

ifecmag #72

LE MAGAZINE DE LA PROFESSION COMPTABLE

1^{er} trimestre 2022



**À LA UNE
YANNICK OLLIVIER**
PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE
NATIONALE DES COMMISSAIRES
AUX COMPTES

« Retour sur les 32^{ème} Assises des
Commissaires aux Comptes ».

PAGE 6



**LA PAROLE À
JULIE BARBAROT**
EXPERT-COMPTABLE AGRICOLE

« Compétence spécialisée
reconnue dans le domaine
agricole ».

PAGE 8

LES PLATEFORMES



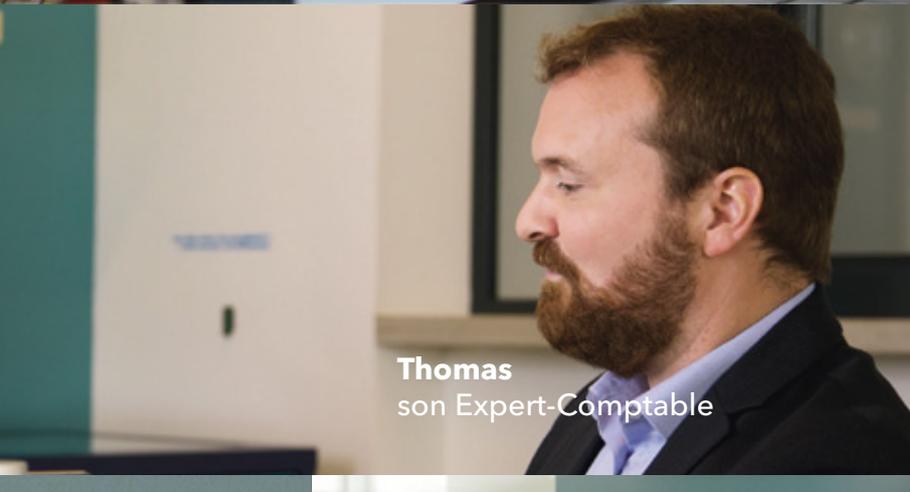
DOSSIER | JAMAIS SANS MON EXPERT

CAHIER CENTRAL

Le temps.
Il en faut du temps.
Celui de s'écouter,
d'échanger, pour que
Thomas, Expert-Comptable,
comprenne les besoins
d'Abdel et lui propose
la meilleure solution
pour son entreprise.



Abdel
Directeur général de Cloud Campus



Thomas
son Expert-Comptable



La solution QuickBooks
n'a qu'une ambition. Vous faire
gagner du temps, pour
vous consacrer à l'essentiel :
accompagner vos clients.

Découvrez notre outil collaboratif
qui automatise votre production
comptable et réinventez votre
relation client !

quickbooks.fr/experts-comptables/

**Gagner du temps. Pour
l'essentiel.**



Intuit France, SAS au capital de 1000 € -
RCS Paris 802 640 292 - 7, rue de la Paix, 75002 Paris.

DOSSIER SPÉCIAL

LES PLATEFORMES

/CAHIER
CENTRAL



IFECMAG
N° 72

1^{ER} TRIMESTRE 2022

est édité par
l'Institut Français
des Experts-Comptables
et des Commissaires
aux Comptes

139, rue du Faubourg
Saint-Honoré 75008 Paris.
Tél. : 01 42 56 49 67
Fax : 01 42 25 52 61
E-mail : ifec@ifec.fr
www.ifec.fr

Directeur de la publication
Christophe Priem

Rédacteur en chef
Grégory Blin

Responsable
des publications
Florence Davoust

Publicité
Maité Grosse
Tél. : 01 42 56 83 21

Conception et réalisation
Gaëlle Tissier

Photos :
IFEC
Freepik

Impression
Groupe Morault
ISSN N° 2109-196X

Merci à l'ensemble
des contributeurs de
ce numéro.



SOMMAIRE

LE REGARD /4 D'UN PARTENAIRE

Histoire & Patrimoine,
opérateur de référence
de l'immobilier patrimonial.

L'ÉDITO /5

Christophe PRIEM,
Président National de l'IFEC.

À LA UNE /6

Retour sur les 32^{ème} assises
des Commissaires aux comptes
par Yannick OLLIVIER, Président de
la Compagnie Nationale des Commissaires
aux Comptes.

LA PAROLE À /8

Compétence spécialisée reconnue
dans le domaine agricole par Julie
BARBAROT, Expert-comptable agricole.

ACTUALITÉS /10 LES OUTILS DE L'IFEC

Une ambition pour la nouvelle
génération ! par Pierrick CHAUVIN,
Expert-comptable et Commissaire
aux comptes associé.

Le sport au coeur de la qualité de
vie au travail ! par Damien CHARRIER,
Directeur général TALENZ Groupe
FIDORG, par Marie KAROUN-VIDAL,
Directrice réseau Experts-comptables et
autres apporteurs d'affaires Groupe VYV
et **Témoignage** par Élodie LERENDU,
Responsable Client au sein de Talenz
Groupe Fidorg.

ACTUALITÉS /14 LES OUTILS DE L'IFEC

Une communauté professionnelle fière
par Alain ROLLAND, Président de ECR
FÉDÉRATION, la Fédération des associations
régionales des experts-comptables et des
commissaires aux comptes retraités.

Actualité du partenaire de la formation
professionnelle de notre branche : l'OPCO
Atlas par Dominique HUBERT, Expert-
comptable et Commissaire aux comptes,
Président de la délégation patronale IFEC,
membre du Conseil d'Administration et du
Bureau de l'OPCO ATLAS.

Enfin, des formations marketing dédiées
aux experts-comptables et leurs équipes
par Delphine PIC, Dirigeante de l'agence
NEMO MARKETING, spécialisée en marketing
B2B, directrice de formation de la plateforme
de formation en ligne, formation-conversion.fr.

Donner du sens aux chiffres par Isabelle de
KERVILER, Auteure, Expert-comptable
et Commissaire aux comptes.

ACTUALITÉS /23 DU SYNDICAT

La RSE : sujet à la mode dans la
profession en 2022 ? par Oriane CHAMPON,
Associée chez .Figures, spécialisée dans les
sujets de la RSE, la transition socio-écologique,
l'économie sociale et solidaire et la formation.

LA PAROLE /24 AUX COMMISSIONS

Le FCPR Experts Génération
par Frédéric ESPIRAT, Expert-Comptable
et Ingénieur patrimonial, Président
de la Commission Patrimoniale IFEC.

LA PAROLE /26 AUX COMMISSIONS

Le Salon de la Transmission de Cabinets.

La parole à Interfimo, ATN Conseil,
full et BVF.

LE REGARD /XIII D'UN PARTENAIRE

2022, l'année du rebond et des nouvelles
opportunités par Aésio Mutuelle.

ÉVASION /32

Les chiffres, depuis la nuit des temps
jusqu'à nous... par Romain ACKER,
Expert-Comptable – AMATEOS – Région
de Rouen.

CAS PRATIQUE /36 JURIDIQUE

Les droits et les pouvoirs de
l'inspection du travail par Mehdi
CAUSSANEL-HAJI, Avocat Associé,
Cabinet Barthélémy Avocats.

L'ÉCHO DE LA CAVEC /38

Réserves, notre placement pour l'avenir.

PROFESSION /40 D'AVENIR

2022, année d'engagement,
de durabilité et de réussite !
par Jean-Pascal CHARPENTIER,
Président de l'ANECS.

Le CJEC, un club à votre écoute
par François MERLET, Président du CJEC.

LE REGARD /42 D'UN PARTENAIRE

La holding active : intéressement
participation et/ou abondement ?
par Éric BIDAULT, Directeur Commercial
Régional, Eres.

MASTER 2

GESTION
DE PATRIMOINE

Formation Continue
Dédiée et adaptée à l'expert-comptable !



Les inscriptions au Master 2
Gestion de Patrimoine sont ouvertes !

Contactez-nous : formation@ifec.fr

HISTOIRE & PATRIMOINE, OPÉRATEUR DE RÉFÉRENCE DE L'IMMOBILIER PATRIMONIAL

Histoire & Patrimoine, spécialiste de la réhabilitation du bel immobilier ancien

Fort d'une expérience de plus de 30 ans, avec des projets à travers la France entière, le groupe Histoire & Patrimoine est le spécialiste de la réhabilitation du patrimoine en cœur de ville.

Leader sur ce secteur, il a forgé ses savoir-faire à travers de prestigieuses opérations, dans des projets de reconversion de patrimoines religieux, industriels, administratifs ou militaires comme dans la rénovation de bâtiments protégés, classés ou situés en secteurs sauvegardés.

Une marque du groupe Altarea

Depuis 2018, Histoire & Patrimoine est une marque du groupe Altarea fondé par Alain Taravella en 1994. Altarea est aujourd'hui le premier développeur immobilier de France.

Le groupe a développé une plateforme de compétences immobilières et de développement unique au service de la transformation des villes. Cette spécificité lui permet de répondre efficacement et de manière globale aux enjeux de transformation des territoires et contribue à créer des villes agréables à vivre et ouvertes sur l'avenir. Histoire & Patrimoine s'inscrit ainsi parfaitement dans la stratégie du groupe Altarea, à savoir celui d'une entreprise privée au service de l'intérêt général.

Une mission mêlant intérêt particulier et intérêt général

La réhabilitation de bâtiments anciens participe à la revalorisation des cœurs de villes et apporte une réponse innovante, complémentaire et globale au service des villes et de leur patrimoine.

Réhabiliter le patrimoine, c'est lui offrir une place dans une nouvelle époque, en l'adaptant et en le transformant. C'est également l'adapter aux normes et exigences du monde moderne, sans en effacer les qualités esthétiques.

La mission d'Histoire & Patrimoine permet ainsi d'aligner l'intérêt particulier de nos clients avec l'intérêt général en utilisant le levier du patrimoine privé au service du patrimoine architectural et culturel français.

Une chaîne de métiers intégrés

Afin de proposer à ses clients une offre de prestige et un suivi de qualité tout au long de leur investissement, Histoire & Patrimoine intègre toute la chaîne immobilière : de la conception à l'administration de biens en passant par l'accompagnement commercial et la maîtrise d'ouvrage déléguée.



Palais des Grâces, Toulouse

Parce que nos immeubles sont uniques, chacun d'entre eux exige expérience, compétence et sens du beau et de l'exceptionnel.

C'est pourquoi les équipes d'Histoire & Patrimoine sont riches et diverses, composées de passionnés et d'experts.

Un accompagnement sur mesure et des partenariats engagés

Histoire & Patrimoine agit depuis toujours dans la continuité des métiers liés à la réhabilitation et à la conception de produits immobiliers d'investissement, en lien direct avec nos partenaires.

Le groupe leur apporte une formation, une assistance, et un accompagnement commercial auprès de leurs clients sans équivalent sur le marché. Notre démarche qualité produit s'appuie sur notre nouvelle charte « Patrimoine Confiance » qui regroupe tous les services permettant de sécuriser les investissements et garantir la tranquillité de nos clients : sélection foncière, montage, analyse locative mesurée, expertise travaux, accompagnement juridique et fiscal, offres de syndic, solutions de gestion locative, assistance au financement, service dédié de relation clients...

En 2022, retrouvez l'ensemble de nos Demeures éligibles aux dispositifs fiscaux des Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier dans toute la France.



L'ÉDITO



Dans le dernier numéro de l'IFEC MAG, j'exprimais ma joie devant la respiration que nous offrait le déconfinement. Hélas, la situation sanitaire -et par conséquent économique- a perduré.

Aujourd'hui, notre gouvernement est optimiste sur le plan sanitaire comme sur le plan économique. Même si nous sommes en période de hausse des prix, qu'il s'agisse des matériaux, des matières premières, du carburant, de l'électricité, nous avons bon espoir que tout ceci se régule et arrête de pénaliser nos clients comme nos cabinets dans les prochains mois.

Des indices nous montrent que nous sommes sur la bonne voie : la baisse du chômage, la légère reprise économique, et l'abandon progressif de certaines mesures sanitaires.

Nous avons accueilli une autre bonne nouvelle avec la prolongation de la durée de remboursement du PGE à 10 ans qui soulage bon nombre de nos clients.

En tiers de confiance que nous sommes, nos cabinets vont continuer d'être au plus près des entreprises pour les guider vers le chemin de la sortie de crise, même si notre tâche n'est pas aisée en période fiscale.

L'IFEC reste bien sûr à vos côtés pour vous informer, former, guider. Je vous invite à nous contacter si besoin, de visiter notre site web ifec.fr, notre plateforme de formation ExpertsLab.fr, et notre plateforme d'animation ifecevents.fr.

Je suis fier que L'IFEC soit encore déclaré officiellement premier syndicat patronal représentatif de tous les cabinets sur l'ensemble de la profession de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes, avec un pourcentage de mesure d'audience de plus en plus élevé.

Ce numéro IFEC MAG vous propose des sujets d'actualité comme des sujets de fond. Je remercie Yannick Ollivier pour ce retour sur les Assises de la CNCC qui nous donne le tracé précieux d'une route vers la confiance. Je remercie également les contributeurs au dossier central sur les plateformes, un sujet qui nous permet d'éclairer nos besoins, les solutions et nos choix.

Je remercie bien évidemment tous les autres contributeurs à ce numéro, avec une mention spéciale pour Isabelle de Kerviler, auteure du livre « Dessine-moi la compta », qui œuvre à la démocratisation de la comptabilité pour mieux attirer les jeunes vers notre profession.

Je vous souhaite à tous une bonne lecture et je réitère mon souhait de vous retrouver au prochain Congrès de l'IFEC les 30 juin et 1er juillet 2022 à Saint-Malo où nous fêterons ensemble les 60 ans de l'IFEC. De nombreuses surprises vous attendent !



CHRISTOPHE PRIEM
Président National de l'IFEC



YANNICK OLLIVIER

Président de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes

RETOUR SUR LES 32^{ÈME} ASSISES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES DES 9 ET 10 DÉCEMBRE 2021 À PARIS LA DÉFENSE SUR LE THÈME DU MARCHÉ DE LA CONFIANCE QUI ONT ATTIRÉ PRÈS DE 1 000 PARTICIPANTS.



Pourquoi avoir choisi ce thème « vers un marché de la confiance » ?

Plus qu'un thème, c'est un horizon que nous avons voulu fixer pour nos confrères et collègues à l'occasion de ces Assises. De plus en plus de nos interlocuteurs - acteurs économiques, institutionnels, entreprises, parties prenantes, etc. - nous ont fait part de leur besoin fort et déterminant de confiance dans des domaines qui vont bien au-delà de l'information financière. Il était important pour nous, Commissaires aux comptes d'exprimer clairement notre compréhension des enjeux de ce marché, et de présenter notre démarche pour y répondre de manière efficace. S'approprier un nouveau marché nécessite de déterminer une méthodologie claire, savoir écouter, le comprendre et enfin communiquer sur la pertinence de l'offre que nous proposons. C'était l'objectif de ces Assises !

Un thème en lien avec les résultats de l'étude SIA Partners ?

L'étude de marché commandée par la CNCC dès le début de la nouvelle mandature, fin 2020, au cabinet SIA Partners, a permis un travail d'analyse et d'écoute des chefs d'entreprises et de nos parties prenantes sur leurs attentes et de leur vision du commissariat aux comptes. Il en ressort que les chefs d'entreprises qui nous connaissent affirment, pour une majorité d'entre eux, que la présence du Commissaire aux comptes est un facteur de réussite de leurs projets. Pour autant, cette étude montre aussi que 45 % des chefs d'entreprise interrogés ne savent pas encore que le Commissaire aux comptes peut répondre à leurs nouveaux enjeux de confiance à l'aide de missions sur-mesure, autres que la certification des comptes. Faire connaître la profession et sa pleine valeur ajoutée ainsi que toute l'étendue des missions qu'elle propose, c'est bien là le rôle de la Compagnie !

En quoi les Commissaires aux comptes sont les acteurs légitimes du marché de la confiance ?

Parce qu'ils en sont des acteurs de premier plan ! Les Commissaires aux comptes sont les bâtisseurs d'une société de confiance qui portent dans leur ADN l'aptitude à répondre aux attentes de ce marché par une offre adaptée. Si l'on parle parfois de nouvelles missions, c'est toujours le même ADN, le même savoir-faire qui est à l'œuvre : celui de l'auditeur qui vérifie, diagnostique, identifie des risques, atteste, certifie, et qui, finalement, apporte son regard de tiers indépendant expert de l'entreprise et de ses processus. Qui mieux qu'un professionnel soumis à une déontologie forte, à la surveillance scrupuleuse d'un régulateur externe et à des contrôles qualités rigoureux, peut inspirer la confiance ? Je le réaffirme, nous sommes les acteurs naturels et légitimes du marché de la confiance, et parce que c'est un marché plein d'avenir, nous sommes une profession d'avenir !

Comment les accompagner sur le chemin de ce marché de la confiance ?

Nous accompagnons les professionnels pour les aider à relever ce défi, à se positionner sans hésiter sur ce nouveau marché parce qu'ils disposent d'atouts uniques qui légitiment totalement leur place sur ce marché. Pour cela, nous échangeons, partageons et nouons des partenariats forts avec l'ensemble de nos parties prenantes, pour qu'elles aient une exacte connaissance de l'étendue de tous nos possibles et deviennent de réelles alliées. Concrètement, nous avons signé un partenariat inédit avec le réseau bancaire LCL, en septembre dernier, qui constitue un marqueur fort de l'engagement de la profession auprès des financeurs.

||
L'objectif de cette dynamique de partenariats est de positionner le Commissaire aux comptes à sa juste place, au plus près du terrain pour aider les entrepreneurs dans une logique de proximité et de sur-mesure.
||



2022 sera aussi une année électorale importante, durant laquelle nous comptons peser dans les débats et faire entendre la voix des professionnels, leur vision, sur tous les grands sujets économiques et sociaux qui nous concernent, et ils sont nombreux ! Dans le courant du premier trimestre, la CNCC portera d'ailleurs des propositions fortes auprès des candidats à l'élection présidentielle. Ce travail s'inscrit dans le prolongement de toutes les rencontres que nous avons initiées depuis la fin de l'année 2020, pour entretenir un dialogue permanent au plus haut niveau, et peser sur les décisions qui nous concernent et qui concernent nos clients !

Avec quels outils ?

Ces Assises étaient l'occasion de présenter tous les nouveaux outils innovants, pratiques et mis à disposition de la profession pour développer leur offre. Fournir des outils concrets et directement utilisables pour les professionnels est essentiel !

Pour répondre à l'évolution des besoins du marché de la confiance, la Compagnie a aussi développé de nouveaux moyens pour renforcer notre ancrage dans les écosystèmes économiques.

Le premier d'entre eux est de travailler le « Label » CAC qui vise à donner de la matérialité à notre signature de Commissaires aux comptes et de signifier que les entités certifiées par notre profession ont une crédibilité renforcée. Dans cette même optique, nous allons prochainement lancer la plateforme « The Smart List », vitrine accessible au grand public des entités certifiées et/ou attestées par un CAC. Nous avons également porté le pack « **Prévention et Relation de confiance** », offre en totale adéquation avec les besoins actuels de prévention et d'accompagnement de la relance. Ce fut d'ailleurs une fierté de voir cette mission consacrée dans le plan gouvernemental d'accompagnement des entreprises dans la sortie de crise, porté conjointement par le ministère de la Justice et le ministère de l'Économie.

Quels sont les défis des Commissaires aux comptes en 2022 ?

Les défis des Commissaires aux comptes sont avant tout les défis des entreprises et des entités qu'ils accompagnent. Nous sommes toujours dans un contexte sanitaire et économique difficile et nous devons continuer à répondre aux besoins de confiance des acteurs économiques dans ce contexte de reprise économique complexe. Nous le faisons notamment au travers de notre investissement au sein des comités départementaux de sortie de crise.

Enfin, un des défis majeurs de cette année, en lien avec l'actualité réglementaire européenne, sera de faire reconnaître notre légitimité pleine et entière sur le sujet de la certification des informations sur la durabilité des entreprises. Pour cela, il importe que les professionnels se mobilisent, qu'ils se forment, pour démontrer qu'ils seront prêts le moment venu. J'en ai fait une priorité absolue, avec la création de nombreux groupes de travail spécialisés, une large gamme de formations sur les sujets RSE, et toujours et encore des outils.

En tant que Président de la CNCC, quelles seront vos priorités ?

Continuer la belle dynamique qui a été engagée, et dont la réussite des Assises a été une parfaite démonstration. L'Institution doit continuer de pleinement jouer son rôle au service des professionnels. Ces derniers doivent pouvoir s'appuyer massivement sur elle pour répondre au besoin de confiance de la sphère économique et environnementale. Continuer aussi à tisser des liens politiques et techniques avec nos partenaires, notre écosystème, continuer de travailler pour augmenter cette visibilité et la reconnaissance de notre profession, autant d'éléments essentiels pour construire son avenir.



JULIE BARBAROT

Expert-comptable agricole

COMPÉTENCE SPÉCIALISÉE RECONNUE DANS LE DOMAINE AGRICOLE



Quand le conseil et l'accompagnement des clients exigent une expertise forte dans un secteur d'activité, la spécialisation est une force pour se positionner comme le partenaire incontournable de nos clients.

Mon parcours

J'ai démarré ma carrière dans l'audit au sein d'une grande firme d'audit anglo-saxonne à Strasbourg puis à Paris où j'ai accompagné pendant 10 ans des grands groupes du CAC 40 dans leur conversion aux normes IFRS – International Financial Reporting Standards – puis dans des missions de conseil sur les problématiques financières et d'arrêtés des comptes.

A la quarantaine, les questions existentielles nous ont conduit mon mari et moi-même à prendre la décision de quitter Paris pour une petite ville de Province – Troyes en Champagne – où nous aspirions à mener une vie plus calme et surtout à bénéficier d'un cadre de vie de meilleure qualité pour nos enfants. . .

J'ai donc été amenée à changer ma pratique professionnelle en m'installant comme expert-comptable dans un département très rural.

La spécialisation – Pourquoi ?

Dès les premiers mois, au contact d'un portefeuille de clients agriculteurs – essentiellement céréaliers et éleveurs – j'ai été passionnée par le secteur et les problématiques posées à mes clients : gros aléas climatiques ; baisse de la rentabilité avec effondrement des prix des céréales, du lait et de la viande et des coûts de production toujours plus élevés ; hausse du coût du foncier ; départs massifs à la retraite ; quête de rentabilité avec de nombreux projets de diversification ; pression de la société pour des pratiques plus respectueuses de l'environnement. . .

Un vaste champ de problématiques, de questionnements et d'évolutions rendant ce secteur encore plus passionnant !

Mais attention aux chasse-trapes : outre les spécificités fiscales liées aux bénéfices agricoles, le droit rural présente de nombreuses spécificités qui – si elles sont ignorées – peuvent avoir des conséquences désastreuses pour nos clients avec notamment la résiliation du bail rural en cours, ou la perte du droit de préemption du fermier en place.

En découvrant ce secteur, j'ai très vite compris que pour être un partenaire de confiance de mes clients j'allais devoir être rompue aux dispositions du code rural. Aucune opération ne peut être réalisée dans le domaine agricole sans l'avoir anticipée très en amont afin de pouvoir réaliser toutes les obligations d'informations des tiers : bailleurs ruraux, DDT pour l'autorisation d'exploiter, SAFER et autres organismes publics dont les prérogatives sont très larges. Un seul choix pour nous experts-comptables : une spécialisation garante d'un conseil adapté et qui sécurise nos clients.

Quels sont les atouts de la spécialisation ?

Pour acquérir ce savoir, il est nécessaire de travailler les sujets en profondeur. Différents moyens sont heureusement mis à notre disposition par la profession et notamment des formations de très grandes qualités dispensées par l'UNECA (Union Nationale des Experts-comptables Agricoles). Il est également nécessaire de lire les nombreuses publications dans le domaine mais également de se nourrir des problématiques qui se posent à nos clients afin d'être au courant des difficultés qu'ils rencontrent et de leurs sujets de réflexion.

C'est un aspect très important pour parler le même langage que nos clients : le prix du blé, les rendements de l'année, la très forte envolée du prix des engrais mais aussi des problématiques plus vastes comme les zones de non-traitement (ZNT), la jaunisse de la betterave, la gestion de l'eau, le stockage du carbone, le bio et le label HVE (Haute Valeur Environnementale), la réforme de l'assurance climatique et évidemment la nouvelle PAC. . .

Pour suivre les évolutions sur ces sujets, je lis aussi régulièrement que possible les publications spécialisées que lisent mes clients comme la revue hebdomadaire « la France Agricole ».



Pour ma part, n'étant pas issue du secteur agricole et l'ayant découvert très récemment (en septembre 2017 seulement), j'ai souhaité aller plus loin en préparant et obtenant le master II AJCEA – Aspects Juridiques et Comptables des Exploitations Agricoles – proposé par le CSO et l'Ordre des Notaires et destiné aux notaires et experts-comptables ruraux. La fiscalité et le droit rural y sont parfaitement exposés et le programme est totalement adapté à nos pratiques, cette formation étant destinée uniquement à des professionnels.

Tous ces efforts et ce travail méritent d'être mis en avant par une spécialité que l'on peut afficher et communiquer à nos clients et prospects. Aussi, j'ai, dès la mise en place de la plateforme de l'Ordre, sollicité et obtenu le 23 novembre 2020 du CRO Grand Est la compétence spécialisée dans le domaine agricole. Je souhaite continuer à me développer dans ce secteur d'activité et cette compétence spécialisée doit permettre de me donner le crédit nécessaire pour être considérée par les clients comme un interlocuteur sérieux. Pour moi, cette reconnaissance de ma spécialisation n'est pas un gadget et elle sanctionne une véritable compétence que j'ai acquise par mon travail et mon investissement personnel.

Des exemples de missions ?

Les missions les plus complexes que j'ai eues à gérer sont les transmissions/cessions d'exploitation agricole. En effet, le coût de reprise d'une exploitation agricole est très significatif et est bien souvent un frein à l'installation des jeunes. Plusieurs raisons cumulées expliquent cette situation. L'importance du capital investi dans les exploitations en premier lieu. En effet, le matériel agricole est particulièrement onéreux et la valorisation des exploitations sur une base patrimoniale est très forte. De plus, la rentabilité des exploitations est le plus souvent faible au regard du capital investi. Le BFR est très important car il est nécessaire de faire face à d'importants décaissements pour payer les avances aux cultures, les rentrées de trésorerie étant attendues après la récolte plusieurs mois plus tard.

De ce fait, les bénéfices ne sont pas ou peu distribués et les comptes-courants des agriculteurs partants, donateurs ou cédants, sont souvent très élevés dépassant plusieurs centaines de milliers d'euros. Il est donc nécessaire de trouver des montages optimisant avec des effets de levier importants tout en respectant le carcan du code rural et notamment de la détention majoritaire du capital par des personnes physiques. Ces opérations se préparent généralement sur une année et elles nécessitent de travailler en concertation avec les autres partenaires de nos clients : les notaires et les banquiers avec un rétroplanning précis et coordonné afin de réaliser dans les temps toutes les obligations imposées par le Code Rural.

Un cabinet multi compétence

Le cabinet BDS Associés a plus de 50 ans d'existence. Il est implanté à Saint-Julien-les-Villas à proximité de Troyes dans l'Aube en Champagne et a également des implantations à Bar-sur-Seine, au cœur du vignoble du champagne de l'Aube, à Auxerre, à Sens et à Paris.

Il est dirigé par 9 associés, hommes et femmes avec une parfaite mixité, réalise plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires et compte 150 collaborateurs.

Le cabinet intervient dans les domaines traditionnels de l'expertise comptable et de l'audit avec un pôle spécialisé en agriculture et en viticulture. Il s'appuie sur un pôle juridique et un pôle social permettant de garantir à nos clients des conseils adaptés et sécurisés. Le cabinet est engagé dans une phase de digitalisation importante en proposant désormais un portail collaboratif. Nous travaillons ensemble, avec nos collaborateurs, à moderniser nos process pour faire face aux évolutions importantes de notre métier et de nos pratiques.

PIERRICK CHAUVIN

Expert-comptable et Commissaire aux comptes associé

UNE AMBITION POUR LA NOUVELLE GÉNÉRATION !



Nous entendons tous les jours que notre profession n'a plus d'avenir, que notre métier est voué à disparaître, et que l'économie française est en déliquescence... pourtant je n'ai rencontré dans cette profession que des consœurs et confrères avec de l'ambition, innovants et proposant une richesse de projets tous différents

qui fondent le ciment de la force collective et la réussite de notre profession.

C'est dans ce cadre que l'IFEC s'engage à vous accompagner dans tous vos projets pour l'obtention du diplôme et lors du lancement de votre activité à travers #AmbitionJeunes.

Tout en s'inscrivant dans l'héritage de notre profession et ses acquis historiques, les jeunes experts-comptables et commissaires aux comptes devront donner un nouveau sens à notre métier, en jouant notamment un rôle au cœur de cette société en quête d'un nouveau souffle économique.

N'est-ce donc pas le bon moment pour entreprendre dans notre profession ?

Nous avons probablement longtemps été une profession relativement homogène dans son fonctionnement, son organisation et sa manière de travailler. Les années qui viennent vont nous amener à nous différencier les uns des autres et à nous spécialiser davantage.

Nous avons la chance d'arriver aujourd'hui au cœur d'un processus de mutations qui bouscule l'ordre établi.

Cette génération qui s'installe devra s'adapter à ces changements afin de se réaliser dans cette nouvelle économie. Pour réussir, ces nouveaux professionnels vont devoir innover tant dans leurs propres entreprises, qu'à l'égard de celles de nos clients.

Au-delà de l'aspect numérique, l'innovation devra probablement passer par la refonte de nos modes d'organisation, de nos process managériaux, de l'at-

tractivité de nos entreprises et bien évidemment par la diversification de nos compétences permettant d'avoir accès à de nouveaux marchés.

Toutes ces mutations en cours, et encore plus celles qui s'annoncent, doivent être pour nous une source inépuisable d'opportunités.

C'est à cette génération par anticipation de se saisir, dès à présent, de ces sujets à travers leurs thèmes de mémoires et de s'y préparer en y répondant ensuite lors de leur entreprise.

A l'IFEC, nous souhaitons accompagner ces professionnels pour réussir dans cette démarche.

Par conséquent, nous invitons tous les jeunes confrères et tous les mémorialistes à nous rejoindre en participant aux différents groupes de réflexions (sujets techniques et/ou thématiques) et aux différentes commissions du syndicat.

Nous vous invitons également à nous faire part de tous sujets que vous souhaiteriez porter au sein de la profession afin d'enrichir les débats syndicaux.

Notre rôle de syndicat est de favoriser les mises en relation intergénérationnelles et la confraternité. Cette démarche permet aux membres du syndicat, aux mémorialistes et aux jeunes confrères d'apporter respectivement leur expérience, leur savoir-faire et leur nouvelle vision du métier. Ce partage est un enrichissement personnel pour tous qui aidera autant dans l'évolution des structures existantes que dans le lancement d'activité ou dans la réussite de son diplôme.

L'avenir qui s'ouvre devant nous est prometteur, notre profession à de belles années à venir, construisons le « ensemble » !

Vous êtes diplômé(e) ou récemment inscrit(e) ?

Vous avez des interrogations sur votre avenir professionnel ?

Rejoignez-nous dans des **groupes d'échanges** pour partager ensemble nos doutes, nos envies, nos retours d'expérience.



Pour accompagner la réussite de cette nouvelle génération, l'IFEC réitère régulièrement sa participation aux différentes actions au niveau national et régional du CJEC et de l'ANECS.

Nous avons souhaité proposer une nouvelle offre permettant d'accompagner des jeunes consœurs et confrères dans la réussite de leur diplôme et au cours de leurs premières années d'exercice. C'est pour cela qu'au sein de la commission attractivité de l'IFEC nous avons profité des #Estivales du CJEC et ANECS en décembre dernier pour lancer un dispositif #AmbitionJeunes.



Guillaume Ufferte, Adrien Decoster (ANECS), Christophe Priem, François Merlet (CJEC), Pierrick Chauvin aux Estivales 2021

Les thèmes que nous allons aborder au cours des prochains groupes d'échanges sont :

> La Création Ex Nihilo

- Comment structurer numériquement son cabinet ?
- Comment développer son activité et son réseau ?
- Comment recruter son premier collaborateur ?

> L'Association

- Quels pièges à éviter en répartition capitalistique et rémunération ?
- Comment financer son association ?
- Quels statuts professionnels choisir ?

> Le Rachat d'une Clientèle

- Comment financer son rachat ?
- Comment choisir sa cible ? A quel prix ?
- Comment éviter et anticiper la perte éventuelle de clientèle ?

Nous invitons tous les mémorialistes, les nouveaux diplômés et les jeunes inscrits commissaires aux comptes et experts-comptables à venir participer à ces moments d'échanges et de partages.

Si vous êtes intéressés par ce dispositif, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : ambitionjeunes@ifec.fr ou sur les réseaux sociaux.

Ce dispositif a pour objectif :

- > D'accompagner les mémorialistes à obtenir leur diplôme,
- > et d'accompagner les nouveaux diplômés à réaliser leur projet professionnel.

• Tout d'abord pour les mémorialistes, dans le cadre de la rédaction de votre mémoire, nous vous proposons de vous mettre en relation avec des adhérents IFEC spécialistes sur votre thème de mémoire afin d'échanger sur les aspects techniques.

• Ensuite, pour les nouveaux diplômés, nous souhaitons vous accompagner dans vos réflexions et dans la mise en œuvre de votre projet professionnel. Pour cela, nous allons créer des groupes d'échanges de consœurs et confrères dans la même situation que vous afin de challenger vos projets respectifs, définir leur stratégie et éviter les pièges du lancement !

Nous souhaitons aborder au cours de ces échanges tous les modes d'exercices et de lancement d'activité : La création ex nihilo, l'association ou le rachat de clientèle.

LE SPORT AU CŒUR DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL!

La qualité de vie au travail, le bien-être et la santé sont de plus en plus au cœur des préoccupations des entreprises qui intègrent la RSE dans leur stratégie.

La QVT se traduit le plus souvent par des aménagements ergonomiques et décoratifs du lieu de travail, la création de lieux de détente, par l'organisation de moments conviviaux, du travail coopératif, la flexibilité des horaires, l'intégration du télétravail, par des activités de loisirs ou sportives, des challenges, etc. Séances de yoga, de crossfit, des cours de cuisine, des jeux, la création d'un potager, un tournoi de ping-pong : les exemples d'activité durant les pauses sont nombreux.

Le sport au cœur de la QVT

L'activité numéro 1, prônée par les maîtres en QVT, est sans doute le sport. Il permet de combattre la sédentarisation, il déstresse, est bénéfique pour la santé et possède un atout majeur : il participe au teambuilding et contribue à la productivité des salariés par le bien-être physique et moral qu'il procure.



DAMIEN CHARRIER

Directeur général TALENZ
Groupe FIDORG

En quoi votre cabinet intègre la QVT dans sa stratégie RH & Management ?

Le cabinet offre plusieurs services destinés à faciliter la vie et l'intégration de nos collaborateurs. Nous avons notamment mis en place un service de conciergerie d'entreprise sur le site de Caen, l'accès à des places en crèche pour permettre aux jeunes parents de trouver des solutions de garde adaptées, mais aussi des infrastructures permettant de faire du sport sur certains de nos sites et bien entendu des événements conviviaux.

Nous avons voulu aller plus loin avec le sport à la sortie d'une période COVID qui avait favorisé la sédentarité. Et c'est à ce moment que le groupe VYV nous a proposé de participer à une expérience de challenge sportif connecté ; Nous avons accueilli immédiatement cette proposition avec beaucoup d'enthousiasme.



MARIE KAROUN-VIDAL

Directrice réseau experts-comptables
et autres apporteurs d'affaires

Quelles sont les actions de votre groupe dans le cadre de la QVT ?

Les mutuelles du Groupe VYV proposent aux organisations, publiques ou privées, de mettre en place des challenges sportifs connectés sur leur lieu de travail. Grâce à une solution clé en main, accessible sur le web ou via une application mobile, leurs collaborateurs bénéficient d'un suivi personnalisé pour suivre leur activité physique et leur progression au quotidien depuis un espace personnel dédié.

Le Challenge sportif connecté est un service digital, web et mobile, qui a un double objectif : inciter à la pratique d'activités physiques et sportives et fédérer le collectif de travail.

Avez-vous convaincu beaucoup de cabinets ?

Le programme « we are Talenz » initié avec le cabinet Fidorg a été une première expérience menée auprès de la profession experts-comptables. Des résultats encourageants ont été recueillis auprès des collaborateurs du cabinet :

- 60 % de taux d'engagement des collaborateurs,
- 44 % d'entre eux ont précisé que le programme « Challenge sportif connecté » a permis une meilleure connaissance entre collègues et renforce l'esprit d'équipe.

Le Groupe VYV va donc, en effet, poursuivre et déployer, en 2022, la promotion de ce programme auprès des cabinets afin de les accompagner sur leurs approches QVT, tout en espérant contribuer à fidéliser les collaborateurs et attirer de nouveaux talents par le prisme du sport en entreprise !





ELODIE LERENDU

Responsable Client au sein de Talenz Groupe Fidorg

Quelle est votre fonction et qu'appréciez-vous dans ce job ?

Je travaille depuis 20 ans au sein de Talenz Groupe Fidorg (par rachat de sociétés) et je suis responsable client sur le site de Saint-Lô, en Normandie. J'ai un portefeuille clients composé principalement d'artisans, de commerçants et de superettes. Je réalise pour eux l'arrêté des comptes annuels et les déclarations fiscales avant validation par notre expert-comptable. Dans mon job, j'apprécie avant tout la relation client. Je connais depuis longtemps certains de mes clients et c'est très intéressant de suivre leur évolution.



Considérez-vous que votre entreprise se soucie de la qualité de vie au travail ?

Oui tout à fait. Au-delà de l'écoute et de la bonne entente, nous avons la possibilité de pratiquer un sport à l'heure du déjeuner et de profiter de la salle de douche aménagée dans nos locaux. Cela peut sembler dérisoire mais c'est très important. Nous sommes toute la journée assis et enfermés au bureau. Personnellement, j'ai besoin d'évasion et mon moteur c'est le sport. Il permet d'évacuer le stress et de bouger. Je suis une adepte de la course à pied depuis une douzaine d'années et je participe à de nombreuses compétitions.

Partagez-vous cette pratique avec vos collègues ?

Pas directement, mais je suis fortement supportée par mes collègues et motivée par l'émulation créée grâce à l'application « United Heroes », le programme bien-être et sport en entreprise. Cette application, accessible par tous les salariés, permet de voir les performances de chacun, de les encourager, de constituer des équipes. Via cette application, nous pouvons participer à des challenges interentreprises, comme les HGames en septembre dernier. Ils permettent de donner de la visibilité aux disciplines handisport et d'apporter le soutien à ces athlètes qui le méritent. J'ai ainsi proposé de participer à la course à pied qui se tenait au même moment que les jeux paralympiques, au nom de mon entreprise, aux côtés d'une quarantaine d'autres entreprises. Chaque participant remportait des points qui, transformés en argent, ont permis de faire des dons pour financer le sport de personnes en situation de handicap. Humainement, c'est très valorisant et cela participe au bien-être moral ! J'ai terminé à la première place du podium inter-entreprises sur le 10 km femmes.

Elodie, inscrite au Pays Saint Loïs Athlétisme, section locale Club d'Athlétisme Condé-Torigni, en Normandie, catégorie Senior et Master, est une athlète de haut niveau ; elle a participé à plusieurs marathons de 42.195 km. Son meilleur temps fut 3 h 10 en 2019 au championnat de France à Metz. Elle a également participé à de nombreuses courses de 10 km (Bois-Guillaume, Saint-Lô : 40'27, Langueux...) et fut déclarée championne de France par équipe Master en septembre 2021 aux côtés d'Elodie Noël et de Noémie Lay. Bravo mesdames !

ALAIN ROLLAND

Président de ECR FÉDÉRATION, la Fédération des associations régionales des experts-comptables et des commissaires aux comptes retraités

UNE COMMUNAUTÉ PROFESSIONNELLE FIÈRE



Une nouvelle dénomination

Notre fédération, créée en 1997, représente 19 Associations régionales qui ont décidé en 2020 de prendre le nom d'ECR FEDERATION (anciennement FAROEC) afin d'améliorer leur visibilité par l'utilisation du cycle commun ECR (Experts-Comptables Retraités).

Elle regroupe à ce jour plus de 2 000 allocataires de la CAVEC, effectif qui a progressé de 50 % ces trois dernières années.

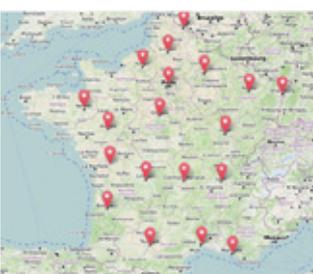
ECR : la défense des intérêts de ses membres

La Fédération a pour premier objectif de défendre les intérêts matériels et moraux des adhérents des associations membres, que ce soit leur système de retraite et de santé, leur pouvoir d'achat, leur place dans la vie politique, culturelle et sociale.

A cette fin, elle assure une représentation et une participation efficace de ses membres au sein des Institutions professionnelles, de la CAVEC et de tout groupement ayant des buts similaires comme la Confédération Nationale des Retraités de Professions libérales, la CNRPL, et l'Union Nationale des Professions Libérales, l'UNAPL.

Elle a été très active lors de la tentative par le gouvernement de la mise en place du régime universel de retraites (participation aux études, actions et manifestations...).

ECR : une offre de services et outils à ses membres



La Fédération ECR s'attache par ses actions à créer et maintenir des liens de solidarité entre ses associations régionales, à les aider à se développer en leur proposant notamment des services et outils pour leurs adhérents (retraités et ayants-droits) :

- Possibilité d'adhésion à deux assurances complémentaires santé à des tarifs négociés nationalement,
- Soutien moral et financier aux confrères retraités et leurs conjoints qui se trouvent en difficulté pouvant se matérialiser notamment par un accompagnement dans la démarche auprès du fonds d'action sociale de la CAVEC,
- Mise à disposition des confrères d'un dossier patrimonial du retraité, leur permettant de recenser de manière exhaustive leurs données personnelles, d'agir, si nécessaire, sur cette situation et de faciliter les opérations de succession en cas d'accident de la vie.

Elle contribue ainsi à cultiver la fierté d'appartenance à une communauté professionnelle. Elle communique régulièrement avec les adhérents des associations avec notamment son site internet et sa newsletter.

ECR : le souhait de maintenir des liens étroits avec la profession

Pour cela, elle assure une présence active dans les commissions et manifestations des Institutions nationales et régionales, à la caisse de retraite, la CAVEC, où elle a deux représentants administrateurs et dans les congrès organisés par la profession.

Elle participe à des services intergénérationnels comme :

- L'opération citoyenne Allo-Impôt pour aider les contribuables,
- Le coaching mémoire qui est l'accompagnement des mémorialistes à l'élaboration de leur mémoire au Diplôme d'Expertise Comptable,
- Elle participe enfin à l'opération Comité solidaire qui aide les confrères actifs ou retraités en difficulté.

Vous pouvez, en consultant le site internet de la Fédération « experts-comptables-retraites.fr », retrouver l'ensemble des informations sur notre Fédération, identifier l'association de retraités de votre région, avec ses activités et loisirs, et y adhérer si vous êtes retraité/retraité en cumul emploi-retraite. Venez-nous retrouver et échanger au prochain Congrès de l'IFEC à Saint-Malo les 30 juin et 1^{er} juillet 2022 où nous serons présents, nous vous accueillerons avec plaisir.

LE COACHING MÉMOIRE DEC

Une initiative intergénérationnelle de la FEDERATION ECR

UNE AIDE D'EXPERT À FUTUR EXPERT

Le coaching mémoire proposé par la Fédération ECR est l'accompagnement des mémorialistes par un expert-comptable/commissaire aux comptes senior, pour les aider dans la phase d'élaboration du mémoire d'expertise comptable. Le tuteur est là pour aider à résoudre les problèmes de rédaction que rencontre un grand nombre de candidats (présentation, orthographe, formulation, constructions de phrases, mise en page...), mais sous la libre appréciation du mémorialiste qui reste seul concepteur et rédacteur de son mémoire.

UNE ENTENTE INTERGÉNÉRATIONNELLE ET UN SUIVI PERSONNALISÉ

Le coach s'engage à rencontrer régulièrement le mémorialiste tout au long de l'élaboration de son mémoire, à l'aider dans la progression de la rédaction, à respecter les délais. En contrepartie, le candidat s'engage à rédiger son mémoire, à respecter le planning, les rendez-vous d'étape, à fournir un travail effectif et suivi. Ce partenariat, lorsque le candidat a obtenu l'agrément de son mémoire, est matérialisé en général par une convention écrite avec le Conseil régional et l'association régionale ECR (experts-comptables retraités). Cette dernière gère la désignation du tuteur et sa mise en relation avec le mémorialiste.

PLUS DE DIPLÔMÉS

Les lacunes dans la forme du mémoire ont trop souvent, selon les jurys d'examen, un impact sur l'évaluation finale et peuvent parfois faire basculer la décision, surtout depuis l'obligation d'atteindre au minimum la note de dix à l'épreuve de soutenance du mémoire.

Ils sont près de 7 000 mémorialistes en France (pour environ 7 800 experts-comptables stagiaires) titulaires de l'attestation de fin de stage et candidats au diplôme d'expert-comptable. Compte tenu de l'investissement que représente le stage, il est essentiel, tant pour l'ancien stagiaire que pour la profession, que ces mémorialistes aient leur diplôme.

REJOIGNEZ- NOUS COMME « COACH »

Un peu plus de la moitié des associations régionales d'ECR offre ce service ; elles « coachent » environ une centaine de mémoires par an qui obtiennent une moyenne de note de 12. Si vous souhaitez participer à cette mission d'accompagnement des futurs experts-comptables, et transmettre votre expérience et savoir.



Venez rejoindre notre équipe dynamique de « coacheurs ».

Contact : Alain Rolland
alrolland@hotmail.fr

DOMINIQUE HUBERT

Expert-comptable – Commissaire aux comptes

Président de la délégation patronale IFEC, membre du Conseil d'Administration et du Bureau de l'OPCO ATLAS.

ACTUALITÉ DU PARTENAIRE DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE DE NOTRE BRANCHE : L'OPCO ATLAS

© IFECO



Pour beaucoup, l'OPCO ATLAS, c'est l'organisme qui participe au financement de la formation professionnelle et notamment au plan de développement des compétences des cabinets de moins de 50 salariés. L'OPCO ATLAS, c'est aussi l'organisme qui a pris en charge depuis le 1^{er} janvier 2020 la gestion de l'apprentissage et de l'alternance en général et son financement pour toutes les tailles de cabinets. L'apprentissage a connu un très fort développement au cours des dernières années dans notre branche et nous positionne en 11^e position en nombre d'apprentis au niveau national !!! en termes de recrutement de juin 2020 à mai 2021. L'OPCO ATLAS a également pour mission de participer à la promotion des métiers et de l'alternance depuis la Loi du 5 septembre 2018. Mais l'OPCO ATLAS, c'est aussi un accompagnement direct des cabinets qui le souhaitent.

Atlas accompagne les entreprises dans 3 grands domaines d'activité

Former mes salariés

- M'informer sur la formation professionnelle
- Identifier mes besoins en compétences
- Construire ma stratégie de formation
- Faire financer mes formations

Recruter un alternant

- M'informer sur l'alternance
- Choisir un candidat et un contrat
- Effectuer mes démarches administratives
- Intégrer mon alternant

Améliorer mes pratiques RH

- M'informer sur les tendances RH
- Faire intervenir un expert RH
- Recruter une compétence rare
- Participer à une démarche innovante

Des outils à disposition

- **Accompagnement** : votre conseiller formation Atlas, expert des enjeux emploi formation, vous informe et vous accompagne sur l'ensemble de vos projets, de leur initialisation à leur financement.
 - **Optimisation financière** : identification des éventuels co-financements possibles, choix des thématiques, choix des modalités et mise en œuvre opérationnelle.
 - **Outils** : Atlas met à votre disposition des outils pour vous aider à prendre les bonnes décisions. Citons par exemple, la prestation d'Appui Conseil RH : en accompagnement individualisé ou en ateliers collectifs, 6 jours d'intervention vers un état des lieux des ressources humaines et la mise en œuvre d'un plan d'actions adapté aux besoins.
 - **Une implantation au plus près des territoires** : Atlas dispose de 8 antennes régionales et de 11 bureaux de proximité qui lui assurent une bonne connaissance des spécificités des différents bassins d'emploi.
- ATLAS met à disposition des lignes téléphoniques dédiées :**
- **Entreprises** : 01 43 46 01 10 pour obtenir des renseignements concernant vos projets de formation et élaborer ou suivre vos demandes de prise en charge.
 - **Particuliers** : 01 43 46 01 30 pour obtenir des renseignements concernant un projet de formation ou pour le suivi d'une demande de prise en charge.

Chiffres clés et faits marquant de l'année 2021

Dialogue social structuré tout au long de l'année : 6 SPP¹ et 3 OMECA² en plus des 11 CPNEFP³ et CPPNIC³ et de la participation de nos délégués patronaux aux commissions paritaires.

■ Apprentissage

- 11 000 contrats débutant en 2021 (+21 % sur 1 an / +50 % sur 2 ans).
- 11^e branche au niveau national recrutant des apprentis sur la période de juin 2020 à mai 2021.
- 2^e branche sur le périmètre des services financiers et du conseil (OPCO ATLAS).
- En 2021, la branche poursuit son accompagnement à l'apprentissage avec la mise en place de l'Aide à la fonction de maître d'apprentissage (230€/mois pendant 6 mois en 2021 et pendant 12 mois en 2022).

■ Plan de Développement des Compétences/conventionnel

- +27 % d'engagement par rapport à 2020 (12 826 K€ vs 10 091 K€).
- + 45 % d'engagement par rapport à 2019 (12 826 K€ vs 8 831 K€).

■ Cofinancements

- Sur l'année 2021, les entreprises de la branche ont bénéficié de 3 500 K€ de cofinancement (nationaux ou régionaux) qui s'ajoutent aux engagements PDC & conventionnel.
- Dont 1 500 K€ sur le FNE.

■ Projets portés par la branche

La branche **porte 2 grands enjeux** au travers de ses études et ses projets :

• **La promotion des métiers (portée par la SPP)** : Participation à l'amélioration et à la promotion des formations technologiques et professionnelles initiales, à l'apprentissage et la promotion des métiers auprès des jeunes.

- Le site **jecompte.fr** mis en ligne le 17 juin 2021

Avec plus de 14 000 visiteurs uniques

Lauréat des Trophées de la Communication dans la catégorie « Meilleur site internet d'enseignement et de formation professionnelle »

- **Réalisation d'un Kit pédagogique** : module interactif d'orientation des lycéens et permettant également aux jeunes du supérieur d'approfondir leurs connaissances des métiers

- **Participation aux grands salons d'orientation des jeunes** (Jeunes d'Avenir (AEF) & salon Aventure des métiers)

• **L'Observatoire prospectif des métiers et de la qualification** (porté par l'OMECA) : Réalisation d'études prospectives sur les emplois et compétences du futur pour déterminer les besoins de formation et les formations adaptées aux emplois et compétences de demain. Cela permet d'accompagner les entreprises dans la définition de leurs politiques de formation et les salariés dans l'élaboration de leurs projets professionnels.

- **Etude prospective mutations des métiers et des compétences et nouvelle cartographie des métiers** (34 fiches métiers)

- **Baromètre sectoriel** (2 vagues en 2021) : Tendances sur les évolutions de l'activité et de l'emploi au sein des cabinets

■ A noter pour 2022

Notre branche a signé un **EDEC⁴ Interbranches de transition numérique**, avec l'ensemble des 15 branches composant la filière des services financiers et du conseil pour apporter aux entreprises un outil concret d'anticipation des mutations économiques.



Depuis le 1^{er} janvier 2022, les critères de prise en charge et les montants de la participation au financement ont été actualisés. Pour être au courant en permanence, rendez-vous sur le site dédié : www.opco-atlas.fr/criteres-financement.html?branche=219

Pour en savoir plus :

www.opco-atlas.fr/

www.jecompte.fr/

www.metierscomptabilite.fr/

1. SPP : Section Paritaire Professionnelle

2. OMECA : Observatoire des Métiers de l'Expertise Comptable et de l'Audit

3. CPNEFP et CPPNIC : Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle et Commission Paritaire Permanente de Négociation, d'Interprétation et de Conciliation

4. EDEC : Engagement Développement et Compétences

DELPHINE PIC

Dirigeante de l'agence NEMO MARKETING, spécialisée en marketing B2B, directrice de formation de la plateforme de formation en ligne formation-conversion.fr, des formations marketing dédiées aux professions réglementées.

ENFIN, DES FORMATIONS MARKETING DÉDIÉES AUX EXPERTS-COMPABLES ET LEURS ÉQUIPES



VOTRE ÉCOSYSTÈME CHANGE : CONCURRENCE, CLIENTS, COLLABORATEURS SE DIGITALISENT ! DONNEZ-VOUS LES MOYENS D'ÉVOLUER AUSSI.

« Les offres de formation marketing de la plateforme ont été co-construites avec un expert-comptable. Elles s'adaptent parfaitement à vos contraintes métier et à vos besoins ».

Delphine PIC, forte de son expérience en marketing conversationnel et de son expertise des réseaux sociaux, a passé plusieurs mois à développer des contenus pédagogiques adaptés, à déposer des méthodes et ressources uniques pour vous accompagner dans votre montée en compétences.

Au sein d'une concurrence durcie et face à la pénurie de candidats, être présent sur les réseaux sociaux n'est plus une option.

Visibilité, attractivité et clarté de vos offres sont au cœur de vos enjeux ! Experts-comptables, découvrez une offre innovante de formations marketing adaptée aux professions réglementées, à vos besoins, vos contraintes et surtout qui répond à votre cadre réglementé et aux enjeux actuels.

Vous le savez : le savoir-faire reste méconnu sans le « faire-savoir ».

Déjà, l'enquête du Conseil de l'Ordre en 2016 indiquait que plus de 30 % des entreprises ayant fait appel à d'autres prestataires n'ont pas sollicité leur cabinet, car elles ne savaient pas qu'il pouvait réaliser de telles prestations. Certains de vos confrères experts-comptables ne confondent plus secret professionnel et obligation de réserve et n'hésitent plus aujourd'hui à prendre la parole.

Il est temps pour vous aussi de prendre en main votre communication digitale, votre communication sur les réseaux sociaux... Pour ce faire, nous vous proposons des formations pragmatiques, accessibles et dédiées qui répondent à vos véritables enjeux, avec des exemples concrets métiers à vous réapproprier.

La profession comptable est challengée de toutes parts !

Services proposés, prix des missions, nécessité de compenser la perte des revenus d'audit légal, difficultés de recrutement, visibilité on-line, réseaux d'influence, regroupement en interprofession...

Bien conscients de la nécessité d'avoir plus de visibilité et de faire connaître davantage leurs offres de service, les cabinets d'expertise comptable ne disposent pas tous d'une vision claire sur les actions marketing qu'ils peuvent mener pour fidéliser leur clientèle, capter de nouveaux clients et mieux recruter.

Regagner votre place de tiers de confiance et faire rayonner votre influence dans votre écosystème, c'est tout à fait possible quand on sait comment s'y prendre !

Être à l'aise avec les réseaux sociaux, ce n'est pas une question d'âge, mais plutôt une question d'usage : Parfois, il suffit d'une petite formation pour être à l'aise en démarrant de façon professionnelle !

« Prenons l'exemple de LinkedIn qui est à la fois le réseau professionnel incontournable et aussi un média puissant.

Aujourd'hui, presque tout le monde a un profil LinkedIn, mais peu de personnes savent vraiment comment l'exploiter. La plupart des profils ne sont pas optimisés, et beaucoup d'entre vous ont le sentiment de « faire pour faire », sans véritable résultat. »

Formation-conversion.fr et l'IFEC vous proposent une offre simple et pragmatique pour passer à l'action.



Modernisation de la profession Signature d'un partenariat

Investi de sa mission d'accompagnement et de modernisation de la profession, Christophe PRIEM, Président de l'IFEC a signé en octobre dernier un partenariat exclusif avec NEMO MARKETING et la plateforme de formation en ligne www.formation-conversion.fr.

Christophe PRIEM

Le Président du syndicat et son équipe ont été séduits à la fois par les formats des formations : e-learning, vidéos courtes, nombreuses ressources disponibles, exemples concrets adaptables. Et également par la plateforme en elle-même, sa praticité, son accessibilité qui en font **un allié parfait de la montée en compétence nécessaire des experts-comptables.**

Toutes les formations sont intégrées au catalogue de l'IFOR, une prise en charge est donc possible. Elles bénéficient également de tarifs préférentiels pour les adhérents de l'Ifec.

DES FORMATIONS MARKETING QUI RÉPONDENT À VOS PRINCIPAUX ENJEUX

La marque employeur : enjeux d'attractivité

Dans notre monde moderne où les candidats, ultra connectés et volatiles, l'image, les valeurs de marque et la marque employeur sont devenus les piliers de l'attractivité. Votre profession reste encore méconnue et peut avoir une image négative ou vieillissante, de plus les candidats se font rares. Travailler son attractivité aujourd'hui, c'est investir durablement dans sa marque employeur pour permettre à vos cabinets d'attirer, de convaincre et de fidéliser les talents. Une partie du déploiement de la marque employeur est digitale.

Découvrez notre formation

-Améliorer son attractivité et recruter avec les réseaux sociaux (4 heures)

En format visio avec l'IFOR formation@ifec.fr

Et format elearning sur la plateforme de formation [formation-conversion.fr](http://www.formation-conversion.fr)

Votre image : enjeux de réputation

Votre site internet, votre Google My Business et vos réseaux sociaux sont des vitrines digitales à travers lesquelles vous vous exposez.

Plus de 80 % des candidats utilisent les réseaux sociaux dans leur recherche d'emploi. Plus de 90 % des individus se renseignent sur les avis donnés dans la recherche de nouveaux prestataires. Que ce soit pour développer votre activité ou encore pour recruter, ne subissez pas les enjeux de votre réputation, maîtrisez-les en étant actif avec les bons réflexes.

Découvrez nos formations visio et elearning :

- Définir et mettre en œuvre sa stratégie d'animation des réseaux sociaux en 9 étapes (2 heures)
- Créer, optimiser et animer son profil Google My Business (2 heures)

Votre notoriété : enjeux de visibilité

Dans votre profession, lorsqu'on parle de visibilité et d'attractivité, LinkedIn est le réseau prioritaire sur lequel il faut miser !

Découvrez nos formations visio et elearning :

- Démarrer avec LinkedIn : paramétrez, sécurisez et optimisez votre profil personnel (2 heures)
- Bien communiquer sur LinkedIn & Créer, optimiser sa page Entreprise LinkedIn (3 heures)
- Développer son activité avec LinkedIn (7 heures)

Formez-vous à votre rythme aux fondamentaux des leviers web et structurez votre approche ! Créez et animez vos pages pros, apprenez les bonnes pratiques pour faire vous-même ou superviser avec efficacité.

Découvrez notre formation format elearning

- Comprendre l'essentiel des leviers du web (4 heures)

Mieux structurer votre démarche

Et pour ceux qui ont déjà une pratique avancée et qui ont envie et besoin de structurer leur démarche ou encore pour ceux qui ont envie de gagner du temps, nous avons développé une boîte à outils dans laquelle vous allez pouvoir trouver :

- Calendrier annuel de publications (365 idées de contenus)
- Kit complet pour réaliser et déployer sa stratégie d'animation des réseaux sociaux
- Kit complet pour réaliser et déployer sa stratégie marque employeur
- Marronnier général experts-comptables
- Des pack d'heures de conseils personnalisés (2 et 4 heures)
- Tableau de bord d'analyse de ses réseaux sociaux
- Elaboration ou optimisation de vos pages entreprises (google my business LinkedIn et Facebook)
- Réaliser votre étude de satisfaction client et mesure continue du NPS

Il y a forcément un format de formation qui vous correspond :

- en e-learning à votre rythme
- en visio en direct avec l'IFOR
- sur mesure selon vos besoins

Avec une boîte à outils pour améliorer votre pratique

**Les formations peuvent être prises en charge
Tarif préférentiel pour les adhérents de l'IFEC**

Formez-vous et faites former vos équipes, pour tirer parti des réseaux sociaux sereinement et durablement !

Pour en savoir plus : 06 09 96 51 12

contact@formation-conversion.fr

www.formation-conversion.fr



ISABELLE DE KERVILER

Auteure, expert-comptable et commissaire aux comptes

DONNER DU SENS AUX CHIFFRES



© JFR

L'ambition de « Dessine-moi la compta » et de son auteure, Isabelle de Kerviler, au service de l'attractivité de notre profession

Isabelle de Kerviler est expert-comptable et commissaire aux comptes, experte agréée par la Cour de Cassation. Diplômée de Sciences Po Paris et de l'École du Louvre, Docteur en économie (Assas, Panthéon-Sorbonne), elle mène une carrière dans l'audit et dans l'enseignement (Sciences Po Paris, CNAM, ENA) tout en occupant des fonctions politiques (Conseil de Paris, Conseil régional d'Île-de-France).

Après un début de carrière à la Chambre de Commerce de Paris puis chez Mazars, Isabelle de Kerviler rejoint le cabinet d'audit CAILLIAU DEDOUIT et Associés en 1986 en tant qu'associée ; elle possède une expertise reconnue en matière d'évaluation d'entreprise et de préjudice.

Dessine-moi LA COMPTA

Gérer du cash est l'affaire de tous. Or, la clé de la comptabilité est d'expliquer d'où vient l'argent (ce sont les ressources) et où il va (ce sont les emplois).

Dessine-moi la compta vous propose une méthode inédite pour vous réconcilier avec les chiffres : suivez l'apprentissage de Louis à la comptabilité, de son enfance à l'âge adulte. Progressivement et de façon ludique, faites de la comptabilité votre alliée.

Enrichi de nombreuses illustrations, ce livre vous fera comprendre - et pourquoi pas aimer - la comptabilité.

■ ■ ■

« Un bijou pédagogique. »

Jean Arthuis, ancien Ministre de l'économie, expert-comptable

« Un petit livre malin à garder sous la main en toutes occasions. »

Daniel Fortin, rédacteur en chef des Échos

« Un chef-d'œuvre de pédagogie. »

Alain Juppé, ancien Premier ministre

« À peine publié, déjà dans la bibliographie du Vernimmen. »

Pascal Quiry, co-auteur du Vernimmen

■ ■ ■

Isabelle de KERVILER est expert-comptable et commissaire aux comptes, expert agréée par la Cour de cassation. Diplômée de Sciences Po Paris et de l'École du Louvre, docteur en économie (Assas, Panthéon-Sorbonne), elle mène une carrière dans l'audit et dans l'enseignement (Sciences Po Paris, CNAM, ENA) tout en occupant des fonctions politiques (Conseil de Paris, Conseil régional d'Île-de-France). Elle est associée du cabinet Cailliau, Dedouit et Associés.

Étienne APPERT est auteur de bandes dessinées, illustrateur et accompagnant par le dessin. Il utilise le dessin pour faciliter la compréhension de notions complexes et aider les acteurs des entreprises à mieux dialoguer.



4157340
ISBN 978-2-10-084054-0

DUNOD
une page d'avance



DUNOD

Isabelle de KERVILER
Illustré par Étienne APPERT

Dessine-moi LA COMPTA



Faites de
la compta
votre
alliée !

Le Monde du Chiffre, en mars 2021 :

« Femme de chiffre et femme politique, Isabelle de Kerviler estime que son plus beau succès est incontestablement sa famille. Elle s'exprime ainsi sur le sujet sensible de l'équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle. Elle revient également sur la loi Copé-Zimmermann et sur la question de la parité dans les entreprises. « Ayez confiance en vous et OSEZ » conseille Isabelle de Kerviler aux femmes en milieu professionnel ».

Son roman graphique " Dessine-moi la compta " est paru aux éditions Dunod en avril 2021 ; il vient couronner de longues années de pédagogie pour faire comprendre, et pourquoi pas aimer, la comptabilité.

Le résumé : gérer du cash est l'affaire de tous. Or, la clé de la comptabilité est de comprendre d'où vient l'argent (ce sont les ressources) et où va l'argent (ce sont les emplois). Afin de maîtriser vos échanges avec ceux qui parlent « chiffres », « Dessine-moi la compta » vous propose une méthode inédite : progressivement et de façon ludique, apprenez la logique du langage comptable et faites de la comptabilité votre alliée.

Questions à Isabelle de Kerviler

Vous souhaitez démocratiser la comptabilité, pourquoi ?

La première raison vient d'un constat : la comptabilité est l'affaire de tous et pas seulement des professionnels du chiffre. Dans la vie personnelle, nous comptons tous les jours quand nous échangeons avec notre banquier, notre syndic de copropriété, notre assureur, notre notaire... Dans la vie professionnelle, tout le monde devrait savoir parler chiffres qu'il s'agisse des avocats, des chefs d'entreprise, des syndicats, des élus locaux... Le champ de la comptabilité est très vaste : c'est le langage de l'économie, partagé par tous.

La deuxième raison est essentielle : les professionnels doivent parler un langage compréhensible pour que la traduction soit aisée entre les chiffres et les mots et pour qu'ils soient des acteurs de confiance pouvant copiloter la comptabilité avec leurs clients.

"La compta est le langage de l'économie."

Ce livre s'adresse également aux financiers qui, sans être experts-comptables, doivent maîtriser la nature économique des comptes.

J'ai pris le parti d'imager la relation au chiffre à travers le parcours d'un petit garçon qui commence par vouloir gérer son argent de poche. Au fil des chapitres, il grandit et fait face à des situations chiffrées de plus en plus complexes. Il s'agit de montrer comment gérer son cash, que l'on soit enfant ou adulte, via un roman graphique. J'ai voulu un livre jeune et dynamique, s'appuyant sur l'affirmation de Napoléon : « Un bon dessin vaut mieux qu'un long discours ».

A votre avis, comment mieux attirer les jeunes dans la profession ?

L'image du métier d'expert-comptable et de commissaire aux comptes reste austère ; il est donc important d'expliquer ce qu'il est devenu et quel rôle il joue dans l'économie. Il convient de répondre à la question que se posent les jeunes : quel est le sens de leur travail ? Notre activité offre des choix très divers en matière de secteurs (agriculture, industrie, commerce), de tailles d'entreprise (start-up, TPE, PME, grande entreprise), de types de mission (gestion, finance, fiscalité, ressources humaines, informatique, évaluation, stratégie...) ou de modes d'exercice (mode libéral, salarié en cabinet ou en entreprise). Et rien ne nous enferme dans une seule voie : nous pouvons -au cours de notre carrière- changer de secteur, de taille d'entreprise, de mission ou de statut.

Il faut songer à « dépoussiérer » notre image. Il faut donner aux jeunes des exemples concrets de missions, leur exposer nos atouts, notre apport mais aussi nos valeurs. Au premier rang de ces valeurs figure notre éthique, et la confiance qui en découle. La crise sanitaire a aussi largement démontré notre rôle majeur pour accompagner et sauver des entreprises.

"Il s'agit de donner du sens aux chiffres."

ACTUALITÉS

LES OUTILS DE L'IFEC

Pour les jeunes attirés par la politique, insister sur la fiabilité intrinsèque de notre métier ouvre des portes quant aux mandats électoraux et à l'accession au poste d'Adjoint au maire ou de Vice-Président chargé des finances. Il est essentiel que davantage d'experts-comptables soient élus pour se faire entendre et peser sur les décisions. Afin d'y parvenir, je suggère que les responsables de cabinet libèrent un peu de temps aux salariés qui souhaitent s'investir en politique.

Autre point à mettre en avant : la possibilité de télétravailler, ce que les jeunes -souvent nomades- recherchent. Il y a là une raison supplémentaire d'attirer les femmes dans notre secteur d'activité. Que cela plaise ou non, le constat reste le même : ce sont souvent elles qui doivent concilier l'organisation du travail et de la famille avec des enfants. De même, les nouvelles technologies permettent la tenue de réunions à distance, ce qui assouplit les contraintes professionnelles.

Comment voyez-vous la profession du chiffre de demain ?

Je suis plutôt optimiste ! Notre profession est reconnue pour ses compétences et a largement fait ses preuves pour susciter la confiance des clients. Nous sommes l'incarnation des tiers de confiance, dont le rôle est précieux dans une société envahie de « fake news ». De plus, l'élargissement de nos champs d'intervention à des informations extra-financières répond au désir des jeunes générations d'avoir une action en matière d'ESG.

"Copiloter des entreprises dans les secteurs que vous aimez."

Enfin, la digitalisation exige des compétences informatiques pointues, ce qui devrait séduire les ingénieurs ; il conviendrait de faire évoluer leurs cursus universitaires pour les inciter à venir.

**C'est un chef d'œuvre de pédagogie.
On devrait le distribuer à chaque Français(e).**

Alain Juppé

Avez-vous d'autres projets en matière d'attractivité du métier ?

Oui, j'ai des projets en tête, répondant à la préoccupation de véhiculer des mots simples, des dessins et des personnages pour appréhender facilement les chiffres et la comptabilité. Par exemple, je réfléchis à la création d'un jeu des 7 familles (il y a 7 classes de comptes) et d'une pièce de théâtre. Mais je n'en dirai pas plus car ce ne sont encore que des projets. . .

Je voudrais également introduire mon livre au lycée, afin de combler le manque de culture financière constaté chez les Français. Si tout le monde comprenait ce qu'est un bilan et un compte de résultat, avec les 4 « piliers » comptables (emploi temporaire, emploi définitif ; ressource temporaire, ressource définitive), le dialogue serait plus apaisé entre employeurs et salariés.

"Faites de la compta votre alliée."

Il y a encore beaucoup à faire pour attirer de nombreux talents dans notre belle profession mais je suis persuadée que nous y parviendrons ! Je pense qu'il est très important d'expliquer que, aujourd'hui, nous allons bien au-delà de la simple comptabilité.

C'est un bijou pédagogique à mettre entre toutes les mains, d'urgence, des citoyens comme des gouvernants.

Jean Arthuis

ORIANNE CHAMPON

Associée chez .Figures, spécialisée dans les sujets de la RSE, la transition socio-écologique, l'économie sociale et solidaire et la formation.

LA RSE : SUJET À LA MODE DANS LA PROFESSION EN 2022 ?



Depuis plusieurs mois, la RSE semble être partout dans la profession du Chiffre.

La **CNCC** a déployé un cycle de webinaires sur le dernier trimestre 2021 et propose des formations sur le bilan carbone et la certification pour être OTI.

En tant qu'experte-comptable, membre d'un comité RSE en région et administratrice du Club DD, j'ai pu participer à de nombreuses initiatives comme le guide des obligations environnementales, sociales et sociétales dans les TPE/PME, la série de Podcasts Compta for Good¹ ou la mise en place prochainement d'un groupe de travail sur le déploiement de la fresque du climat...

Dans le programme de formation « **Intégrer la RSE dans la stratégie de l'entreprise** » que je coanime à l'ENOES, nous avons à cœur de présenter des initiatives de cabinets, petits ou grands, qui s'engagent dans des actions concrètes : inscription d'une raison d'être dans les statuts, se déclarer Entreprises à mission, investir dans la formation des équipes, mettre en place une démarche éco-responsable ou de marque employeur.

Après 3 ans à travailler seule sur le sujet, je passe une nouvelle étape en cocréant **.Figures**, cabinet de conseil, d'expertise comptable et d'audit dédié à la transition socio-écologique. Parmi nos activités, nous créons un écosystème ouvert dont l'objectif est de partager avec des experts les enjeux et les pratiques pour accélérer la transition.

Alors effet de mode ou phénomène de fond ?

Dans un premier temps, nous pourrions penser que la mode est au « **Green** » tant il ne se passe pas un jour sans une communication où l'on nous vante les mérites de la voiture électrique (publicité), on supprime les bouteilles en plastique (mcdonald's - au passage l'eau du robinet est vendue plus chère²).

Les publications du calendrier de l'avent du collectif « pour un réveil Écologique »³ mettent en évidence toutes les contradictions des organisations à valoriser le « **Green** » au détriment du « durable ».

En effet, les entreprises engagées le savent : **notre économie se transforme et ce n'est pas un effet de mode**. Citons quelques initiatives :

- The Shift Project propose un plan de transformation de l'économie française pour proposer des solutions pragmatiques pour décarboner l'économie en favorisant la résilience et l'emploi⁴.
- 150 responsables de l'industrie textile demandent à être régulés⁵.
- Augmentation de 8 % des entreprises de l'économie sociale et solidaire⁶.
- Le renforcement de la réglementation en France (loi climat, lutte anti-gaspillage, l'obligation de clause dans les appels d'offre publique...).
- Evolution de la réglementation européenne : taxonomie, baisse des seuils pour le futur rapport de durabilité⁷.
- Les investisseurs sont également à la recherche d'entreprises engagées pour trouver des solutions aux dérèglements climatiques (ex : Time for the Planet⁸).

En conclusion, en 2022, les cabinets qui souhaitent s'engager n'attendent pas une nouvelle norme professionnelle pour s'intéresser à la RSE car ils peuvent dès à présent inscrire le sujet dans leur cabinet en fonction de 3 axes :

- Qui sont nos clients ? Ont-ils des problématiques particulières en matière de RSE ?
- Comment intégrer la RSE dans les missions que j'exerce actuellement ?
- Notre cabinet peut-il faire preuve de congruence sur une thématique RSE ?

Alors en 2022, choisirez-vous l'effet de mode « **Green** » ou la tendance de fond pour devenir précurseur ?



Contact : 06 17 25 17 63

ou orianne.champon@figures-groupe.fr

1. podcast.ausha.co/compta-for-good-oec-paris

2. www.lemonde.fr/economie/article/2021/09/24/chez-mcdonald-s-l-eau-du-robinet-est-source-de-profit_6095816_3234.html

3. reporterre.net/Esso-McDonald-s-Skoda-avant-Noel-un-festival-de-greenwashing

4. theshiftproject.org/societe-sous-contrainte/

5. Article du monde du 7 juillet : « Nous, marques textiles, demandons à être plus régulées »

6. www.les-scop.coop/chiffres-cles

7. www.strategie.gouv.fr/infographies/rse-un-enjeu-europeen

8. www.time-planet.com/fr

FRÉDÉRIC ESPIRAT

Expert-comptable patrimonial
Président de la Commission Conseil Patrimonial de l'IFEC

LE FCPR EXPERTS GENERATION



La concrétisation de notre dernier projet

Le FCPR EXPERTS GENERATION est un véhicule d'investissement créé par des experts-comptables, pour des experts-comptables. Sa création et son ouverture dernière résultent d'un constat que

vous pouvez tous faire : votre profession est en pleine phase de transformation et de croissance.

Le fonds a pour double-vocation d'accompagner les experts-comptables dans le financement de leur développement tout en pouvant faire bénéficier les professionnels du chiffre d'un placement à rentabilité attractive et à risque maîtrisé.



Un Fonds Commun de Placement à Risque (FCPR) est un support d'investissement présentant par définition une forte rentabilité, corrélée d'un niveau de risque relativement élevé, alloué à des opérations de capital-risque.

Le fonds joue un rôle d'intermédiaire en collectant des capitaux auprès d'investisseurs qu'il réinvestit ensuite sous la forme de prises de participation minoritaires au sein de cabinets.

En tant qu'investisseur...

Le fonds est éligible à toute personne, physique ou morale, qualifiée d'investisseur averti. En effet, il est à noter qu'aucune garantie en capital ne sécurise le montant investi.

Toutefois, le secteur de l'expertise comptable apparaît comme moins risqué que d'autres habituellement sélectionnés comme bénéficiaires de fonds communs de placements.

Faire bon usage du couple rendement/risque, tout en touchant une cible soigneusement définie n'est pas toujours chose aisée, mais le marché de l'expertise comptable, traditionnellement pas ou peu accessible aux investisseurs en capital privé, présente un intérêt certain.

La nature peu risquée du marché explique ce constat, de même que la réglementation stricte qui entoure le secteur ainsi que la dimension essentielle de la profession dans un contexte de forte relance. Sa rentabilité annuelle moyenne de 15 % se révèle très stable, tout en générant 22 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel (source INSEE, 2019).

La logique d'investissement du FCPR EXPERTS GENERATION

J'investis une somme aujourd'hui, qui sera bloquée pendant 8 ans. Pendant cette période d'illiquidité, les cabinets d'expertise comptable dans lesquels le fonds aura pris des parts vont réaliser l'opération pour laquelle ils avaient été sélectionnés. A la fin de la période de blocage, je récupère mon investissement initial, additionné de la plus-value réalisée.

Concrètement, le fonds a pour projet d'investir dans 30 cabinets réalisant des opérations réparties comme suit : 10 opérations de capital-développement, 10 opérations de capital-transformation et 10 opérations de capital-transmission.



LES MODALITÉS

- Accessible dès 5 000 €
- Objectif de rendement annuel* : 10 %
- Horizon d'investissement : 8 ans
- Eligible au 150-0 B Ter du CGI
- Prorogeable 2 fois 1 an
- Exonération d'IR sur les produits à terme

* Investir dans des fonds non cotés présente un risque de perte en capital et d'illiquidité. Les performances passées ne présagent pas des performances futures.

En tant que bénéficiaire...

La profession de l'expertise comptable est actuellement en plein virage démographique, incitant, dans les prochaines années, à de nombreux regroupements, opérations de cession et de transmission de plus en plus importantes, tant par la taille que par le nombre.

S'ajoutant à ces opérations de restructuration humaine, l'on peut également assister à une transformation profonde du métier dans sa définition et son exercice.

Nous pouvons citer en premier lieu la transformation digitale et la dématérialisation des activités qui touchent nombre de secteurs tertiaires où la réglementation et l'administratif sont parts intégrantes. Ce passage obligatoire peut entraîner des modifications via l'acquisition de nouveaux outils ou la formation du personnel.

Le développement du conseil patrimonial au sein des cabinets d'expertise comptable est également un sujet d'actualité. Il peut s'accompagner de la création d'une filiale dédiée, de recrutement, de formation, d'outils.

Tous ces changements nécessitent la mise en place de mécanismes d'accompagnement pour les primo-accédants comme pour les acteurs déjà bien établis.

Si votre cabinet entre dans le cadre d'un des cas précités, vous pouvez bénéficier du FCPR EXPERTS GENERATION en tant que complément de financement.

Concrètement, le fonds vient compenser votre manque de financement pour votre projet en prenant une part minoritaire dans votre cabinet grâce aux sommes collectées par les investisseurs.

Durant les huit années de blocage, vous versez mensuellement sur un contrat de capitalisation nanti dans le but de générer un rendement égal aux intérêts du prêt octroyé par le fonds de placement.

De cette manière, votre cabinet aura finalement pris de la valeur en profitant d'un effet de levier important, sans que cela ne vous ait demandé d'effort supérieur.



Au final, que vous recherchiez un placement long-terme attractif et présentant un risque modéré, ou que vous soyez en recherche de complément de financement pour votre projet de rachat ou de développement, le FCPR EXPERTS GENERATION présente des avantages considérables.

Géré en toute indépendance par la société de gestion SCALE UP CAPITAL et agréé par l'AMF, le fonds offre aux professionnels du chiffre l'opportunité de soutenir « en circuit court » la transformation de leur secteur tout en bénéficiant de sa performance, dans un contexte de forte reprise économique.



Christophe Priem, Président de l'IFEC,

Sébastien Bonnet, Président de SCALE UP CAPITAL,

Frédéric Espirat, Président de la Commission Patrimoniale de l'IFEC

LE SALON DE LA TRANSMISSION DE CABINETS

Le quinzième Salon de la Transmission de Cabinets s'est tenu le 25 novembre 2021 aux Salons Hoche à Paris et en web-live.



Une édition sous le signe de l'interprofessionnalité et l'intergénération, lancée par Christophe Priem, Président de l'IFEC, et Frédéric Espirat, Président de la Commission Conseil Patrimonial, devant une centaine de participants.



Le Salon a été riche de quatre ateliers, avec des conférenciers prestigieux, de rencontres sur les stands des partenaires et d'échanges autour des tableaux des annonces de projets d'acquisition, de cession et d'association.



ATELIER 1

L'attractivité et l'avenir de la profession comptable à l'horizon 2040

Animé par Delphine Sabatey, Expert-comptable et Commissaire aux comptes Associée 2A2C Expertise, Vice-Présidente du CROEC Nouvelle Aquitaine, Wahib Dahmani, Président du CJEC Ile-de-France et membre du bureau exécutif CJEC et Jean-Pascal Charpentier, Président national ANECS.

ATELIER 2

Comment mettre en place son projet professionnel en mode interprofessionnel

Animé par Pascal Lemaître, Avocat, Murielle Euzenat, Expert-comptable, Jean-Marc Chevassus, CGP et Maître de conférence IAE Lyon 3 et Alexandre Thurel, Notaire.

ATELIER 3

La boîte à outils pour une transmission réussie

Animé par Charles-Henri Cussac, Avocat et Frédéric Espirat, Expert-comptable patrimonial.

ATELIER 4

Financement des professionnels du chiffre

Animé par Alexia Tychyj, Responsable relations institutionnelles et Blandine Pisaneschi, Responsable valorisation, Interfimo.



Interfimo : véritable observatoire des professions libérales

Cette position privilégiée nous permet d'analyser les évolutions des métiers, des marchés et des obligations réglementaires. Reflet de notre raison d'être faite d'Utilité, de Proximité et d'Expertise, nous avons à cœur de partager avec vous ces analyses.

En réalisant des études statistiques personnalisées par métier, nourries de données provenant des dossiers de crédit étudiés, réalisées en toute indépendance et rendant compte des prix de marchés des fonds libéraux observés.

Notons, cette année, la sortie de nos études sur les prix et valeurs des Pharmacies et pour la première fois, notre étude sur la valeur des Offices Notariaux, contribuant à l'apport d'informations pour les professions libérales elles-mêmes.

Régulièrement nous actualisons nos diverses études sur les prix de cessions de plusieurs professions.



Dernièrement nous avons publié celle des experts-comptables et des radiologues bientôt disponibles sur www.interfimo.fr.

Pour rester au plus proche de vos attentes, Interfimo a récemment créé un pôle valorisation pour vous accompagner dans vos besoins d'évaluation des entreprises libérales.

LA PAROLE À... INTERFIMO



Plus de 50 ans d'expérience financière

Premier organisme financier au service exclusif des professionnels libéraux, INTERFIMO, filiale de LCL, est une société de cautionnement mutuel créée en 1969 par et pour les professions libérales dont les représentants composent toujours majoritairement le Conseil de Surveillance.

Avec nos 200 collaborateurs répartis sur l'ensemble du territoire, nous accompagnons les professionnels libéraux tout au long de leur carrière : de l'installation à la retraite.

Interfimo finance tous vos besoins professionnels (corporels ou incorporels), des plus simples aux plus complexes.

En étroite collaboration avec les conseils de nos clients, nous proposons des modalités de financement sur mesure, là aussi des plus simples au plus sophistiquées, associées à une ingénierie financière spécifique, des couvertures assurances personnalisées, une protection des dirigeants, un accompagnement patrimonial et ce, quels que soient vos projets.

Transmission, Association, LBO... vous avez besoin d'une évaluation, contactez-nous...



Blandine Pisaneschi

Responsable Formation Externe
et Pôle Valorisation

blandine.pisaneschi@interfimo.fr



Alexia Tychyj

Responsable des Relations Institutionnelles
alexia.tychyj@interfimo.fr



QR code :

l'étude sur les prix des cabinets d'expertise comptable

LA PAROLE AUX COMMISSIONS COMMISSION CONSEIL PATRIMONIAL

LA PAROLE À... ATN CONSEIL



Le cabinet ATN Conseil accompagne les dirigeants de cabinets d'expertise comptable et de commissariat aux comptes dans leurs projets de croissance externe, rapprochement et cession. Avec un track record de plus de 180 opérations réalisées en France, nous observons au cours des dernières années une transformation des acteurs et de leurs motivations.

Rajeunissement des profils cédants

Selon l'étude INTERFIMO de 2021, 48 % des experts-comptables cédant leurs activités ne partent pas à la retraite, soit 10 points de plus qu'en 2019. Ce développement de l'inclination à vendre son activité prématurément est confirmé par notre équipe qui voit ses clients rajeunir et s'adapter à ces nouveaux interlocuteurs.

Lassitude et isolement

Cette tendance est causée par des évolutions du métier entraînant une démotivation qui se répand au sein de la profession. Les témoignages de lassitude et d'isolement se multiplient : face aux exigences toujours plus complexes du métier et à la difficulté des recrutements, le sentiment de solitude gagne les cédants et motivent un grand nombre de transactions.

Evolution des volontés

De ce ressenti naissent deux réactions distinctes. Certains professionnels, ayant toujours « la flamme », cherchent à s'adosser à de plus grands groupes structurés afin de pouvoir se recentrer sur l'exercice de leur métier, délestés de tâches annexes pesantes. D'autres préfèrent opter pour une réorientation professionnelle complète, avec d'ambitieux projets externes.

Accompagnement des tendances

Le contexte de chaque opération étant unique, nos clients nécessitent un service sur mesure. ATN Conseil les guide depuis la définition de leurs projets jusqu'au closing de la transaction. Dans l'accompagnement de ces nouveaux projets, notre mission de conseil prend une place fondamentale. La compréhension des leviers de motivation, alliée à notre expertise du métier de la transmission, font naître de belles opportunités pour ces nouveaux profils.



Contacts :

Pierre MANENT

Alexandre NEGRE

Thibault NOEL

Alexandre BOUTRY

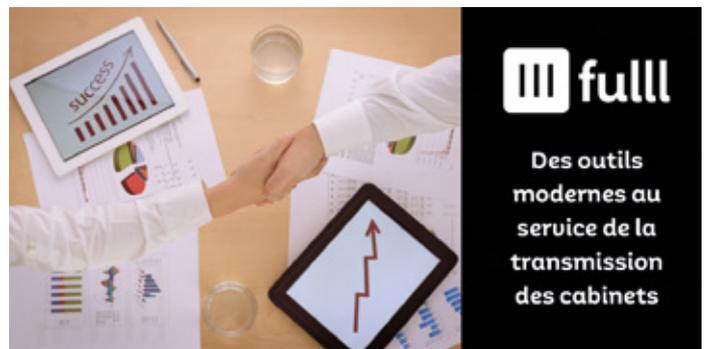
Associés

contact@atn-conseil.fr

LA PAROLE À... FULLL



fulll est une solution de gestion orientée TPE, dirigeants et salariés, certifiée et mise en place par l'expert-comptable.



fulll en chiffres :

- 190 000 comptabilités installées en France
- 260 000 paies par mois
- 200 collaborateurs
- un projet en pleine croissance

fulll accompagne les experts-comptables dans la transmission de cabinets

L'acquisition d'un cabinet est une occasion parfaite pour challenger les outils en place et envisager une organisation plus moderne qui saura embarquer les collaborateurs vers une nouvelle ambition.

fulll permet d'accélérer la digitalisation des cabinets grâce à une plateforme 100 % web et interopérable qui couvre tous les besoins de production (compta, paie, fisca) avec un portail complet qui contient à la fois les logiciels de gestion de la TPE (factu, dashboard..) et les outils collaboratifs entre le cabinet et son client (collecte des pièces comptables et variables de paie, messagerie...).

Cette démarche peut bien sûr être faite en amont du projet de cession afin de garantir une meilleure valorisation du cabinet, son niveau de digitalisation pouvant s'avérer déterminant pour les potentiels repreneurs.

Un apport de capitaux supplémentaires de 15 millions d'euros

Avec une offre qui a déjà su faire ses preuves, l'ambition de fulll est claire : permettre aux experts-comptables de proposer à leurs clients les nouvelles technologies d'aide au pilotage et à la gestion jusque-là réservées aux grandes entreprises. Ce nouvel élan financier va permettre à fulll d'être à la hauteur de ces ambitions.

De nombreux cabinets en phase de cession ou d'acquisition se tournent naturellement vers fulll pour les accompagner dans leur démarche.

fulll était d'ailleurs présent au salon de la transmission de cabinets du 25 novembre dernier. Pour toute personne n'ayant pas eu l'occasion d'échanger avec Karen ce jour-là, il est bien sûr possible de planifier un premier contact.

Pour cela : rendez-vous sur www.fulll.fr !

LA PAROLE À... B.V.F – Belles Vues Finances



Depuis 1983, B.V.F - Belles Vues Finances, société de conseil et d'intermédiation en transmission de cabinets d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, est reconnue comme un spécialiste dans ce domaine d'activité. Grâce à un réseau constitué au fil des ans, le cabinet B.V.F s'honore de compter parmi ses clients des experts-comptables individuels et la plupart des grands noms de la profession. B.V.F dispose d'une expertise particulière dans la transmission des cabinets d'expertise comptable.

B.V.F fonctionne uniquement sur mandats ; ce qui signifie que nous présentons des dossiers en acquisition qu'à des acteurs qui nous ont contacté et mandaté pour effectuer un accompagnement dans leur croissance externe. Les experts-comptables ne reçoivent pas de courriels de notre part leur indiquant qu'un cabinet est « à vendre à côté de chez eux ». Ce respect de la confidentialité est le pilier de notre ADN.

Les consultants de B.V.F ont été des acteurs de la profession comptable en étant soit diplômés du DEC, soit ayant travaillé ou dirigé un cabinet d'expertise comptable ou soit une société « interactive » avec la profession. Nous intervenons sur l'ensemble du territoire français, DOM TOM compris, ainsi que dans les pays francophones limitrophes.

Les cédants nous contactent pour exposer leur projet de cession qui peut être varié :

- Cession totale pour départ en retraite (le plus souvent) ou changement de vie professionnelle (mutation du conjoint ou réorientation d'activité) ;
- Cession partielle pour intégrer un nouvel associé dans le but de préparer à terme un départ ;
- Rapprochement avec un autre cabinet afin d'optimiser l'organisation générale du cabinet (de plus en plus de demandes par des experts-comptables de 45 ans qui se sentent seuls et veulent continuer dans ce métier) ;
- Des cédants qui sont en contact avec un acquéreur (une connaissance ou un collaborateur interne) et qui souhaitent que nous posions avec eux les principes de cession.

Nous présentons à nos cédants que des potentiels acquéreurs qui nous ont mandaté pour leur croissance externe avec qui nous avons analysé leur stratégie de développement.

B.V.F, forte de son expérience reconnue par la profession comptable, en recevant deux années consécutives la Palme d'Or du meilleur cabinet de transaction en 2020 et 2021, ainsi que mon expérience de plus de 10 ans de conciliation près des tribunaux, nous écoutons et collectons les demandes, voire les conditions de chacun et nous rédigeons un protocole de cession qui sert de base à la rédaction des actes définitifs de cession.

J'aime à dire que la finalité de B.V.F. – Belles Vues Finances est de concrétiser le bonheur des deux parties sans que l'une se sente flouée par l'autre.



Romain LEMAIRE

Président

contact@bellesvuesfinances.fr
www.bellesvuesfinances.fr

PROTECTION SOCIALE RETRAITE ÉPARGNE DE L'ENTREPRENEUR

“

Avec le conseil de
votre expert-comptable.

”

(aprei
AGISSONS POUR L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL

Créée en 1994 par la Profession Comptable, l'association compte plus de 12 000 adhérents. Elle a pour vocation de promouvoir l'entrepreneuriat individuel et de mettre en oeuvre des solutions de protection sociale et de placements, en faveur du chef d'entreprise, conseillées par les experts-comptables.

Pour toute information : contact@aprei.fr - Tél : 01 42 56 83 07
APREI - 139, rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 PARIS

DOSSIER | JAMAIS SANS MON EXPERT

CAHIER CENTRAL

LES PLATEFORMES



SOMMAIRE

- IV**
Les plateformes : pourquoi est-ce un sujet dont la profession doit se saisir ?
par Carole CHERRIER
- VIII**
Histoire et Avenir des plateformes
par Carole CHERRIER et Éric GILLIS
- X**
État des lieux des plateformes dans les autres professions
par Carole CHERRIER
- XII**
Le tiers de confiance, le marché et la technologie : un conte moderne
par Denis GENEST
- XIV**
La pression du temps réel et la réalité de nos comptabilités
par Denis BARBAROSSA
- XV**
Plateforme comptable et exercice illégal
par Jean-Marc JAUMOUILLÉ
- XVI**
Positionnement des plateformes dans le domaine de la comptabilité
par Guillaume UFFERTE
- XIX**
Les plateformes et l'écosystème expertise comptable
par Julien PORCARELLI
- XX**
La place des éditeurs dans la profession
par Éric GILLIS
- XXII**
Valorisons nos marques Expert-comptable et Commissaire aux comptes
par Christophe PRIEM
- XXIV**
Le point de vue
de Laure BONNAMOUR

LES CONTRIBUTEURS



CHRISTOPHE PRIEM

Président National IFEC



CAROLE CHERRIER

Vice-Présidente de l'IFEC



DENIS BARBAROSSA

Président d'Honneur IFEC



DENIS GENEST

Chief Revenue Officer
Strategic Board Member - Inqom



JEAN-MARC JAUMOILLÉ

Élu IFEC CSOEC



GUILLAUME UFFERTE

Président commission fiscale IFEC
Président de la section IFEC
Aquitaine



JULIEN PORCARELLI

Président CJEC Aquitaine



ÉRIC GILLIS

Vice-Président du CROEC Occitanie



LAURE BONNAMOUR

Présidente section IFEC
Normandie



CAROLE CHERRIER

Expert-comptable, Commissaire aux comptes,
Vice-Présidente de l'IFEC



LES PLATEFORMES : POURQUOI EST-CE UN SUJET DONT LA PROFESSION DOIT SE SAISIR ?

L'arrivée des plateformes est en train de rebattre les cartes au sein de la profession, déjà traversée par de profondes mutations technologiques, réglementaires ou encore sociodémographiques. Elles ne laissent pas indifférentes ; nous avons tous un avis sur ces plateformes.

- DEVONS-NOUS EN AVOIR PEUR ?
- DEVONS-NOUS LEUR FAIRE CONFIANCE ?
- POUVONS-NOUS ENCORE NOUS EN PASSER ?
- COMMENT POUVONS-NOUS LES MAÎTRISER ?

Ils sont désormais nombreux, nos concurrents, à vouloir désintermédier les cabinets en renouvelant en profondeur des services largement banalisés et automatisables, grâce à l'intelligence artificielle. Qu'il s'agisse des legaltech, fintech, néo-banques, éditeurs ou autres GAFAs, ils affichent désormais clairement vouloir s'emparer de notre marché. Mais, nous, professionnels du chiffre, disposons de toutes les cartes pour mener cette riposte et inventer notre cabinet de demain.

Le foisonnement des offres ne doit pas être source de confusion mais plutôt source de richesse.

Le terme PLATEFORME regroupe de nombreuses définitions différentes : Dès 2004, Marco Lansiti et Roy Levien dans *The Keystone Advantage*, Harvard Business School Press, le définissent comme « un ensemble de solutions à des problèmes, mis à la

disposition des membres de l'écosystème d'affaires à travers un ensemble de points d'accès ou d'interfaces ». L'entrée étant la plateforme, elle permet alors de connecter des membres et de leur donner accès à des modules. C'est un intermédiaire entre membres d'un même écosystème. Une sorte de réseau.

Pour Antonio Casilli, professeur de sociologie à Télécom Paris et chercheur au CNRS, le mot PLATEFORME est avant tout « une métaphore qui désigne une structure technique, voire une architecture (...). La plateforme n'est qu'une charpente sur laquelle d'autres (usagers, entreprises, institutions) construisent.

Il n'y a rien dans ces définitions qui peut faire peur à un expert-comptable.

Une plateforme est simplement une zone d'échange où l'offre rencontre la demande.

Les plateformes peuvent avoir des objectifs différents comme l'utilisation commune d'un bien ou d'un service, le travail collaboratif, la mise en relation...

mais elles ont toutes un objectif identique : fluidifier le parcours client.

Car nous le vivons chaque jour dans nos cabinets, la satisfaction des besoins des clients n'est plus suffisante pour les fidéliser, nous devons désormais leur faire vivre une bonne expérience.

■ L'EXPÉRIENCE CLIENT DOIT ÊTRE PRISE EN COMPTE DANS LA STRATÉGIE DES CABINETS

La pyramide de BODY et TALLEC dans l'expérience client, aux éditions EYROLLES, nous permet de dégager plusieurs arguments en faveur des plateformes :

1. La valeur perçue est supérieure aux besoins (exprimés ou non), le prix payé paraît ainsi moins important.
2. Le client a moins l'impression d'être la « vache à traire ».
3. Le client satisfait de son expérience en parlera autour de lui.
4. La fidélisation client sera renforcée.



■ LA PROFESSION DU CHIFFRE N'A PLUS LE CHOIX, ELLE DOIT ADOPTER LES PLATEFORMES

Et c'est bien ce qu'elle fait. La première réaction de la profession fut d'engager une démarche itérative, c'est-à-dire d'apprendre en continu, avec l'évolution de son environnement pour faire émerger des idées et des solutions. Les outils digitaux sont désormais nombreux et permettent de s'adapter à l'organisation et à la volonté de nos clients. Les cabinets ont rapidement adopté des outils de gestion simples, intuitifs et utiles, notamment sur smartphone, en marque blanche, pour répondre aux besoins des clients. Puis, il a fallu adapter ces outils sur des plateformes.

Nous parlons alors de plateformes ou d'ubérisation.

L'ubérisation commence donc quand certains acteurs décident d'utiliser internet pour raccourcir la chaîne de valeur ; ils développent alors des plateformes numériques qui permettent de réduire le nombre d'étapes de la chaîne pour mettre directement en relation le producteur et le consommateur. L'ubérisation a ainsi directement fait disparaître certains acteurs intermédiaires dont la seule mission était de mettre en relation deux maillons de la chaîne. Qui se déplace encore dans une agence de voyage pour acheter son billet de train ?

■ MAIS ATTENTION, L'OUTIL NE FAIT PAS LA MISSION !

Premier point de vigilance : la marque expert-comptable doit rester déterminante et incontournable

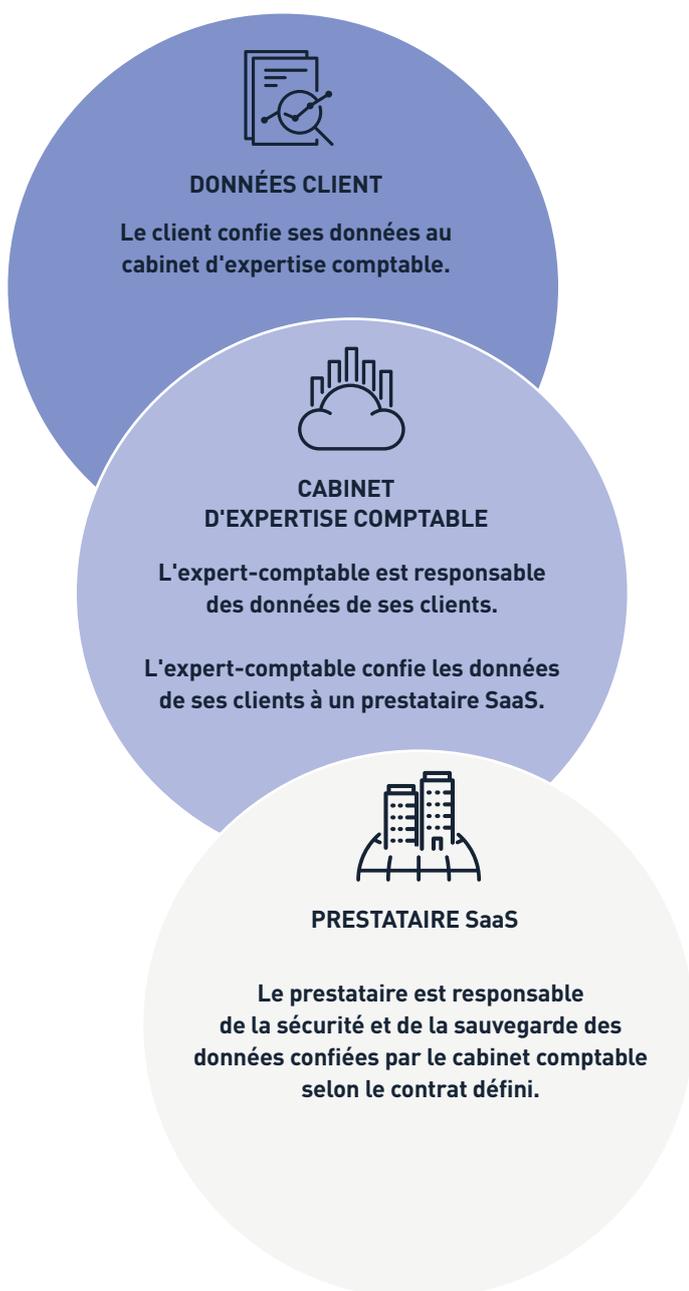
La digitalisation et les plateformes de gestion sont sources de nombreuses opportunités commerciales pour les cabinets. Les indicateurs de gestion sont très prisés et la proposition d'indicateurs de gestion sous forme de graphiques ou de tableaux agréablement marquetés séduit les experts-comptables et leurs clients. Mais nous commettrions une erreur à nous limiter aux analyses automatiques non adaptées aux particularités de nos clients. L'interaction de l'expert-comptable doit rester déterminante. C'est l'une des conditions du succès de l'intégration des plateformes dans notre profession.

Tant que notre profession saura préserver les règles éthiques pour encadrer les pratiques, nous saurons bénéficier de ces nouveaux outils pour gagner en productivité, satisfaire le besoin client et développer par ce biais notre marque expert-comptable. Tant que cette marque portera sur des valeurs qui ont un sens pour nos clients : compétence, éthique et confiance, nous n'avons rien à craindre de ces plateformes. Et mettre en avant la marque « expert-comptable » n'est-ce pas également être innovant et force de proposition ?

Deuxième point de vigilance : la sécurisation des données

L'or noir des experts-comptables ne sont-elles pas les datas ?

Le cabinet devra rester indépendant vis-à-vis de son prestataire. Quatre critères seront ainsi déterminants dans le choix du prestataire : le lieu de stockage, la sécurité des données, l'accessibilité aux données et la résiliation et le transfert de ces données.



La profession est désormais à un tournant de son histoire économique et de son modèle d'affaire. Pour Gilles BABINET, l'architecture des plateformes deviendra « peu à peu un élément déterminant de compétitivité et différenciera progressivement les bons et mauvais acteurs » (Transformation digitale : l'avènement des plateformes, Le passeur, 2016).

Les nouveautés technologiques constituent toujours un risque ou une opportunité pour le futur de nos métiers, mais nous ne pouvons-nous permettre de prendre du retard, car nous serions vite dépassés. Les professionnels du chiffre resteront les tiers de confiance privilégiés dans cette société numérique, à la condition de ne pas oublier de mettre en avant notre marque expert-comptable et de sécuriser les données qui nous sont confiées.

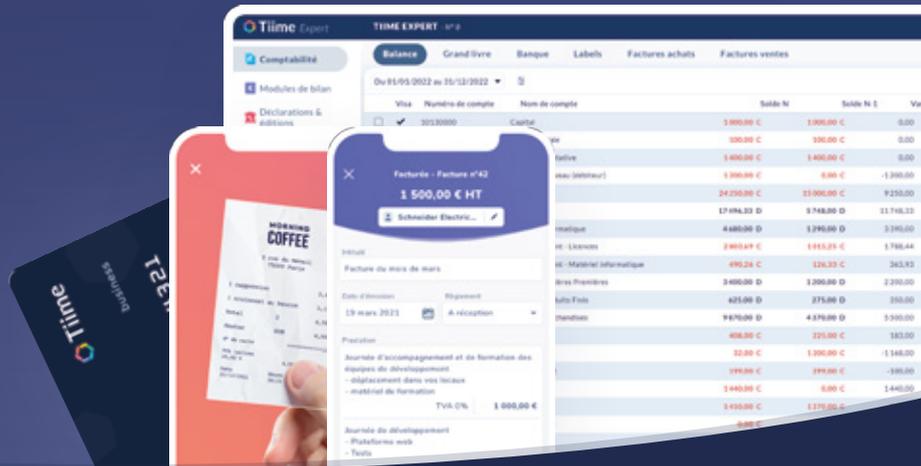
Transparence, agilité et transversalité sont quelques-unes des caractéristiques de ce monde de demain, mais la compétence restera la seule légitimité, comme le précise Michel SERRES ; voilà une belle façon d'introduire ce cahier spécial sur les PLATEFORMES.



Dites-lui adieu !



Équipez votre cabinet
des applis dernier cri et
changez de dimension.





CAROLE CHERRIER

Expert-comptable,
Commissaire aux comptes,
Vice-Présidente de l'IFEC



ÉRIC GILLIS

Vice-Président du Conseil Régional
de l'Ordre des Experts-Comptables
Occitanie
Et membre du Bureau National IFEC

HISTOIRE ET AVENIR DES PLATEFORMES

Wikipédia, You Tube, Amazon, LinkedIn, Facebook, Bla-BlaCar, Uber, Airbnb, sont quelques exemples de plateformes qui ont connu une croissance spectaculaire au cours de la dernière décennie. Elles ont profondément bouleversé la musique, l'hébergement touristique, le transport des personnes, les services à la personne, les médias, et même les activités B2B comme le conseil.

■ PAS DE PLATEFORME NUMÉRIQUE SANS LE WEB !

Le premier site internet, publié le 6 août 1991, présentait le projet World Wide Web, développé au sein du CERN. «WWW fusionne les techniques de recherche d'information et d'hypertexte pour créer un système d'information global simple mais puissant ».

Très vite, **les plateformes commerciales** ont alors fait leur apparition : Amazon est né en juillet 1994. Ebay est né en 1995. La plateforme moteur de recherche Google est née en 1998.

Puis, nous avons assisté à l'émergence des plateformes de streaming. Les premières vidéos à la demande apparaissent au milieu des années 90, et c'est avec l'avènement du haut débit au début des années 2000 que les plateformes de VOD se multiplient : Netflix, Amazon prime...

Les plateformes interactives sont aussi nées dans les années 2000 : LinkedIn en 2002, Facebook en 2004...

Le 3 janvier 2022, Apple qui venait de souffler ses 45 bougies affichait sa valorisation boursière à plus de 3 000 milliards de dollars.

A cette même date, les GAFAM Google, Amazon, Facebook, Apple et Microsoft affichaient une valorisation de 10 119 milliards de dollars, soit plus que le PIB de l'Allemagne, de la France, de l'Italie, de l'Espagne et du Pays-Bas réunis et bien au-delà de la valeur de l'ensemble des sociétés du CAC 40.

Pourtant ces GAFAM ne constituent qu'une étape vers des performances plus surprenantes encore. On évoque celle des NATU : Netflix, Airbnb, Tesla, Uber, dont la moyenne d'âge n'est que de 15 ans qui connaissent parfois une croissance à trois chiffres. Et, aussi impressionnant que soit cet essor, ces entreprises sont déjà dans l'ombre des BATX : Baidu, Alibaba, Tencent et Xiaomi, quatre entreprises chinoises.

■ ALORS COMMENT FONT-ELLES POUR PARVENIR À CETTE SITUATION DE DOMINATION ?

Les grandes entreprises se croyaient protégées par la domination qu'elles pensaient avoir acquise sur leur marché, toutes imaginaient que la réglementation qu'elles étaient parvenues à induire, grâce à un lobbying sur les régulateurs, les préservait de toute forme sérieuse d'agression extérieure.

C'est Maurice Lévy, patron de Publicis, qui lança lors d'une interview accordée au Financial Times la notion d'ubérisation qui caractérisa rapidement le sort auquel semblent condamnées toutes les entreprises traditionnelles, et ce, quel que soit leur secteur d'activité. Ces dernières ne semblent pourtant pas toutes encore conscientes du développement inexorable des GAFAM, NATU, BATX et autres Fintech (les start-ups issues du monde de la finance), déterminés à desintermédier les acteurs traditionnels.

L'activité de conseil ne sera pas épargnée.

Les modèles traditionnels ne sont plus suivis : les diplômes de leurs dirigeants n'ont plus d'importance, la hiérarchie n'y est plus respectée, les normes vestimentaires non plus, les canaux publicitaires sont réinventés ainsi que les canaux de distribution. **Une seule règle s'impose : satisfaire les usagers et s'imposer face aux régulateurs locaux.**

Les nouveaux paradigmes technologiques ont amené ces entreprises à repenser leur fonctionnement ainsi que leurs relations avec les clients et partenaires : le changement est radical.

Si nous demandons autour de nous ce qui caractérise la révolution digitale, il y a fort à parier que la majorité répondra les réseaux sociaux et les smartphones. Cette réponse est bien sûr erronée et ne témoigne que de la dépendance que nous avons aujourd'hui de l'utilisation de ces vecteurs de communication. En fait, la révolution digitale aura probablement un impact plus important que celui des deux précédentes révolutions industrielles qui ont vidé nos campagnes de leurs habitants et créé de grandes mégapoles urbaines.

Trois dynamiques structurent la révolution digitale : la multitude ou le fait que nous soyons désormais des centaines de millions à utiliser internet nous permettant d'interagir ; la loi de Moore, qui a vu la puissance des microprocesseurs augmenter tout au long de ces 40 dernières années ; les big data qui ont permis l'analyse de données en tout genre.

La plateforme apparaît alors comme le trait d'union entre la data et la multitude. Gilles Babinet précise que « la radicalité de la transformation digitale peut se résumer à un seul principe : les entreprises quelles qu'elles soient, ont vocation à devenir des plateformes. Nous comprenons alors que les entreprises sont au cœur des interactions fournisseurs, clients, salariés et autres parties prenantes, ce qui leur permettra de remplir au mieux leur objet social. Qu'il s'agisse de produire des ventilateurs ou de vendre des missions de conseil, il va devenir de plus en plus nécessaire d'optimiser les interactions en les automatisant autant que possible.

La plateforme crée ainsi de nouvelles formes de partenariats et d'alliances : aucun secteur d'activité ne pourra être épargné. La conséquence de ce changement de pratique donne encore davantage d'importance à la donnée.

Ainsi, l'impact des plateformes ne se mesure pas uniquement à la capacité de réorganiser un processus de production ; elles peuvent avoir un impact important sur les modèles d'affaires. Prenons l'exemple de ces vêtements intelligents qui permettent déjà de connaître notre état de santé et qui transmettront prochainement des indications à notre lave-linge sur la façon de les laver.

Nous constatons que la migration des entreprises en plateformes est encore largement, et pour un certain temps encore, incomprise.

Que ce soit chez nos clients ou dans notre profession, le marché, en phase émergente, foisonne d'offres différentes, ce qui ne facilite pas la diffusion des meilleures pratiques. Mais ces outils, qui sont le plus généralement distribués en mode SaaS n'impliquent très souvent que peu d'investissement, le potentiel pour les petites et moyennes entreprises est donc énorme.

Sous-estimer l'avènement des plateformes est donc une erreur que de nombreux acteurs pourraient payer au prix fort : celui de leur disparition.

Au-delà des gains technologiques, la vraie rupture sera culturelle. Il est désormais illusoire de penser que les mentalités vont préserver les avantages chèrement acquis depuis des années. Il faudra faire évoluer la culture en intégrant la génération montante. Les façons d'agir de penser et de créer de la génération millénaire n'a rien à voir avec nos générations actuellement aux commandes de l'économie. Cette génération n'hésitera pas à se détourner d'une entreprise dont les règles lui semblent ubuesques. Et si nous n'avons pas encore compris ce principe, c'est que nous n'avons pas encore compris le monde de demain. Le monde des plateformes.

CAROLE CHERRIER

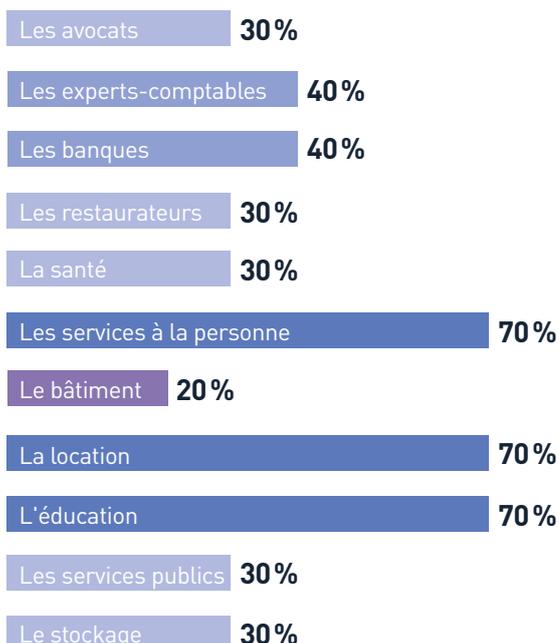
Expert-comptable, Commissaire aux comptes,
Vice-Présidente de l'IFEC



ÉTAT DES LIEUX DES PLATEFORMES DANS LES AUTRES PROFESSIONS

Bpifrance définit l'ubérisation, ou plateformeisation, comme un ensemble de transformation des modèles de création de valeur grâce à Internet. « **L'ubérisation commence quand certains acteurs décident d'utiliser Internet pour raccourcir la chaîne de valeur ; ils développent les plateformes numériques qui permettent de réduire le nombre d'étapes de la chaîne pour mettre directement en relation le producteur et le consommateur. L'ubérisation a mécaniquement fait disparaître certains acteurs intermédiaires dont la seule mission était de mettre en relation deux maillons de la chaîne** ».

La cartographie des secteurs déjà ubérisés ou plateformeisés est éloquent : tous les secteurs sont impactés.



Source : observatoires de l'Ubérisation

■ MAIS QU'EN EST-IL DES PROFESSIONS RÉGLEMENTÉES ?

Courant septembre 2021, les représentants de plusieurs professions réglementées ont été auditionnés par la mission d'information du Sénat sur l'impact des plateformes numériques sur le travail. Ils ont ainsi pu exposer leurs éventuelles préoccupations.

A cette occasion, les représentants des différentes professions ont pu faire part de leurs inquiétudes.

Chez les Artisans, seuls 16 % des artisans sont sur une plateforme spécialisée. Il y a un réel risque de confiscation du lien direct avec le client, voire un risque de défercement si les artisans ne sont pas formés à ces nouveaux outils. Le risque de dumping est également très élevé en raison de la très forte concurrence en ligne.

Les labels sont en cours de développement par les Chambres de Commerce pour promouvoir un savoir-faire acquis sur la durée.

Chez les Médecins, la plateformeisation n'est pas une angoisse pour le Conseil National de l'Ordre des Médecins. L'émergence des plateformes numériques vise essentiellement le référencement des professionnels, la prise de rendez-vous et la téléconsultation. Le risque majeur réside sur ce dernier point, lorsque la téléconsultation est pratiquée à l'étranger, par des praticiens non-inscrits à l'Ordre. Les risques de la qualité et de la sécurité des soins sont alors augmentés tandis que les questions assurantielles et de responsabilité civile professionnelle ne sont pas tranchées.

La convention signée avec la profession des médecins prévoit qu'un praticien ne peut exercer uniquement en téléconsultations ; il doit conserver une activité physique réelle.



Autre risque relevé par la profession, le système de référencement des plateformes de prise de rendez-vous. Si le médecin ne propose pas de rdv dans des délais raisonnables, le patient est alors automatiquement orienté vers un autre médecin !

Chez les Avocats, les plateformes se développent rapidement dans deux domaines :

- La mise en relation avec les clients et les services juridiques rendus en ligne : Ce type de plateforme est parti très fort mais le secteur des legaltechs privées s'essouffle car les fonds investis ne sont pas assez importants. Les legaltechs n'intéressent pas les financeurs et pour l'instant la profession ne souffre pas de la précarisation ou du dumping.
- La consultation en ligne : c'est la profession qui crée sa propre plateforme de mise en relation et de consultation juridique en ligne via avocats.fr et s'efforce ainsi de récupérer le marché.

Cette démarche nous rappelle le lancement de nota-viz.notaires.fr, la plateforme de services en lignes **des Notaires** de France. Ce site est conçu pour apporter

un premier niveau de réponse aux questions pratiques des Français. Selon les thématiques, on y trouve des questionnaires interactifs, les questions à se poser avant de passer à l'acte, des vidéos, mais aussi des simulateurs – plus-values, frais immobiliers, prêt à taux zéro... Les internautes peuvent également y découvrir des services tels que BailMyself, pour rédiger un bail sous seing privé, et Mon notaire – Ma succession, pour déterminer qui sont ses héritiers et anticiper les droits de succession.

Chez les Architectes, ce sont les plateformes qui proposent des services d'accompagnement des clients (recherche de financements) et qui associent plusieurs professions (décorateurs, architectes d'intérieur...) qui posent le plus de problèmes. Les usurpations de titres et de références ne sont pas rares.

Les applications numériques inquiètent également beaucoup la profession notamment pour les plateformes basées à l'étranger.



DENIS GENEST

Chief Revenue Officer
Strategic Board Member
Inqom



LE TIERS DE CONFIANCE, LE MARCHÉ ET LA TECHNOLOGIE : UN CONTE MODERNE

Les plateformes, élément actuel perturbant du paysage des métiers du chiffre, bousculent nos convictions. Sont-elles des compétiteurs, des partenaires, des fournisseurs ?

La réponse à ces questions ne peut se résumer en une page. Mon expérience passée et présente, à la fois métier et Fin-tech, me conduit à regarder le phénomène sous trois angles : la confiance, le marché et la technologie.

■ LE TIERS DE CONFIANCE

La confiance est le pilier de la relation qui lie un expert-comptable et son client. Cette confiance d'un dirigeant, initiée sur le titre, est construite sur la compétence des professionnels à limiter les risques, accompagner au respect des règles, rechercher des solutions.

La qualité de « tiers de confiance » est d'ailleurs souvent reprise par les professionnels du conseil réglementé (Expert-comptable, CAC, Avocat, notaire...) pour qualifier la valeur ajoutée perçue par leurs clients. La terminologie a été introduite dans le corpus réglementaire à l'occasion du développement d'internet, du commerce électronique et de la sécurisation des transactions ou des déclarations. Les plateformes peuvent remplir cette fonction accordée par les textes. Les néo-banques ont conquis une place réelle dans la confiance qui lie tout dirigeant à un établissement financier. Le succès récent du développement de Qonto démontre que le mouvement continue.

■ LE MARCHÉ

L'expérience utilisateur (UX), si chère aux digital natives, est la raison d'être des plateformes. Elle est l'obsession de tous les professionnels de la technologie. Elle est la clé d'accès au marché. Un des indicateurs le plus suivi par les plateformes est le NPS (Net Promoter Score) : mesure de la propension

à recommander. Cet indicateur est aussi important pour les dirigeants de start up que celui du MRR (Monthly Recurring Revenue) illustratif de la prise de part de marché.

Dans les métiers du chiffre, l'UX n'est pas au centre des préoccupations des professionnels. Même si l'accompagnement des dirigeants est une motivation quotidienne, peu de professionnels ont investi ce champ comme levier de développement et d'augmentation de la rémunération d'un service rendu.

Quelles sont les motivations d'un dirigeant dans son choix d'un professionnel ? Pourquoi décide-t-il de demeurer client ? Pourquoi fait-il appel à des services complémentaires ? Pourquoi recommande-t-il tel ou tel professionnel ?

Les réponses à ces questions ne résident pas dans la réalisation de formalités, de déclarations ou la production de bilan.

■ LA TECHNOLOGIE

Les plateformes qui envahissent aujourd'hui le marché des professionnels du chiffre et remplissent les salons sont multiples et protéiformes. S'il convient d'appréhender cette « jungle » technologique pour la comprendre, elle constitue sans aucun doute un formidable levier pour repenser l'expérience clients et accroître l'accès au marché des professionnels du chiffre.

Il ne s'agit pas de résumer l'arrivée des plateformes à un simple changement d'outil de production comptable. Cela ne constitue en rien la disruption tant de fois évoquée. L'avènement de l'ère des plateformes nous conduit à utiliser la technologie non pas, de manière limitée, comme un levier de productivité mais, dans une approche augmentée, comme un outil de professionnalisation de la relation client, centré sur la donnée, au service de la conquête et du développement.

Les deux référentiels de compétences clés des métiers du chiffre en sont impactés :

- l'exécution des activités et des processus,
- l'analyse des données, l'expertise et le conseil.

Tous les professionnels des cabinets devront donc être accompagnés par les ordres, les syndicats mais aussi par les acteurs de la technologie dans une compréhension réciproque des enjeux des deux mondes.

2022, L'ANNÉE DU REBOND ET DES NOUVELLES OPPORTUNITÉS

Au moment où notre pays tente de sortir de la pandémie qui nous frappe depuis deux ans, les missions de conseils et d'accompagnement constituent pour les entreprises un véritable levier pour repenser leurs organisations et leurs relations clients. Les experts-comptables ont fait la preuve de leur capacité à les accompagner, à les soutenir. L'énergie déployée s'inscrit désormais dans la durée et doit s'appuyer sur une nouvelle vision stratégique de la place de l'entreprise dans la vie sociale et économique.

AÉSIO mutuelle et les experts-comptables ont fait de leur proximité et de leur réactivité une force, face aux difficultés dans lesquelles avaient à se débattre les entreprises. Il n'y aura pas de transition brutale entre le monde d'avant et le monde d'après mais en capitalisant sur l'agilité et la mobilisation de toute votre profession, vous avez ouvert des pistes pour une nouvelle stratégie d'accompagnement des entreprises.

■ AÉSIO MUTUELLE, PLEINEMENT ENGAGÉE À VOS CÔTÉS ET AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Ensemble, nous pouvons accompagner l'entreprise dans la réflexion sur les nouveaux modes d'exercice du travail et en particulier sur le **caractère irréversible du télétravail, sur la responsabilité du chef d'entreprise en matière de prévention et de vigilance quant à la santé de ses collaborateurs.**

Alors que la pandémie faisait rage, la COP 26 est venue nous rappeler combien notre planète est en danger. Les Etats portent une forte responsabilité dans les solutions à trouver sans exonérer les citoyens et les acteurs économiques de leur propre implication.

La performance de l'entreprise est désormais analysée par nos citoyens au regard de ses engagements dans **une économie durable** et au travers de sa Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE). Cette dimension est un point d'appui qui légitime une évolution de la mission de conseils et de mises en relation dans laquelle l'expert trouve toute sa place.

Notre mutuelle porte des engagements qui contribuent à mobiliser tous les acteurs : ses salariés, ses clients,

ses fournisseurs, ses partenaires. Pour 2022, nous avons fait le choix de nous associer à l'Office National des Forêts (ONF). Des milliers d'entreprises de notre pays (TPE/PME) vivent de et avec la forêt ; **nous pouvons ensemble trouver là des ponts pour accompagner nos clients** (consommation responsable, engagement sur le bilan carbone, ...).

■ UN ACCOMPAGNEMENT ET DES SOLUTIONS SUR-MESURE

Permettre à l'entreprise de s'approprier tous ces enjeux, c'est l'engager dans la voie de la rationalisation et de la simplification de ses procédures de gestion, d'animation des équipes et dans ses relations avec ses clients.

Aésio mutuelle avec son réseau de près de 300 agences, de plus de 350 commerciaux sur l'ensemble du territoire, **met à la disposition des experts-comptables des dispositifs de protection sociale performants et packagés dans des formats facilitant leur appropriation.**

Vous souhaitez en savoir plus sur nos différentes offres ?

N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse

expert-comptable@aesio.fr

www.aesio.fr



L'offre Aésio Santé Pro a obtenu le label Excellence.

Ce label récompense les meilleurs contrats du marché, représente un gage de qualité et valorise ainsi les avantages de notre complémentaire santé dédiée aux indépendants.

Et pour vos clients ?

L'offre Aésio Santé Entreprises dispose de :

- 7 niveaux de garantie au choix
- Avantages fiscaux liés au contrat responsable
- Structures tarifaires au choix
- Souscription facilitée et digitalisée
- Forfaits spécifiques à la maternité
- Prise en charge de prestations bien-être (en fonction du niveau souscrit)



DENIS BARBAROSSA

Expert-comptable et commissaire aux comptes

Président d'Honneur de l'IFEC



LA PRESSION DU TEMPS RÉEL ET LA RÉALITÉ DE NOS COMPTABILITÉS

Comment osez-vous ne pas présenter un joli tableau de bord et autres graphiques à vos clients en temps réel ? Tant d'acteurs proposent désormais en quelques clics de mettre à disposition une information vous libérant des tâches chronophages pour vous concentrer sur l'essentiel ! Alors pourquoi ne pas avoir sauté le pas ?

Parce que vous estimez qu'une **comptabilité de trésorerie** n'est pas une image fidèle de la situation de vos clients ? Certes, mais dans de nombreux cas elle permet gain de temps et efficacité, tout en étant permise par le législateur (CA <818 k€ pour ventes et hébergement, <247 k€ pour les prestations de services en basculant en créances/dettes en fin d'exercice).

Parce que demain la facture électronique obligera votre client à plus d'implication dans son administratif... sans aucun doute ! en attendant, des solutions existent pour simplifier la gestion de votre process de production autour du triptyque **acquisition, traitement, restitution**.

Parce que ces levées de fonds démesurées vous inquiètent et prédisent une sortie prochaine des investisseurs du premier tour et des fondateurs dans un laps de temps trop court comparativement à votre implication chez vos clients ? pas faux !

Ces derniers mois seulement, des **centaines de millions d'euros ont été déversés** dans l'écosystème par des fonds attirés par notre profession : fort taux de pénétration dans l'économie des TPE/PME et associations, fort taux

de confiance de nos clients... et forte récurrence de nos missions sont autant de facteurs alléchants pour les fonds spéculatifs ! Sans même évoquer les rachats de quelques acteurs dominants suscitant d'importantes questions légitimes et augmentation des coûts pour nos cabinets.

Pour preuve, depuis des années, combien de solutions disruptives ou low-cost ont été lancées, en surfant sur nos peurs et le prix supposé démesuré de nos prestations ? Pour quel résultat concret ? c'est oublier un peu vite que **nous ne vendons pas du presse bouton**, surtout à l'heure de la prétendue simplification ! Notre profession libérale est au service de l'économie, de ses clients, de la liberté d'entreprendre.

Alors pourquoi une minorité reste persuadée que quelques millions d'euros de la Profession permettront de tout chambouler face à ces valorisations folles et au changement permanent des technologies ? **Sachons garder notre âme et notre raison d'être** : celle d'une profession libérale, chargée d'accompagner ses clients, de fédérer des solutions pour assurer la meilleure information à nos clients. Notre ambition ne doit pas être de devenir un éditeur... Mais de cadrer les enjeux, investir le champ réglementaire comme l'a fait la majorité précédente en investissant le champ de la Factur-X trop longtemps laissé à d'autres. Une Institution doit réguler, normer, certainement pas investir l'argent du régalién, de nos cotisations pour jouer au loto.

Alors que de nombreuses solutions existent et se battent pour une information plus compréhensible pour nos clients, à nous de nous appuyer sur ces solutions pour compléter notre palette de services en les proposant à nos clients, les accompagnant sur la gestion au quotidien, ne nous trompons pas de combat ! les enjeux sont trop importants pour être balayés d'un coup de talonnette...



JEAN-MARC JAUMOULLÉ

Expert-comptable
Élu IFEC CSOEC



PLATEFORME COMPTABLE ET EXERCICE ILLÉGAL

Les avocats ont contesté en justice l'exercice des plateformes juridiques ; en vain. La profession comptable connaîtrait-elle un autre sort si elle s'engageait à son tour dans une bataille judiciaire contre les plateformes délivrant des services comptables ?

Les monopoles de droit ou les prérogatives d'exercice accordés à certains acteurs économiques ont principalement deux objectifs, à savoir préserver les intérêts de l'État et protéger le client. Au fil du temps, ce dernier fondement s'étioule de façon inéluctable, renforçant par là-même, dans l'esprit des fournisseurs des biens ou de services encadrés, le sentiment de leur propre protection. Ce qui n'était que la conséquence d'une délégation de puissance publique (en contrepartie de contraintes, l'Etat accorde une protection) en devient la cause (à défendre ?).

■ COMMENT S'OPÈRE CE REVIREMENT INEXORABLE ?

Dans un marché contraint, où le choix du fournisseur n'est pas totalement libre en dépit de leur nombre, ce dernier se sent protégé. Sa politique tarifaire se transforme en rente. Sa perception des besoins du client et sa vigilance de l'environnement s'affaiblissent tout comme sa capacité à se remettre en question et à innover. Et un matin, il se réveille avec stupeur, constatant qu'un ou plusieurs autres acteurs sont en train de fondre sur son marché. Son premier réflexe est alors de crier aux loups et d'appeler ses congénères à se réfugier avec lui derrière la ligne Maginot de l'exercice illégal de son activité.

Toute ressemblance de cette démonstration avec ce que nous vivons dans notre profession au sujet de la tenue de comptabilité, voire dans une moindre mesure, au sujet de l'établissement des comptes et des déclarations fiscales, serait bien évidemment totalement fortuite. Eh oui, ça fait

mal, surtout que la tenue, quoi qu'on en dise, est une activité très rentable.

Alors, pouvons-nous efficacement combattre les plateformes de services comptables avec l'article 20 de notre chère ordonnance de 1945 ? Non seulement les armes ne sont plus adaptées, mais c'est trop tard.

■ UNE BATAILLE PERDUE ?

Reposant sur une sanction pénale, l'article 20 est donc d'interprétation et d'application strictes. **Pour être sanctionné pour exercice illégal de la profession d'expert-comptable**, quatre critères doivent être cumulativement réunis : **1. Exécuter** habituellement des travaux prévus à l'article 2 de l'ordonnance (dont la tenue de comptabilité et l'arrêté des comptes), **2. Sans être inscrit** au tableau de l'Ordre des experts-comptables, **3. En son nom**, **4. Sous sa propre responsabilité**. Dès lors qu'une plateforme se limite à mettre à disposition un outil et à délivrer des informations (y compris sur la façon de constater telle opération ou de compléter telle déclaration), elle n'exécute pas de travaux comptables. De surcroît, les travaux sont réalisés par son client sous la responsabilité de celui-ci ou même de son expert-comptable. Les chances de succès sont donc bien minces, pour ne pas dire nulles. Certains personnages politiques de notre profession évoqueront pourtant la théorie de l'acte comptable, d'autres qu'aucune bataille n'est perdue tant qu'elle n'a pas été menée... Ils ne feront alors qu'enfermer les experts-comptables dans leurs certitudes, retardant d'autant le moment de réagir.

Car c'est sur le terrain économique que cette bataille est en partie déjà perdue. L'utilité ne se décrète pas. Ces plateformes prennent des parts de marché car elles répondent à des besoins que nous n'avons pas su satisfaire. Ce sont nos clients qui se détournent de nous à leur profit, car ils y trouvent un intérêt (fondé ou pas ? ce n'est pas la question). Plutôt que d'espérer en des victoires à la Pyrrhus, il est urgent pour nous, experts-comptables, surtout avec l'avènement de la facture électronique, de nous réinventer, y compris en utilisant ces plateformes à notre avantage.



GUILLAUME UFFERTE

Expert-comptable et Commissaire aux comptes
Président de la section IFEC Aquitaine



POSITIONNEMENT DES PLATEFORMES DANS LE DOMAINE DE LA COMPTABILITÉ

Dans le domaine de la comptabilité, les plateformes collaboratives en ligne se définissent comme la mise à disposition, via le cloud, d'un ensemble de logiciels et d'applicatifs regroupant de nombreuses fonctionnalités.

Les plateformes visent à améliorer l'expérience de l'utilisateur, en quête permanente de simplicité et d'efficacité, afin de se délester de tâches chronophages et à faible valeur ajoutée.



Elles permettent la réalisation fluide et en temps réel du triptyque relatif à la data :

1 - Acquisition, 2 - Traitement, 3 - Restitution.

La mise à disposition d'une plateforme de gestion comptable ne relevant pas de la prérogative d'exercice de l'expert-comptable, nous retrouvons donc logiquement les plateformes sous deux angles : celles dont le choix est de proposer leurs services directement aux utilisateurs et celles qui capitalisent sur les effets indéniables de la marque expert-comptable et qui proposent un partenariat « gagnant-gagnant » à coconstruire ensemble au service de leurs clients communs.

Proposer des services
directement aux
utilisateurs



Proposer un partenariat
"gagnant-gagnant"



DES PLATEFORMES QUI FONT LE CHOIX DE S'ADRESSER DIRECTEMENT AUX UTILISATEURS...

Indy, ex Georges, qui a levé 35 millions d'euros il y a tout juste un an, se revendique comme « le logiciel de Comptabilité en ligne pour les indépendants et les libéraux » et ne fait le choix que de la mise à disposition d'une plateforme de compilation de la data permettant à l'utilisateur d'accomplir ses obligations déclaratives. La levée de fonds était d'ailleurs motivée comme « la généralisation de son alternative au comptable ». Au comptable, certainement ; à l'expert-comptable, assurément pas !

Ainsi, avec une offre de prix séduisante, la plateforme tente par tous les moyens de se montrer attractive en se comparant à notre profession, qu'elle décrie pourtant avec beaucoup de ferveur !

« Comparez Indy à un expert-comptable »

Les arguments chocs

- Pas d'obligation légale de faire appel à un expert-comptable
- Indy est en moyenne 2 à 5 fois moins cher qu'un expert-comptable et sans engagement
- Satisfaction client (plateforme largement plébiscitée)
- Fonctionnalités
- Service client

	indy <small>ex georges</small>	Expert-comptable
Conseil délivré par un expert-comptable		

Son positionnement ne fait, en réalité, que renforcer notre légitimité sur un marché où l'expert-comptable est le premier conseiller du chef d'entreprise. L'enjeu pour la profession est alors de s'adapter pour allier outil et conseil par l'exploitation de la data notamment.

Force est de constater qu'Indy exploite la data de la même manière qu'un expert-comptable doit aujourd'hui être en capacité de le faire à ceci près, comme elle reconnaît bien volontiers dans son offre comparative, qu'elle n'est pas en mesure de délivrer du conseil...

■ ... AUX PLATEFORMES QUI MISENT SUR UN PARTENARIAT « GAGNANT-GAGNANT » AVEC LES EXPERTS-COMPTABLES

Nombreuses sont les plateformes qui, a contrario d'Indy, ont fait un choix stratégique de collaborer avec les experts-comptables.

« Pennylane lève 50 millions pour concurrencer Sage et Cegid » - Les Echos - 31 janvier 2022

Revenons sur cette toute récente levée de fonds qui témoigne une nouvelle fois des nombreuses opportunités que suscite le marché de la comptabilité. Ces opportunités sont d'ailleurs confirmées par l'évolution de l'offre diversifiée qui nous est faite tant par les éditeurs historiques que par les nouveaux entrants. Nouveaux entrants qui se positionnent clairement comme des concurrents à ces éditeurs historiques.

Ancien cabinet d'expertise comptable, la société est désormais un éditeur de logiciel à part entière. Pennylane assure le développement d'une plateforme de comptabilité et de gestion financière destinée aux TPE-PME et aux cabinets d'expertise comptable. Alors qu'à l'origine elle proposait une solution d'expertise comptable en ligne pour TPE-PME, elle change de cap avec un repositionnement sans appel visant à s'adresser principalement aux experts-comptables qui équipent à leur tour leurs entreprises clientes.

Son modèle économique étant repensé, l'acquisition client semble ainsi plus rapide et peu coûteuse.

La comptabilité ne pourra jamais être à 100% automatisée, l'intervention de l'humain devrait voir le modèle évoluer de comptable vers conseiller du chef d'entreprise au service du copilotage de son activité.

Dans notre réflexion, il est primordial de ne pas confondre « cabinet en ligne » et « cabinet utilisant des outils de gestion en ligne ». Les outils en ligne peuvent être accessibles à tous les cabinets et ont pour objectif de leur permettre de se transformer en plateforme. Il y a là une manière fondamentale de repenser la relation client-cabinet.

■ ET DANS CET ENVIRONNEMENT AUX ENJEUX MAJEURS POUR NOTRE PROFESSION, QUELLE PLACE POUR DRAKARYS ?

Le Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables a annoncé le 5 juillet dernier la création de Drakarys, société d'investissement ayant pour vocation d'entrer au capital des start-ups qui innovent dans les domaines de l'expertise comptable et de l'entreprise.

Présentée comme une société d'investissement des experts-comptables pour les experts-comptables, la première levée de fonds fait état de souscriptions comprises entre 7,5 et 7,98 millions d'euros.

Chaque expert-comptable vecteur de la marque au quotidien sur le terrain doit être maître de sa stratégie.

L'indépendance vis-à-vis des éditeurs doit être le leitmotiv de l'institution.

Le rôle de l'institution consiste-t-il, via un fonds d'investissement que celle-ci plébiscite, à favoriser telle ou telle solution de Comptatech, RHtech et Legaltech ?

Je suis convaincu qu'il s'agit d'une parfaite utopie qui n'aura, à long terme, que pour conséquence de créer un fossé entre la profession et ses éditeurs.

Au rythme des évolutions technologiques, notre profession doit avoir l'ambition de pouvoir avoir à sa disposition toutes les solutions que le marché peut lui offrir, et cela dans l'intérêt premier des utilisateurs finaux que sont nos clients !

LE RÔLE DE L'IFEC FACE À UNE INSTITUTION QUI N'OPÈRE PAS LES BONS CHOIX STRATÉGIQUES POUR NOTRE PROFESSION



A la lumière de l'ensemble des constats que nous avons mis en exergue lors de notre **IFEC LIVE du 2 décembre dernier**, grâce à la pluralité des acteurs et à la richesse de leurs interventions, dont notamment celle de notre invité, Jacques BAUDOZ, PDG de JouéClub, notre syndicat se saisit de ce sujet et se place comme incubateur de la dynamique.

Cela implique la constitution d'un groupe d'échange et de réflexion qui sera notamment en charge de réaliser une enquête similaire à celle réalisée l'année dernière sur les Editeurs. Concrètement, chaque expert-comptable qui doit faire un choix stratégique face à une offre de plus en plus abondante, devra ainsi être en mesure d'être informé, accompagné et formé dans cette transition tant inévitable que nécessaire.

Soyons confiants pour notre avenir, il existe aujourd'hui un panel de solutions permettant à l'expert-comptable de mettre à la disposition de ses clients une plateforme afin qu'il puisse répondre aux besoins du marché.



Les importantes levées de fonds réalisées par les ComptaTech ces dernières années démontrent l'intérêt du marché de la comptabilité. Elles induisent, de fait, un positionnement clair à prendre par notre profession, qui a une place dont la légitimité dans cet écosystème n'est plus à démontrer.



JULIEN PORCARELLI

Expert-comptable
Président CJEC Aquitaine



LES PLATEFORMES ET L'ÉCOSYSTÈME EXPERTISE COMPTABLE

■ À PROPOS DE L'OFFRE DE SERVICE...

Faisons-nous la même chose ?

Il apparaît clairement que non. Dans un cas, nous parlons de « robot comptable » qui doit permettre une vulgarisation de la matière comptable, de l'autre nous parlons d'accompagnateur de dirigeant (tour à tour coach financier, confident, conseiller...). La période COVID a, à ce niveau, permis de démontrer combien l'expert-comptable peut jouer le rôle d'amortisseur.

Avons-nous les mêmes valeurs et les mêmes obligations ?

Le risque d'utiliser des plateformes qui sont non sécurisées et non tenues au secret professionnel a-t-il été bien communiqué au grand public ? -avec le risque de diffuser les données bancaires et comptables sur le net sans l'aval des clients-

Au regard du cas de la plateforme Swoon (fintech qui proposait un livret d'épargne adossé à un taux de rémunération de 3 %) qui a été placée en liquidation judiciaire et a laissé un arriéré d'un million d'euros, que se passera-t-il si la plateforme doit fermer brutalement ? Le client, en cas de contrôle fiscal, pourra-t-il fournir un FEC ?

■ ET SI CE MODÈLE DE PLATEFORME DEVAIT SE DÉMOCRATISER ?

Un risque pour l'expert-comptable créateur ex-nihilo

Si l'on part sur la banalisation des plateformes, il y a de fortes chances que les créateurs d'entreprise se tournent prioritairement sur ces solutions (comme Quonto, Alan, Payfit pour d'autres services aux entreprises). Dès lors, comment un jeune confrère va-t-il lancer son activité s'il n'a plus cette manne-là ?

Un virage à prendre pérenne pour le jeune confrère ?

Le jeune confrère se voyant privé de nouveau dossier se verra peut-être proposer généreusement d'établir des examens de conformité fiscale ? En effet, cette transformation du métier ne risque-t-elle pas de transformer certains jeunes confrères, producteurs d'examen de conformité fiscale à la chaîne, tel un chauffeur d'UBER ?

■ LA VISION STRATÉGIQUE DE LA PLATEFORME : DE LA START UP NATION À LA POLITIQUE DE LA TERRE BRULÉE...

... L'heure de la contrattaque

Le renversement de la chaîne de valeur

L'objectif de la plateforme est de renverser la chaîne de valeur afin de rétrograder l'image du service proposé (ce service est sans valeur donc ne vaut rien et donc ne coûte rien...).

Ainsi, nous le voyons déjà, certains mettent en avant la problématique de disponibilité, de convivialité de l'outil, d'ergonomie, de réactivité et bien sûr de prix.

Pour appliquer cette vision, la plateforme joue sur deux leviers :

- Une politique commerciale agressive sur les réseaux sociaux et sur les blogs pour le non payant et l'achat massif de mots clés sur google,
- Une politique tarifaire ultra agressive afin de faire décrocher très nettement la chaîne de valeur.

Et si on contrattaquait ?

L'expert-comptable a de nombreux atouts à mettre en avant, outre bien sûr ses connaissances, et pourrait aisément se concentrer par exemple sur deux axes :

- Travailler sur les échanges physiques et le relationnel client (pour retrouver du lien client),
- Basculer sur la partie dématérialisation des échanges pour améliorer et fluidifier les échanges clients-experts et optimiser le gain de temps vers des missions complémentaires.



ÉRIC GILLIS

Expert-comptable et Commissaire aux comptes,
Membre du bureau national de l'IFEC



LA PLACE DES ÉDITEURS DANS LA PROFESSION

L'IFEC a réalisé une enquête auprès de la profession l'année dernière pour mesurer la répartition des principaux outils de production dans les cabinets et la satisfaction ressentie par les utilisateurs. 1 000 confrères ou collègues ont répondu à l'enquête en deux semaines.

Au-delà des messages qui nous ont été adressés et que nous avons relayés tant auprès des éditeurs que de l'institution, nous avons pu observer qu'environ 50 % des cabinets répondants étaient « mono-éditeurs », regroupant les principales fonctions étudiées (digitalisation, gestion électronique des documents, comptabilité, gestion interne et commerciale, indicateurs clés pour nos clients...) dans un seul et même outil.

Cela signifie qu'en confessant être « mono-éditeur », 50% de la profession reste attachée à ce « prêt-à-porter numérique » certainement plus simple à intégrer mais la laissant globalement insatisfaite et rendant les évolutions plus difficiles. C'est ce que permettait de conclure l'enquête. Comme nous le rappelions alors, c'est finalement l'éditeur qui définit la stratégie digitale du cabinet au travers de ses innovations (ou pas...), le rendant captif (souvent avec des délais d'engagement beaucoup trop longs) et soumis à ses exigences tarifaires.

**" LA PROFESSION RESTE ATTACHÉE
AU PRÊT-A-PORTER NUMÉRIQUE "**

Nous avons interpellé l'institution en lui demandant de nous aider à prendre en main notre évolution numérique, de nous aider à nous faire entendre des éditeurs afin qu'il nous soit permis d'utiliser des solutions « multi-opérateurs » qui peuvent communiquer entre elles au

moyen d'API rendant possible à tout un chacun de choisir ses solutions « sur-mesure ».

**" NOUS AVONS BESOIN DE SOLUTIONS
MULTI-OPÉRATEURS ! "**

Il est difficile d'imaginer dès lors que les éditeurs traditionnels qui verrouillent bien souvent le marché de la production comptable des cabinets par des outils peu ouverts à l'extérieur soient en capacité de répondre aux besoins que pourraient exprimer les cabinets qui souhaiteraient développer de réelles plateformes de service.

La production comptable est essentielle dans nos cabinets puisqu'elle assure la production de l'information financière, c'est-à-dire la data, cet or noir qui devrait alimenter les nouveaux outils de l'expert-comptable afin de produire la réelle valeur ajoutée à travers les nouvelles missions que nous devons être en mesure de proposer pour répondre aux attentes de notre clientèle. Nous le voyons bien, la valeur ajoutée est à l'extérieur de l'outil de production.

**" LA VALEUR AJOUTÉE EST À L'EXTÉRIEUR
DE L'OUTIL DE PRODUCTION "**

Plus que jamais, le cabinet souhaitant évoluer vers une plateforme de services doit évoluer vers l'interopération de plusieurs solutions et doit donc intégrer ce facteur dans le choix de ses éditeurs.

Nous sommes en droit d'attendre du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables qu'il donne les moyens à la profession de prendre le virage du numérique, au vu des enjeux majeurs qui s'annoncent.

La réponse, que nous avons déjà annoncée l'année dernière, ne nous semble pas adaptée à la situation. La création d'une société d'investissement choisissant d'in-



vestir (sans que les éléments de choix n'aient été réellement définis) chez un éditeur comptable peut séduire au premier abord.

Certains diront que nous prenons en main notre avenir en nous donnant la possibilité de créer un logiciel comptable de la profession, pensé et conçu pour répondre au mieux à nos besoins...

Mais comment imaginer pouvoir durablement influencer un éditeur avec quelques millions d'euros investis lorsque certains font des levées de fonds de plus de 50 millions d'euros pour le développement de leurs solutions.

Qui dit que la solution choisie aujourd'hui sera le meilleur support demain ? Nous ne pouvons même pas dire si elle l'est aujourd'hui puisque nous ne connaissons pas les critères techniques qui ont permis le choix.

Mais est-ce vraiment le rôle de l'Institution ? En a-t-elle les compétences ? Et les moyens ? Pourquoi ne pas être transparent sur les critères, sur les choix et dans la gouvernance de la société d'investissement ?

Au contraire, nous avons besoin de notre institution – plus que jamais – pour peser de tout son poids auprès des éditeurs pour leur faire entendre nos besoins et en particulier notre souhait de travailler avec des outils interopérés que nous choisirons. Il en va de notre avenir et du développement de nouvelles missions qui permettront aux experts-comptables de conserver leur place de leader du conseil et de l'accompagnement des entreprises.

***" NOTRE SOUHAIT EST DE TRAVAILLER
AVEC DES OUTILS INTEROPÉRÉS "***

Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables démontre sa vision à court terme en nous berçant d'illusions. L'IFEC au contraire prône une vision responsable, à long terme, où la profession doit être en mesure de se faire entendre de tous les éditeurs. L'institution doit l'y aider au lieu de creuser un fossé autour de Drakarys...



CHRISTOPHE PRIEM

Expert-comptable et Commissaire aux comptes,
Président National de l'IFEC



VALORISONS NOS MARQUES EXPERT-COMPTABLE ET COMMISSAIRE AUX COMPTES

Les difficultés de recrutement que rencontrent nos cabinets sont réelles et renforcées depuis plusieurs mois par un contexte général de sortie de crise où l'on constate dans tous les secteurs une tension inédite du marché du travail.

La question des ressources humaines est le plus gros challenge des dirigeants de cabinets (avec la question des SI). Mais ce problème est avant toute chose la conséquence d'un phénomène très positif : nous avons des clients qui ont de plus en plus besoin de nous et qui nous confient de nouvelles tâches.

Si cela peut sembler être une évidence, nous devons tout de même savoir nous rappeler qu'il est préférable d'être acteur d'un marché en croissance que de subir le déclin de son activité.

En pleine période fiscale où la tension sur les équipes est à son comble, j'ai conscience que ce discours positif n'est pas forcément audible, **mais je reste persuadé qu'au moment de choisir une orientation professionnelle, un esprit rationnel préférera opter pour un secteur qui embauche et qui a des perspectives.**

■ NOS MARQUES SONT-ELLES UN ATOUT OU UN INCONVÉNIENT ?

Si les défis à relever pour les deux métiers, expert-comptable et commissaires aux comptes, ne sont pas les mêmes, les enjeux en matière d'attractivité sont identiques.

La question de l'attractivité de notre profession se pose en permanence depuis de nombreuses années. Même si tout (ou presque) a été tenté par les différents acteurs de la profession pour améliorer l'attractivité de notre secteur, force est de constater que le problème reste entier. Il faut continuer à communiquer sur nos métiers, à valoriser nos « marques » expert-comptable et commissaire aux comptes.

Faut-il changer de nom pour attirer ? Pour l'expert-comptable comme le commissaire aux comptes, cette même question revient régulièrement.

Si ces titres peuvent légitimement apparaître à certains comme réducteurs, je pense qu'à ce stade, nous avons plus à perdre qu'à gagner à en changer.

Nos marques sont installées dans le monde économique. Notre image est bonne auprès de nos clients qui nous font confiance. Le caractère réglementé de nos professions, leur déontologie, la qualité de nos prestations sont des atouts qu'il faut mettre en valeur en affirmant ce que nous sommes.

La crise a été une formidable occasion pour la profession de gagner en visibilité, de montrer son utilité et son savoir-faire. Il faut capitaliser sur cette séquence.

■ METTRE EN LUMIÈRE L'ÉVOLUTION DE NOS MÉTIERS

Il ne faut pas renier ce que nous sommes : des professionnels rigoureux et éthiques dont l'image est rassurante pour nos clients mais aussi l'ensemble de ceux qui les entourent.

Nous devons toutefois apprendre à nous faire parfois violence en mettant en avant d'autres facettes de nos métiers. Nous sommes aussi des entrepreneurs, nous savons prendre des risques, nous savons nous adapter, nous réinventer, nous avons besoin de profils de plus en plus variés et les mots « comptables » ou « comptes » sont de moins en moins présents dans les annonces de recrutement publiées par les cabinets.

Il faut faire comprendre à notre environnement que nos « marques » recouvrent des activités très diverses et des périmètres d'intervention très larges.

■ VALORISER L'EXTENSION DE NOS PÉRIMÈTRES D'INTERVENTION

A la faveur des évolutions réglementaires de ces dernières années, nos périmètres d'intervention en tant qu'expert-comptable, mais aussi en tant que commissaire aux comptes se sont élargis.

Notre socle étant solide et bien identifié, c'est sur ces nouveaux champs qu'il faut axer notre communication. Faire valoir nos compétences spécialisées est une manière de parler au marché bien sûr mais aussi d'attirer de nouveaux talents pour qui l'aspect « comptable » ne serait pas suffisant.

■ NOUS INCARNONS LA MARQUE

Nous sommes les ambassadeurs de notre profession. Nous incarnons individuellement et collectivement les marques « expert-comptable » et « commissaires aux comptes ». Sachons les rendre attractives par l'image

que nous diffusons, particulièrement sur les réseaux sociaux où nos futurs collaborateurs et futurs clients viennent s'informer.

Sortons de l'entre-soi et de l'auto-flagellation... certains échanges entre professionnels sur les réseaux sociaux peuvent parfois freiner les ardeurs des personnes qui auraient souhaité nous rejoindre. Nous pouvons avoir des raisons d'être agacés... nous avons le droit de le faire savoir... cela fait du bien... mais prenons garde à ne pas faire que cela... Sachons communiquer aussi de manière positive, sur nos succès, sur la qualité des relations avec nos clients, sur ce que nous faisons au quotidien, qui est passionnant.

De plus en plus de consœurs et de confrères font ce choix. Certes, ils le font pour eux, pour valoriser l'image de leur cabinet, mais ils participent ainsi à un effort collectif de modernisation de notre image. Merci à eux ! Pour celles et ceux qui auraient plus de mal à s'y mettre, l'IFEC a mis en place des modules d'accompagnement pour être rapidement efficace. N'hésitez pas à les suivre, ce n'est pas du temps perdu !

Montrons nos savoir-faire, mettons en valeur nos compétences, apprenons à utiliser les codes de la communication digitale... Mais surtout montrons une image positive de la profession, car il y a des raisons d'être optimistes !





LAURE BONNAMOUR

Expert-comptable
Présidente section IFEC Normandie



■ UN CONSTAT DÈS L'INSTALLATION

Diplômée en janvier 2019, je me suis tout de suite installée ex-nihilo en mars 2019.

Libre de créer le cabinet à mon image, j'ai décidé de travailler de manière totalement dématérialisée. Je n'ai volontairement pas acheté d'imprimante et, mises à part les relations avec certaines administrations, je ne ressens absolument pas le besoin de m'en servir.

Toutefois, la dématérialisation des outils de travail en expertise comptable présente des inconvénients. Après des mois entiers de recherches et de tests d'outils, j'ai pu en arriver à la conclusion suivante : les plateformes proposées par les éditeurs sont soit très spécialisées et donc très onéreuses, soit orientées client final et ne répondent pas aux besoins des cabinets d'expertise comptable.

■ UNE RÉACTION

J'ai été très frustrée de voir à quel point le service des éditeurs était pauvre comparé à l'enjeu des cabinets dans le domaine du numérique.

Je ne comprenais pas non plus pourquoi l'Ordre des Experts-Comptables ne produisait pas un dossier de travail dématérialisé pour accompagner les experts-comptables dans le respect de leurs obligations déontologiques.

J'ai alors participé à un « startup weekend » et j'ai rencontré des développeurs. Nous avons étudié les possibilités de développement d'outils efficaces et simples à utiliser pour faciliter la vie des collaborateurs de cabinet. On évoque souvent les problématiques d'attractivité de notre profession mais les outils utilisés au quotidien font partie pleinement de l'équation.

Ainsi, de cette aventure est né Kanta, une solution pour gérer la lutte anti-blanchiment des cabinets d'expertise comptable.

■ DES SOLUTIONS

Aujourd'hui encore, je me dis souvent que nous sommes capables d'envoyer des humains dans l'espace mais que nos outils de production ne sont pas capables de communiquer entre eux !

Ce qui est certain, c'est que, sans les plateformes, ce serait très difficile de se lancer comme expert-comptable indépendant car il y a beaucoup d'avantages à informatiser la comptabilité.

Cependant, **trois difficultés se présentent à nous** :

- **Répertorier** l'ensemble des plateformes disponibles prend du temps
- Les **imbriquer** les unes aux autres relèvent parfois de l'exploit
- La **rentabilité économique** n'est pas toujours au rendez-vous

Des solutions existent pour chaque problématique.

- L'Ordre doit accompagner les consœurs et les confrères. Au CROEC de Normandie, nous avons ouvert une plateforme d'échanges entre experts-comptables pour échanger et mutualiser les expériences sur les plateformes et outils comptables.
- Concernant les échanges de données entre les solutions, aujourd'hui les plateformes développent des API mais la peur de la concurrence empêche la fluidité dans la transmission des informations. Combien de fois doit-on saisir les informations d'un nouveau client ? Une bonne dizaine de fois minimum !!! L'institution, à mon sens, devrait jouer un rôle de régulateur sur le marché. Elle devrait être LA plateforme d'agrégation des outils et imposer une API publique pour garantir la fluidité dans la transmission des informations entre les outils.
- Enfin, sur le plan économique, la rentabilité passe nécessairement par un changement de son modèle économique et un peu de pédagogie auprès de nos clients. Ils doivent comprendre qu'ils ont une facture avec le service de l'expert-comptable et à côté un outil numérique.

Car attention ! Le numérique ne simplifie rien, au contraire, il rend les choses plus complexes. Mais que serait notre métier sans un peu de complexité !



RETRAITE & PRÉVOYANCE

**VOUS PASSEZ BEAUCOUP
DE TEMPS À CONSEILLER
VOS CLIENTS,
PRENEZ ÉGALEMENT
UN PEU DE TEMPS
POUR VOUS INFORMER
ET POUR GÉRER AU MIEUX
VOTRE PROTECTION SOCIALE ET
CELLE DE VOTRE FAMILLE.**

**DES RÉGIMES SOLIDES ET EFFICACES
ADAPTÉS AUX SPÉCIFICITÉS
DE LA PROFESSION**

WWW.CAVEC.FR

ROMAIN ACKER

Expert-Comptable – AMATEOS – Région de Rouen

LES CHIFFRES, DEPUIS LA NUIT DES TEMPS JUSQU'À NOUS...



Lors de précédentes évasions, nous avons appris comment la comptabilité avait été à l'origine de l'écriture, comment une fois l'écriture établie, c'est aux poètes et astronomes que l'on doit les chiffres et comment le commerce et la guerre ont permis aux chiffres de se répandre dans le monde arabe. Il nous reste à comprendre comment cette invention est arrivée jusqu'à nous... et ce n'est pas l'histoire la moins riche de surprise.

Nous allons ainsi découvrir comment un paysan orphelin a rédigé le premier grimoire sur le sujet et comment il devint le chef de la Chrétienté. Comment un futur douanier diffusa cette nouvelle science dans le Nord de la péninsule Italique, pourquoi cette diffusion fut laborieuse dans le reste de l'Europe, comment Blaise Pascal pâtit d'avoir eu raison trop tôt et comment une famine accéléra son adoption en France... et en Europe.

C'était avant

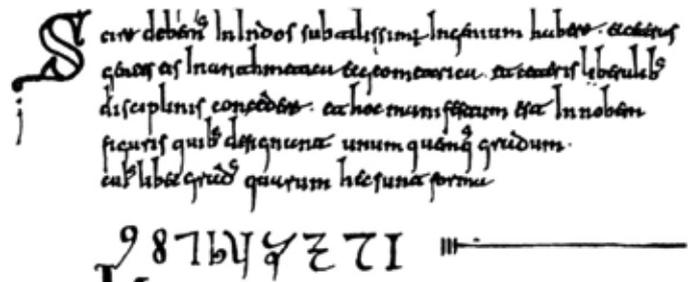
Avant tout cela, prenons quelques instants pour nous remémorer à quoi ressemblait le bassin méditerranéen au Xème siècle, c'est-à-dire juste après la diffusion du livre de Al Kwarzami.

L'Empire Byzantin est au centre et couvre les terres actuelles de la Grèce, de la Turquie et des Balkans. L'Occident Chrétien correspond à l'actuelle Europe, hormis le Sud de l'Espagne, la Sardaigne et les terres de l'Empire Byzantin. Tout le reste de la Méditerranée appartient au monde musulman.

Celui-ci est lui-même morcelé et fragilisé : les Omeyyades, qui avaient conquis toute l'Europe du Sud et anéanti le royaume Wisigoth quelques siècles plus tôt, ne règnent plus qu'en Espagne (Califat de Cordoue). Les Abbassides contrôlent le reste.

C'est dans le reflux très progressif des Omeyyades, initié en 732 « à Poitiers » par leur défaite face à Charles Martel (grand-père de Charlemagne), que l'on retrouve les premières traces de la transmission des chiffres indiens à l'Occident. A ce jour tout du moins : le Codex Vigilanus (881, Espagne) est le plus ancien manuscrit latin contenant des chiffres « arabes ». Il raconte la chute du royaume Wisigoth et a été rédigé pendant une période où la domination de cette région est fortement disputée. Ses auteurs sont au cœur des deux cultures.

On notera, au passage, que le texte est rédigé de gauche à droite, comme il est d'usage en occident... et que les chiffres sont notés de droite à gauche, comme dans l'écriture arabe.



C'est aussi dans le Nord de l'Espagne que l'on trouve, un siècle plus tard, le premier manuel de mathématiques expliquant l'usage des chiffres indiens. L'histoire de son auteur est extraordinaire et illustre bien le rôle d'ascenseur social qu'exerçait l'Eglise dans cette période que beaucoup imaginent encore trouble et chaotique.

Gerbert est né dans une famille de paysans, vers la fin des années 940. A 12 ans, il rejoint l'Abbaye Saint Gérard d'Aurillac. Il apprend là les bases du pouvoir de la langue (Trivium : grammaire, dialectique, rhétorique) et du pouvoir des nombres (Quadrivium : arithmétique, musique, géométrie et astronomie). En 963, il a entre 15 et 20 ans. Son abbé l'envoie étudier à Barcelone, sous la protection du Comte Borell II. Barcelone est alors la der-

nière grande ville du monde Chrétien, à la frontière du Califat de Cordoue. Gerbert d'Aurillac approfondit là sa connaissance des sciences et découvre entre autres le Codex Vigilanus. Trois ans plus tard, il accompagne Borell à Rome pour une affaire diocésaine. Il impressionne le Pape Jean XIII par ses connaissances et devient précepteur du fils de l'Empereur Otton I. En 972, il prend la direction de l'enseignement dans le plus grand Archevêché de France, celui de Reims. Il n'a pas encore trente ans. A partir de là, il poursuit une riche carrière, devient secrétaire de Hugues Capet, Abbé et Comte de Bobbio, archevêque de Reims puis de Ravenne, diplomate international et intermédiaire entre le royaume Franc, l'Empire et Rome et enfin... Pape, sous le nom de Sylvestre II, entre 999 et 1003.

Au cours de cette carrière pour le moins fulgurante, le Pape de l'an Mil a rédigé un certain nombre d'ouvrages de philosophie, théologie et... de mathématiques. Et notamment le fameux premier ouvrage sur les chiffres indiens : Libellus de numerorum divisione, que son élève Bernelius diffusa à la Sorbonne. Son contenu restera cependant très confidentiel : le besoin réel des chiffres tels que proposés par Gerbert n'existait pas encore. Hormis dans le monde des savants, leur aspect révolutionnaire n'avait aucune utilité alors.

Deux siècles d'évolutions géopolitiques en Méditerranée changèrent radicalement ce point.

Les affaires se développent

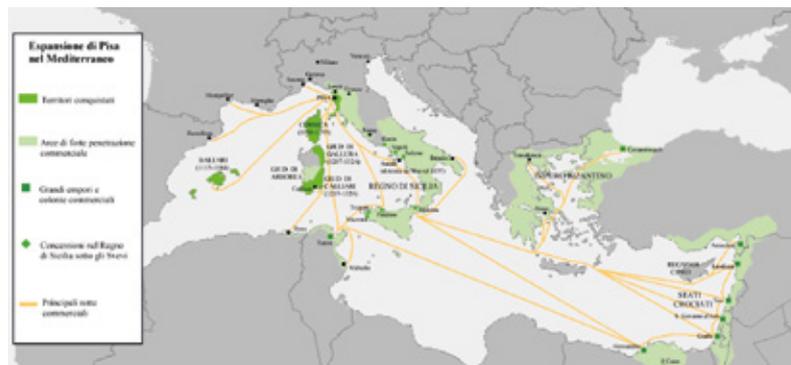
Pendant cette période, les villes portuaires du Nord de la Méditerranée ont développé leurs affaires en construisant des flottes marchandes et militaires impressionnantes et en chassant les musulmans et les byzantins des mers. Les marchands se sont réunis en corporations, les corporations en communes, les communes sont devenues Républiques. Les Républiques Maritimes italiennes étaient nées et brilleraient pendant des siècles sur l'Europe : Gènes, Venise, Nice, Pise, Raguse, Ancône...



Chacune de ces Républiques a ses propres routes commerciales, ses propres comptoirs commerciaux dans toute la Méditerranée et parfois ses propres colonies. Ainsi Pise, qui a obtenu son autonomie du Saint Empire en 1081, qui a fourni plus de 120 navires pour la première croisade (1095-1099) et qui saisit l'occasion de chaque transport vers la Terre Sainte pour piller les comptoirs concurrents sur le chemin (les affaires sont les affaires!).



Pise règne sur la Corse et sur la Sardaigne ; elle a des comptoirs en Sicile, à Antioche, Acre, Jaffa... Et est d'une telle richesse qu'elle construit à partir de 1063 une cathédrale dont la façade est tout de marbre et surtout, à partir de 1173 un clocher du même matériau qui est aujourd'hui le symbole de la ville.



Quelques années après le début de la construction du clocher, Guglielmo Bonaccio est en poste à Béjaïa. Il y enregistre les droits de douane des marchandises en partance vers Pise et développe en parallèle une activité commerciale personnelle. La ville est la capitale de la dynastie locale (les Hammadides) et un grand centre religieux, savant et commercial. Elle est d'ailleurs bien connue en France pour ses chandelles en cire d'abeilles que nous appelons toujours du nom francisé de cette ville : Bougies.

Guglielmo demande à son fils Leonard de le rejoindre pour le former aux affaires. Il faut croire que le garçon est doué, puisque son père l'enverra ensuite représenter ses intérêts en Egypte, en Syrie, en Sicile, ...

A trente ans, de retour dans sa ville natale, Leonard de Pise choisit de compiler dans un livre tout ce qu'il a appris en matière commerciale au cours de ses voyages : le calcul du résultat d'une transaction, celui des conversions de monnaies ou d'unités de mesures...

Cet ouvrage a deux particularités : d'une part, il est en partie rédigé de droite à gauche et d'autre part, tous les calculs sont faits avec notre système actuel de numération. Le premier livre qui donne aux chiffres une utilité concrète est un traité de comptabilité : le Liber Abaci (1202).

Le porte-parole des chiffres

Ce livre a eu un retentissement inimaginable. 250 ans plus tard, quand un autre Léonard quitte son village natal de Vinci pour rejoindre, à la demande de son père naturel, une des nombreuses écoles d'abaque de Florence... c'est sur une copie à peine mise au goût du jour du Liber Abaci qu'il transpire et tire la langue. Leonard de Vinci a appris la comptabilité telle qu'enseignée par Léonard fils de Bonaccio... par Leonard Fibonacci. C'est d'ailleurs la seule éducation théorique qu'il n'ait jamais reçue.

Fibonacci abandonna bientôt le commerce pour se lancer corps et âmes dans l'étude des nombres. Pourtant, de toute son œuvre, c'est le premier livre qui eut le plus grand succès et la plus grande postérité. Ce n'est que tardivement (XIX^{ème} siècle) que d'autres aspects de son travail furent remis en valeur. Aujourd'hui, on se souvient plus de lui comme un grand mathématicien (la suite de Fibonacci fait le bonheur des collégiens) et les traders en bourse perpétuent sa mémoire avec les indicateurs de Fibonacci (analyse technique).

Il n'empêche que, cette fois-ci, les chiffres avaient un porte-parole, un public et une utilité. A partir de là, leur diffusion était assurée. En Italie d'abord : de Gènes à Venise, de Milan à Rome. Toutes les villes commerçantes adoptent et développent la nouvelle numération. Au point que la ville de Florence estime raisonnable d'en limiter l'usage et l'interdit en 1280 pour les documents officiels et les contrats : on peut trop facilement rajouter un zéro quand cela nous arrange. De là, d'ailleurs, notre habitude de rédiger le montant des chèques à la fois en chiffres et en lettres.

Dans le même XIII^{ème} siècle, Jean de Sacrobosco enseigne les mathématiques arabes à la Sorbonne. Le même Jean diffuse également plusieurs livres sur le sujet en Angleterre.

Et pourtant... Si cette nouvelle science se diffusait aisément, elle ne s'imposait toujours pas vraiment. Les commerçants de la ligue hanséatique (XII^{ème}-XVII^{ème} siècle), par exemple, utilisaient pour la plupart toujours l'abaque (le boulier). On retrouve chez Montaigne (1592), en même temps que la mention des deux méthodes, l'aveu d'une totale ignorance dans chacune d'elle. Montaigne ne savait pas compter. Et même en 1671, Madame de Sevigné calcule la valeur de son patrimoine à l'aide de jetons...

Pour expliquer cela, il convient d'analyser en détail les avantages respectifs de chaque méthode. Les chiffres indiens ont pour eux l'avantage d'un calcul rapide dès lors que l'on est dans un système décimal : c'est la base dans laquelle ils sont conçus. Ils permettent également d'atteindre des montants infinis grâce à leur principe positionnel ; c'est ce qui fait que les astronomes les ont immédiatement adoptés. En revanche, les calculs sont très consommateurs en support et nécessitent du matériel (encre, plume...). Ils nécessitent également de savoir lire et écrire, ce qui n'est pas donné à chacun.

L'abaque pour les conversions rapides

De son côté, l'abaque peut s'adapter à toutes les bases de numération : les premiers abaqués étaient dans des systèmes mixtes contenant du décimal, du dozénel, du sexagésimal... il suffit pour cela d'adapter le nombre de jetons devant aller dans telle ou telle colonne. L'abaque est donc idéal pour les conversions rapides. Le calcul à l'abaque ne nécessite pas de matériel non plus : quelques traits sur le sol et quelques cailloux suffisent. Enfin, si sa pratique demande une formation préalable et reste absconse au commun des mortels, elle est infiniment moins abstraite que celle des chiffres, tant que l'on reste sur les additions, soustractions et multiplications.

Or l'Europe d'alors, c'est une multitude de monnaies différentes et des unités de mesure qui varient d'une ville à l'autre. Au-delà de ces conversions, les opérations à faire sont basiques... et les montants en jeux restent limités. Par ailleurs, l'accès au savoir reste limité tant que l'imprimerie ne s'est pas répandue sur tout le continent (XVI^{ème} siècle). Enfin, les supports pour écrire sont onéreux jusqu'à la démocratisation du papier (XVII^{ème} siècle) et son industrialisation (XIX^{ème}). L'investissement dans la connaissance des chiffres peine encore à convaincre.

Mais... et les cathédrales, l'architecture toujours plus poussée, la Sainte Chapelle ? Tout cela est apparu en Europe en même temps que les chiffres et les algorithmes. Il y a donc un lien, me direz-vous. Eh bien... pas vraiment. De fait, la plupart des maîtres bâtisseurs travaillaient avec un compas et une équerre (qui restent les emblèmes de la franc-maçonnerie) : l'architecture s'est épanouie avec la redécouverte des travaux d'Euclide. Nos cathédrales sont géométriques, pas algorithmiques.

Au XV^{ème} siècle se développe l'imprimerie et avec elle la diffusion des connaissances et... la fixation des symboles pour les chiffres. En effet, jusqu'ici, ils étaient simplement écrits à la main et pouvaient varier d'une région à l'autre ou même d'un scribe à l'autre.

Anciens Caractères Arithmétiques.

1. <i>Notes de Bocce.</i>	{	1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. <i>De ? Plume.</i>	{	1	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9 10
3. <i>Caractères de Morghani.</i>	{	1	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9 10
4. <i>Chiffres de Simon Stevin.</i>	{	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
5. <i>De ? Roger Bacon.</i>	{	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
6. <i>Des Indiens Modernes.</i>	{	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
7. <i>Chiffres Modernes.</i>	{	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8. <i>Nombre ? d'Algorabadi.</i>	{	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Cela étant exposé, on remarquera que les inconvénients du calcul arithmétique par rapport au calcul avec l'abaque ne pouvaient que s'atténuer au fur et à mesure que les montants devenaient importants, que le savoir se diffusait, que le papier et la plume devenaient accessibles.

La machine à calculer

On ne sera donc pas étonné d'apprendre que Etienne Pascal, percepteur des impôts de Normandie en 1639, utilisait les chiffres indo-arabes pour ses calculs. Las, c'était tout de même bien du travail ! Aussi, pour l'aider, son fils Blaise eut l'idée de fabriquer une machine qui faciliterait les calculs. Il a 16 ans quand il crée le premier prototype à Rouen, en 1642. La première vente aura lieu trois ans plus tard.

La machine coûte 100 livres, soit à peu près 3 500 €. Il en existe trois types : un décimal, un comptable qui convertit les monnaies et un pour la conversion des mesures de distance. La Pascaline fut la première tentative de l'automatisation du travail comptable. Ce fut aussi un relatif échec : seule une vingtaine d'exemplaires furent construits. Neuf sont parvenues jusqu'à nous. Il n'empêche : il fallut attendre 1820 pour lui trouver une réelle concurrente.

Il faut dire qu'entretemps, le monde a beaucoup changé. Dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, la production de biens manufacturés prend son essor, notamment en France et en Angleterre. Les savoirs et les idées circulent de plus en plus facilement. L'Angleterre a perdu ses colonies d'Amérique et la France a perdu son Roi.

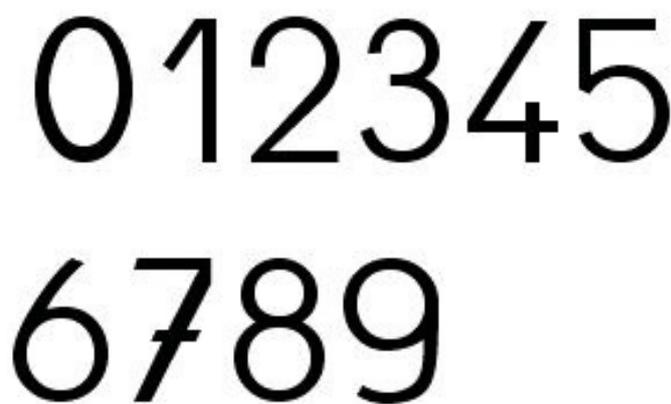
Notre système décimal

Le 18 Germinal de l'an III (soit le 7 avril 1795) est publié le décret instaurant le système métrique décimal. Un mètre, un litre, un gramme... Il n'existe plus qu'un système de mesures en France et tous les autres sont interdits. Exit les conversions sans fin. Depuis 1791, l'école est gratuite et universelle (elle n'est toutefois pas obligatoire). L'accès au savoir n'est donc

plus un souci. Dans le sillage de la Grande Armée, ces bienfaits sont exportés dans tous les pays européens. C'est donc à l'échelle d'un continent que les obstacles à l'adoption de notre système de numération actuel tombent subitement. C'est alors et alors seulement qu'il s'impose définitivement. Son prédécesseur subsiste encore pourtant... par exemple pour désigner les siècles ou les Rois. Mais pour combien de temps ?

C'est ici que se termine notre série d'articles sur l'histoire des chiffres. J'espère qu'ils vous auront plu, amusé ou que vous aurez, comme moi en les rédigeant, appris de temps en temps quelque chose... Qu'ils vous auront offert un peu d'évasion. En ce qui me concerne, je retiendrai de cette expérience un voyage passionnant dans des contrées incroyables que jamais je n'aurai même regardées sur la carte sans ces articles à écrire et les recherches afférentes.

Je retiendrai aussi le sentiment d'être déjà d'une autre époque : j'ai vu, dans ma vie adulte, trois chiffres changer de forme. Le 1, le 4 et le 7. En fait, les chiffres que j'ai appris à l'école étaient ceux-ci :



Je retiendrai enfin ce sentiment de proximité que l'on peut ressentir avec ceux qui nous ont précédés quand on regarde de près leur histoire. Le petit Blaise qui bricole pour son père ; Guglielmo qui forme son fils aux affaires... Et je retiendrai enfin combien la comptabilité aura aidé les sciences à progresser.

MEHDI CAUSSANEL-HAJI

Avocat Associé - Cabinet Barthelemy Avocats

LES DROITS ET LES POUVOIRS DE L'INSPECTION DU TRAVAIL



Le sujet est d'actualité depuis de nombreux mois tant les contrôles de l'Inspection du travail se sont développés. Pour autant, l'Inspection du travail a plusieurs autres missions : informer et conseiller.

Un droit d'entrée étendu

La règle est connue, les agents de contrôle de l'Inspection du travail bénéficient d'un droit d'entrée dans tous les établissements où sont applicables les règles relatives au droit du travail, afin d'y assurer la surveillance et les enquêtes dont ils sont chargés.

Dès qu'ils le jugent nécessaire, ils peuvent effectuer ces contrôles, sans qu'ils aient à motiver leur venue, et ce, à toute heure du jour et de la nuit. Ils n'ont pas l'obligation d'en avvertir au préalable les responsables de l'établissement contrôlé. Cela étant, lorsque l'agent de contrôle arrive sur place, il doit informer de sa présence l'employeur ou son représentant, sauf s'il estime que cela peut porter préjudice à l'efficacité du contrôle. Le droit d'entrée concerne toutes les parties de l'entreprise, qu'ils s'agissent des lieux de travail ou des annexes (lieux de circulation, cantine, vestiaires...) mais aussi des lieux ouverts au public et à la clientèle.

L'employeur n'est pas obligé de l'accompagner lors de la visite des locaux. En pratique, il est bien évidemment conseillé au chef d'entreprise de le faire, car c'est un moyen, pour lui, d'avoir des précisions sur la potentielle nécessité de se mettre en conformité.

Le pouvoir d'enquêter

Afin de s'assurer que les dispositions sont réellement observées, les agents ont la possibilité d'enquêter et d'interroger, seuls ou en présence de témoins, les employeurs et les personnes employées dans ces établissements. Ils peuvent aussi leur demander de justifier de leur identité et de leur adresse.

A titre de précisions, sur certaines questions, une enquête contradictoire doit être organisée. L'employeur ne peut aucunement s'opposer à l'audition d'un témoin. A défaut, il commettrait un délit d'obstacle.

Un accès aux documents « quel qu'en soit le support »



Au cours de leur visite, les agents de contrôle ont qualité pour se faire présenter l'ensemble des livres, registres et documents rendus obligatoires par une disposition légale relative au travail.

Certaines dispositions légales précisent également que les agents de contrôle peuvent se faire communiquer « quel qu'en soit le support » tout document ou tout élément d'information utile à la constatation de faits susceptibles de vérifier le respect de l'application de la loi. Il en est ainsi en matière de recherche contre les discriminations ou contre l'entrave au droit syndical ou encore en matière d'égalité professionnelle ou de prévention du harcèlement.

Selon la Cour de cassation, l'accès aux documents est limité aux documents dont la tenue est rendue obligatoire par la Loi. Il en résulte, par exemple, que l'employeur peut refuser de présenter des fiches d'appréciation des salariés à un inspecteur du travail saisi d'une plainte pour discrimination syndicale.

Il est important de préciser que les documents en question doivent pouvoir être communiqués à l'employeur en son absence. Il est donc conseillé de regrouper l'ensemble de ces documents et d'en informer plusieurs salariés qui pourront les fournir à l'inspecteur. A ce titre, ce dernier peut en faire des copies, pour en vérifier la conformité.

Une réelle sanction en cas d'obstacle à contrôle

Selon l'article L8114-1 du code du travail, le fait de faire obstacle à l'accomplissement des devoirs d'un agent de contrôle de l'Inspection est puni d'un emprisonnement d'un an et d'une amende de 37 500 €.

Le délit d'obstacle s'apprécie en fonction du pouvoir et des moyens énumérés par le code du travail et dont dispose l'Inspection du travail. Une telle infraction peut être constituée, notamment en cas de :

- Refus de lui permettre l'accès aux locaux
- Opposition à l'exercice du pouvoir d'enquête
- Communication de renseignements comportant volontairement des inexactitudes ou des informations mensongères

Selon la Cour de cassation, la caractérisation d'un tel délit implique un comportement volontaire de la part de l'auteur, autrement dit un « acte positif » qui aurait pour but de tromper ou d'empêcher l'inspecteur du travail. A ce titre, les auteurs d'un tel délit peuvent être tant l'employeur que le salarié mais aussi des tiers à l'entreprise.

L'appréciation par les agents des suites à donner au contrôle

Après un contrôle, l'inspecteur du travail peut décider des suites à donner à la situation constatée, et ce, au regard de la gravité et des circonstances de fait.

L'agent peut décider d'émettre de simples observations (rappel des dispositions légales et réglementaires). Une mise en demeure de se conformer à la réglementation peut également être adressée à l'entreprise. Des procès-verbaux qui font état de constatation des infractions peuvent être établis. Le Procureur de la République peut décider des suites à donner : ne rien faire ou procéder à des enquêtes. La saisine du juge des référés pour obtenir, notamment, la suspension d'une activité dangereuse peut aussi être envisagée.

L'« obligation » de télétravail

Du fait du rebond de l'épidémie de Covid et de l'arrivée du nouveau variant Omicron fin 2021/début 2022, le télétravail est à nouveau demandé de la part des entreprises dès que le poste le permet.

Pour s'assurer que les entreprises suivent cette ligne de conduite, la Ministre du travail, Elisabeth Borne, a affirmé que 5 000 contrôles de l'Inspection du travail auront lieu chaque mois, dans les entreprises. A titre de comparaison, en octobre 2021, près de 1 000 contrôles ont été recensés.

Lors de leurs contrôles, les agents de l'Inspection pourront vérifier que les gestes barrières (port du masque, aération des locaux, nettoyage régulier...) sont respectés et appliqués et que le télétravail est favorisé en conformité avec les recommandations gouvernementales.

Le protocole sanitaire applicable en entreprise d'une part, qui a de nouveau été actualisé et qui prévoit, depuis le 3 janvier 2022, la mise en place de trois jours de télétravail par semaine, voire quatre jours, et ce, pour une durée de trois semaines. Ce protocole sanitaire est un ensemble de recommandations, à destination des entreprises, établi dans le but de satisfaire à l'obligation de sécurité qui incombe à l'employeur.



Le projet de loi sur le passe vaccinal (adopté par l'Assemblée nationale en première lecture dans la nuit du 5-6 janvier 2022) d'autre part, a pour ambition de donner une valeur contraignante au protocole sanitaire et ainsi d'imposer, sous peine d'amende, le télétravail, dans le cadre des contrôles effectués par l'Inspection du travail. Le projet de loi est très clair : « lorsque la situation dangereuse résulte d'un risque d'exposition à la covid 19 du fait du non-respect par l'employeur des principes généraux de prévention » et que la mise en demeure de se mettre en conformité est restée sans effet, une amende pouvant aller jusqu'à 1 000 euros par salarié concerné pourra être prononcée à l'encontre de l'employeur (cette amende pouvant aller jusqu'à 50 000 euros).

La Ministre du travail a tenu à rappeler que l'Inspection du travail devra faire preuve de « pragmatisme » lors des contrôles et notamment sur le respect des jours de télétravail. Une instruction à l'attention des agents de contrôle de l'Inspection du travail pourrait être publiée prochainement.

RÉSERVES, NOTRE PLACEMENT POUR L'AVENIR

Les réserves de la Cavec viennent de franchir le cap des 2 milliards d'euros. Au-delà du symbole chiffré, c'est un indicateur significatif de la pérennité du régime, sans cesse consolidé, renforcé par un pilotage en finesse de la retraite complémentaire et une stratégie de placement avisée.

La pérennité du régime



« Le chiffre de 2 milliards d'euros n'est bien sûr pas une fin en soi. Il se regarde en dynamique : les réserves de la Cavec ont été multipliées par 12 en l'espace de 30 ans. Elles représentent aujourd'hui 10 années de prestations. Autrement dit : même si demain nous ne percevions plus aucune cotisation, nous pourrions encore verser les retraites pendant 10 ans. A titre de comparaison, l'Agirc-Arrco ne dispose en réserve que de 6 à 8 mois de prestations », **explique Frédéric Rogier, le Président de la Cavec.**

Régime par répartition, la Cavec a fait le choix stratégique de constituer des réserves importantes, pour tendre vers un système par capitalisation, afin de se prémunir contre tout aléa démographique et économique.

« Dans l'idéal, nos réserves devraient sécuriser à 100 % la retraite des jeunes experts-comptables qui commencent aujourd'hui à cotiser, leur garantir une pension de niveau comparable à celle de leurs aînés. Nous raisonnons sur un horizon de près de 40 ans. Nous souhaitons poursuivre cet objectif de progression de nos réserves. » **précise Christophe Maertens, membre de la Commission des placements.**

Pour mettre en œuvre cette équité intergénérationnelle, la Cavec, sa Commission placements et sa Commission prospective s'appuient d'abord sur une connaissance précise de la communauté des experts-comptables et des commissaires aux comptes : nombre de nouveaux cotisants, niveaux de rémunération, taux de féminisation, pyramide des âges, prévision d'activité... La Commission prospective travaille sur une multitude de pa-

ramètres pour régler au plus fin les équilibres entre valeur du point acheté et valeur du point servi, déterminer chaque année le résultat technique, et en déduire une politique à long terme. Les actuaires se fondent sur des estimations prudentes, ce qui rassure les membres de la Cavec dans le pilotage du régime. Les mauvaises surprises à court terme ne sont pas à écarter, mais le long terme reste rassurant. Les résultats passés de notre gestion l'ont démontré.

Des réserves multipliées par 12 en 30 ans



Augmentées en partie par les excédents techniques, les réserves bénéficient également d'une stratégie d'investissements performante. Sur les dix dernières années, la Cavec affiche ainsi un rendement de près de 6 %, contre 3 % pour la moyenne des caisses de retraite. La performance de nos réserves a été supérieure à celle du CAC, indice phare de la place parisienne. Un résultat d'autant plus parlant que la Caisse, selon les règles prudentielles de la Sécurité Sociale, doit détenir en portefeuille au moins 34 % d'obligations - moins rémunératrices. En 2020, les placements mobiliers de la CAVEC ont rapporté 60 millions d'euros dans un contexte difficile. En 2021, ils ont généré plus de 130 millions d'euros à la date du 31 décembre.

« Chaque euro gagné est un euro de plus pour nos retraites. Nous mobilisons donc, au travers de notre Commission des placements, beaucoup d'expertises, de rigueur et de réactivité, au service d'une stratégie d'investissement stable dans le temps, qui bannit les effets de mode et le court-terme », **résume Frédéric Rogier.**

Investissement socialement responsable

La Cavec développe en effet une stratégie diversifiée (actions, obligations convertibles, indexées ou classiques, monétaire, immobilier, OPCI), en ciblant pour chaque classe d'actifs les valeurs les plus solides, les mieux établies. Tous les mois, la Commission des placements se réunit pour décortiquer les performances de chaque fonds, entendre les gestionnaires, arbitrer les allocations.

« Nous sommes accompagnés, depuis 2009, par un expert indépendant, qui nous livre une analyse macro-économique et monétaire très pointue, avec ses possibles impacts sur notre portefeuille. Un éclairage précieux », **indique Christophe Maertens.**

Sur chaque type de fonds, la Commission des placements mandate un minimum de trois gestionnaires. Si leurs résultats montrent un écart sensible, le moins performant est remplacé, dans une quête permanente d'excellence.

Pour accroître sa vision sur les performances, la Cavec procède par étapes, en plaçant dans un premier temps des fonds en incubation. Elle teste différents produits - dans l'économie verte, les énergies renouvelables, les biotechs, la santé... et ce avec des montants initiaux limités. Nous observons comment ils se comportent pendant une période donnée et, si l'expérience est probante, nous augmentons progressivement notre investissement.

La même exigence s'impose aux frais de gestion, négociés sans concession. Avec un taux de frais fixe de 0,47 %, contre une moyenne de marché dépassant largement le 1 %, la Cavec est l'un des investisseurs institutionnels qui obtient de ses gestionnaires les meilleures conditions par rapport à la composition de son portefeuille.



En 2020, la Cavec s'est dotée d'un instrument de vigilance supplémentaire : la transparence, effectuée par des consultants spécialisés, qui offre chaque trimestre une photographie du détail, ligne par ligne, des fonds détenus.

« Cet outil nous permet notamment de contrôler plus précisément notre exposition à un pays ou à un secteur d'activité. Surtout, il nous donne aussi la possibilité de tracer notre progression dans les investissements socialement responsables (ISR), porteurs d'utilité publique, leviers de croissance verte, susceptibles d'un rendement robuste et pérenne », **remarque Frédéric Rogier.**



« Nous avons par ailleurs supprimé les commissions de sur-performance, afin d'éviter toute tentation spéculative. Nous gardons toujours à l'esprit que nous travaillons pour la retraite de milliers de prestataires et de milliers de cotisants, prestataires de demain. Cet enjeu collectif nous incite à une vigilance de chaque instant », **souligne Christophe Maertens.**

Éthique, méthode, rigueur, prudence et indépendance : voilà les bons ingrédients pour accroître les réserves et servir correctement nos prestataires aujourd'hui sans la crainte de disparition de nos réserves demain.

2022, ANNÉE D'ENGAGEMENT, DE DURABILITÉ ET DE RÉUSSITE !



© Paolo MESTRE

JEAN-PASCAL CHARPENTIER

Président ANECS

Chères lectrices, chers lecteurs,

L'activité de l'ANECS a été dense depuis l'élection de la mandature Pass'ANECS en octobre dernier.

Tout d'abord, nos Estivales 2021 se sont tenues en novembre et, c'est officiel, elles ont été un véritable succès avec 384 inscrits et, au total, plus de 600 participants en incluant exposants, intervenants et personnalités de la profession.

“

Je tiens à féliciter mon prédécesseur, Adrien DECOSTER, ainsi que son bureau, dont c'était l'édition et dont c'est la réussite !

”

L'événement terminé, je retiens aujourd'hui la richesse des échanges et des interactions avec les partenaires et congressistes ou encore l'apport en compétence, en connaissance et en ouverture d'esprit des ateliers et conférences.

Nous avons tous hâte de vivre l'édition 2023.

Puis, j'ai eu le plaisir d'assister aux 32^e Assises de la CNCC en décembre – un événement d'une très grande qualité, que je recommande à tous les stagiaires et mémorialistes.

Le message y était clair : « 2022 sera sous le signe de la durabilité ».

A ce sujet, le bureau exécutif national travaille avec CNCC Formation pour faciliter l'accès à des formations sur des thématiques liées à la responsabilité sociétale des entreprises. Notre équipe vous tiendra au courant de ce nouveau volet de notre partenariat dès son lancement.

Nous avons ensuite accueilli 2022, qui est déjà palpitante pour notre profession, et en tout premier lieu pour les experts-comptables stagiaires. En effet, le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables a lancé une consultation sur le changement de notre dénomination. A début janvier, elle avait recueilli plus de 4 000 réponses et plus de 80 % des répondants plébiscitaient un renouveau de notre titre. Cette évolution, que l'ANECS avait souhaitée, montre l'importance de l'expert-comptable stagiaire comme acteur de l'activité des cabinets d'expertise comptable et de commissariat aux comptes et comme force de proposition et d'innovation. Nous nous en réjouissons.

Et enfin, nous sommes entrés dans la traditionnelle période intense de la vie de notre association, à commencer par les assemblées générales en janvier dans les sections régionales, au cours desquelles ont été élus les représentants régionaux. Les nouveaux présidents, qu'ils soient impliqués au sein de l'ANECS depuis peu ou plus longtemps, assistent ensuite mi-février à notre séminaire d'accueil et de formation afin de maîtriser les apports et le fonctionnement de l'association, dans l'objectif unique de répondre au mieux aux besoins des adhérents sur le terrain, tout au long de leur parcours !

Et enfin, nous nous réunissons début mars pour notre conseil national semestriel, cette fois-ci à Rouen : un temps unique d'échanges et de production, pour faire avancer l'association.

Pour la suite, nous le voyons et le vivons au quotidien, cette pandémie n'est pas terminée. Mais, avec l'arrivée de la période fiscale, elle sera de nouveau l'occasion pour nous de montrer que les jeunes professionnels du chiffre et futurs experts-comptables et commissaires aux comptes sont bel et bien des acteurs essentiels des cabinets et de l'attractivité la profession.

Avant de vous laisser poursuivre votre lecture, je vous souhaite des mois à venir productifs ! L'ANECS est là pour vous soutenir, n'hésitez pas à aller à la rencontre de vos sections régionales qui vous proposent contenu technique, information et préparation ou stage et au diplôme, mais aussi des moments de convivialité pour décompresser entre deux liasses fiscales.

LE CJEC, UN CLUB À VOTRE ÉCOUTE



© Paolo MESTRE

FRANÇOIS MERLET
Président du CJEC

Chères lectrices, chers lecteurs,

C'est avec plaisir que j'ouvre cette tribune sur la réussite de nos Estivales 2021 !

Comme vous vous en souvenez, notre événement, initialement prévu mi-juin, s'était vu déprogrammé à la dernière minute en raison du contexte sanitaire. Forts de la volonté qui nous anime au quotidien d'épauler les jeunes professionnels, nous avons refusé une annulation et choisi le report, même en automne. Avec un record de fréquentation et des taux de satisfaction congressistes très positifs – mention spéciale aux ateliers que vous avez largement plébiscités – nous savons aujourd'hui que notre décision a répondu à vos attentes. Les élus du bureau exécutif national se joignent à moi pour vous remercier de votre participation et de votre soutien.

"

Nous tenons à remercier également l'équipe permanente ANECS et CJEC qui œuvre à la réussite de nos actions et nous accompagne dans la concrétisation de nos projets.

"

Au-delà des Estivales, la vie du Club continue et votre bureau agit pour répondre toujours davantage à vos besoins. Pour cela, nous travaillons actuellement à nouer de nouveaux partenariats et à valider de nouvelles réductions exclusives dans l'objectif unique de booster votre installation et le développement de votre jeune cabinet. Au menu, des solutions encore plus innovantes et de jeunes acteurs en phase avec votre vision de la profession. Nous avons hâte de bientôt pouvoir vous en dire plus. . .



L'installation, c'est le cœur de métier du CJEC ; pour autant, nous ne voulons pas oublier ceux parmi vous qui, diplômés, optent pour le salariat en cabinet. Ces confrères et consœurs à part entière, nous avons toujours eu à cœur de les intégrer à notre réseau et de leur faire vivre l'expérience du Club mais nous tenons désormais à aller plus loin et leur proposer des produits et services adaptés à leur activité salariée. Pour cela, votre bureau exécutif conduit actuellement une réflexion pour recueillir leurs besoins précis et développer les solutions qu'ils attendent.

Enfin, nous le disons depuis notre élection, nous souhaitons nous assurer que le riche et vaste catalogue d'offres de réductions partenaires que propose le CJEC est en parfaite adéquation avec vos besoins ! Nous avons ainsi mis en place un formulaire qui nous permettra de recueillir vos feedbacks sur ces offres pour faire remonter aux partenaires les forces et les faiblesses de leurs outils et services et leur permettre de les améliorer. Ce formulaire est à retrouver sur la page « Réductions » de notre site. La seconde phase de cette démarche sera la mise en place de clubs utilisateurs au sein desquels vous pourrez échanger entre pairs sur ces mêmes offres pour optimiser votre utilisation et orienter les plus jeunes installés dans leurs choix d'équipement.

Il ne me reste plus qu'à vous souhaiter à toutes et tous bon courage pour la période fiscale à venir. Votre Club reste à votre écoute !

LA HOLDING ACTIVE : INTÉRESSEMENT, PARTICIPATION ET/OU ABONDEMENT ?



La holding active, au même titre que les autres types d'entreprises, est éligible à l'épargne salariale dès lors qu'elle emploie au moins un salarié en moyenne (même à temps partiel) distinct du mandataire social. Intéressement, participation, abondement PEE/PERECO : quel(s) dispositif(s) choisir ?

Une holding active :

- Participe au capital des sociétés filles ;
- Est rémunérée pour l'exercice d'un mandat social ;
- Perçoit des prestations de services des filles.

Les règles à respecter avant la mise en place des dispositifs collectifs

Les points de vigilance à valider :

- Le caractère aléatoire dans le choix des critères de déclenchement (intéressement, participation à formule dérogatoire) ;
- Un montant de primes non disproportionné par rapport aux rémunérations¹ perçues (intéressement, participation) ;
- Le caractère collectif, le principe de non-substitution des primes et les modalités de conclusion des accords (ensemble des dispositifs).

L'intéressement... avec prudence !

Attention : L'intéressement fondé sur les soldes intermédiaires de gestion de la holding ne respecte pas le caractère aléatoire de déclenchement : recettes et charges sont décidées par l'actionnaire/le dirigeant. Le risque de requalification URSSAF est réel.

Quel(s) critère(s) de déclenchement de l'intéressement choisir ?

Un accord avec un seuil de déclenchement, aléatoire, sur les soldes intermédiaires de gestion des sociétés filles animées est à privilégier.

Dès lors, les deux tiers au moins des effectifs des sociétés filles doivent bénéficier d'un intéressement (cf. Guide de l'Épargne salariale², L3314-2).

Il est également possible d'envisager, à titre principal ou en complément d'un critère financier, un(plusieurs) critère(s) de déclenchement dit « qualitatif(s) » (extra-financiers) dès lors que ceux-ci sont objectivement mesurables... Et simples à suivre.

1. Assujetties à cot. sociales et impôt sur le revenu notamment du bénéficiaire salarié non-mandataire social qui rend la holding éligible à l'épargne salariale

2. Dossier 1 : Intéressement, Fiche 3 « Mise en place », III-A page 23

La participation ... l'alternative plus

Le plafond collectif, critère clé

Pour l'intéressement, c'est 20 % de la masse salariale³ : montant souvent perçu comme faible.

Pour la participation, ce sont :

- la moitié du résultat net comptable (RNC) N,
- ou la totalité du RNC N minoré de 5 % des fonds propres N-1 ?

Quel est le plus favorable ?

Formule dérogatoire : les +

Appliquer la formule légale produit souvent un résultat négatif ou nul (remontés de dividendes). C'est une opportunité. L'application de la clause d'équivalence⁴ est maîtrisée.

Une formule dérogatoire telle $P=x\% \times \text{RNC}$ permet de définir un montant a minima à distribuer.

Définir le total de participation à distribuer

L'intéressement se déduit fiscalement sur l'exercice de calcul. La participation, sur l'exercice de versement.

Connaître le prévisionnel N est donc nécessaire. En fin d'exercice N, le dirigeant décidera d'un supplément de participation⁵ dans la double limite des plafonds légaux (collectif⁶ et individuel).

L'expert-comptable, au cœur de la société, pourra utilement réaliser une pré-clôture sécurisant le montant de supplément.

Pour éviter l'impôt, les primes seront versées dans un plan d'épargne (PEE et/ou PERECO). Le montant de résultat à allouer à ces dispositifs dictera également les clauses d'abondement. Pour rappel, les plafonds d'abondements s'élevaient à 8 % du PASS (PEE) et 16 % du PASS (PERECO), soit respectivement un montant de 3 290,88 € et 6 581,76 € en 2022 (hors CSG/CRDS) par bénéficiaire.

Par **Eric Bidault**, Directeur Commercial Régional, Eres, spécialiste en épargne salariale, retraite et actionariat salarié

3. Définition la plus favorable : somme des rém. brutes perçues sur la période de calcul par les salariés non-mandataires sociaux majorée des rém. assujetties à IR et cotis. sociales des mandataires sociaux au 31.12.N-1, N étant l'année du dernier jour de la période de calcul de l'intéressement

4. L3324-2 CT

5. L3324-9 CT

6. L'accord doit les mentionner

7. PASS : plafond annuel de la sécurité sociale, 41.136€ en 2022.

TARIFS ADHÉSION 2022

Des formules adaptées à toutes les formes d'exercice



ADHÉSION INDIVIDUELLE

Je suis le premier adhérent de mon cabinet

TARIF BIENVENUE : 250 € HT

1^{ère} année d'adhésion à l'IFEC

Offre de bienvenue applicable à toute personne physique adhérent à l'IFEC pour la première année.

Adhésion 2022 valable jusqu'au 31/12/2022.

LES ANNÉES SUIVANTES

JEUNE INSCRIT : 250 € HT

Inscrit depuis moins de 5 ans à l'OEC ou à la CNCC

Date d'inscription à l'OEC ou à la CNCC postérieure au 01/01/2017.

PETIT CABINET : 450 € HT

1 associé unique et moins de 5 salariés

PLEIN TARIF : 800 € HT

Plusieurs associés non adhérents IFEC et/ou plus de 5 salariés
Adhésion individuelle

ADHÉSION MULTIPLE

Un de mes associés est adhérent à l'IFEC

JEUNE INSCRIT : 250 € HT

Inscrit depuis moins de 5 ans à l'OEC ou à la CNCC

Date d'inscription à l'OEC ou à la CNCC postérieure au 01/01/2017.

ASSOCIÉ D'UN ADHÉRENT PRINCIPAL DONT TOUS LES ASSOCIÉS SONT ADHÉRENTS : 250 € HT

Tous les associés de votre cabinet sont adhérents IFEC et au moins l'un de vos associés est adhérent IFEC au tarif « adhérent principal ».

ASSOCIÉ D'UN ADHÉRENT PRINCIPAL : 400 € HT

Au moins l'un de vos associés est adhérent IFEC au tarif « adhérent principal ». (Mais n'implique pas que tous les associés du cabinet soient adhérents).

ADHÉRENT PRINCIPAL : 800 € HT

Au minimum 1 par cabinet.

AUTRES ADHÉSIONS

Je suis adhérent du CJEC, adhérent de l'ANECS, mémorialiste ou stagiaire, retraité ou professionnel exerçant à l'étranger.

ADHÉRENT DE L'ANECS : GRATUIT

Pour bénéficier de la gratuité au titre d'une adhésion à l'ANECS vous devez nous adresser une copie de votre carte d'adhérent ANECS à jour de cotisation au moment de votre demande d'adhésion à l'IFEC.

MÉMORIALISTE OU STAGIAIRE : 33,33 € HT

ADHÉRENT DU CJEC : GRATUIT

1^{ère} et 2^e année

Pour bénéficier de la gratuité au titre d'une adhésion au CJEC en 1^{ère} ou 2^e année vous devez adresser votre demande d'adhésion directement au CJEC.

L'adhésion via le CJEC est valable un an à partir de la date d'enregistrement de votre adhésion par le CJEC.

ADHÉRENT DU CJEC : 40 € TTC

3^e année et suivantes

Pour bénéficier du tarif réduit au titre d'une adhésion au CJEC en 3^e année ou plus, vous devez adresser votre demande d'adhésion et votre règlement directement au CJEC.

L'adhésion via le CJEC est valable un an à partir de la date d'enregistrement de votre adhésion par le CJEC.

Le CJEC applique systématiquement 40 € TTC quel que soit le taux de TVA qui s'applique à votre cotisation.

PROFESSIONNEL EXERÇANT À L'ÉTRANGER : 150 € TTC

L'adresse de facturation de votre cabinet doit être située hors de France.

RETRAITÉ : 150 € HT



**Lieux d'Histoire,
Lieux de Vie**

INVESTISSEZ DANS LA BELLE PIERRE, ET PARTICIPEZ À LA SAUVEGARDE DU PATRIMOINE FRANÇAIS

Marque du **groupe ALTAREA**,
acteur majeur et
premier développeur
immobilier français

30 ans de savoir-faire dans la
réhabilitation et la **restauration**
de **biens immobiliers**
anciens d'exception

Monuments Historiques,
immeubles protégés en
cœur de ville, et
secteurs sauvegardés

Demeures éligibles
aux dispositifs fiscaux
Monuments Historiques,
Malraux et **Déficit Foncier**

Transformation et
reconversion du **patrimoine**
industriel, militaire,
hospitalier, religieux



Hôtel Royal, Maisons-Laffitte (78)

L'Hôtel Royal a été construit en 1910 par la Société des Hôtels et Restaurants de Luxe. Il ferme en 1914 pour laisser place à un hôpital militaire et plus tard à une clinique, qui fermera ses portes en 2010.

L'édifice est classé Monument Historique en 1930.

La réhabilitation de cette demeure par les équipes d'Histoire & Patrimoine, lui permet de tourner une nouvelle page de son histoire, grâce à la création de **56 appartements d'exception éligibles au dispositif fiscal des Monuments Historiques.**

En 2022, retrouvez l'ensemble de nos Demeures éligibles aux dispositifs fiscaux des Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier dans toute la France.

Pour toute demande d'information :
Céline SIMONIN : contact@hpre.fr • 06 85 54 42 53

