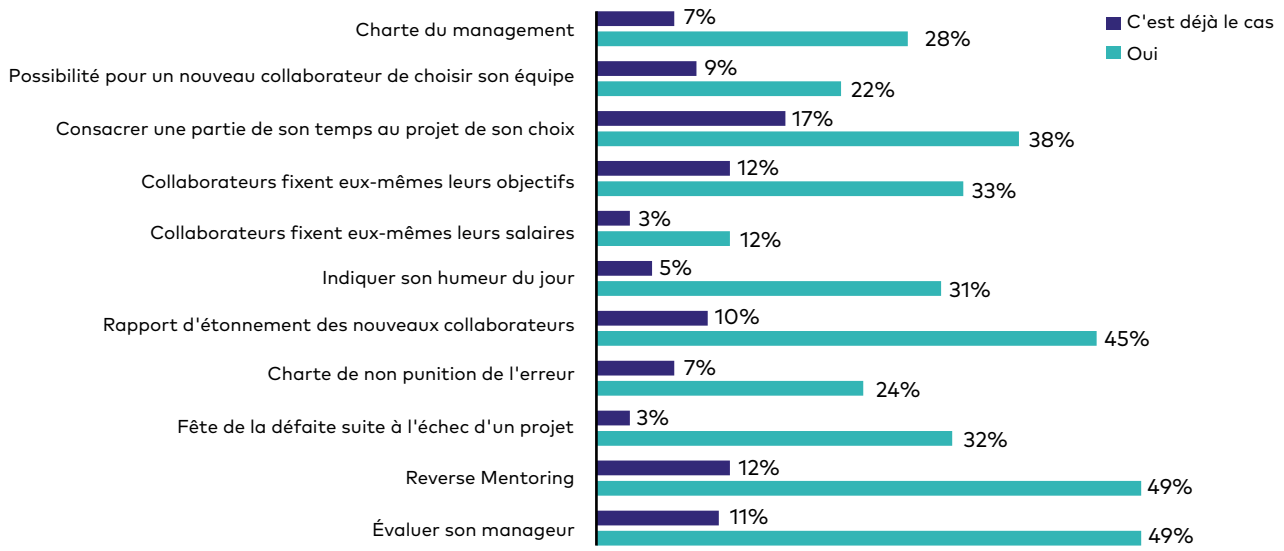
Le Conseil supérieur et sa commission Management des cabinets réalisent un guide des bonnes pratiques managériales. Découvrez le premier volet composé des résultats de l'enquête sur les pratiques managériales menée auprès des experts-comptables.

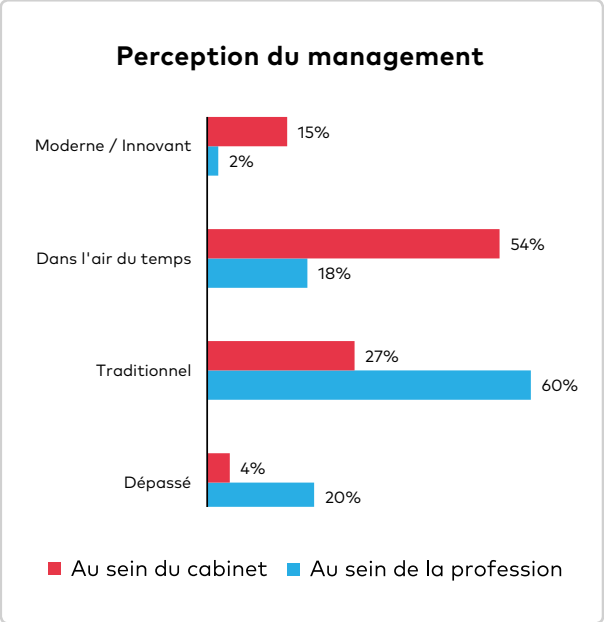
La profession semble prête à adopter de nouvelles pratiques managériales

Oui, les cabinets d'expertise comptable peuvent être modernes et innovants en termes de pratiques managériales ! 15 % des répondants déclarent pratiquer un management innovant et le prouvent. Ces cabinets sont ceux ayant le plus fréquemment répondu qu'ils avaient déjà mis en place certaines pratiques innovantes, au premier rang desquelles celles renforçant l'autonomie du collaborateur (possibilité pour le collaborateur de consacrer une partie de son temps de travail au projet de son choix ; objectifs de travail fixés entre collaborateurs) et celles permettant d'avoir un autre regard sur le fonctionnement du cabinet (évaluation du manager par le managé, rapport d'étonnement des nouveaux collaborateurs...). Et les résultats varient peu selon la taille du cabinet, signe que tout type de structure peut appliquer un management innovant. Ces pratiques sont également celles qui reçoivent l'accueil le plus favorable pour une future mise en place au sein des cabinets.

Certes, il reste du travail en la matière et il est intéressant de comparer la perception qu'ont les experts-comptables répondants, du management au sein de leur cabinet, avec leur vision globale du management au sein de la profession : pour 54 % d'entre eux, le mode de management pratiqué au sein de leur cabinet est dans l'air du temps ; mais ce résultat tombe à 18 % lorsqu'on les questionne sur la profession dans son ensemble. Ils jugent en effet majoritairement (60 % d'entre eux) que la profession pratique un management traditionnel, avec des méthodes managériales qui n'ont pas évolué depuis plusieurs années. 20 % d'entre eux ont même un regard plus sévère sur la profession, considérant que le management pratiqué est dépassé (aucun temps consacré).

Que mettriez-vous en place au sein du cabinet ?





Également, près de quatre répondants sur dix déclarent ne pas avoir suivi de formation au management, cette part étant plus élevée dans les structures de petite taille. La part du temps consacrée au management est, le plus souvent, inférieure à 25 % du temps total de travail.

Mais un expert-comptable sur cinq consacre tout de même au moins 25 % de son temps au management. De plus, quelle que soit la taille du cabinet, les répondants indiquent que la motivation des équipes constitue le premier acte de management. Ils placent également la confiance et l'autonomie des salariés comme premier critère de performance du cabinet.

La profession semble globalement prête à adopter de nouvelles pratiques favorisant la performance de leurs collaborateurs, qu'ils considèrent comme la première ressource du cabinet. Dans un contexte de difficultés de recrutement structurelles pour la profession, le management constitue un atout indéniable pour attirer les talents, en particulier chez les jeunes générations qui revendiquent ouvertement leur sensibilité à cet aspect.

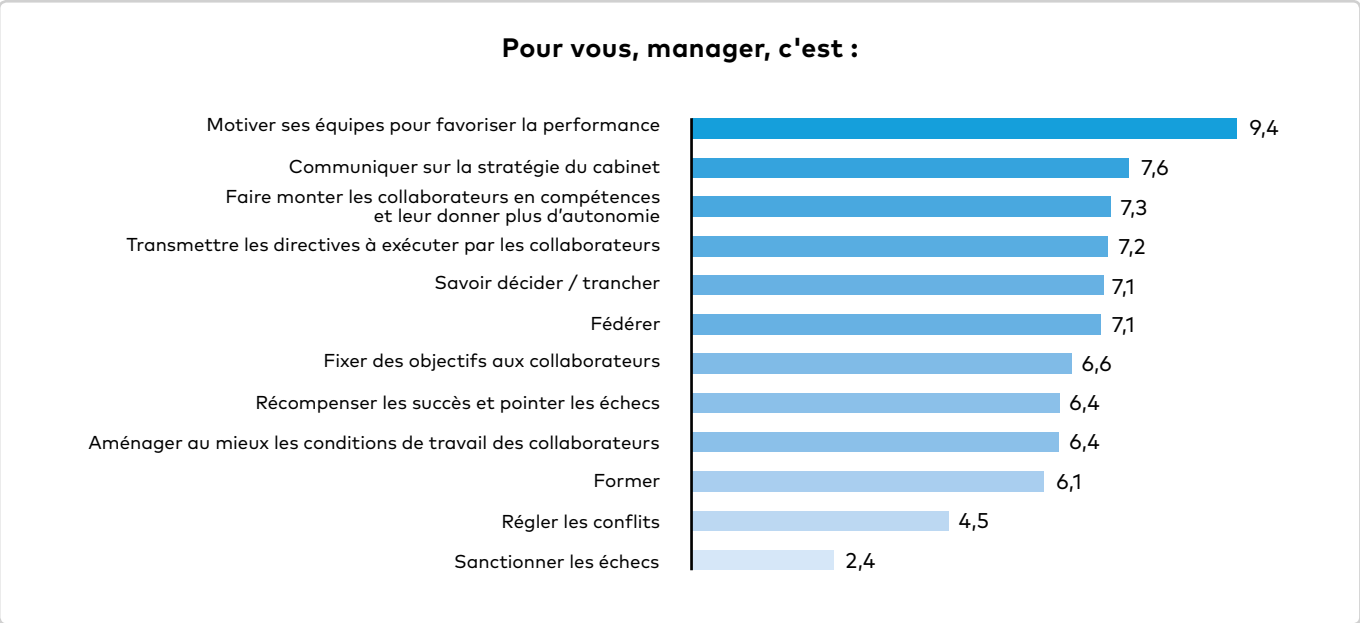
La méthodologie d'enquête

Cette enquête nationale sur le management a été adressée à l'ensemble des experts-comptables (et parfois relayée à des managers non experts-comptables dans les cabinets) qui pratiquent, ont pratiqué ou, plus largement, ont souhaité partager leur avis sur les pratiques managériales au sein de la profession. Près de 2 000 répondants ont partagé leur expérience en la matière.

EN SAVOIR PLUS

La version complète de l'étude « Les pratiques managériales des cabinets vues par les experts-comptables » est disponible sur Bibliordre : www.bibliordre.fr.

Le volet 2 sera consacré à l'enquête comparative menée auprès des experts-comptables stagiaires.



Score moyen sur 12 réponses.

ET SI VOTRE INSTALLATION VOUS ÉTAIT COACHÉE ?

Découvrez l'opération « Experts'Install » dispensée par l'Anecs et le CJEC.

L'installation est une période décisive pour l'expert-comptable ou le commissaire au compte qui se lance. Quelle stratégie mettre en œuvre ? Quels tarifs pratiquer ? Comment acquérir les bases de la communication du cabinet ? ... Autant de questions auxquelles il faut répondre au mieux avant le début de l'activité, ou bien, cela arrive, alors que l'activité a déjà démarré.

Les formalités de l'installation dans la profession, quelle que soit la forme choisie, prennent déjà une part de réflexion, puis de temps lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre les choix que l'on a opérés. Et s'ensuivent les recherches de clients, et l'activité qui vient occuper le temps que l'on avait dédié à sa préparation. Que vous soyez ou non à cette étape de votre installation, il existe des programmes pour vous accompagner et pour vous apporter des clés sur des domaines divers, afin de faire de votre installation un passage plus aisé.

Les grands principes

En amont : la préparation

Pour optimiser les connaissances et compétences qui vous seront utiles personnellement, il est bon de savoir quels sont vos questionnements. Un questionnaire préalable permet de faire un état des lieux de votre situation.

La journée de coaching

Accompagné par un consultant spécialisé, vous travaillez les problématiques propres au développement de votre cabinet. Vous traitez ainsi les points bloquants de votre développement.

En aval : le suivi

Au travers d'un crédit de trois questions auprès du consultant, bénéficiez d'un suivi adapté à votre besoin professionnel et à votre mise en pratique de la journée de coaching dans votre cabinet.

Les cinq thèmes clés

1. Suis-je prêt pour l'exercice libéral ? Vous vous interrogez sur la suite de votre parcours : salariat ou exercice libéral ? Des opportunités se présentent à vous : intégrer un groupe d'associés, racheter ou créer ex nihilo ou bien en association ? Cette session de formation vous permettra de bénéficier des outils vous permettant de répondre à ces questions.

2. Définir ma stratégie : positionner son offre de service d'expert-comptable ou de commissaire aux comptes au regard du marché et des compétences du cabinet. Connaître les étapes indispensables pour définir et construire son offre de service, décliner les missions à proposer et formaliser ses produits.

3. Combien je facture ? Positionner le prix de son offre et appréhender la facturation en maîtrisant les modes et taux de facturation, en optimisant son encaissement et en valorisant la facturation du conseil.

4. Mon plan de communication. Du nom de son cabinet aux outils de communication, construire l'image de son cabinet. Optimiser sa visibilité sur les différents supports de communication. Utiliser les outils en adéquation avec les moyens de son cabinet. Identifier les types de messages à communiquer pour valoriser son offre.

5. Quelles techniques pour bien vendre ? Découvrir les techniques commerciales pour vendre ses missions. Personnaliser sa démarche commerciale dans le respect des valeurs et de la déontologie de la profession de l'expertise comptable et de l'audit. Ecouter et comprendre les besoins du client, argumenter et traiter les objections, bannir les mauvais réflexes, parler de son prix et négocier.

Experts'Install ANECS CJEC MEDIA

La session 2018 du « Experts'Install ANECS CJEC Media » se tient à raison d'une journée par mois entre juillet et décembre sur les thématiques clés de l'installation.

› **Renseignements et inscriptions**
www.anecs.org rubrique « Nos publications et offres »
ou www.cjec.org rubrique « Le CJEC / Experts'Install »

EXERCICE PROFESSIONNEL

INFODOC-EXPERTS | SOCIAL

RETOUR DE CONGÉ DE MATERNITÉ : ATTENTION À REVALORISER LE SALAIRE

Les salariées de retour d'un congé de maternité bénéficient d'une garantie d'évolution salariale. Peu d'employeurs la respectent, ce qui n'est pas sans risque.

En quoi consiste le mécanisme de revalorisation salariale ?

Depuis le 25 mars 2006, la loi prévoit qu'à la suite d'un congé de maternité, la rémunération est majorée des augmentations générales, ainsi que de la moyenne des augmentations individuelles perçues pendant la durée de ce congé par les salariés relevant de la même catégorie professionnelle ou, à défaut, de la moyenne des augmentations individuelles dans l'entreprise[1].

Cette garantie d'évolution salariale s'applique, sauf accord collectif au moins aussi favorable conclu à compter du 25 mars 2006.

Ainsi, pour déterminer le montant de l'augmentation dont la salariée doit bénéficier au retour du congé de maternité, il faut prendre en considération :

- les augmentations générales ;
- et la moyenne des augmentations individuelles perçues pendant la durée du congé par les salariés relevant de la même catégorie professionnelle (ou, à défaut, la moyenne des augmentations individuelles dans l'entreprise).

Une circulaire du ministère du Travail apporte des précisions quant aux modalités de calcul[2].

Exemple

Dans une entreprise, les salariés A, B, C, D, E, X et Y appartiennent à la même catégorie professionnelle. X et Y sont en congé maternité à la date des augmentations collectives et individuelles :

- l'augmentation collective est fixée à 3 % du salaire de base ;
- la prime annuelle de poste (prime de chiffre d'affaires, par exemple) fait l'objet d'augmentations individuelles variables selon les salariés qui en bénéficient (A de 1 %, B de 2 % et C de 3 %) ;
- certains salariés bénéficient d'une augmentation individuelle (C de 3 % et D de 1 %).

X et Y bénéficient de l'augmentation collective de 3 %.
Seule X bénéficie de la prime individuelle de poste. À son retour de congé, le montant de cette prime sera augmenté de la moyenne des augmentations individuelles appliquées à ladite prime versée aux autres salariés, soit (1 + 2 + 3) / 3 = 2 %.
Y ne bénéficie pas de cette prime. L'augmentation individuelle de la prime accordée aux salariés est neutre à son égard.
X et Y bénéficient de la moyenne des autres augmentations individuelles, soit (3+1) / 5 = 0,8 %.

La Cour de cassation a récemment précisé que ce dispositif légal est d'ordre public et que l'employeur ne peut pas remplacer cette augmentation par une prime, même avec l'accord de la salariée concernée[3].

Quels sont les risques encourus par l'employeur ?

L'employeur n'appliquant pas la revalorisation salariale s'expose au paiement d'un rappel de salaire, dans la limite du délai de prescription de trois ans, ainsi qu'à des dommages et intérêts pour compenser le préjudice subi par la salariée.

Par ailleurs, ce manquement constitue une contravention de 5e classe punie d'une amende pouvant aller jusqu'à 1 500 € pour les personnes physiques et 7 500 € pour les personnes morales[4].

Enfin, ce manquement peut constituer un élément laissant supposer une discrimination en raison de la grossesse ou de la situation de famille. Rappelons que lorsque le salarié dispose de tels éléments, il appartient alors à l'employeur de démontrer l'absence de discrimination pour échapper aux sanctions.

Clothilde Rubiano-Delle
Consultante en droit social
Infodoc-experts

POUR EN SAVOIR PLUS

- Article L1225-26 du code du travail
- Circulaire du 19 avril 2007 concernant l'application de la loi n° 2006-340 du 23 mars 2006 relative à l'égalité salariale entre les femmes et les hommes

1. Art. L 1225-26 C. tr.
2. Circ. SDFE/DGT/DGEFP du 19 avril 2007, fiche n° 3
3. Cass. soc. 14 février 2018, n° 16-25323
4. Art. R 1227-5, al. 2 C. tr.

73e CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

73E CONGRÈS : LE QUIZ DE L'ÉTÉ !

L'été arrive, belle occasion de prendre un instant pour découvrir le riche programme du 73e congrès de l'Ordre qui se déroulera du 10 au 12 octobre 2018 et l'opportunité qu'il vous donne de maitriser, gérer et piloter votre avenir et votre devenir. Marie-Dominique Cavalli, Gilbert Le Pironnec, rapporteurs généraux et Catherine Grima, Yann Benchora, rapporteurs délégués, vous proposent un quiz estival.

Au fil des questions, vous découvrirez les thèmes qui seront abordés tout au long de ces trois jours afin d'allier stratégie et compétences au service de la croissance sous différents formats :

- **16 conférences de la profession (1h30)**
- **16 essentiels (1h00)**
- **30 découvertes (30mn)**

Mais aussi les ateliers solutions partenaires, les kiosques actualité..., 4 500 m² d'exposition, près de 170 partenaires, c'est également les soirées festives et les excursions afin d'allier l'utile à l'agréable !

Chaque question vous invite à suivre l'animation dédiée.

N'hésitez pas à parcourir le site du congrès (https://congres.experts-comptables.com) qui regorge d'indices pour remplir ce questionnaire.

Alors si ce n'est pas déjà fait, inscrivez-vous à ce congrès, pour vous et pour vos clients !

UNE QUESTION, 3 CHOIX POSSIBLES... 1 SEULE BONNE RÉPONSE. A VOS CRAYONS !

› Qu'est-ce que l'holacratie ?

- ☐ Un système d'organisation de gouvernance, fondé sur un principe de hiérarchie pyramidale traditionnelle.
- ☐ Un système d'organisation de la gouvernance, fondé sur la mise en œuvre formalisée de l'intelligence collective.
- ☐ Un système d'organisation sans aucune hiérarchie.

Conférence « Stratégie RH pour mon cabinet : le capital humain au cœur de la performance ».

› IFRS 16 « Contrats de location », applicable aux comptes consolidés des entreprises européennes au 1er janvier 2019 conduit à :

- ☐ Distinguer la location financière des autres contrats de location pour le preneur
- ☐ Inscrire tous les contrats de location à l'actif pour le preneur, peu importe leur nature
- ☐ Inscrire tous les contrats de location à l'actif pour le preneur, à l'exception des contrats de courte durée ou ceux portant sur des actifs de faible valeur

Essentiel « IFRS actualité et points de vigilance ».

› Quel est l'intérêt d'une collectivité locale en termes de qualité des comptes ?

- ☐ La qualité des comptes est une obligation légale pour une collectivité locale
- ☐ La qualité des comptes facilite l'intervention de l'expert-comptable dans ses missions de conseil auprès des collectivités locales
- ☐ La qualité des comptes d'une collectivité locale répond aux attentes des citoyens

Conférence « L'expert-comptable, et les collectivités locales : partenaires des enjeux de la transformation ».

› Dans la nouvelle réglementation comptable des associations, les contributions volontaires en nature

- ☐ Sont toujours inscrites au pied du compte de résultat
- ☐ Doivent obligatoirement être valorisées et comptabilisées dans les comptes de l'association
- ☐ Peuvent être comptabilisées ou non, avec une information spécifique à mentionner dans l'annexe dans les deux cas.

Essentiel « Associations et fondations : ce que vous devez savoir sur la réforme comptable ».

› Lors de la fusion de plusieurs associations par voie de création d'une nouvelle association

- ☐ Le projet de statuts de la nouvelle association n'a pas à être approuvé par les associations qui disparaissent
- ☐ Le projet de statuts de la nouvelle association est approuvé par délibérations concordantes de chacune des associations qui disparaissent et il n y a pas lieu à approbation de l'opération par la nouvelle association

- ☐ Le projet de statuts de la nouvelle association est approuvé par délibérations concordantes de chacune des associations qui disparaissent et la nouvelle association doit approuver l'opération.

Conférence « L'expert-comptable, et le secteur associatif : partenaires des enjeux de consolidation et de gestion des structures ».

› Quelles sont les grands principes que doit garantir la facture électronique afin d'être conforme à la réglementation en vigueur ?

- ☐ Authenticité de l'origine, intégrité du contenu, lisibilité des factures
- ☐ Mobilité, disponibilité, travail collaboratif
- ☐ Excellence, confiance, gouvernance

Essentiel « Facture électronique : contrainte ou opportunité ? »

› Les produits des activités accessoires relevant des BIC et des BNC réalisés par un exploitant agricole soumis à un régime réel d'imposition peuvent être pris en compte pour la détermination des BA, lorsque, au titre des trois années civiles précédant la date d'ouverture de l'exercice, la moyenne annuelle des recettes accessoires commerciales et non commerciales de ces trois années n'excède ni 50 % de la moyenne annuelle des recettes tirées de l'activité agricole au titre desdites années, ni :

- ☐ 50 000 €
- ☐ 75 000 €
- ☐ 100 000 €

Conférence « L'expert-comptable et le secteur agricole : partenaire des enjeux de croissance des exploitations ».

› Pourquoi sceller électroniquement un document ?

- ☐ Pour garantir l'intégrité du document
- ☐ Pour crypter son contenu
- ☐ Pour diminuer son poids

Essentiel « La signature électronique ».

› L'expert-comptable a-t-il un rôle à jouer dans la transition numérique de ses clients ?

- ☐ L'expert-comptable n'a pas de rôle à jouer en la matière, la transition numérique est une problématique technologique et doit être gérée par une personne compétente en informatique
- ☐ L'expert-comptable n'a pas de rôle à jouer en la matière, d'ailleurs la mission traditionnelle a encore de belles années devant elle
- ☐ L'expert-comptable, bras droit du dirigeant, a un rôle à jouer dans le processus de transition numérique de ses clients car il est au cœur du système et en maîtrise les contours (organisation, processus de production, systèmes, etc.)

Conférence « L'expert-comptable, team leader de la transition numérique de ses clients ».

› Une intrusion (vol, suppression, hacking, phishing, etc.) dans les fichiers de votre cabinet contenant des données personnelles a eu lieu, dans quel délai devez-vous informer la CNIL ?

- ☐ Dans les meilleurs délais
- ☐ Au plus tard 48 heures après constatation de l'intrusion
- ☐ Au plus tard 72 heures après constatation de l'intrusion

Essentiel « Actualité RGDP ».

› Les 18 tribunaux de commerce spécialisés créés par la loi Macron (plus une chambre commerciale spécialisée au TGI de Strasbourg) traitent des procédures de conciliation, sauvegarde, redressement judiciaire et liquidation judiciaire lorsque :

- ☐ Le débiteur est une entreprise ou un ensemble de sociétés dont le nombre de salariés est égal ou supérieur à 250 et dont le montant net du chiffre d'affaires est d'au moins 20 millions d'euros (critères cumulatifs)
- ☐ Le débiteur est une entreprise ou un ensemble de sociétés dont le montant net du chiffre d'affaires est d'au moins 40 millions d'euros
- ☐ La compétence internationale du tribunal résulte de la présence dans son ressort du centre principal des intérêts du débiteurs

Conférence « L'expert-comptable, guide et conseil dans la prévention des difficultés ».

› Vous êtes expert-comptable d'une petite SARL dont la comptable vous indique que la société a acquis un fonds de commerce au cours de l'année 2018. Compte tenu de la durée de vie de ce fonds estimée par le gérant à 20 ans, elle vous demande le traitement comptable qu'elle doit appliquer à la première clôture des comptes annuels de la SARL :

- ☐ Elle amortit le fonds sur 20 ans et pratique un test de dépréciation
- ☐ Elle amortit le fonds sur 20 ans et ne pratique pas de test de dépréciation
- ☐ Elle amortit le fonds sur 10 ans et pratique un test de dépréciation

Essentiel « Le PCG, actualité et points de vigilance ».

La déclaration au registre des bénéficiaires effectifs concerne notamment :

- ☐ Les membres des associations
- ☐ Les associés des sociétés de personnes
- ☐ Les associés détenant directement ou indirectement plus de 10 % du capital ou des droits de vote d'une entité

Essentiel « Actualité juridique ».

»

Le diagnostic stratégique constitue-t-il une étape indispensable lors de l'évaluation d'une entreprise ?

- ☐ Non car la stratégie a été déterminée, à l'origine, lors de l'élaboration du business model
- ☐ Il s'agit d'une thématique que l'on étudie mais qui n'est pas déterminante dans l'évaluation de l'entreprise
- ☐ Les modalités de développement (croissance interne ou externe), les orientations stratégiques, le choix des activités de l'entreprise par rapport aux concurrents ont une influence réelle sur l'estimation de la société.

Conférence « L'expert-comptable, homme de l'art de l'évaluation d'entreprise dans toutes ses spécificités ».

**Je suis expert-comptable, collaborant avec quatre confrères au sein de notre société. L'un de nos clients n'a remis que très tardivement ses pièces.
Pour respecter les délais impartis à la production de la liasse fiscale, mon collaborateur a comptabilisé des factures du début de l'exercice qui lui paraissaient étranges sans avoir obtenu les explications complémentaires demandées.**

- ☐ Je questionne personnellement notre client sur les factures suspectes, et le cas échéant, je réalise une déclaration de soupçon
- ☐ Il est inutile de produire une déclaration de soupçon en raison de l'ancienneté des factures
- ☐ Dans tous les cas, je serai – en ma qualité d'expert-comptable responsable de la mission – le seul responsable.

Essentiel « Lutte anti-blanchiment ».

En quoi consiste la gestion déléguée ?

- ☐ Gérer l'entreprise pour le compte de son client (non pas possible de s'immiscer dans la gestion)
- ☐ Gérer l'externalisation de la comptabilité et de la gestion administrative et financière du client
- ☐ Bien plus encore…

Conférence « L'expert-comptable, gestionnaire délégué de ses clients ».

Depuis le 1er janvier 2018, dans les entreprises de moins de 11 salariés, il est possible conclure valablement un accord d'entreprise en consultant directement les salariés.

- ☐ Oui, si l'accord est validé par la majorité des salariés
- ☐ Oui, si l'accord est validé par les deux tiers des salariés
- ☐ Non, c'est impossible

Essentiel « L'actualité sociale ».

A quel moment construire le modèle économique de ses clients ?

- ☐ Avant l'étude de marché
- ☐ Entre l'étude de marché et le business plan
- ☐ Après le business plan

Conférence « L'expert-comptable, partenaires de la construction du modèle économique des entrepreneurs ».

Qu'est-ce que le Cloud ?

- ☐ Accès via un réseau de télécommunications, à la demande et en libre-service, à des ressources informatiques partagées configurables
- ☐ Modèle informatique permettant d'effectuer des prévisions météorologiques
- ☐ Le partage de ressources informatiques des utilisateurs connectés du monde entier

Essentiel « Le Cloud ».

La RSE ne concerne que les grandes entreprises du secteur privé qui sont soumises à des obligations.

- ☐ Les plus petites structures peuvent aussi être soumises à obligation.
- ☐ L'expert-comptable n'a que peu de mission à proposer sur ce thème.
- ☐ L'expert-comptable peut aussi bien accompagner les entités du secteur privé et public, de toute taille, soumises à obligation, que les plus petites entités, de l'ETI à la TPE en passant par les associations et les collectivités, dans l'accompagnement à la mise en place d'une démarche RSE.

Conférence « L'expert-comptable, moteur de la performance RSE des PME et ETI ».

Dans un projet international, quel rôle pour l'expert-comptable ?

- ☐ Il s'occupe uniquement de la partie financière : information des clients sur les financements existants à l'export, réalisation d'un business plan
- ☐ Il peut accompagner son client à s'implanter à l'international, lui proposer un diagnostic export, réaliser son business plan international, l'aider à obtenir des financements…
- ☐ Il met en relation son client avec des partenaires car il n'a pas les compétences nécessaires, ni les outils pour un tel projet.

Conférence « L'expert-comptable, pilote du développement à l'international ».

› Les obligations en matière de fichier des écritures comptables (FEC) sont obligatoires pour :

- ☐ Les contribuables qui tiennent leur comptabilité au moyen de systèmes informatisés, et soumis à une obligation de présentation de leurs documents comptables.
- ☐ Les auto-entrepreneurs
- ☐ Les SCI soumises exclusivement aux revenus fonciers et qui ne comportent que des associés personnes physiques

Essentiel « FEC : points d'actualité ».

› Cochez la mauvaise réponse. Depuis le 1er janvier 2018, le logiciel ou système de caisse doit satisfaire aux conditions d'inaltérabilité, de sécurisation, de conservation et d'archivage des données. Pour cela, il doit être établi :

- ☐ Un certificat délivré par un organisme accrédité dans les conditions prévues à l'article L.433-4 du code de la consommation
- ☐ Une attestation individuelle de l'éditeur, conforme à un modèle fixé par l'administration
- ☐ Une attestation de l'expert-comptable

Essentiel « Conformité des logiciels de caisse ».

› Quel placement permet de prendre date et ainsi de garantir un taux en cas d'emprunt immobilier ?

- ☐ Une SCPI
- ☐ Un FCPI
- ☐ Un PEL

Conférence « L'expert-comptable, conseiller patrimonial ».

› Comment un cabinet d'expertise comptable peut-il devenir « responsable » ?

- ☐ En proposant des missions relatives à la RSE à ses clients.
- ☐ En mettant en place le tri de ses papiers, en revoyant ses dépenses énergétiques et en prévoyant des visio-conférences.
- ☐ En opérant une transformation de son cabinet : aussi bien dans les missions qu'il propose (vis-à-vis de ses clients), que dans la mise en place de comportements et d'actions au sein du cabinet (vis-à-vis des collaborateurs).

Conférence « Stratégie RSE pour mon cabinet : une nouvelle entreprise pour mieux accompagner les entreprises innovantes et responsables ».

› Quel est l'objectif de la matrice BCG en stratégie marketing ?

- ☐ C'est une méthode préventive qui permet d'appréhender la stratégie des concurrents
- ☐ C'est un cadre conceptuel de normalisation de l'audit stratégique
- ☐ C'est une méthode qui permet d'identifier les secteurs d'activité stratégiques pour l'entreprise

Conférence « Stratégie marketing pour mon cabinet : les clients d'aujourd'hui et de demain au cœur de ma croissance ».

› Quel est l'objectif d'une analyse SWOT dans le cadre d'une réflexion stratégique ?

- ☐ Il s'agit d'une analyse des forces, faiblesses, menaces et opportunités de l'entité
- ☐ Il s'agit d'une méthode de management
- ☐ Il s'agit d'une méthode d'audit des systèmes d'information

Conférence « Stratégie globale pour mon cabinet : une vision et un plan d'action pour l'avenir ».

› La transition numérique n'est pas une transformation technologique, c'est une mutation globale, profonde et stratégique, qui impacte :

- ☐ Seulement la chaine de production du cabinet
- ☐ Seulement la gestion des ressources humaines du cabinet
- ☐ Toutes les fonctions du cabinet

Conférence « Stratégie digitale pour mon cabinet : la transition numérique au cœur de mon activité ».

Sera-t-il possible de demander une mise à jour du PAS en cours d'année ?

- ☐ La modulation à la hausse n'est soumise à aucune condition. Les revenus estimés sont pris en compte pour la retenue à la source et pour l'acompte contemporain
- ☐ La modulation à la baisse n'intervient qu'à condition qu'un écart de plus de 20 % et 400 € existe entre le montant du prélèvement calculé d'après la situation familiale et les revenus estimés pour l'année en cours
- ☐ La modulation à la baisse peut être utilisée pour anticiper l'application de réductions ou de crédits d'impôt

Essentiel « Prélèvement à la source ».

Toutes les réponses à ce quiz seront apportées lors du 73e Congrès, du 10 au 12 octobre à Clermont-Ferrand. Elles sont également disponibles dans votre espace congressiste sur le site du congrès : congres.experts-comptables.com

INFODOC-EXPERTS | FISCAL

DISTRIBUTION DE DIVIDENDES EN 2018 : LA NOUVELLE DONNE !

Depuis le 1er janvier 2018, les dividendes distribués à des personnes physiques par des sociétés assujetties à l'impôt sur les sociétés sont soumis au prélèvement forfaitaire unique (PFU), dénommé également "flat-tax".

Le PFU ne constitue pas un régime dérogatoire mais le régime de droit commun. Les dividendes perçus par une personne physique sont désormais soumis à l'impôt sur le revenu au taux proportionnel de 12,8 % et aux prélèvements sociaux au taux de 17,2 %, soit un taux global d'imposition de 30 %.

Les contribuables conservent la possibilité, sur option, de soumettre leurs dividendes au barème progressif de l'impôt sur le revenu, après application de l'abattement de 40 %. Cette option n'a pas à être formulée au moment de la décision de mise en distribution ou de la mise en paiement du dividende mais lors du dépôt de la déclaration d'ensemble des revenus, l'année suivante.

Attention ! Le PFU ne concerne pas uniquement les dividendes. Son champ d'application est plus large puisqu'il vise également les plus-values sur titres relevant du régime des particuliers, les rachats de contrats d'assurance-vie et les produits de placement à revenu fixe. L'option pour le barème progressif de l'impôt sur le revenu est annuelle et globale en ce sens qu'elle vise l'ensemble des revenus concernés par le PFU perçus au titre de l'année pour laquelle l'option est notifiée. Autrement dit, elle ne s'appliquera pas uniquement aux dividendes.

Les obligations déclaratives pesant sur la société qui distribue les dividendes n'ont pas changé. Dès lors qu'un dividende est distribué au profit d'une personne physique, la société doit retenir à la source un acompte d'impôt sur le revenu, au taux de 12,8 %, qui conserve la nature d'un prélèvement forfaitaire non libératoire, calculé sur le dividende brut, et les prélèvements sociaux au taux global de 17,2 %.

A noter que les contribuables dont le revenu fiscal de référence de l'avant-dernière année est inférieur à 50 000 € ou 75 000 €, selon qu'ils sont ou non soumis à une imposition commune, peuvent demander à être dispensés du paiement de l'acompte d'impôt sur le revenu.

Lors de la déclaration des revenus, si le contribuable décide d'opter pour le barème de l'impôt sur le revenu, l'acompte payé lors de la distribution vient s'imputer sur l'impôt dû. A l'inverse, si le contribuable ne formule aucune option, l'acompte se transforme de facto en prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu.

Les modalités d'option ne sont pas connues à ce jour.

Exemple

Une société distribue un dividende le 5 juillet 2018. Elle doit déposer une déclaration n° 2077 au plus tard le 15 août 2018 et reverser à l'administration fiscale l'acompte d'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux au taux global de 30 %.

L'option éventuelle pour le barème devra être effectuée en mai 2019 lors de la déclaration d'ensemble des revenus.

Focus sur le gérant majoritaire

La mise en place du PFU ne modifie pas les règles d'assiette des cotisations sociales du gérant majoritaire. En effet, les dividendes versés à un gérant majoritaire qui excèdent 10 % du capital social et des primes d'émission, augmenté du solde moyen des comptes courants d'associés, sont soumis aux cotisations des travailleurs non-salariés. En conséquence, sur la déclaration n° 2077, la société ne prélève à la source que les prélèvements sociaux dus à hauteur de la fraction n'excédant pas cette limite.

Séverine Michelot,
consultante en droit fiscal
et droit des sociétés,
Infodoc-experts

LOGICIELS DE CAISSE

CONFORMITÉ DES LOGICIELS DE CAISSE OU SYSTÈMES DE CAISSE

Afin de lutter contre la fraude à la TVA liée à l'utilisation de logiciels permettant la dissimulation de recettes, il a été instauré l'obligation à partir de 2018, pour tous les assujettis à la TVA qui enregistrent les règlements de clients particuliers au moyen d'un logiciel ou d'un système de caisse, d'utiliser un outil sécurisé.

- Pourquoi ? -
Loi anti-fraude à la TVA

- Quand ? -
Au 1er janvier 2018

- Qui ? -
Entreprises assujetties à la TVA réalisant des encaissements avec des non-assujettis.

- Quoi ? -
Les logiciels de caisse

Le logiciel ou système de caisse doit ainsi satisfaire aux conditions d'inaltérabilité, de sécurisation, de conservation et d'archivage des données, attestées par un certificat délivré par un organisme accrédité ou par une attestation individuelle délivrée par l'éditeur ou le fournisseur du système de caisse utilisé.

Les justifications à produire et les sanctions encourues

Les contribuables doivent ainsi justifier des conditions ci-dessus :

- soit par un certificat délivré par un organisme accrédité, à l'heure actuelle l'Afnor et le LNE ;
- soit par une attestation individuelle de l'éditeur du logiciel ou du système de caisse concerné, selon un modèle fixé par l'administration.

Cette justification peut intervenir :

- à l'occasion d'une vérification de comptabilité ;
- lors d'un contrôle inopiné, les agents de l'administration fiscale pouvant intervenir dans les locaux professionnels des contribuables, selon une procédure et des horaires encadrés.

> Les manquements donnent lieu à une amende de 7 500 € par logiciel ou système de caisse, éventuellement reconduite à défaut de régularisation dans le délai de 60 jours.

Actions du Conseil supérieur

Pour répondre à cette nouvelle obligation, le Conseil supérieur souhaite dresser la liste des logiciels ou systèmes de caisse conformes à la nouvelle obligation en vigueur. Cette information fera l'objet prochainement d'une communication sur la plateforme Conseil Sup' Services « Accompagnement ».

Vous trouverez dans ce Conseil Sup' Services une zone d'actualités, des FAQ, des modèles de courriers à transmettre à vos clients pour les informer... Et si vous ne trouvez pas la réponse à votre question, un formulaire à travers ladite plateforme permet d'exprimer précisément votre demande et nos experts vous rappellent.

POUR ALLER PLUS LOIN

www.conseil-sup-services.com/logiciels-caisse.php

Conditions à respecter

1. **INALTÉRABILITÉ**
Rendre inaltérables les données relatives aux règlements.

2. **SÉCURISATION**
Sécuriser les données d'origine, de modification, et celles permettant la production des pièces justificatives.

3. **CONSERVATION**
Conserver toutes les données enregistrées et les données cumulatives et récapitulatives calculées par le système.

4. **ARCHIVAGE**
Archiver les données enregistrées selon une périodicité choisie.

LUTTE ANTI-BLANCHIMENT

L'OBLIGATION DÉCLARATIVE DES EXPERTS-COMPTABLES AUPRÈS DU SERVICE TRACFIN

Pour l'accomplissement de ses missions, Tracfin recueille, analyse, enrichit et exploite tout renseignement propre à établir l'origine ou la destination délictueuse d'une opération financière, à partir des déclarations effectuées par les professionnels déclarants.

L'obligation déclarative des experts-comptables

Les experts-comptables, conformément à l'article L. 561-2-12° du code monétaire et financier, ont l'obligation de déclarer *« les opérations mettant en jeu des sommes dont ils savent, soupçonnent ou ont de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an* [ex. : escroquerie, abus de faiblesse, abus de confiance, vol, corruption, trafics de marchandises prohibées…] *ou d'une fraude fiscale, ou encore participent au financement des activités terroristes ».*

Dès lors qu'un soupçon naît, le professionnel doit adresser une déclaration à Tracfin, soit en utilisant un formulaire spécifique, soit via la plateforme de télédéclaration ERMES. Si la télédéclaration ne revêt pas de caractère obligatoire pour les experts-comptables, la plateforme ERMES est garante d'un haut niveau de sécurité et de confidentialité.

Les caractères de la déclaration de soupçon

La stricte confidentialité

En sa qualité de service de renseignement, Tracfin assure la protection de ses sources par une stricte confidentialité des déclarations de soupçons et ne communique pas les déclarations de soupçon à des tiers. En cas de risque d'exposition du déclarant, l'information n'est pas externalisée.

Tracfin informe les déclarants des suites données à une déclaration de soupçon en cas de transmission d'information au procureur de la République.

L'exonération de responsabilité

En contrepartie de l'obligation légale d'effectuer une déclaration de soupçon à Tracfin, le professionnel bénéficie d'une immunité civile, pénale et disciplinaire. Cela signifie qu'une déclaration de soupçon réalisée de bonne foi exonère le professionnel de toute responsabilité pénale, civile et professionnelle pour violation du secret professionnel ou dénonciation calomnieuse.

Activité déclarative et axes d'amélioration

Si le volume des déclarations des experts-comptables tend à augmenter, la qualité des signalements reçus reste perfectible. Une analyse trop laconique des faits et l'absence de pièces justificatives utiles au traitement de l'information sont deux des écueils régulièrement constatés.

Plusieurs axes d'amélioration semblent pouvoir être facilement mis en place :

- **Définir l'identité des personnes objet de la déclaration de soupçon**
  Il est demandé au professionnel de renseigner les champs relatifs à l'identification des personnes visées : nom, prénom, date de naissance, dénomination sociale, numéro siren, adresse de résidence ou de domiciliation.

- **Généraliser la présence de pièces jointes**
  Sur la forme, de nombreuses déclarations de soupçon (52 % en 2017) ne comportent aucune pièce jointe qui aurait été utile à l'analyse du soupçon (lors de l'orientation) et à l'enquête.

Les pièces devant être jointes à la déclaration (liste non exhaustive) :
- une copie de la pièce d'identité de la/des personnes visées ;
- un extrait K-bis de la personne morale visée ;

- un schéma reprenant les liens capitalistiques s'il s'agit d'un groupe de sociétés ;
- toute copie d'acte permettant l'appréhension du contexte de la relation d'affaires ;
- tout document comptable utile (fausses factures, grand-livre journal, livre de caisse...) ;
- tout document bancaire utile (dans l'idéal sous format tableur pour faciliter le traitement).

› **Quantifier de manière systématique la fraude sur l'onglet "synthèse" et retracer les flux financiers par catégorie (espèces/virements ou débit/crédit).**

› **Définir le soupçon qui a justifié l'envoi d'une déclaration de soupçon**

Sur le fond, l'analyse des faits justifiant la déclaration de soupçon est souvent laconique, avec un soupçon peu étayé et un récapitulatif des flux financiers parfois incomplet voire non mentionné. Ces déclarations se révèlent alors inexploitables. Le soupçon est le fruit d'une réflexion objective et méthodique du professionnel. Il résulte d'un doute qui le conduit à s'interroger sur le caractère régulier ou licite de l'opération ou d'un ensemble d'opérations.

L'analyse des faits est le cœur même de la déclaration de soupçon et permet au professionnel de décrire les faits relatifs au dossier, d'exprimer son ressenti vis-à-vis du client, d'exposer les vérifications et recherches qu'il a pu entreprendre, et de préciser le montant de l'opération.

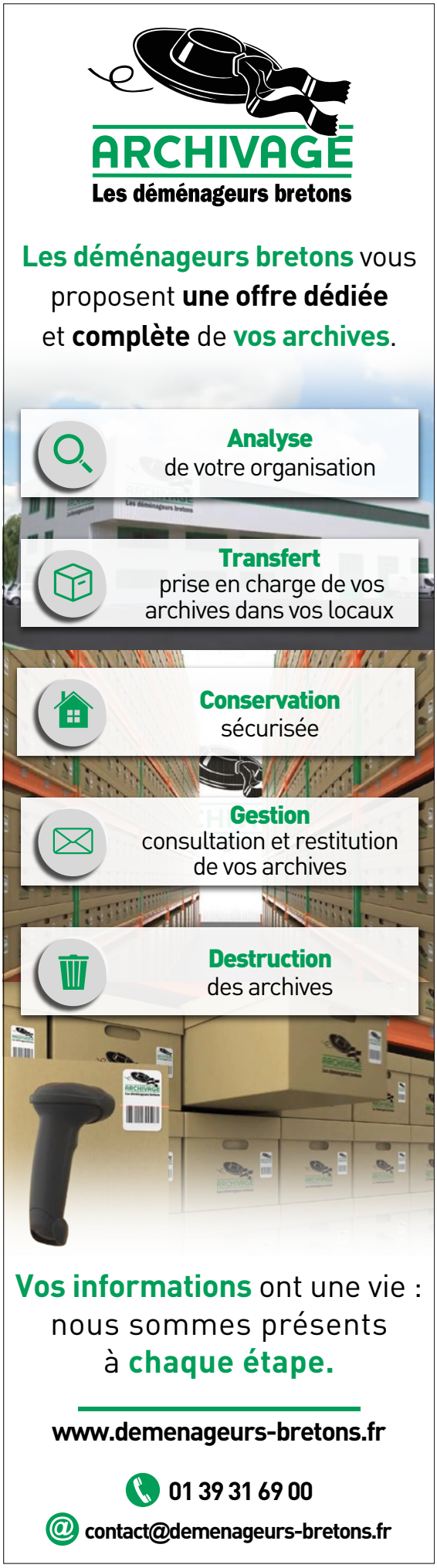
› **Préciser les éléments du contexte qui entoure la rédaction de la déclaration de soupçon, notamment si elle est postérieure à l'exercice d'un droit de communication d'une administration (par exemple fiscale) ou d'une réquisition judiciaire.**

Le rôle du référent Tracfin pour les professions du chiffre

Les référents Tracfin permettent au service d'améliorer sa connaissance d'un secteur d'activité au travers d'analyses croisées des pratiques déclaratives. Cette connaissance plus fine d'un secteur permet l'élaboration des typologies de fraude, de blanchiment, voire de financement du terrorisme que les professionnels peuvent ensuite intégrer dans leur cartographie et leur évaluation des risques. Le référent a vocation à rencontrer des déclarants lors de réunions dédiées au blanchiment, ou encore à renseigner le professionnel qui s'interrogerait sur l'envoi d'une déclaration de soupçon, et le cas échéant à participer à des actions de formation ou de sensibilisation. Il est joignable via le standard Tracfin.

Le Comité LAB
du Conseil supérieur

PUBLICITÉ



JURIDIQUE

FOCUS SUR L'EXERCICE PROFESSIONNEL

Faites le point sur ce sujet à travers les questions les plus fréquemment posées au service juridique du Conseil supérieur.

Est-il possible pour un groupe de sociétés d'expertise comptable de créer une société commerciale qui proposerait une palette de missions telles que l'audit de la taxe foncière, la mise en place de l'intéressement des salariés dans une entreprise, l'assistance au montage d'un dossier de crédit, l'audit de conformité sociale, etc. ?

Ces missions seraient sous-traitées à des experts-comptables et des avocats, qui factureraient leurs prestations à la société commerciale, cette dernière facturant la prestation aux clients. Le capital de la société serait détenu au moins à 80 % par les sociétés d'expertise comptable du groupe. Le gérant ou président, personne physique ou morale, ne serait pas inscrit au tableau de l'Ordre, la société ne serait pas inscrite au tableau de l'Ordre.

Le montage envisagé est similaire à celui employé par les coopératives de services à la personne. Les experts-comptables, détenant des parts/actions dans la coopérative, effectuent des missions pour les adhérents de la coopérative ou pour leurs propres clients. La qualification de "sous-traitance" peut donc être difficilement retenue.

En revanche, la facture est émise par la coopérative, qui perçoit les rémunérations des clients et qui verse des rétrocessions aux experts-comptables ayant effectué la mission. Ce dernier point pose un problème au regard de l'article 24 de l'ordonnance de 1945, qui dispose que les membres de l'Ordre reçoivent des honoraires, exclusifs de toute autre rémunération indirecte d'un tiers. En l'espèce, l'expert-comptable ne percevrait pas sa rémunération de la part du client, mais d'un tiers (la société non inscrite à l'Ordre).

Rien ne garantit par ailleurs que le secret professionnel, la libre fixation des honoraires, le respect de la norme NPMQ (acceptation de mission) et de la réglementation LAB entre autres, soient assurés pour l'expert-comptable dans ce cadre.

Ce montage ne peut donc être que déconseillé.

Un cabinet d'expertise comptable est dans l'attente du paiement d'un montant important d'honoraires dû par un client, suite au dépôt de bilan de ce dernier. L'expert-comptable est-il prioritaire dans le paiement des créances dues ?

Tout créancier qui espère obtenir le règlement de sommes dues par une entreprise en procédure collective doit procéder à la déclaration de sa créance. L'article L622-24 du code du commerce prévoit en effet qu'à partir de la publication du jugement « *tous les créanciers dont la créance est née antérieurement au jugement d'ouverture, à l'exception des salariés, adressent la déclaration de leurs créances au mandataire judiciaire dans des délais fixés par décret en Conseil d'Etat.* »

La déclaration de créance est enfermée dans un délai légal précis, qui est en principe de deux mois à compter de la publicité au BODACC (article R622-24 du code de commerce).

En cas de liquidation judiciaire, les créances postérieures mentionnées par l'article L. 641-13 du code de commerce sont payées par priorité à toutes les autres créances, à l'exception de celles qui sont garanties par le super privilège des salariés, des frais de justice, de celles qui sont garanties par des sûretés immobilières ou mobilières

spéciales assorties d'un droit de rétention ou constituées en application de la loi n° 51-59 du 18 janvier 1951 relative au nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement.

Malheureusement, l'expert-comptable est un créancier chirographaire sans privilège particulier. Il sera donc en fin de liste dans la hiérarchie des remboursements de la dette en cas de procédure de liquidation.

L'ordre de paiement est en effet le suivant :

1. les créances de salaires ;
2. les frais de la procédure collective qualifiés par la loi de « *frais de justice nés régulièrement après le jugement d'ouverture pour les besoins de la procédure* » ;
3. les prêts consentis par les établissements de crédit ainsi que les créances correspondant à des délais de paiement (contrats poursuivis conformément aux dispositions de l'article L. 622-13 du code de commerce et dont le cocontractant accepte de recevoir un paiement différé) ;
4. les sommes dont le montant a été avancé en application des articles L. 3253-6 et L. 3253-8 du code du travail ;
5. les créances postérieures au jugement d'ouverture éligibles au traitement préférentiel, c'est-à-dire si elles sont nées régulièrement ;
6. les créances postérieures au jugement d'ouverture non éligibles au traitement préférentiel ;
7. les créanciers chirographaires sans privilège particulier.

Les créanciers chirographaires sans privilège particulier bénéficient d'une répartition au marc le franc. Le paiement est au prorata du montant de la créance sur le rapport entre le total des dettes et le produit de la vente.

Même si ces derniers ont tout intérêt à déclarer leur créance, la probabilité qu'elle soit recouvrée est bien souvent minime. En effet, lorsqu'une entreprise fait l'objet d'une procédure collective, son actif (c'est-à-dire l'ensemble de ses biens financiers, mobiliers et immobiliers) ne permet généralement pas le remboursement total de son passif.

Est-il possible de n'avoir qu'une lettre de mission pour encadrer la collaboration entre deux experts-comptables pour un seul et même client ?

La collaboration entre professionnels experts-comptables ou entre experts-comptables et d'autres professionnels pour un même dossier est possible en vertu de l'article 162 du code de déontologie (décret du 30 mars 2012).

Il est possible d'élaborer une seule lettre de mission avec deux professionnels pour un même client, dans le respect des règles professionnelles et déontologiques (article 162 du code de déontologie). Cette lettre devra mentionner si les deux experts-comptables interviennent de façon solidaire ou non et définir en fonction de la situation les missions réalisées par chacun et leur responsabilité respective si nécessaire. La répartition des honoraires entre les deux experts-comptables devra également être mentionnée dans la lettre de mission.

Le service juridique
du Conseil supérieur

POUR EN SAVOIR PLUS

Pour aller plus loin sur l'exercice professionnel, l'ouvrage « Exercice professionnel et déontologie » est téléchargeable sur www.bibliordre.fr

PROFESSIONS LIBÉRALES

OPTEZ POUR LE GUIDE DES « PROFESSIONS LIBÉRALES » AFIN DE FACILITER VOS MISSIONS !

A compter du congrès 2018, le guide comprendra plusieurs nouveaux outils (exemple de rapport de fin de mission, vidéos pédagogiques et outils de communication) qui viendront compléter ceux déjà disponibles (fiches métiers, actualité fiscale, modèles de dossier de travail et simulateur).

28 fiches métier

Synthétiques, ces fiches vous permettent de maîtriser l'environnement et les particularités des 28 principales professions libérales. Elles sont structurées autour de différentes thématiques :

- une définition de la profession ;
- l'organisation de la profession avec une liste et les coordonnées des différents organismes nationaux et syndicats professionnels ;
- les modes d'exercice de la profession qui vous renseignent sur les formes juridiques qui peuvent être adoptées ;
- les principales spécificités comptables, fiscales et sociales ;
- le régime du micro-entrepreneur.

Ces fiches sont complétées par les statistiques de l'Union nationale des associations agréées (Unasa) et de l'Association Régionale Agréée de l'union des Professions Libérales (ARAPL). Chaque trimestre, sept fiches sont actualisées et les 28 fiches sont ainsi mises à jour tous les ans.

Un outil de simulation

Un simulateur pour comparer l'entreprise individuelle et la SEL

Le simulateur permet de comparer les charges sociales et fiscales de l'exercice d'une activité libérale en entreprise individuelle dans la catégorie BNC et en Société d'Exercice Libéral (SEL) soumise à l'impôt sur les sociétés.

Pour cela, sont à renseigner les informations correspondant à la situation de votre client : profession exercée, données et prévisions financières, situation familiale, autres revenus... Les données saisies dans la partie relative à l'exercice individuel sont reprises automatiquement dans celle traitant de la SEL.

Les particularités de chaque profession sont prises en compte, notamment au niveau des caisses de retraite.

Le simulateur est réalisé sous la forme d'un tableur Excel. Il est mis en forme afin que vous puissiez imprimer et présenter une simulation à votre client. Comme tous les fichiers Excel, vous pouvez également le personnaliser, en insérant votre logo par exemple.

Un simulateur à jour des nouveautés sociales et fiscales 2018

Pour les cotisations sociales, les calculs sont effectués à partir des taux en vigueur au 1er janvier 2018.

Pour l'impôt sur le revenu, les calculs intègrent le barème 2018 applicable aux revenus de 2017. Ils traitent les situations familiales les plus courantes (célibataires ou mariés, avec ou sans enfants). Le simulateur détermine le taux moyen d'imposition à partir de l'activité et des autres revenus du foyer. Il prend en compte le plafonnement du quotient familial. Pour les dividendes, l'outil applique le Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) et permet à l'utilisateur d'opter pour l'application du barème progressif.

Deux modèles de dossier de travail (permanent et annuel)

Ces deux dossiers sont proposés avec des fichiers sous format Word et Excel intégralement modifiables et personnalisables avec le logo de votre cabinet.

Le dossier permanent comporte des exemples de lettre de mission adaptés aux particularités de l'activité et conformes au référentiel normatif. Le dossier annuel vous propose également des feuilles de calcul (traitement fiscal et comptable de la CSG-CRDS, rapprochement comptabilité/DSN, etc.).

Une synthèse de l'actualité fiscale

Cette partie présente les principales nouveautés fiscales de l'année (textes légaux et règlementaires, jurisprudence, doctrine) applicables aux titulaires de bénéfices

non commerciaux. Des liens permettent d'accéder aux sources commentées.

De nouveaux outils à partir du congrès 2018 !

Un exemple de rapport de fin de mission

Pour compléter les exemples de lettre de mission, le formulaire d'acceptation et les dossiers de travail permanent et annuel, un exemple de rapport de fin de mission sera prochainement disponible. Proposé en format Word, il sera totalement personnalisable.

Des vidéos pédagogiques

A partir du mois d'octobre, le guide sera régulièrement enrichi de courtes vidéos présentant les différentes fonctionnalités des outils ou apportant une réponse synthétique à des questions techniques. Une nouvelle façon, ludique et dynamique, de se tenir informé, de découvrir les outils proposés et d'être sensibilisé sur des points techniques spécifiques à ce secteur !

Des fiches de synthèse

Les fiches de synthèse s'enrichissent de nouvelles thématiques : TVA, liste des caisses de retraite complémentaires, etc. Ces fiches permettent d'avoir un comparatif rapide des 28 activités traitées.

Des outils de communication

Avant d'effectuer une mission, il faut l'intégrer à l'offre du cabinet et la vendre à ses clients. Afin de vous aider, le guide comprendra trois nouveaux outils afin de communiquer auprès de vos collaborateurs, de vos clients et de vos prospects :

- une fiche mission marketing cabinet, vous présente quelques conseils et bonnes pratiques afin de vous aider à intégrer cette mission dans l'offre du cabinet, à organiser la production interne, à présenter la mission aux membres du cabinet et à promouvoir la mission auprès de clients ou prospects ;
- une fiche mission marketing client destinée à être mise à disposition dans le cabinet (dans la salle d'attente, par exemple). Fournie sous la forme d'un fichier PDF aux formats A4 et A5, vous pourrez si vous le souhaitez intégrer votre logo ;
- un diaporama, afin de présenter aux clients l'offre d'accompagnement que vous leur proposez. Il s'agit d'un fichier Powerpoint dont vous pouvez personnaliser le contenu et adapter la mise en forme pour un rendez-vous ou une réunion.

Les 28 principales professions libérales :

Administrateur et mandataire judiciaire, agents commerciaux, agents généraux d'assurance, architecte, artiste, auteur d'œuvres de l'esprit, auto-école, avocat, chirurgien-dentiste, commissaire aux comptes, commissaire-priseur judiciaire, conseil en gestion de patrimoine, conseil en informatique, conseiller en investissements financiers, expert-comptable, formateur de la formation continue, géomètre-expert, greffier de tribunal de commerce, huissier de justice, infirmier, laboratoire d'analyses médicales, médecin, ostéopathe, notaire, professions paramédicales, sage-femme, traducteur interprète, vétérinaire.

POUR EN SAVOIR PLUS

Le guide des professions libérales est accessible sur abonnement. Sa souscription s'effectue à partir du site de la boutique : www.boutique-experts-comptables.com

Lors du congrès, vous pourrez assister à une démonstration du simulateur et découvrir les principales nouveautés 2018 : « Le guide des professions libérales : un outil pour vous accompagner dans votre mission ! » (Inscription sur congres.experts-comptables.com)

PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE

PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE : QUEL SORT POUR LES RÉDUCTIONS ET CRÉDITS D'IMPÔT ?

Le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu est mis en place au 1er janvier 2019. L'objectif poursuivi est de supprimer le décalage d'une année existant entre la perception des revenus et le paiement de l'impôt correspondant.

Ce prélèvement ne modifie pas les règles de liquidation de la cotisation d'impôt sur le revenu qui reste déterminée en fonction de la composition du foyer fiscal et prend en compte les réductions et crédits d'impôt. Toutefois, il convient de signaler que la prise en compte de ces avantages fiscaux n'est réalisée qu'au moment de la liquidation définitive de l'impôt, de sorte qu'il n'y a pas de contemporanéité des réductions et crédits d'impôt sauf exceptions.

Absence de contemporanéité des réductions et crédits d'impôt

Avec la mise en place du prélèvement à la source, les crédits et réductions d'impôt seront calculés sur la base des dépenses et investissements indiqués sur la déclaration de revenus. Ils seront donc pris en compte avec une année de décalage.

Ainsi, les foyers réalisant en 2019 des dépenses ouvrant droit à ces avantages fiscaux déclareront au printemps 2020 ces dépenses dans leur déclaration de revenus relatifs à l'année 2019. Ces réductions et crédits d'impôt, calculés par l'administration fiscale, seront pris en compte lors de la liquidation définitive de l'impôt sur le revenu intervenant à la fin de l'été 2020.

Il n'y a pas de possibilité, sauf exceptions mentionnées ci-dessous, de prise en compte de ces avantages de manière anticipée. Ainsi, l'administration fiscale a clairement précisé[1] que le droit à modulation du prélèvement à la source n'est pas ouvert à raison des réductions et/ou crédits d'impôt. À noter également que ces avantages fiscaux ne sont pas pris en compte pour déterminer le taux de la retenue à la source ou le montant de l'acompte contemporain dû par les contribuables.

Sauf exceptions

Deux exceptions sont toutefois prévues afin d'anticiper la prise en compte des réductions et crédits d'impôt.

La première exception concerne :

- le crédit d'impôt services à la personne, au titre des services à domicile et de la garde d'enfants de moins de 6 ans ;
- la réduction d'impôt pour dépenses d'accueil en établissement d'hébergement pour personnes âgées.

Pour ces avantages, un acompte sera versé en janvier 2019 (au lieu de mars 2019 prévu initialement), égal à 30% du montant de la réduction ou du crédit d'impôt octroyé en 2018 et calculé sur la base des dépenses effectuées en 2017. Le versement du solde ou la régularisation interviendront en août 2019, en fonction des éléments de la déclaration de revenus de 2018 déposée au printemps 2019.

La seconde exception concerne les foyers modestes qui n'étaient pas imposables en 2017 et 2018, grâce à des réductions ou des crédits d'impôt. Ainsi, par dérogation, le taux de prélèvement est ramené à zéro pour les contribuables qui remplissent les deux conditions suivantes :

- l'impôt sur le revenu mis en recouvrement au titre des revenus des deux dernières années d'imposition connues, après imputation des réductions et des crédits d'impôt[2], est nul ;
- le montant du revenu fiscal de référence de la dernière année d'imposition connue est inférieur à 25 000 € par part de quotient familial.

Patrick Viault
Directeur des études fiscales
du Conseil supérieur

1. BOI-IR-PAS-20-30-20-10 n°20.
2. mais avant imputation du prélèvement à la source et du crédit d'impôt modernisation du recouvrement (CIMR).

ASSOCIATIONS

LA RÉFORME DE LA RÉGLEMENTATION COMPTABLE DES ASSOCIATIONS

Cette réforme vise à moderniser le règlement 1999-01 relatif aux modalités d'établissement des comptes annuels des associations et des fondations. Elle marque une évolution dont les enjeux sont essentiellement :

- la mise en conformité avec le règlement ANC n°2014-03 (PCG) ;
- la nécessité de traiter des spécificités des associations et fondations ;
- la prise en compte des évolutions des activités de ces entités et des modes de financement ;
- la clarification de zones d'interprétation du règlement actuel ;
- et enfin la présentation des états financiers.

Cette réforme est conduite par l'Autorité des Normes Comptables (ANC).

Comment travaille l'ANC ?

L'ANC dispose de tout pouvoir pour édicter les règles comptables françaises. Ses missions sont exercées par « le collège » qui est chargé notamment d'établir sous forme de règlements les prescriptions comptables générales et sectorielles que doivent respecter les personnes physiques ou morales soumises à l'obligation légale d'établir des documents comptables conformes aux normes de la comptabilité privée. Le normalisateur peut déléguer certaines de ces missions à des commissions spécialisées. La profession comptable a donc été invitée à participer aux travaux d'une commission spécialisée chargée de faire des propositions de modifications du règlement comptable 1999-01 qui s'applique notamment aux associations et fondations.

Comment participe la profession aux travaux de cette réforme ?

Les membres de la commission CSOEC/CNCC ad hoc se réunissent régulièrement et préalablement aux réunions planifiées par l'ANC afin d'être en mesure de faire des propositions sur les points sensibles rencontrés dans leur pratique professionnelle au sein du secteur associatif. Par ailleurs, à partir des comptes rendus des réunions de l'ANC et au fur et à mesure de l'avancement du projet de règlement, ils font des demandes de modifications. Au même titre que les représentants du monde associatif, la profession est donc partie prenante dans l'élaboration du nouveau texte.

Quels sont les thèmes traités ?

Le règlement comptable 1999-01 avait été rédigé pour intégrer les particularités du secteur non marchand, étant entendu qu'à défaut de dispositions spécifiques, c'est le plan comptable général qui s'applique. Le nouveau règlement aura la particularité d'être complété par des commentaires dits « infra-réglementaires » afin de présenter concrètement les règles d'utilisation des comptes. Ce complément permettra notamment d'apporter des commentaires à la norme, des recommandations relatives au champ d'application et aux modalités de mise en œuvre, ainsi que des exemples et schémas d'écritures. Les principaux thèmes sont notamment :

- les conditions d'inscription à l'actif ;
- les fonds propres (fonds associatifs...) et le traitement des contributions volontaires en nature ;
- la comptabilisation des subventions notamment d'investissement sur biens renouvelables, et le traitement des fonds dédiés ;
- le traitement des legs et des conditions de leur comptabilisation ;
- les donations temporaires d'usufruits ;
- la présentation des comptes annuels.

> Les associations et fondations devront bien évidemment anticiper ces changements importants et les experts-comptables auront un rôle majeur dans l'accompagnement de la mise en place de ce nouveau cadre comptable et ses conséquences en termes de système d'information et de rapport financier.

Quel est le calendrier de cette réforme ?

Le projet de règlement devrait être examiné incessamment par le collège de l'ANC. Ensuite, il sera soumis à une consultation publique. Le président de l'ANC, Patrick de Cambourg, souhaite clairement que le règlement définitif soit adopté avant la fin de l'année pour une application au plus tard au 1er janvier 2020.

Quelle communication pour suivre cette réforme ?

Pour informer les consœurs et confrères, le Conseil supérieur déploie de nombreuses actions et va renforcer sa communication dans les prochains mois, à travers :

- des articles publiés par le Comité secteur non-marchand, notamment dans la lettre Actu Experts Associations (revue trimestrielle gratuite) et d'autres publications à venir ;
- des animations lors du 73e Congrès de l'Ordre, la participation au Forum national des associations et fondations du 17 octobre 2018 et le déploiement de l'opération « Les EC au service du monde associatif » où les Conseils régionaux de l'ordre prendront le relais pour organiser des rencontres locales avec les confrères et les associations ;
- la mise à jour du guide des associations et du plan de comptes des associations.

Véronique Collard
Directrice des études comptables
Chakib Hafiani
Président du Comité non marchand
Rudy Jardot
Membre du Comité non marchand
du Conseil supérieur, en charge
du suivi de la reforme au sein de l'ANC

DOCTRINE COMPTABLE

PROMOTION IMMOBILIÈRE : DES PRÉCISIONS BIENVENUES

Si la qualification comptable des contrats de vente en l'état futur d'achèvement des promoteurs immobiliers a été fixée (PCG, art. 622-1), il n'en demeure pas moins que les pratiques de ce secteur suscitent des interrogations quant à leur traduction dans les comptes. A ce titre, la commission commune CNCC/CSOEC de Doctrine comptable, dont les membres sont des experts-comptables et des commissaires aux comptes, est le réceptacle de nombreuses questions auxquelles elle répond grâce à son analyse et son expertise des textes. Ses réponses relèvent de la doctrine comptable. Voici un focus sur des problématiques propres à l'activité de promotion immobilière.

Frais engagés dans le cadre de contrats VEFA

Prise en charge par le promoteur immobilier de frais qui incombent à l'acheteur

Il n'est pas rare que le promoteur, afin de faciliter l'acte d'achat, prenne en charge des frais qui normalement incombent à l'acheteur, tels que des frais de notaire ou des frais engagés par l'acheteur pour trouver et mettre en place son financement. Comment traduire comptablement ces opérations ? Doivent-ils être incorporés au coût du programme, comptabilisés en tant que remise commerciale ou encore en charges de l'exercice selon leur nature ?

Pour la commission, il s'agit d'une réduction sur le prix de vente du lot, car le prix de vente acté dans l'acte de réservation, puis dans l'acte authentique de vente, tient compte de ces éléments dans le prix négocié contractuellement entre le vendeur et l'acheteur. Le prix du contrat correspond donc à la rémunération nette du promoteur. En conséquence, ces frais normalement supportés par l'acheteur mais pris en charge par le promoteur à titre commercial sont comptabilisés en moins du chiffre d'affaires (EC 2017-25, mars 2018).

Coût de production des programmes immobiliers

Pour rappel, le coût de production des stocks comprend, entre autres, l'affectation systématique des frais généraux de production, fixes et variables, encourus pour transformer les matières premières en produits finis (PCG art. 213-32). Quant aux coûts administratifs, ils sont exclus du coût de production des stocks, à l'exception des structures dédiées (PCG art. 213-31).

Prise en compte de pénalités dans le coût de revient de l'opération immobilière

Dans le cas exposé à la commission, le promoteur avait dû payer des pénalités financières, fixées au préalable contractuellement par les parties, au titre du paiement tardif de l'acquisition du foncier. Cette charge financière peut-elle être incorporée au coût du programme immobilier ?

L'analyse de la situation conduit à conclure que la pénalité convenue entre les parties est un élément de négociation de la transaction. En effet, le promoteur souhaite obtenir absolument ce foncier, quitte à payer des pénalités financières pour retard de paiement dû à son manque de financement au moment de l'acte de vente. S'agissant d'une charge financière, le promoteur peut selon l'option qu'il a prise pour comptabiliser les frais financiers (PCG art. 213-9), soit l'incorporer au coût de production du programme immobilier, soit la comptabiliser en résultat financier (EC 2017-26, mars 2018).

Prise en compte de pénalités fiscales dans le coût de revient de l'opération immobilière

Dans le cas où le promoteur aurait payé des pénalités fiscales pour paiement tardif de la TVA ou des taxes d'urbanisme dans le cadre d'un programme immobilier, celles-ci ne peuvent pas être incorporées à son coût car il s'agit de frais administratifs qui par définition ne sont pas incorporables au coût de production des stocks (EC 2017-26, mars 2018).

Prise en compte d'une indemnité versée par un promoteur au futur gestionnaire de la résidence services au titre de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage

Dans le cadre d'un programme de construction de résidence services, un promoteur s'engage à verser des indemnités de prise à bail au futur gestionnaire de la résidence se décomposant, par quote-part, entre l'assistance à la maîtrise d'ouvrage, le lancement commercial de l'opération et un fonds de concours.

L'assistance à la maîtrise d'ouvrage consiste en des prestations de conseil (adéquation du projet par rapport au marché, aménagement des locaux, fixation des conditions de l'offre aux investisseurs...). La quote-part de l'indemnité liée à l'assistance à la maîtrise d'ouvrage doit-elle être comprise dans le coût de revient du programme immobilier ? La réponse est affirmative car elle correspond à une prestation de conception et d'assistance technique directement rattachable au programme immobilier (EC 2017-27, mars 2018).

Prise en compte d'une indemnité versée par un promoteur au futur gestionnaire de la résidence services au titre d'un fonds de concours

Dans le cadre de ce même programme de construction de résidence services, le promoteur s'engage à verser une indemnité s'apparentant à un fonds de concours. L'objectif est d'aider à financer le besoin en fonds de roulement du gestionnaire, notamment dans les premiers mois de son activité. En effet, le gestionnaire de la résidence a l'engagement de verser des loyers vis-à-vis des acquéreurs des lots, quand bien même les logements en cause n'auraient pas trouvé de locataires. Cette indemnité doit-elle être incorporée au coût de production du programme immobilier ?

La commission estime que cette indemnité contribue à la réalisation de l'opération puisque cet élément est essentiel dans l'acceptation de la conclusion du bail par le gestionnaire car il lui permet de couvrir en partie le coût de la vacance des lots. D'une manière plus générale, cet élément concourt à la réalisation globale de l'opération (EC 2017-27, mars 2018).

Modalités de calcul du prix de revient des lots vendus d'une résidence services

Dans un programme immobilier de résidence services, il existe des parties privatives réservées aux investisseurs et des parties collectives (accueil, salle de restauration, lingerie...) généralement cédées au gestionnaire pour un euro symbolique en tant que supports de son activité. Pour le calcul du coût de revient des lots vendus, doit-on le calculer sur la base des m² de l'ensemble immobilier, y compris les m² affectés aux parties collectives ou doit-on exclure ces derniers ?

Exemple

Soit une résidence services d'une construction de 700 m², dont 200 m² correspondent à des parties collectives. 10 lots de 40 m² ont déjà été vendus (soit 400 m²).
Deux bases de calcul possibles pour déterminer le coût de revient des lots vendus :
- 400/700 m² soit 57 % ;
- 400/500 m² soit 80 % .

Pour la commission, qu'elles deviennent la propriété du gestionnaire ou de la copropriété, les parties collectives sont indissociables de l'exploitation de la résidence services. La pratique qui consiste à répartir le prix de revient de la construction sur l'ensemble des m² au prorata des m² vendus est donc acceptable. Elle n'exclut pas non plus la possibilité de ne pas prendre en compte les parties collectives (EC 2017-27, mars 2018). S'agissant d'une modalité du calcul du prix de revient d'une production, le promoteur devra préciser la méthode retenue dans l'annexe.

Véronique Collard
Directrice des études comptables
au Conseil supérieur

Cet article constitue un résumé des positions récentes de la Commission commune de Doctrine comptable. Les réponses données dans ce cadre sont émises sur la base des seules informations fournies par les demandeurs. Pour obtenir l'intégralité du contenu des réponses, se reporter aux sites du CSOEC et de la CNCC.

ACTUS DES RÉGIONS

ENTRETIEN AVEC

JOSELYN ITALIQUE

Président du Conseil régional de l'ordre des experts-comptables de Guadeloupe

Nous travaillons au quotidien pour réaffirmer le rôle de l'expert-comptable en tant que conseil, garant de l'assiette fiscale et sociale, et pour placer la profession au cœur du débat économique et politique sur le territoire.

Comment êtes-vous devenu expert-comptable ? Quel a été votre parcours ?

Une fois mon baccalauréat en poche, je me suis dirigé vers une école de commerce. Mon diplôme validé, j'ai commencé à travailler dans un grand cabinet d'audit, et j'ai entamé en parallèle un parcours MBA. C'est durant ces années que j'ai découvert l'expertise comptable. Mon père était entrepreneur et j'ai toujours eu une sensibilité pour le libéral et pour le monde de l'entreprise. L'expertise comptable m'a permis de concilier mes aspirations personnelles en étant indépendant, tout en travaillant au plus proche des entreprises. J'ai donc passé mon diplôme d'expertise comptable et je suis devenu associé. Finalement, après 12 ans dans ce grand cabinet, j'ai débuté une seconde vie professionnelle en créant mon cabinet ex nihilo.

C'est à ce moment là que vous vous êtes investi dans les institutions ?

Effectivement ! Une fois ma structure créée, j'ai souhaité rencontrer et échanger avec des confrères ; je me suis donc investi dans la vie ordinale régionale. Je n'avais pas d'ambition politique particulière, c'est le partage d'expériences et la confraternité qui ont guidé mes envies. C'est ainsi que j'ai été contrôleur principal du stage, élu au Conseil régional de l'ordre de Guadeloupe, président de la commission Informatique, contrôleur qualité… puis j'ai été élu président du Conseil régional de l'ordre de Guadeloupe en décembre 2016.

Quels sont vos objectifs de mandature ?

Nous avions quinze propositions pour les experts-comptables de la région, néanmoins nous avions deux grandes priorités.

La première était de reprendre la lutte contre l'exercice illégal qui est un véritable fléau dans notre territoire, le tout dans un contexte où la démographie professionnelle de la région a énormément cru. En l'espace de 7 ans, nous sommes, en effet, passés de 80 à 155 experts-comptables inscrits à l'Ordre. Cette forte croissance a nécessité la mise en place de mesures très fortes pour lutter contre les illégaux.

Notre seconde priorité a été de développer notre communication, et notamment notre communication digitale. Pour cela, nous avons fait appel à un intervenant extérieur qui nous a aidé à revoir et à faire vivre le site de

L'Ordre des experts-comptables de Guadeloupe en chiffres

155	115	30	400
Experts-comptables	Sociétés d'expertise comptable	Experts-comptables stagiaires	Collaborateurs

l'Ordre de Guadeloupe mais aussi qui nous a permis d'être présents sur les réseaux sociaux. Nous avons également travaillé sur notre magazine : en développant des partenariats, nous avons rendu la revue plus conviviale, plus dense avec un objectif d'élargissement de notre public lecteur.

Autre objectif qui me tenait particulièrement à cœur : répondre aux attentes très spécifiques des îles du nord, à savoir Saint Martin et Saint Barthélémy. En effet, ces deux îles rencontrent de nombreuses difficultés, amplifiées avec les événements cycloniques de 2017 : problème de recrutement, difficultés financières, visibilité accrue des illégaux… Je tiens d'ailleurs à remercier Charles-René Tandé qui a personnellement fait le voyage jusqu'à Saint Martin pour prendre note de la situation, rencontrer et échanger avec les confrères.

A la suite de l'Ouragan Irma, nous avons mis en place, avec la Compagnie régionale des commissaires aux comptes, un guichet conseil. Objectif : apporter de la visibilité aux confrères de Saint Martin, et surtout construire ensemble le relationnel client et public. Cette opération va également être dupliquée pour les confrères de Saint Barthélémy.

Comment expliquez-vous cette croissance du nombre d'experts-comptables en Guadeloupe ?

Une des raisons est que nous avons eu sur le territoire une évolution spécifique du DCG et du DSCG qui ont permis aux étudiants de pouvoir poursuivre leurs parcours sans avoir à venir en métropole. Le fait d'avoir mis en place des structures et un système en alternance pour ces formations, a permis de densifier la population locale d'expert-comptable. L'autre raison est liée à notre culture ; nous sommes une terre d'accueil avec de nombreux atouts et les confrères ne s'y trompent pas. Cette hausse engendre évidemment des nouvelles problématiques liées notamment aux particularités régionales : tensions sur les honoraires, difficultés de confraternité… Le Conseil régional de l'ordre se doit aujourd'hui de prendre en considération cette hausse démographique et surtout les besoins qui y sont liés : les besoins de formation adaptée et leurs coûts réduits pour les experts-comptables, l'aide au recrutement de collaborateurs compétents et l'acquisition, pour le Conseil régional de l'ordre, de locaux. Voilà mes trois souhaits pour cette fin de mandature.

Avez-vous été surpris par certains aspects de la fonction de président de l'Ordre régional ?

Ce qui m'a frappé, en premier lieu, c'est l'étendue de la fonction et la densité relationnelle qu'elle comporte. Dans les petits Conseils régionaux de l'ordre, le président a une fonction représentative très importante et les experts-comptables comptent énormément sur notre capacité à les représenter.

Etre président demande du temps et de l'énergie, mais c'est avant tout très enrichissant en termes d'échanges et de partage. La profession mérite d'être davantage connue et d'être mieux défendue : nous travaillons au quotidien pour réaffirmer le rôle de l'expert-comptable en tant que conseil, garant de l'assiette fiscale et sociale, et pour placer la profession au cœur du débat économique et politique sur le territoire.

Etre président est une expérience unique de bienveillance et de partage qui m'a construit !

La Pointe des châteaux

BUREAU DU CONSEIL RÉGIONAL DE GUADELOUPE

- **Président :** Joselyn Italique
- **Vice-présidents :** Eric Jean-Francois et Steeve Rouyar
- **Trésorier et trésorier adjoint :** Fritz Mounsamy et Yannick Potino
- **En charge du Tableau :** Michèle Helmany

Une équipe de deux permanentes :

- **Secrétaire générale :** Chantal Jalton
- **Assistante de direction :** Lucienne Lutin

Les universités de la profession : save the date pour la 2e édition

En novembre 2017, le Conseil régional de l'ordre des experts-comptables de Guadeloupe, avec le soutien des Conseils régionaux de l'ordre de Paris Île de France et la Martinique, ont organisé le 1er opus des universités de la profession.

Objectif : apporter du savoir et du vécu aux experts-comptables locaux, sur les domaines fiscaux, sociaux et patrimoniaux. Un succès pour cette première édition qui a accueilli plus de cent participants.

Rendez-vous en octobre 2018 pour la seconde édition des universités de la profession ! Contact : 05 90 83 86 55

Les Saintes

CÉRÉMONIE DE REMISE DE MÉDAILLES AU CRO DE LILLE NORD-PAS-DE-CALAIS

Les collaborateurs des cabinets d'expertise comptable du Nord-Pas-de-Calais mis à l'honneur.

Le vendredi 18 mai dernier, le Conseil régional de l'ordre des experts-comptables Lille Nord-Pas-de Calais a organisé une cérémonie originale entièrement dédiée aux collaborateurs de la profession. Elle s'est déroulée au Domaine de la Chanterelle, à Verlinghem, près de Lille.

Convaincus de l'importance de mettre en avant et de récompenser les collaborateurs des cabinets, le Conseil régional de l'ordre du Nord-Pas-de-Calais organise de nombreuses actions à leur attention, notamment des formations gratuites sur l'actualité fiscale, sociale, juridique et comptable dans dix villes de la région mais aussi cette manifestation placée sous le signe de la convivialité.

Animée par Hubert Tondeur, président du Conseil régional de l'ordre, cette cérémonie a réuni plus de 350 personnes : les collaborateurs médaillés, leurs famille et collègues et bien sûr les experts-comptables qui les emploient.

Trois types de médailles gravées aux noms de chaque collaborateur ont été attribuées en fonction de l'ancienneté au sein de la profession : or pour celles ou ceux qui ont au moins 35 ans d'activité, argent pour une activité d'au moins 30 ans et enfin bronze pour une activité de plus de 20 ans. Une distinction particulière a également été faite pour les collaborateurs avec au moins 40 ans d'activité !

Cette cérémonie a déjà été organisée à Lille en 2012 : 35 cabinets d'expertise comptable avaient souhaité récompenser leurs collaborateurs. Pour la cérémonie du 18 mai, 56 cabinets ont sollicité l'attribution d'une médaille pour au total près de 210 collaborateurs !

C'est au Domaine de la Chanterelle qu'Hubert Tondeur a ainsi remis 43 médailles de bronze, 56 médailles d'argent et 55 médailles d'or, dont quatorze « Grand or » aux 154 présents.

La cérémonie s'est ensuite clôturée par un cocktail convivial dans les jardins du domaine. Détente, bonne humeur et soleil étaient au rendez-vous !

Les experts-comptables du Nord-Pas-de-Calais et leurs collaborateurs bientôt bilingues !

La région Nord-Pas-de-Calais est située à un carrefour européen. Les élus ont donc décidé de proposer, à compter de juillet 2018, des cours d'anglais pour les experts-comptables et leurs collaborateurs dans quatre villes de la région. Il s'agira de 30 heures de conversation courante et professionnelle à un tarif tout à fait préférentiel de 250 euros par personne.

ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE ET CONSEILLER DE SYNTHÈSE

Zoom sur les nouvelles actions de formation mises en place par le Conseil régional de l'ordre et l'Irec, Institut de formation de la région Nord-Pas-de-Calais.

Le groupe de formation lors de leur deuxième journée tenue le 29 mai à Lille.

Conscients des défis qui se présentent actuellement à la profession d'expert-comptable et de l'impérieuse nécessité d'appréhender rapidement l'ensemble des évolutions auxquelles elle est confrontée pour en faire des opportunités, les élus de l'Ordre du Nord-Pas-de-Calais et de l'Irec ont récemment décidé de proposer aux experts-comptables deux formations inédites : accompagnement stratégique et conseiller de synthèse.

Les experts-comptables ont toute légitimité pour exercer ce type de mission mais ne sont pas suffisamment reconnus.

Pourtant, qui mieux que l'expert-comptable peut mener une analyse stratégique pour son client dont il connait les forces et les faiblesses, avec une vision financière, juridique et sociale ?

A chaque étape de la vie de l'entreprise ou de son développement, l'expert-comptable accompagne le dirigeant dans la structuration de sa démarche stratégique. Il passe du temps à discuter avec ses clients, à les éclairer, leur donner des pistes de réflexion mais aussi à les réconforter et les encourager.

Malheureusement, il ne sait pas toujours structurer cette offre de service, la valoriser et en faire une vraie source de revenus.

La formation sur l'accompagnement stratégique des PME se déroule sur trois jours. Animée par un consultant en stratégie et direction d'entreprise de profil international, elle est centrée sur la PME mais peut aussi être transposée à d'autres entités, telles que les associations, agences publiques, etc.

Les objectifs sont de faire connaître les principales dimensions de l'analyse stratégique, de l'élaboration de la stratégie au suivi de sa mise en œuvre.

Les participants sont amenés à s'interroger sur des questionnements stratégiques complexes, à prendre du recul et à conceptualiser les problématiques, en les dotant de grilles de lecture et d'outils permettant de conduire des analyses documentées, d'élaborer des options stratégiques et de construire des plans d'action pour déployer ces stratégies.

Au programme : études sectorielles ; analyse des marchés et segmentation, identification des facteurs clés de succès par segment, évaluation des évolutions technologiques possibles, analyse interne (compétences clés, organisation, identité-culture), analyse de la dynamique concurrentielle, anticipation des mouvements stratégiques possibles, élaboration de nouveaux « business models » et de « business plans ».

Stéphane Hachette, expert-comptable qui participe à cette formation, en a souligné la qualité « *Cette formation donne un cadre structurel et des réflexes qui rendent beaucoup plus efficace et structuré le dialogue avec le chef d'entreprise sur sa stratégie.* »

Animée par un ancien professeur de l'École Centrale, actuel titulaire de la chaire de Management stratégique du Cnam et doté d'une grande expérience de conseiller du dirigeant d'entreprise, la formation sur la démarche de conseiller de synthèse du dirigeant de PME se déroule sur deux jours.

Nombre de dirigeants d'entreprise se sentent professionnellement isolés, ne disposant pas d'interlocuteur de confiance avec qui partager leurs questions, leurs doutes, leurs idées.

Le « conseiller de synthèse » propose une solution à ce type d'attente, qui reste souvent tacite et inconsciente.

Le « conseiller de synthèse » se distingue du coach qui travaille davantage sur des registres psychologiques et comportementaux, y compris sur le plan personnel et privé.

Il est plutôt un partenaire de confiance, capable d'opérer sur une large palette de sujets liés au business, offrant des éclairages et des synthèses à forte valeur ajoutée pour le dirigeant qui se dote ainsi d'un « sparring partner* ».

CONTACT

Pour toute question sur cette formation, contactez Brigitte Cadet au : 03 20 15 80 86

*Sparring-partner est un anglicisme utilisé pour désigner un partenaire d'entraînement dans certains sports, notamment dans le milieu de la boxe et du tennis.

LES UNIVERSITÉS D'ÉTÉ : ELLES N'ONT PAS FINI DE VOUS SURPRENDRE !

Il y a ceux qui viennent pour se former, s'informer sur l'actualité réglementaire, ceux qui sont curieux de découvrir les nouvelles offres des partenaires, ceux qui viennent pour s'inspirer, nourrir leur réflexion sur l'évolution de la profession et de la société, ceux qui trouvent que c'est un bon moyen de reprendre le travail en douceur après une pause estivale… Une chose est sûre, on a tous une bonne raison de venir aux Universités d'été… et cette année, plutôt deux fois qu'une ! Visite guidée des nouveautés et temps forts de cette 29e édition.

Le Grand Marché de la profession

La grande nouveauté des Universités d'été 2018, c'est dans l'espace d'exposition que ça va se passer. Car si vous êtes nombreux à louer la qualité des intervenants et la variété des thèmes abordés dans les ateliers, vous êtes encore trop peu à profiter de la présence des partenaires exposants. Et pourtant, les Universités d'été, ce sont près de 70 partenaires réunis au même endroit, pour vous permettre de découvrir toutes les innovations, de comparer les offres, de négocier un tarif et de faire en quelques heures votre marché pour l'année.

Pour vous donner l'envie d'aller à leur rencontre, nous avons sollicité la créativité de nos partenaires et imaginé avec eux « le Grand Marché de la profession », un espace d'exposition convivial et riche, dans lequel il se passe toujours quelque chose :

- **des offres exceptionnelles.** A l'occasion des Universités d'été, bénéficiez de tarifs privilégiés sur les nouveautés de nos partenaires ;
- **de nouveaux acteurs.** Cette année, à côté des acteurs incontournables et bien connus de la profession, vous aurez le plaisir de découvrir quelques-unes des start-ups qui ont bien l'intention de révolutionner notre profession ;
- **une agora**, grande scène ouverte et centrale, où seront programmées des interventions courtes, idéales pour faire une pause "utile" entre deux ateliers ou deux rendez-vous partenaires ;
- **des speed-datings** : parce qu'avec 5 000 visiteurs, les Universités d'été, c'est aussi le moment idéal pour networker, nous avons imaginé cette année un espace dédié aux rencontres en tête-à-tête, pour vous permettre de recruter, de co-traiter, de développer de nouvelles missions, d'échanger vos bonnes pratiques… ;
- **un jeu-concours.** On le sait bien, nous sommes tous de grands enfants, et rien ne vaut la promesse d'un cadeau pour nous encourager. En allant à la rencontre des partenaires, vous aurez peut-être la chance de gagner une place pour les prochaines Universités des Antilles, une semaine exceptionnelle de formation au soleil sur la fiscalité, le social et le patrimoine.

Incontournables temps forts

Au-delà des ateliers de formation indispensables pour actualiser nos connaissances, les Universités d'été sont aussi l'occasion de réfléchir ensemble à l'évolution de notre profession, de nous remettre en question, de questionner des experts venus d'autres horizons… Focus sur trois grandes conférences de cette édition.

1. « L'obsolescence des professions du chiffre est-elle programmée ? » : un faux procès pour comprendre les mutations de notre profession

Mardi 4, de 17h30 à 19h30

Les progrès de la blockchain, du big data et de l'intelligence artificielle permettent à de nouveaux acteurs de venir concurrencer les métiers de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes sur certaines de leurs compétences clés. Les professions du chiffre sont-elles pour autant condamnées à disparaitre, ou disposent-elles d'une expertise suffisamment large pour faire face à cette concurrence ? Prendre conscience des enjeux liés à une problématique d'avenir, se remettre tous ensemble en question pour mieux anticiper, c'est le pari du Tribunal pour les Générations Futures : une conférence ludique sous forme de procès, créée en partenariat avec le média « qui explore le futur » Usbek & Rica. Nostalgiques s'abstenir.

2. Les 10 ans de l'exercice illégal

Jeudi 6, 11h-12h30

Depuis 10 ans, l'Ordre de Paris Île-de-France combat avec détermination les pirates du chiffre qui portent atteinte à l'image de la profession, à sa santé économique, aux entreprises victimes et aux finances publiques à travers une concurrence totalement déloyale et irresponsable liée à une absence intégrale de compétence et d'éthique. Des résultats de plus en plus encourageants ont été obtenus grâce à la mise en place d'actions ciblées et diversifiées. Nous vous présenterons le bilan de cette période décennale qui fait par ailleurs l'objet d'un rapport détaillé, ainsi que les perspectives qui s'offrent en termes d'offensives inédites. Nous débattrons ensuite de cette question avec les membres de la commission Répression de l'exercice illégal, des magistrats du Parquet et nos partenaires (commissaire du Gouvernement, greffier, représentants de société) qui nous soutiennent ardemment dans ce combat qui dépasse largement l'intérêt de la profession et contribue à la protection de l'ordre public économique.

3. Transmettre

Jeudi 6, 14h30-16h30

Nous sommes bien placés pour savoir que transmettre une entreprise, c'est bien plus qu'une histoire de chiffres. C'est transmettre un savoir-faire, des valeurs, des idées, un patrimoine… C'est inscrire son histoire dans une histoire plus grande que soi. C'est laisser son empreinte dans une lignée, entre passé, présent et avenir. Après la confiance en 2016, et le rebond en 2017, nous vous proposons d'interroger ensemble toutes les idées qui se cachent derrière le mot « transmettre ».

Avec notamment la participation de Alexandre Dubarry, fondateur de Quatre épices, auteur de « L'enchantement du client », David Ken, photographe, créateur du Lol Project, Son-Thierry Ly, fondateur de Didask, plateforme de formation en ligne, Thierry Marx, chef cuisinier, créateur de la formation « Cuisine, mode d'emploi(s) ».

Et aussi :

- **La conférence des présidents**, mardi 4, 11h-12h
- **Tout savoir sur le prélèvement à la source**, mardi 4, 14h-15h30 et 15h30-17h
- **L'assemblée générale,** mercredi 5, de 16h à 19h
- **L'expert-comptable confronté au détournement de fonds chez les clients**, une conférence Infores, mercredi 5, de 14h à 16h

Et toujours, plus de 140 ateliers, répartis en cinq parcours thématiques

Les Universités d'été, ce sont bien sûr toujours plus de 140 ateliers, répartis en cinq parcours thématiques : fiscal et comptable, social et RH, audit et CAC, performance et stratégie, droit et conseil. Parmi les thèmes incontournables de cette édition : le prélèvement à la source, la RGPD, mais aussi un focus particulier sur le recrutement et la gestion des ressources humaines. Et pour vous permettre d'en profiter encore plus, certains ateliers démarreront dès 8h30.

EN SAVOIR PLUS

Réservez dès aujourd'hui votre place sur www.ue2018.fr.

Grâce à notre nouveau site internet, préparez au mieux votre venue en construisant votre parcours d'ateliers, et en prenant rendez-vous avec les intervenants que vous souhaitez rencontrer.

Revue française de comptabilité

Un dossier chaque mois pour faire le point d'une manière transversale sur un thème spécifique

Disponible au numéro sur www.boutique-experts-comptables.com

Juillet-Août 2018

L'INTERPROFESSIONNALITÉ

Déontologie et indépendance des associés d'une SPE I Pistes pratiques pour la mise en place d'une SPE I Interprofessionnalité au service des entreprises en difficulté I Interprofessionnalité et transmission d'entreprises I Interprofessionnalité et secteur public local I Travail en réseau dans le secteur agricole I Interprofessionnalité et impact du numérique

DOSSIERS DÉJÀ PARUS

SECTEUR PUBLIC

Mars 2018 - N° 518

Missions de l'expert-comptable dans le secteur public - Frais de mandat des députés - Certification des comptes des hôpitaux - Spécificités des EPL - Le groupement d'intérêt public - Règles budgétaires et comptables de la sphère publique - Risque fiscal et secteur public - Commande publique

ANALYSE FINANCIÈRE ET GESTION D'ENTREPRISE

Avril 2018 - N° 519

Cotation Banque de France - Scoring bancaire - Ratios financiers - Capacité financière - Mesure de la croissance - Analyse du Hors bilan - EBITDA - Tableau de bord - Affacturage - BFR et cessation de paiement

LES GROUPES

Mai 2018 - N° 520

Consolidation - Variation des capitaux propres consolidés - Centrales de trésorerie - Conventions réglementées - Responsabilité des groupes - Intégration fiscale - Holdings - Unité Economique et Sociale - Groupe et droit du travail

L'IS DANS LES PRINCIPAUX PAYS DE L'OCDE

Juin 2018 - N° 521

Compétitivité et concurrence en fiscalité internationale - L'IS en Allemagne - en Belgique - en Espagne - aux Etats-Unis - en Italie - au Japon - au Royaume-Uni

DOSSIERS À PARAÎTRE

CONTRÔLE DES COMPTABILITÉS INFORMATISÉES

CONTRATS ET CONVENTIONS

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Bulletin d'abonnement disponible sur :
revuefrancaisedecomptabilite.fr/abonnement

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Conseil Supérieur

Cultivez vos connaissances avec des ouvrages simples et pédagogiques

Collection l'Expert en poche

www.boutique-experts-comptables.com

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

Les experts-comptables recrutent

3, 2, 1 TROUVEZ

SUR

hubemploi.fr

Pour en savoir +

hubemploi.fr