



À LA UNE
NATHALIE MALICET
VICE-PRÉSIDENTE DE L'IFEC,
MEMBRE DU BUREAU DE LA CNCC,
PRÉSIDENTE DE LA COMMISSION
PROSPECTIVES ET INNOVATION
CNCC
« *Cyberattaques :
une vigilance accrue nécessaire
pendant la crise !* »

PAGE 6



FRÉDÉRIC ESPIRAT
EXPERT-COMPTABLE
PATRIMONIAL, PRÉSIDENT
DE LA COMMISSION CONSEIL
PATRIMONIAL IFEC

« *Donner sans donner.
Le démembrement,
un outil au service de
la transmission de son
patrimoine* ».

PAGE 10

LES OUTILS NUMÉRIQUES DANS LES CABINETS : ENQUÊTE

TARIFS ADHÉSION 2021

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 2021 valable jusqu'au 31/12/2021.

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 01/01/2016.

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 01/01/2016.

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

DOSSIER SPÉCIAL

LES OUTILS NUMÉRIQUES DANS LES CABINETS

/CAHIER CENTRAL



**IFECMAG
N° 69**

1^{ER} TRIMESTRE 2021

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
Paolo Mestre
Aurélie Coudière
CRO Bretagne
CRO Franche-Comté
CRCC Est

Impression
Groupe Morault
ISSN N° 2109-196X

Merci à l'ensemble
des contributeurs de
ce numéro.



SOMMAIRE

INFORES /4

Des confrères mobilisés pour vous accompagner dans votre défense.

L'ÉDITO /5

Christophe PRIEM,
Président National de l'IFEC.

À LA UNE /6

Cyberattaques : une vigilance accrue nécessaire pendant la crise ! par Nathalie Malicet, Vice-Présidente de l'IFEC, Membre du bureau de la CNCC, Présidente de la commission Prospectives et Innovation CNCC.

LA PAROLE /10

À Donner sans donner. Le démembrement, un outil au service de la transmission de son patrimoine par Frédéric Espirat, Expert-comptable patrimonial, Président de la Commission Conseil Patrimonial IFEC.

LE REGARD /12

D'UN PARTENAIRE Une mutuelle nouvelle, engagée auprès des experts-comptables par Aésio Mutuelle.

ACTUALITÉS /13

DU SYNDICAT Les rencontres du conseil patrimonial.

Les jeudis du patrimoine.

Retour sur le salon RH & Management de l'IFEC 2021.

JURIDIQUE /20

L'index égalité ou la mesure des écarts de salaires à l'épreuve de l'activité partielle par Landry Dumas, Responsable Juridique et des Affaires sociales IFEC.

ÉVASION /22

La compta, mère de l'Histoire par Romain Acker, Expert-comptable – AMATEOS – Région de Rouen.

LE REGARD /27

D'UN PARTENAIRE Comment faire du télétravail un levier de performance et de bien-être pour l'individu et pour l'entreprise ? par le groupe VYV qui prend appui sur des experts en santé et qualité de vie au travail.

Comment optimiser le rendement de la trésorerie d'entreprise en gardant une liquidité et un risque maîtrisé ? par Pierre Chardon, Directeur de la Gestion Optimisée Financière d'Uzès.

PROFESSION /30

D'AVENIR Une aide concrète pour accompagner les jeunes professionnels par François Merlet, Président du CJEC.

Une année pas comme les autres par Adrien Decoster, Président de L'ANECS.

FORMATION /34

L'IFOR s'adapte et se réinvente.

ACTUALITÉS /39

LES OUTILS DE L'IFEC

Les webinaires font le plein. S'adapter... Quoi qu'il en coûte ! par Denis Barbarossa, Président d'honneur de l'IFEC.

LES INSTANCES /42

EN RÉGION CRCC EST Les cac sur la route de l'Est par Anne-Christine Frère, Présidente de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de l'Est.

LES INSTANCES /44

EN RÉGION CRO Interview de Carole Pautrel-Glez, Présidente du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Bretagne.

Immédiatement à l'action pour servir notre profession par Éric Corret, Président du CRO Bourgogne Franche-Comté.



DES CONFRÈRES MOBILISÉS POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE DÉFENSE.

Une mise en responsabilité ou une convocation par un officier de police judiciaire sont des événements qui arrivent malheureusement de plus en plus fréquemment dans une vie professionnelle, et bon nombre d'entre nous ne sont pas préparés à cette évolution récente.

“ Lorsque survient une telle situation, il est très appréciable de pouvoir contacter un confrère expérimenté qui va nous écouter et nous guider dans notre défense. ”

L'Ordre des Experts-Comptables et la Compagnie des Commissaires aux Comptes n'ont pas vocation à intervenir dans la défense de leurs ressortissants, ce qui serait totalement incompatible avec leurs prérogatives et attributions, et c'est pour cette raison que les deux syndicats IFEC et ECF ont créé INFORES en 1979.

INFORES est une association composée d'une trentaine de membres correspondants répartis sur le territoire national. Les fonctions électives qu'ils exercent ou ont exercées en national ou en régional, leurs participations à différentes commissions régaliennes, leurs propres expériences en matière d'expertise judiciaire et l'actualisation régulière de leurs connaissances relatives à la jurisprudence en font alors des interlocuteurs privilégiés dans le cadre d'une mise en cause.

Quand contacter INFORES ?

Dès lors que le problème surgit, **n'attendez pas !** Il n'y a aucune honte ou aucune gêne à avoir, le correspondant Inforenes est un confrère ou une consœur qui vous accueillera avec bienveillance, sans jamais vous juger, et avec au contraire l'objectif de vous extirper de ce mauvais pas sans trop de casse.

Osez en parler : Nous assistons à une judiciarisation de plus en plus intense où ce n'est pas toujours le véritable responsable qui est recherché mais celui qui est le mieux assuré. Et puis, si vous avez commis une erreur, dites vous bien que cela peut arriver à tout le monde et que c'est pour cette raison que vous êtes assuré.

Des conseils rapides prodigués en toute confidentialité par des personnes compétentes évitent de passer des nuits blanches, d'allonger les délais de procédures et d'alourdir la note finale.

Et INFORES vient aussi à vous :

INFORES propose enfin dans toutes les régions ordinaires des animations d'ateliers avec des thèmes choisis et développés en fonction des risques les plus fréquents ou les plus importants (Les détournements de fonds chez les clients, le devoir de conseil en matière fiscale et les risques de mise en cause, l'expert-comptable et sa responsabilité pénale, ...).



Pour contacter INFORES, c'est simple :

Vous pouvez :

- Soit appeler le 01.42.56.10.20 – le secrétariat permanent d'INFORES pourra vous orienter vers un correspondant
- Soit adresser un mail à : inforenes@wanadoo.fr
- Soit contacter votre Conseil Régional qui pourra vous communiquer les coordonnées d'un membre correspondant de votre région.

Les membres correspondants sont également indiqués sur le site **INFORES : associationinforenes.com**

Vous trouverez ainsi toujours, dans votre région ordinaire ou hors région ordinaire en fonction de votre souhait, qu'il s'agisse d'expertise comptable ou de commissariat aux comptes en fonction de votre problématique, un membre correspondant compétent.

L'ÉDITO

II

À l'heure où j'écris l'édito du 69^{ème} IFEC Mag, il y a un an, jour pour jour, nous connaissions notre premier confinement au niveau national, annoncé au soir du lundi 16 mars 2020 par le Président de la République, Emmanuel Macron, lors d'une adresse à la nation.

Tous les magasins et usines non-essentiels, les bars et les restaurants ont fermé leurs portes dès le début du confinement, le 17 mars. Un état d'urgence sanitaire et un arsenal d'aides venant du ministère de l'Économie ont été mis en place.

Nous nous sommes alors très vite mobilisés, sans relâche, pour accompagner, conseiller et aider nos adhérents, notre Profession et nos clients à traverser cette période difficile et douloureuse.

Nous nous sommes concentrés sur la crise économique que nous traversons pour remplir notre rôle de partenaire des entreprises et accompagner nos consocérateurs et confrères pour qu'ils puissent exercer dans les meilleures conditions.

Nous avons fait et continuons de faire entendre notre voix auprès des pouvoirs publics pour vous défendre, vous informer et vous accompagner.

Nos cabinets ont vécu et vivent actuellement une profonde mutation à tous les niveaux : business, stratégie marketing, expérience client, communication, organisation du travail, cybersécurité... tout est à réinventer pour s'adapter au contexte actuel et survivre.

C'est dans cet état d'esprit que nous avons élaboré cet IFEC Mag, en vous proposant des articles relatifs aux cyberattaques qui se démultiplient en cette période de crise, à la mutation de notre Institut de Formation l'IFOR pour toujours mieux vous accompagner dans vos choix de formation et de financement, des webinaires à découvrir, voir ou revoir pour continuer de s'informer, échanger, débattre, apprendre autour de sujets tels que le télétravail, la digitalisation ou encore le patrimoine sous tous ses aspects.

Je n'oublie pas notre dossier central « LES OUTILS NUMERIQUES DANS LES CABINETS » à la suite de notre enquête auprès de la Profession pour vous proposer une grille de lecture des solutions existantes sur le marché et vous permettre de mener votre propre réflexion stratégique indispensable afin que « l'outil » soit au service de la stratégie et non l'inverse.

Nous continuerons, en ce sens, pour être à vos côtés au quotidien et au plus près de vos préoccupations.



CHRISTOPHE PRIEM
Président National de l'IFEC

NATHALIE MALICET

Vice-Présidente de l'IFEC

Membre du bureau de la CNCC

Présidente de la commission Prospectives et Innovation CNCC

CYBERATTAQUES : UNE VIGILANCE ACCRUE NÉCESSAIRE PENDANT LA CRISE !



Alors que la crise sanitaire frappe la France depuis un an, l'ANSSI recense actuellement environ une attaque par semaine contre les établissements médicaux (CHU, hôpitaux, cliniques) ou encore les EHPAD et note une augmentation de 225 % des signalements d'attaque.

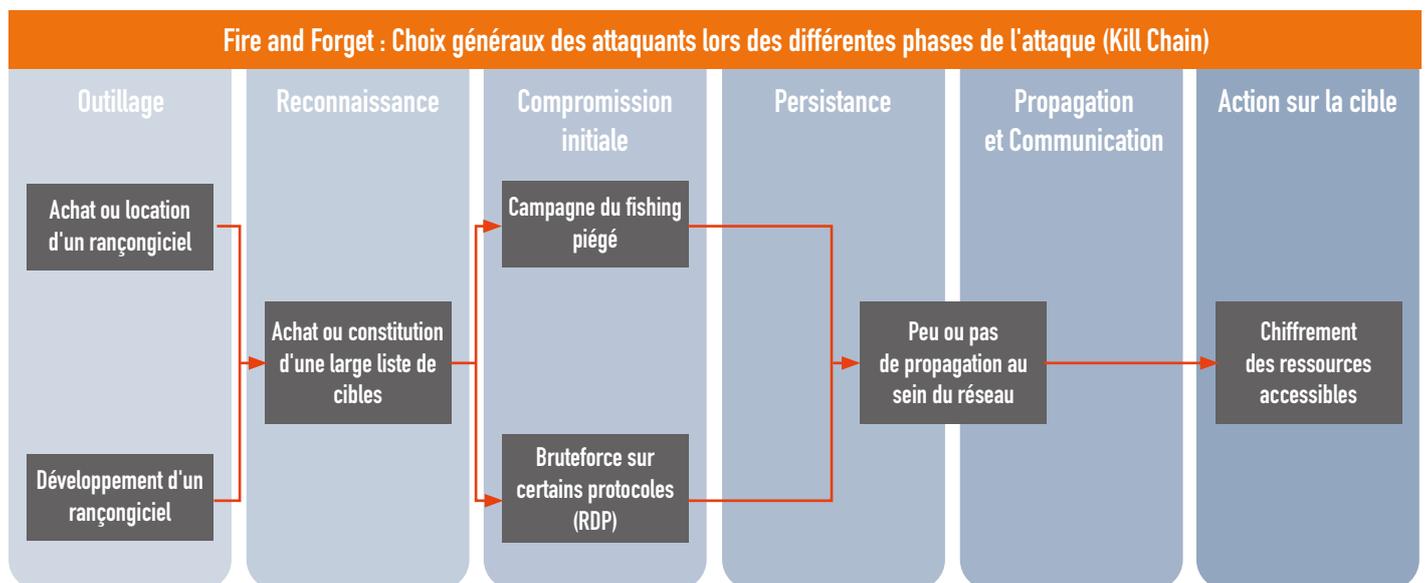
Près d'un an après Rouen, c'est au tour de l'hôpital de Dax de faire les frais d'une cyberattaque. Accès aux données des patients, utilisation de certains équipements, ces gestes du quotidien sont rendus impossibles par un ransomware qui paralyse l'activité médicale. C'est en mode dégradé, avec le retour en fanfare du fameux « papier / crayon » que l'hôpital tente de soigner. Séances de radiothérapie déplacées vers des établissements voisins, blocs opératoires fermés, enregistrement des admissions sur des fiches papier, les conséquences de cette attaque invisible sont bien concrètes.

Rappelons qu'en Allemagne, une patiente est décédée en septembre 2020 faute d'avoir pu recevoir des soins à temps, l'hôpital étant paralysé par une cyberattaque.

Doit-on en conclure au manque d'humanité des hackers ? Pas forcément.

Des attaques aveugles

Souvent les pirates ignorent qui sont leurs victimes. En effet, les ransomwares sont généralement des attaques aveugles : le malware est téléchargé par la victime qui, par manque de vigilance, ouvre une pièce jointe compromise. Certains escrocs n'hésitent pas à envoyer des centaines de milliers de messages chaque jour. Les attaques par email utilisent une variété de leurre pour inciter les gens à les ouvrir. Avec la crise sanitaire, le personnel soignant est sous pression et repère moins facilement les mails crapuleux. Le système d'information est alors crypté par le malware et une rançon est demandée par les pirates, souvent en Bitcoin. Il est déconseillé de céder au chantage car le versement de la rançon ne garantit pas à la victime de recevoir la clé de déchiffrement et entretient le « business model » des cyberattaques.



Les attaques non ciblées mettent rarement en oeuvre des capacités évoluées de propagation au sein des réseaux victimes

Malheureusement ce type d'attaque n'est pas réservé au monde hospitalier.

Bouygues construction, Estée Lauder, Marriott, EasyJet, Agence Européenne du Médicament etc., tous les secteurs de l'économie sont touchés, quelle que soit la taille des entreprises. Les plus petites entreprises n'en sont pas moins concernées.

Toutes les entreprises sont touchées

Quand des pirates visent spécifiquement des grandes entreprises, plus solvables mais aussi mieux protégées, ils peuvent s'attaquer au maillon faible que représentent les petites entités. Parfois sous-traitants de grands comptes, elles vont être ciblées par les pirates. Offrant des systèmes d'information moins bien protégés, elles servent de relais d'attaque. Utilisant les relations d'affaires et les échanges privilégiés entre donneurs d'ordre et sous-traitants, les pirates utilisent la supply-chain pour atteindre leur cible finale.

Tout l'écosystème est vulnérable au risque d'attaque. Notre profession n'est pas exclue. Comme toutes les entreprises, nous sommes des grands utilisateurs de mails et d'échanges de données. Pendant le premier confinement, nos équipes ont été renvoyées à leur domicile et des solutions de « télétravail » subi ont été mises en place.

Des solutions pour maintenir l'activité

Il nous a fallu trouver des solutions pour maintenir l'activité et le service aux clients : collecter et traiter les données comptables, produire les déclarations fiscales dans les délais, établir les bulletins de salaire, auditer les entreprises, accompagner les dirigeants dans le maquis des aides, etc. . . En surchauffe pendant la traditionnelle période fiscale, nos cabinets ont dû concilier activité intense et collaborateurs à distance.

Les ordinateurs ont élu domicile chez nos collaborateurs ; ils se sont connectés sur les systèmes d'information du cabinet via la box familiale. Des accès à distance ont été paramétrés, des VPN ont été installés. Et tout cela parfois dans la plus grande improvisation !



Des vulnérabilités importantes ont alors vu le jour :

- Connexion à une box dont le mot de passe n'a pas été changé depuis des lustres, quand il n'a pas été partagé avec les enfants, les amis, les connaissances. . .
- Manque de robustesse du cryptage des flux échangés par le WIFI (à proscrire : technologie WEP)
- Stockage d'informations sur des drives personnels dont aujourd'hui nous n'avons pas l'assurance qu'ils ont été supprimés
- Insuffisante sécurisation des ports ouverts pour le RDP (Remote Desk Protocole)
- Mise à jour aléatoire, voire insuffisante, des systèmes et des programmes (notamment des antivirus)
- Partage de l'ordinateur avec d'autres membres de la famille (risque accru en cas de jeux en ligne pratiqués par les enfants)
- Absence de sauvegarde des données sur les disques durs des PC





Des cabinets recourent encore aux sauvegardes sur bandes magnétiques des données hébergées sur serveur. Pendant le confinement, la procédure n'a pas pu être maintenue. La fréquence a été mise à mal. Or, des sauvegardes régulières et complètes sont l'une des meilleures réponses aux incidents cyber. Se priver de cette protection, c'est prendre le risque de perdre des journées entières de production...

Des données sensibles à protéger

Au-delà de cette perte (avec son lot de stress et ses impacts financiers directs), une cyberattaque provoque d'autres préjudices pour nos cabinets. Dans le cadre de nos missions, nous détenons des données confiées par nos clients. Ces données sont parfois sensibles ou stratégiques. Le respect du secret professionnel nous impose d'apporter la plus grande sécurité à ces données. Intégrité, disponibilité, confidentialité et traçabilité doivent être assurées. En cas d'intrusion sur nos serveurs, en cas d'interception de nos échanges par mail, la confidentialité ou l'intégrité de ces données seront compromises. En cas de cryptage de nos disques durs, c'est la disponibilité qui est mise à mal.

Un cabinet victime d'une cyberattaque doit évaluer l'étendue des dommages et déterminer si des données ont été exfiltrées. Bien entendu, si les pirates ont eu accès aux données, il faut en informer les clients et les autorités (notamment la CNIL en cas de fuite de données à caractère personnel). Il est évident que ce genre d'incident peut se doubler d'une crise de confiance de la part des clients. La communication du cabinet ne doit pas être improvisée. Recourir aux services d'une agence spécialisée est recommandée en fonction de la criticité des données.

En conclusion, la crise sanitaire du COVID a incité les entreprises à recourir massivement au télétravail. Cette nouvelle organisation a plus été subie qu'anticipée. Les nouveaux canaux de production et de communication ont permis aux cabinets de s'adapter rapidement mais parfois sans en mesurer les risques en matière de cyberattaques. La période de confinement a été propice à des intrusions sur les serveurs, à des usurpations d'identités ou encore à « fraudes aux présidents ».

Une réponse technologique adaptée à adopter

Aujourd'hui, encore plus qu'hier, les professionnels de l'audit et de l'expertise comptable doivent appliquer les recommandations d'hygiène informatique et de nomadisme (disponibles sur le site de l'ANSSI). Sensibiliser nos collaborateurs aux dangers, mettre en place une réponse technologique adaptée, surveiller les échanges de flux (entrant et sortant), impliquer la gouvernance sur les bonnes pratiques, préparer un plan de reprise d'activité : voici quelques axes pour améliorer la maturité de nos organisations.

Pour vous aider dans cette démarche, vous trouverez de précieux conseils sur les sites de la CNCC et du CSOEC, mais aussi de cyber-malveillance et de l'ANSSI. Enfin, sachez qu'une assurance cyber-risque est incluse dans la cotisation de la CNCC. En cas de sinistre, il faut en faire immédiatement la déclaration pour bénéficier d'une assistance spécialisée et une prise en charge financière.



FIDELIA désignera immédiatement un expert :
Le cabinet GM CONSULTANT - 10 rue Rouget de Lisle - 92 COURBEVOIE

L'expert fera le point sur la situation avec vous et éventuellement votre prestataire informatique, et prendra les premières mesures par téléphone.

Si la situation l'exige, il se déplacera dans vos locaux.

Dans tous les cas, il sera utile de fournir les pièces et informations suivantes :

- date, lieu, nature et circonstances du sinistre
- les causes et conséquences du sinistre
- les références d'autres contrats susceptibles d'intervenir
- tous documents nécessaires à l'estimation des dommages, ainsi que la durée prévue pour une reprise totale d'activité
- il est recommandé, par ailleurs, de porter plainte et de conserver les preuves de l'acte de malveillance (captures d'écran, fichiers cryptés, disque dur si possible).

QUE FAIRE EN CAS DE CYBERATTAQUE ?



CONTACTER
IMMÉDIATEMENT

FIDELIA

La plateforme d'appel de MMA ASSISTANCE

01 47 11 70 29

Numéro joignable 7j/7 - 24h/24

Indiquer le numéro de contrat : **144 413 636**
ainsi que le code protocole assistance : **100 381**

Ensuite informer SOPHIASSUR en adressant un mail à :
sinistres.cncc.cyber@sophiassur.com

FRÉDÉRIC ESPIRAT

Expert-comptable patrimonial
Président de la Commission Conseil Patrimonial IFEC

DONNER SANS DONNER

LE DÉMEMBREMENT, UN OUTIL AU SERVICE DE LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE



« J'aimerais transmettre mon patrimoine tout en le conservant » : quelle stratégie conseiller à votre client ?

Notre client chef d'entreprise connaît de nombreuses préoccupations, dont la transmission du patrimoine immobilier affecté à son exploitation. **L'optimiser, c'est assurer notre rôle de conseil !**

En tant qu'expert-comptable, nous accompagnons nos clients à différentes phases de leur histoire entrepreneuriale, de la création à la cession de leur entreprise. Notre devoir de conseil réside souvent dans la capacité à anticiper les phases à venir, surtout lorsque nous parlons de transmission.

Le décès du chef d'entreprise, s'il n'a pas été réfléchi avant, peut avoir de lourdes conséquences, notamment fiscales, qui peuvent parfois entraîner la vente à rabais de l'entreprise.

Bien entendu, des solutions de type assurantielles existent et permettent a priori de ne pas avoir à en arriver jusque-là, mais elles impliquent des charges supplémentaires et une utilisation parfois intégrale des capitaux décès souscrits. Certaines mécaniques juridiques, plus profitables, peuvent être adoptées.

Pourquoi opter pour le démembrement de propriété ?

Transmettre son entreprise tout en conservant ses revenus et son pouvoir de gestion : une demande récurrente de la part de nos clients.

Le démembrement de propriété divisant les pouvoirs du plein-proprétaire entre un usufruitier et un/plusieurs nu/s-proprétaire/s, présente un intérêt certain.

L'usufruit octroie à son détenteur la jouissance des droits d'usus et de fructus. Étymologiquement, il use du bien en l'affectant à son exploitation, et en perçoit les fruits, ici les loyers. Le démembrement correspond ainsi à une réponse quasi-idéale à son objectif.

Ce mécanisme juridique diminue en outre l'exposition fiscale de votre client. En effet, avec une réserve d'usufruit, l'assiette de calcul des droits de donation correspond à la seule part de la nue-proprété et est donc considérablement réduite. Ajoutons à cet avantage qu'au décès de l'usufruitier, les nus-proprétaires deviennent automatiquement pleins-proprétaires en franchise de droits.

Ce schéma classique de transmission semble représenter LA solution à l'objectif exposé, mais engendre toutefois un inconvénient non négligeable : l'indivision légale.

« Nul ne peut être contraint de demeurer dans l'indivision », cette maxime bien connue du Code Civil résume bien la situation !





EXEMPLE

Pourquoi créer une société civile ?

La création d'une société civile est intéressante car elle permet justement d'échapper à l'indivision des donataires. Par sa liberté statutaire, elle autorise une organisation et une délimitation des pouvoirs quasi-infinie.

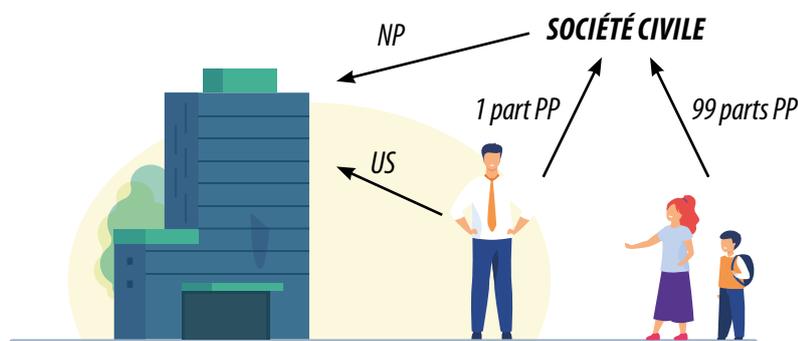
Concrètement, un schéma de transmission possible :

Le chef d'entreprise crée une société civile semi-transparente à l'impôt sur le revenu et y apporte la nue-propriété des locaux d'exploitation de son activité (droits d'apport et impact d'une éventuelle plus-value). Par la suite, il donne la pleine-propriété des parts sociales à ses héritiers (droits de donation), en prenant bien soin d'en conserver au moins une, ce qui lui permettra d'être associé et gérant, et ainsi inscrire les conditions de son irrévocabilité aux statuts. On pourrait également envisager qu'il ne donne que la nue-propriété des parts de la SCI nouvellement constituée. A son décès, les héritiers se retrouvent donc pleins-proprétaires de la société dans laquelle se trouvent les locaux, en franchise de droits nouveaux. Attention la précipitation pourrait nuire au montage et déclencher un (mini ?) abus de droit.

Exemple : **Homme de 55 ans avec 2 enfants, gérant d'une SARL et propriétaire direct de ses locaux d'exploitation**

| | |
|---------------------------------------|-------------|
| Evaluation des locaux | 1 000 000 € |
| Loyer annuel | 70 000 € |
| Rendement | 7 % |
| Valorisation économique nue-propriété | 295 864 € |
| Montant donation par enfant | 147 932 € |
| Abattement par enfant | 100 000 € |
| Reste taxable par enfant | 47 932 € |
| Droits de donation par enfant | 7 780 € |
| Droits de donation totaux | 15 560 € |
| Droits d'apport de la NP | 3 785 € |

Ce montage aura satisfait votre client sur l'objectif qu'il vous avait présenté, à savoir anticiper la transmission de son patrimoine immobilier sans en perdre les revenus et le pouvoir de gestion. Plus encore, vous aurez répondu à son besoin d'optimisation générale : **protéger** sa famille, **gérer** la fiscalité de ses opérations de son vivant et à son décès, et, indirectement, **contribuer** à la pérennité de son entreprise.



AÉSIO MUTUELLE UNE MUTUELLE NOUVELLE, ENGAGÉE AUPRÈS DES EXPERTS-COMPTABLES



Au 1^{er} janvier 2021, Adréa, Apréva et Eovi Mcd ont donné naissance à AÉSIO mutuelle. Un nouveau nom, une nouvelle dimension pour être une mutuelle en mieux, une mutuelle de référence au niveau national. En tant que partenaire historique de la profession, nous souhaitons renforcer ce lien qui nous unit.

AÉSIO mutuelle, un nouvel acteur mutualiste

AÉSIO mutuelle, deuxième acteur mutualiste, spécialisée dans la protection de la personne, couvre les besoins de protection de 2,7 millions d'adhérents sur l'ensemble du territoire. Fort de son ancrage local, AÉSIO agit au plus près des besoins de ses adhérents en proposant des solutions et un accompagnement adapté à tous les moments de vie (couverture santé, prévention santé globale, accès aux soins, longévité, prévoyance...) en résonance avec sa signature de marque : « Décidons ensemble de vivre mieux ».

Groupés, nous serons mieux protégés. Cette philosophie qui porte le mutualisme depuis son origine, AÉSIO mutuelle a décidé de l'incarner au plus haut.

La protection sociale fait aujourd'hui face à de nombreux défis : l'accès pour tous à des soins de qualité, le vieillissement, la chronicisation des maladies et les risques pandémiques.

AÉSIO est prête à les relever, en innovant socialement et en accompagnant ses adhérents à chaque étape de leur vie.

Très attachée à un mutualisme de proximité qui permet d'identifier les besoins des adhérents au plus proche de leur quotidien et d'apporter des réponses adaptées aux spécificités des territoires, elle bénéficie d'un fort ancrage avec près de 300 agences en France.

Une proximité revendiquée avec les experts-comptables et l'IFEC

AÉSIO et ses 3 mutuelles fondatrices ont toujours collaboré aux côtés des experts-comptables. Partenaire de l'IFEC, en 2020, nous avons notamment accompagné les adhérents à travers l'animation de conférences autour de la RSE lors du congrès virtuel en juillet et lors de la semaine de l'Innovation en novembre dernier.

Présents au congrès du Conseil Supérieur de l'Ordre, nous y avons exposé notre offre de service exclusive que nous aurons l'occasion de vous présenter au cours de l'année.

Dans le contexte sanitaire actuel, qui réduit considérablement nos échanges en présentiel, nous capitalisons sur le digital, en apportant du contenu adéquat à vos besoins, votre activité, mettant en avant notre qualité d'expert.

Il est important dès ce début d'année de s'appuyer sur cette actualité majeure pour vous démontrer notre volonté toujours aussi forte de conserver CE LIEN QUI NOUS UNIT.

www.aesio.fr

Aésio propose une offre performante, construite pour les experts-comptables dont vous pouvez prendre connaissance régulièrement à travers notre newsletter. Des services additionnels s'ajoutent à notre offre : un dispositif d'aide au recrutement des cabinets, un programme « CAP Santé » pour la prévention et la promotion de la santé auprès de vos collaborateurs et de vos clients, un service d'assistance, télémédecine, ... Pour plus de renseignements, contactez-nous : expert-comptable@aesio.fr.

AÉSIO pour l'expert-comptable c'est :

- Une offre de branches packagée concernant 43 branches concernées par une recommandation ou une labellisation.
- Une offre Aésio Pro adaptée aux besoins des cabinets et de vos clients TPE PME.
- Près de 200 conseillers du collectif à votre disposition sur tout le territoire.

LES RENCONTRES DU CONSEIL PATRIMONIAL

LES RENCONTRES DU CONSEIL PATRIMONIAL SE SONT TENUES LE 11 DÉCEMBRE 2020 SUR LE THÈME DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE. FRÉDÉRIC ESPIRAT, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION PATRIMONIALE DE L'IFEC, A EU LE PLAISIR DE LANCER CETTE DYNAMIQUE JOURNÉE.



Au programme, 5 ateliers :

Atelier N°1

**Préparation de la Transmission :
Réflexion et anticipation
de la transmission avec**



Atelier N°2

**La Loi Dutreil dans tous
ses états ! avec**

harvest fidroit.

Atelier N°3

La Cession avec



Atelier N°4

L'Après-cession avec



Atelier N°5

**Le chef d'entreprise
devenu chef de famille
avec**



Atelier n°1

LE SERVICE CESSIION-TRANSMISSION EN TANT QU'ACTEUR DU DÉVELOPPEMENT D'UNE PME FAMILIALE

Les 4 membres de la famille (parents et les 2 filles) aux commandes d'une PME en plein développement, avec une rentabilité solide, une trésorerie confortable, un suivi historique au titre de l'entreprise et des parents à titre privé. C'est dans cet environnement que le service Cession-Transmission constitue le comité patrimonial dont le but est d'organiser le capital professionnel et la gestion du patrimoine privé de la famille entrepreneuriale.

Après avoir dressé une situation précise de la situation capitalistique du patrimoine professionnel ainsi que des objectifs des membres de la famille, il est possible de décliner le déroulé des opérations, piloté par le département Cession-Transmission, selon les étapes suivantes :

La question de la mise en place du pacte Dutreil

En collaboration avec un notaire conseillé par la Banque, nous identifions un sujet contraignant : le niveau de trésorerie au sein de la société qui pourrait mettre en cause l'éligibilité des titres soumis au pacte Dutreil (dans le cadre d'une société holding animatrice de son groupe).

Afin de résoudre cette incertitude, et d'adapter notre conseil, l'ingénierie financière réalise un rapport de valorisation des titres du groupe.

La réalisation des donations de titres

A la lumière du rapport d'expertise, il est possible de signer le pacte Dutreil puis d'engager des donations partielles de titres du holding par les parents en faveur de leurs 2 filles, dans les meilleures conditions fiscales et marquées par une stabilité juridique.

La mise en œuvre d'un OBO

A des fins d'organisation du capital social (concentrer les participations au sein de la société holding), de réaliser une opération patrimoniale en faveur des parents (monétisation d'une partie de leur patrimoine professionnel), et d'anticipation de la transmission de leurs actifs, nous préconisons et finançons une opération d'OBO.

Notre accompagnement induit une opération de cession de titres, détenus directement par les parents, au profit de la société holding (détenue également par les parents et les filles), qui s'inscrit dans un environnement juridique et fiscal favorable pour les dirigeants.

La nécessaire diminution du niveau de la trésorerie de l'entreprise sera utilisée pour financer, pour partie, l'acquisition des titres cédés par les parents à la société holding familiale.

Réinvestissement du produit de cession

La Banque Privée joue son rôle de conseil et de définition d'une allocation d'actifs adaptée au moyen de structures de détention sur mesure, selon le profil des dirigeants et de leurs objectifs.

Une ouverture vers un accompagnement du développement du groupe

Le service CT anticipe l'évolution en présentant les activités de fusion-acquisition qui pourraient ouvrir des perspectives de croissance tant interne qu'externe, par l'intermédiaire d'acteurs du groupe BPCE et de conseils extérieurs.

Pôle **CESSION TRANSMISSION BPRI, une équipe dédiée :**

Swen SCHALLER, Ingénieur Financier ; Jean-Marc BERGER, Ingénieur Patrimonial ; Nicolas BERARD, Ingénieur Patrimonial ; Didier MOIREAU et Alexis VIEIRA.

harvest fidroit.

Atelier n°2

LA LOI DUTREIL DANS TOUS SES ETATS !

La loi Dutreil est très efficace pour les entreprises individuelles, à la condition que l'on ne détériore pas leur situation particulière.

Avec le dispositif de l'article 787 C du CGI, le donataire ou l'héritier ne sera taxé que sur le quart de la valeur transmise, quel que soit le lien de parenté avec le donateur ou défunt. Contrairement aux sociétés, même les actifs non-inscrits au bilan de l'entreprise bénéficient du régime s'ils sont nécessaires à l'exploitation...

Notez que les gendres, concubins, enfants du conjoint etc. sont autant de « non-parents » susceptibles d'être gratifiés avec une imposition minimale...

Pour bénéficier de l'exonération, trois conditions simples doivent être cumulativement remplies :

- Le donateur ou défunt doit détenir l'entreprise depuis 2 ans au moins... C'est très souvent le cas...
- Chaque donataire ou héritier doit s'engager individuellement à conserver les biens pendant 4 ans... L'avantage fiscal très incitatif convainc facilement ces personnes de le faire...
- L'un des donataires ou héritiers doit poursuivre l'exploitation pendant les 3 ans qui suivent la transmission... C'est le principal obstacle si personne n'est apte. Mais, un legs bien rédigé permet de contourner l'obstacle...

Ainsi, une transmission par donation à un non-parent, taxé à 60 %, ne coûte que 7,5 % après abattement de 75 % et réduction de droits de 50 %. On reste à 15 % en cas de décès...

Il ne faut rien détériorer quelques années avant la transmission : mise en société ou mise en location gérance sont à proscrire dans la plupart des cas... pour transférer plus et mieux !



Atelier n°3

APPORT-CESSION : PRIVILÉGIEZ L'INTERPROFESSIONNALITÉ

Le dirigeant et son groupe familial vont être confrontés à des défis d'ordre fiscal, financier et budgétaire qui ne pourront être résolus qu'en trouvant un équilibre entre les besoins du dirigeant et la réalité de ses contraintes. Les chefs d'entreprise sont de moins en moins nombreux à attendre l'âge légal de départ à la retraite pour céder leur outil professionnel. Ce phénomène favorise la mise en place de nouveaux projets qui modifient leurs besoins de conseils.

L'interprofessionnalité permet de coconstruire la stratégie patrimoniale et de l'adapter durablement à l'évolution de leurs objectifs. Cette approche transversale va briser l'inertie que crée le manque de visibilité lié aux conditions fiscales de la cession.

Parmi les nombreuses stratégies avant cession, la stratégie d'apport cession est particulièrement utilisée par les dirigeants souhaitant optimiser l'opération et bâtir une stratégie patrimoniale sur le long terme. La holding patrimoniale à l'IS, lorsqu'on en maîtrise les enjeux, est un outil particulièrement intéressant.

La stratégie d'apport-cession constitue ainsi un des leviers d'optimisation du produit de cession, répondant à plusieurs des objectifs identifiés :

- Investir dans un projet professionnel,
- Optimiser la fiscalité de cession et la gestion des capitaux,
- Faciliter l'organisation de la transmission familiale.

En effet, lorsqu'une entreprise s'est fortement valorisée, la cession des titres détenus en direct par le dirigeant et son groupe familial va générer une fiscalité importante. L'apport pur et simple de titres à une holding existante, ou nouvellement créée, déclenche un report d'imposition et neutralise l'impôt dû lors de la cession à venir des titres par la holding.

En validant les paramètres de l'apport et ses incidences patrimoniales avec ses Conseils (Expert-comptable, Avocat, CGP), le dirigeant sécurise les contours de l'opération. Dans les deux ans qui suivent la cession, le maintien du report d'imposition est conditionné par le réinvestissement de 60 % du prix de cession dans des activités économiques éligibles (cf. art. 150 OB TER CGI).

Trois options d'investissement s'offrent alors au dirigeant :

- Investir et être opérationnel dans une entreprise,
- Investir en direct dans des projets économiques identifiés,
- Investir dans des projets diversifiés au travers de fonds d'investissement.

L'APRÈS CESSION

Souvent présentée comme la stratégie permettant d'éviter l'impôt de plus-value de cession portant sur les titres d'une société à l'IS, l'apport-cession codifié à l'article 150 0 B TER du CGI n'est pas la solution idéale pour tous les chefs d'entreprise cédants.

En effet, l'apport des titres à une société holding contrôlée permet de différer le paiement de l'impôt de plus-value malgré leur cession. Cette « grâce » fiscale qui, depuis le 14 novembre 2012, prend la forme d'un report automatique d'imposition, ne répond pas nécessairement aux objectifs patrimoniaux des chefs d'entreprise. En effet, originellement créé pour permettre aux « serial entrepreneurs » d'investir leur capital, non amputé de l'impôt de plus-value, dans le redéploiement de leur activité professionnelle, l'article 150 0 B TER du CGI impose différentes contraintes qui sont fonction de la temporalité des opérations.

- Par principe, le report d'imposition, qui matérialise la différence entre le prix de souscription ou d'acquisition des titres et leur valorisation au moment de l'apport à la société holding, expire en cas de cession (vente, échange), rachat, remboursement, ou annulation des titres apportés intervenant dans un délai de 3 ans.

Au-delà de ce délai de 3 ans, la survenance de l'un de ces événements ne met pas fin au report.

- Par exception, le report est maintenu lorsque l'un des événements cités survient dans le délai de 3 ans suivant l'apport à condition que la holding réinvestisse :

- 60 % du prix de cession lorsque la filiale a été cédée après le 1er janvier 2019,

- 50 % du prix de cession lorsque la filiale a été cédée avant le 1er janvier 2019.

Ce réinvestissement doit intervenir dans les 24 mois à compter de la date de la cession et être conservé pendant au moins 12 mois ou au moins 5 ans en cas de réinvestissement au sein de fonds ou de sociétés de capital-investissement.

La purge définitive de la plus-value en report nécessite pour le cédant de se déposséder des titres de la société holding par la transmission à titre gratuit (le décès ou la donation avec durée de conservation minimum).

Ce report est acquis sous réserve du respect des conditions. Il n'en demeure pas moins que les capitaux restent encapsulés dans la société holding à l'IS. Aussi, les objectifs du chef d'entreprise cédant doivent avoir été définis en amont afin de déterminer l'opportunité de l'apport-cession au regard de la

fiscalité (PFU ou barème progressif de l'IR avec application des abattements de droit commun ou renforcés selon les conditions d'application et la date de souscription ou d'acquisition des titres).

Le prix de la liberté de jouissance des capitaux à titre personnel repose, en définitive, sur sa capacité à supporter l'impôt, sur sa volonté de réinvestir si nécessaire, dans une activité éligible et sur la consistance de son patrimoine privé afin de financer son train de vie post cession. Se focaliser uniquement sur l'impôt ne suffit donc pas à définir la stratégie la plus appropriée.



Atelier n°5

INVESTISSEMENT POST-CESSION UN CHÈQUE ET PAS D'ÉCHEC !

C'est le thème de prédilection des conseillers financiers auprès des entrepreneurs désireux de ne pas se faire « meurtrir » par les impôts à l'occasion de la cession de l'entreprise... En effet, même s'il est compréhensible qu'un chef d'entreprise qui a mis toute son énergie et pris du risque personnel tout au long de sa carrière souhaite optimiser la fiscalité de cession, l'argument fiscal ne doit pas l'emporter à tout prix ou à tout risque ! Comme il est très compliqué d'anticiper la date de cession et sa valeur, dans la grande majorité des cas l'apport-cession sera soumis au réinvestissement de 60 % du produit de cession dans des activités qualifiées « économiques ». Le réinvestissement se fait obligatoirement sur des PME de l'espace économique européen ; ce qui demande une attention extrême sur la diversification et la décorrélation de l'allocation d'actif...

C'est ici que le piège fiscal s'amorce. Pour économiser de l'impôt, on échange un report contre du risque car la réalité des contraintes est basée sur de l'investissement souvent peu liquide, toujours risqué et parfois chargé en frais de gestion.

L'idéal est donc d'investir sur un fonds spécialisé dans la sélection de PME éligibles. Depuis janvier 2019, il est en effet possible de souscrire à travers des fonds de sociétés non-cotées, à travers une souscription de parts ou d'actions, au sein de FCPI, FCPR, SCR ou SLP.

Pour l'entrepreneur qui choisit le report, il faudra impérativement avoir conscience de repartir sur une période d'incertitude et de risque. Il s'agira également de « sécuriser » les 40 % de la cession non éligible au dispositif de l'apport-cession, notamment par de l'immobilier papier démembré ou de la détention directe d'immeubles et l'utilisation d'un contrat de capitalisation. Enfin, il faut anticiper la transmission et ses contraintes éventuelles pour purger définitivement l'impôt.

Les prochaines Rencontres du Conseil Patrimonial auront lieu à Paris le 2 juillet 2021.

LES JEUDIS DU PATRIMOINE

L'IFEC ORGANISE DEPUIS FIN 2020 DES WEBINAIRES DÉDIÉS À LA THÉMATIQUE DU PATRIMOINE EN PLUSIEURS ÉPISODES ; ILS SONT TOUS À VOIR ET À REVOIR SUR LE SITE WEB IFEC.FR.



N°1 (octobre 2020) :

« **Préparer la retraite de vos clients !** »

BILAN RETRAITE :

- Comment facturer cette mission de conseil ?
- Réalisation en direct d'un bilan retraite.

EPARGNE RETRAITE : Loi PACTE, contraintes et opportunités.

Webinaire animé par **Rodolphe Guillemin, MAHAKA et Krystel Diot, APICIL.**

N°2 (janvier 2021) :

« **La prévoyance du chef d'entreprise en 3 axes clés !** »

AXE N°1 Le mandat de protection future du chef d'entreprise :
Les étapes essentielles pour sa mise en place.

Intervenant : **Frédéric Espirat, Commission Conseil Patrimonial de l'IFEC.**

AXE N°2 - Le besoin de couverture prévoyance des TNS : Maîtriser l'environnement juridique, social et fiscal afin d'en mesurer les impacts pour le dirigeant.

Intervenants : **Eric Duterne et Eric Walschots, GENERALI.**

AXE N°3 - Les enjeux de l'assurance temporaire décès lors du recours à un emprunt immobilier ou professionnel : Les impacts financiers et fiscaux au sein de la société.

Intervenant : **Rodolphe Guillemin, MAHAKA.**

N°3 (février 2021) :

« **Le PER, 1 an après, faisons le bilan !** »

Un premier bilan pour le nouveau Plan d'Épargne Retraite :

- Epargne financière : Que conseiller à vos clients équipés en Madelin, Perp, Art83, Perco ?
- Quelles stratégies : Faut-il tout remettre à plat ? tout transférer ?
- Pour vos clients : Quel accompagnement pour la mission retraite ?

Webinaire patrimonial animé par **Stéphane Marie, Responsable Régional auprès des Professions de Conseils AG2R LA MONDIALE et Frédéric Espirat, Commission Patrimoniale IFEC.**



N°4 (mars 2021) :

« Location meublée : sécurisez et optimisez votre mission de conseil ! »

- Location Meublée : Quels changements en 2021 ?
- Le point sur les dernières évolutions : L'environnement de la location meublée a connu de nombreuses évolutions ces deux dernières années. Tour d'horizon de ces changements : commentaires du BOFIP, décision du Conseil Constitutionnel, durcissement de la réglementation de la location meublée courte durée, nouvelle LFSS 2021...

Animé par **Frédéric Espirat, Commission Patrimoniale IFEC.**

« La Location Meublée Gérée, un investissement optimal pour vos clients ? »

- Les atouts de cet investissement locatif dans une stratégie patrimoniale : Un investissement sans contraintes de gestion locative pour vos clients qui répond à leurs objectifs patrimoniaux...
- Préparation à la retraite, diversification du patrimoine, création d'un revenu complémentaire faiblement fiscalisé.

Animé par **Clémence Doit, FORCE PATRIMOINE.**

N°5 (mars 2021) :

« Epargne Salariale : Intéressement et Performance »

Un Webinaire- Atelier Participatif avec une Etude de Cas Pratique.

Au programme :

- Appréhendez et maîtrisez les caractéristiques et les subtilités de l'intéressement : Du fonctionnement à la mise en place, en passant par les meilleures pratiques de déclenchement et de répartition individuelle.
- Appliquez un accord d'intéressement : Les bonnes questions à se poser : Formule contractuelle et supplément.
- En pratique : Quelles préconisations d'objectifs d'intéressement pour quel profil d'entreprise ?

Dans ce Webinaire, à travers l'étude d'un cas pratique :

- De la théorie à la pratique, se mettre en situation et manipuler des outils dédiés.
- Restituer le scénario choisi à l'ensemble des participants.
- Echanger sur le profil client et le scénario à préconiser au client.

Animé par **Éric Bidault, ERES et Frédéric Espirat, Commission Patrimoniale IFEC.**

Les webinaires à venir :

- Le 15 avril 2021 : Adhérer à une association agréée AMF, l'étape indispensable pour créer son pôle patrimonial (avec La Compagnie des CGP)
- Le 29 avril 2021 : Optimisation de la rémunération & épargne salariale (avec MAHAKA et GENERALI).
- Le 20 mai 2021 : SCPI, quelles stratégies ? (avec PRIMONIAL)

iaelyon SCHOOL OF MANAGEMENT

UNIVERSITÉ JEAN MOULIN

M2 PATRIMOINE FC

OUVERTURE EN OCTOBRE 2021
100 % DIGITAL POSSIBLE AU CHOIX DU CANDIDAT
INSCRIPTION IFOR

MASTER 2
GESTION DE PATRIMOINE
Formation Continue
Dédiée et adaptée à l'expert-comptable !

ifor

think large

IAE FRANCE PRME BSIS IMPACT

RETOUR SUR LE SALON RH & MANAGEMENT DE L'IFEC, ÉDITION 2021

Le traditionnel Salon RH de l'IFEC s'est déroulé du 11 au 14 janvier 2021. Landry DUMAS, Responsable Juridique et des Affaires sociales de l'IFEC, revient sur cet évènement annuel.

Le salon RH en quelques mots

Conçu et imaginé autour de l'idée que les pratiques évoluent et, avec elles, les diverses formes managériales, le Salon RH est organisé chaque année pour accompagner les cabinets et créer pour eux un lieu de partage d'expérience.

Un comité de pilotage assure l'organisation de ce salon. Il est présidé par Christine COSTARD, Expert-comptable associé Cabinet BDO et Thierry POLACK, Expert-comptable et Vice-Président du Comité de pilotage.

Le salon RH 2021, une expérience 100 % numérique

C'est sous format numérique que s'est tenu cette année le salon RH de l'IFEC, avec une participation gratuite.

L'évolution des usages à l'ère du numérique, accélérée par la crise du COVID, a amené le comité de pilotage à transformer l'organisation de cet évènement annuel construit autour de deux conférences et deux ateliers, animés par des experts reconnus dans leur métier :

Bruno DENKIEWICZ, avocat, Cabinet BARTHELEMY et Associés ;

Catherine TESTA, autrice et fondatrice de « L'Optimisme », média d'initiative positive ;

Audrey BRULLON, Co-fondatrice du Lamacompta, spécialisé dans l'accompagnement des cabinets d'expertise comptable dans la mise en place d'une marque employeur forte ;

Cabinet Opt'in, spécialisé en conseil et recrutement ;

Cabinet Païdià, spécialisé dans l'accompagnement des enjeux humains des transformations par l'intelligence collective.

Le choix des thématiques abordées

Semaine RH et Management : Les Intervenants

| | | | |
|--|--|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Bruno DENKIEWICZ Cabinet Barthelemy | Catherine TESTA Fondatrice de L'Optimisme | Frédéric DUBOIS Cabinet Opt'in | Julie DUCASSE Cabinet Opt'in |
| Laure BRUERE-DAWSON Cabinet Païdià | Malwen FAVETTO BON Cabinet Païdià | | |

Les membres du Comité de pilotage et animateurs

| | | | |
|---------------------------------------|--|---|--|
| Christine COSTARD Présidente | Thierry POLACK Vice-président | Elodie PERRUCHE Membre du comité | Marie-Hélène VOLPE Membre du comité |
| Fanny LALANNE Membre du comité | Hélène CAVALIE Membre du comité | Audrey BRULLON Membre du Comité | Landry DUMAS Responsable juridique IFEC |



Avant tout, rappelons le titre du salon RH 2021 qui était « **Optimisme et performance !** » autour duquel s'est opéré le choix des thématiques.

La crise du COVID a profondément bouleversé les modes traditionnels d'organisation du travail.

La généralisation du télétravail a ouvert la réflexion sur l'agilité des techniques managériales actuelles face à un environnement juridique et social mouvant.

Face à ce nouvel exercice du manager confiné, comment rester optimiste pour maintenir le lien et mieux accompagner ses collaborateurs ?

Le comité de pilotage, conscient de ces difficultés, a élaboré un programme sur 4 jours dédié aux thématiques choisies.

L'actualité juridique et sociale de la Branche professionnelle

Traditionnelle, la conférence sur l'actualité juridique et sociale était l'occasion de faire le point sur l'aménagement du temps de travail, le télétravail, les conditions de travail et l'activité partielle.

Dans ces matières, que prévoient les accords négociés au niveau de la Branche par rapport aux textes légaux et réglementaires ?

C'est à cette question que notre avocat, Me DENKIEWICZ, et moi-même avons essayé de répondre au cours de cette première conférence.

Face à l'incertitude, osez l'Optimisme, même au travail !



En résonance avec l'actualité sanitaire, cette conférence de Catherine TESTA avait pour ambition de bousculer les idées reçues pour faire place à la réflexion. Surmonter les peurs et prendre confiance lorsqu'il faut nouer de nouvelles relations de travail, changer de métier ou monter de nouveaux projets...

« Je n'ose pas me lancer » !

« Essayez. Au pire, ça marche ! » vous répondra Catherine Testa

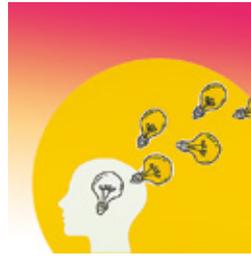


Attractivité, recrutement, motivation, rémunération, marque employeur

Sujets presque existentiels de toute entreprise et qui, en cette période de crise sanitaire, revêtent un intérêt particulier : Julie DUCASSE, Frédéric DUBOIS et Audrey BRULLON livrent les clefs de compréhension des évolutions du marché de l'emploi, des tendances actuelles sur les rémunérations, des bonnes pratiques de recrutement et de fidélisation des salariés.

Les co-animateurs expliquent aussi, au cours de cet atelier, comment se démarquer pour attirer les profils qui correspondent le mieux aux besoins des cabinets.

Retour vers le futur !



Que tirer de nos expériences managériales actuelles ? Si on partageait ?

Inédit, cet atelier interactif place les participants dans une situation imaginaire qui prend place en 2025 et dans laquelle leurs cabinets sont reconnus comme des modèles en matière de pratiques managériales.

Ils sont alors invités à se projeter dans le passé et, rétrospectivement, à faire le bilan des bonnes pratiques managériales mises en place au cours de la crise sanitaire qui ont permis à leurs cabinets de traverser avec succès les années COVID.

Bilan du salon RH, édition 2021

Dans l'ensemble, cette édition, certes différente par son format, fût un succès par l'engagement des membres du comité de pilotage, mais surtout par la forte participation enregistrée.

Les membres du comité de pilotage ont su tenir compte de l'expansion de la visioconférence en cette période pour adapter et proposer un format souple : Un jour, une conférence.

Les ateliers sont à voir ou à revoir sur la plateforme ifeevents.fr.

L'IFEC vous donne rendez-vous pour un prochain Salon RH.



LANDRY DUMAS

Responsable Juridique et des Affaires sociales IFEC

L'INDEX ÉGALITÉ OU LA MESURE DES ÉCARTS DE SALAIRES À L'ÉPREUVE DE L'ACTIVITÉ PARTIELLE



Les entreprises qui ont un effectif d'au moins 50 salariés doivent mesurer les écarts de salaires entre les hommes et les femmes et en publier le résultat, au plus tard le 1er mars 2021 (c. trav. L. 1142-9 et L.1142-10).

Qu'est-ce que l'index ?

La mesure de l'écart des salaires entre les hommes et les femmes est réalisée sur la base d'un « index » composé de **4 indicateurs pour les entreprises de « 50 à 250 salariés »** et **5 pour les entreprises de « plus de 250 salariés »**.

Les indicateurs sont calculés sur une période de référence de 12 mois civils ou, si l'employeur en a décidé ainsi, sur toute autre période de 12 mois civils consécutifs.



Les salariés absents plus de la moitié de la période de référence annuelle sont exclus des effectifs retenus pour le calcul des indicateurs (décret n°2019-15 du 8 janvier 2019).



Attention !

L'indicateur des augmentations en retour de congé maternité ou d'adoption tient compte des salariées absentes plus de 6 mois et qui sont revenues avant la fin de la période de référence.

En pratique

Pour l'échéance du 1er mars 2021, votre calcul sera réalisé sur l'année 2020 ou toute autre période de 12 mois civils consécutifs s'achevant en 2020.

L'année 2020 a été marquée par le placement des salariés en activité partielle compte tenu de la crise de la COVID, et nous savons que le calcul des

indicateurs ne tient pas compte des salariés dont le contrat de travail a été suspendu plus de 6 mois au cours de la période de référence.

L'incidence de l'activité partielle sur le calcul des indicateurs

Selon l'article L.5122-1 du code du travail, le contrat de travail des salariés placés en activité partielle est suspendu pendant les périodes où ils ne sont pas en activité.

Rappelons à cet égard, que les questions/réponses du ministère du Travail sur l'index de l'égalité précisent que « **les salariés placés en activité partielle ne sont pas pris en compte dans les effectifs pour le calcul de l'index pour les périodes où ils ne sont pas en activité** ».

En pratique, en 2020, vous n'aurez pas à prendre en compte les salariés qui auront été placés en activité partielle plus de 6 mois, sauf les salariées en retour de congé maternité ou d'adoption.

Les conséquences

Les difficultés peuvent survenir au niveau de certains paramètres de calcul, et ce, d'autant que l'activité partielle aura été massivement mobilisée en 2020.

- Indicateurs incalculables
- Neutralisation d'un certain nombre de groupes de comparaison
- Impossibilité de calculer l'index

Dans tous les cas, l'impossibilité de calculer certains indicateurs ne dispense pas de leurs obligations déclaratives ; les entreprises concernées doivent, par ailleurs, préciser les raisons pour lesquelles des indicateurs n'ont pas pu être calculés (c. trav. art. D. 1142-5).

Pour plus de détails sur l'index égalité et le calcul des indicateurs, vous pouvez consulter notre circulaire sociale n°82 disponible dans votre espace adhérent IFEC.

Le service juridique de l'IFEC répond à vos questions par téléphone ou par courriel à l'adresse juridique@ifec.fr



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

LA COMPTA, MÈRE DE L'HISTOIRE ?



La question peut sembler un peu provocatrice... Et futile, après tout : que la réponse soit Oui ou Non, en quoi cela changerait notre quotidien ? À quoi bon se poser une telle question et, plus encore : à quoi bon tenter d'y répondre ?

Une réponse utilitariste serait simplement : la plupart des lecteurs de cet article pratiquent au quotidien la comptabilité. Découvrir que notre matière a pu apporter l'Histoire de l'humanité, ce n'est quand même pas vraiment anodin ! On pourrait même éprouver un certain sentiment de fierté...

Au-delà de servir éventuellement le sentiment ambigu de 'fierté', cette question cabotine est un prétexte. Rien d'autre qu'un prétexte. Un prétexte pour nous échapper un peu de notre quotidien et initier une réflexion sur notre identité. Qu'est-ce que l'histoire, qu'est-ce que la comptabilité ? Et en quoi cette question crâne nous éclaire-t-elle sur le rôle que nous jouons, aujourd'hui, hier et demain, dans la Cité ?

Dans la Cité...

C'est-à-dire, quel est notre rôle de citoyens ? Et si l'on veut bien reprendre l'étymologie du terme : quel est notre rôle politique ? Je veux dire par là : quel est le rôle politique des personnes qui assurent la comptabilité ?

La première étape serait sans doute d'essayer de définir ce qu'est l'Histoire... Nous avons tous appris à l'école que l'Histoire commence quand finit la Préhistoire : avec l'apparition de l'écriture. C'est une définition chronologique : il ne s'agit pas là d'un concept mais d'une période, au même titre que l'âge de bronze (qui est à cheval entre la protohistoire et l'histoire) ou l'âge de fer (qui succède à l'âge de bronze).

Cela étant, si l'on voulait s'intéresser à d'autres acceptions du mot Histoire, on retiendrait qu'il s'agit de la connaissance du passé d'un sujet donné. Au stade actuel de notre civilisation, la circulation de la connaissance se fait toujours, d'une façon ou d'une autre, par l'intermédiaire de l'écriture.

Aussi, d'une façon ou d'une autre, l'Histoire suppose l'écriture, c'est-à-dire un système pictural permettant de conserver l'expression d'une pensée... et naturellement sa compréhension par le lecteur. Cette définition ne fera pas forcément l'unanimité. Notamment parce qu'elle ne fait pas le lien direct entre la langue et l'écriture.



*Jj Rousseau – peinture de Jean Edouard Lacretelle –
Château de Versailles*

Rousseau, au sujet de l'écriture estimait que « La peinture des objets convient aux peuples sauvages ; les signes des mots et des propositions aux peuples barbares ; et l'alphabet aux peuples policés ». C'est poser là des jugements de valeur qui nous privent de comprendre et d'apprécier une culture animée par d'autres essentiels que les nôtres notamment en ce qui concerne la Chine et ceux qui ont adopté

son système d'écriture... alors même que l'Encyclopédie de Diderot et d'Alembert proposait plusieurs clés d'entrée dans ce monde extraordinaire... Même s'il est vrai que les principaux articles sur la Chine étaient de Jaucourt, Holbach et Diderot lui-même, Rousseau se contentant d'une mention dans son article sur l'économie.

Mais après tout... puisque nous avons volontairement choisi une définition européenocentrée pour l'Histoire, pourquoi ne pas faire de même pour l'Écriture ? En s'affranchissant, cela va de soi, des a priori exprimés par Rousseau mais en se demandant d'où vient l'Alphabet et s'il en existe d'autres que le nôtre...

L'art pictural à l'origine de l'écriture

Ce que nous appelons Alphabet, c'est un ensemble de signes aptes à reproduire de façon picturale les sonorités d'une langue. Il semblerait que les seuls alphabets subsistant à ce jour aient tous une même origine : l'écriture Sumérienne. Aussi, sans rentrer dans le détail de la démonstration (par ailleurs passionnante) arrive la question : comment l'écriture sumérienne est-elle née ?

D'une façon générale, que l'on parle de l'écriture Maya, de la chinoise, de l'égyptienne, de la sumérienne, etc... une remarque semble s'imposer : quels que soient l'époque et le lieu, l'invention de l'écriture semble avoir suivi un chemin linéaire. Un chemin qui débute par la représentation d'objets (d'animaux, de plantes, etc...), c'est-à-dire par la création de pictogrammes, qui évolue vers la représentation d'idées, c'est-à-dire vers des idéogrammes et vers celle de rébus (des « jeux de mots ») qui transforment les signes en phonèmes (les sons). Ces derniers créent le lien direct avec la langue de ceux qui écrivent. L'apparition d'un alphabet semble donc véritablement être une incongruité.



Carte de la Mésopotamie (BnF)

Pour comprendre comment celle-ci a pu survenir, on doit faire un long voyage dans le temps et l'espace, pour arriver en - 3 500, en Mésopotamie, dans cette terre limoneuse située entre le Tigre et l'Euphrate, c'est-à-dire dans une région que recouvrent aujourd'hui l'Irak, l'Iran, le Koweït, la Syrie et un peu de la Turquie. A cette époque, au sortir du néolithique, trois grands peuples occupent cette région. D'une part, les Elamites, peuple d'origine probablement indienne qui occupait un territoire entre le golfe persique et les monts Zagros. D'autre part, les sumériens, peuple

d'origine non déterminée à ce jour, qui étaient présents dans le sud de la vallée mésopotamienne. Certains pensent que les sumériens viennent d'un centre de peuplement situé dans le golfe persique et que la fin de la période glaciaire aurait englouti... événement qui serait à l'origine du mythe du déluge que l'on retrouve dans de nombreuses populations mésopotamiennes. Et enfin, les Akkadiens, peuple sémite, qui vivaient dans le Nord de la même vallée. La frontière entre les deux derniers peuples se situaient sensiblement au niveau de la ville de Babylone.



Cité d'Etat d'Uruk vers 2500 AD

À quoi ressemble alors la vie dans cette région ? Une chose est sûre : il n'existe alors ni écriture, ni chiffres. Alors quoi ? C'est l'âge des cavernes ? Non plus. Loin de là.

À cette époque, on maîtrise la céramique depuis plus de 10 000 ans. Oui : sensiblement cinq fois le temps qui nous sépare de Jésus Christ ou de Jules César. On la maîtrise à un tel point que l'on a déjà des tours de potier qui tournent à plus de 100 tours par minute. On la maîtrise à tel point que les bâtiments sont faits de briques. Naturellement, on maîtrise déjà l'agriculture et l'élevage. Pour l'agriculture, on a appris à maîtriser l'irrigation des terres. Pour l'élevage, c'est la conservation des viandes.

Bref : les villes existent. Mais on ne sait toujours ni lire ni écrire.

Mieux : on sait déjà filer la laine. On sait aussi la tisser. Pas de façon artisanale, non : il existe des ateliers de tissage dans les « grandes maisons ». On a donc là l'existence d'une proto-industrie. A tel point que... l'on y produit massivement du vin. En quantité suffisante pour qu'il dépasse largement la consommation locale et qu'il doive être exporté.

En résumé, on a là de vraies villes, éventuellement concurrentes, des industries florissantes et des peuples venus d'horizons différents.

Mais quel rapport avec la comptabilité ou avec l'écriture ? Nous y arrivons...

Quand les fouilles trouvent un trésor

Tout commence dans la ville d'Uruk. Cette ville est située en territoire Sumerien. Les fouilles commencent sur ce site en 1849 sous la direction de l'archéologue britannique William Kennet Loftus. Les fouilles sont reprises par la Deutsche Orient-Gesellschaft (DOT) au début du XX^{ème} siècle. Cette association avait pour but premier de promouvoir la connaissance des pays de la Bible... et accessoirement de renforcer la coopération entre l'Empire Allemand et l'Empire Ottoman (nous voilà presque plongés dans un épisode de Indiana Jones... sauf que les plus grands financeurs de la DOT s'appellent Simon et Mendelsohn). A la même époque, les français fouillaient à Suse, à peine plus au nord. Leurs découvertes à tous ont été sidérantes : ils ont découvert la naissance de notre écriture. Bien sûr, nous n'allons pas remonter le temps des découvertes. Sur la base de leur travail, projetons-nous... il y a 5 500 ans !

Nous sommes en 3300 AD, sur le marché d'Uruk, un berger souhaite échanger quatre brebis contre vingt sacs de blé. Il n'est venu qu'avec une brebis. Son 'partenaire d'affaires', le marchand de blé, a déjà vendu tout son stock. Que vont-ils faire ? S'ils avaient été dans un contexte purement rural, ils auraient sans doute simplement 'toppé la main' comme le faisaient les paysans cauchois sur le marché d'Yvetot il y a moins de cent ans. Mais nous ne sommes plus à proprement parler dans l'environnement villageois. Même si la ville ne compte que quelques milliers d'habitants, on ne connaît pas tout le monde...

C'est à cette époque que surviennent deux innovations majeures : le sceau cylindre et la poche d'argile. Le sceau-cylindre est l'équivalent de nos chevalières, qui permettaient encore jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle de sceller un courrier. Comme nos chevalières, ils permettaient par des 'armoiries' d'identifier de façon certaine des 'gens de confiance'. La poche d'argile était l'équivalent de nos enveloppes.



Sceau cylindre – Musée du Louvre

Aussi notre berger a-t-il rempli une poche d'argile de quatre 'jetons', il l'a fermée et l'a scellée avec son sceau cylindre. Le marchand de blé a rempli sa poche d'argile de vingt jetons, il l'a fermée et a posé l'empreinte de son

sceau cylindre dessus. Ils ont échangé les poches et l'affaire était faite. Si notre Berger avait eu l'idée de ne livrer que trois brebis, le marchand aurait pu montrer à chacun le contrat scellé par le berger qui mentionnait quatre brebis et obtenir gain de cause en cas de dispute...

Sur la fin du III^{ème} millénaire, la population augmente et les interactions économiques se sont intensifiées. Cela pose trois problèmes : comment faire tenir dans une bourse d'argile assez de jetons pour dénombrer l'ensemble des échanges, comment s'assurer de la loyauté de la transaction avec un tiers que l'on connaît de moins en moins et comment se remémorer le contenu de chaque boule d'argile sans les casser ?



Boule d'argile Calculi (bulle enveloppe et ses jetons) - Image Gérard BLOT

Trois problèmes, trois innovations : pour faire en sorte que la boule d'argile contienne toutes les informations, on adopte le système des jetons différenciés. On va dire que... un gros jeton rond et plat correspond à dix jetons normaux. On va dire aussi qu'un jeton en forme de cône correspond à 60 jetons normaux et que... Bref : on passe du dénombrement (1+1+1+...) à la figuration. Etape décisive !

L'ancêtre du comptable

Pour s'assurer de la loyauté de la transaction, on va faire appel à un 'comptable'. En tout cas, à un tiers extérieur qui va poser son sceau sur la poche d'argile. C'est alors que notre profession, d'ores et déjà avec son rôle de certification, est née. Et enfin, pour se remémorer le contenu de la bourse sans avoir besoin de la briser... on va représenter dessus ce qui est dedans. Un point pour un jeton, un rond pour un disque, un triangle pour un cône...

Petite question, avant de passer à autre chose : qui étaient les 'comptables' à cette époque ? La réponse est simple mais mérite d'être formulée. Pour être 'comptable', il fallait savoir dénombrer rapidement un grand nombre d'éléments. Il fallait également savoir les représenter de façon symbolique. Il fallait enfin être digne d'une confiance au-delà de tout soupçon. En résumé : il fallait être savant et ne répondre qu'aux Dieux. Les 'comptables' étaient plus que probablement des prêtres.

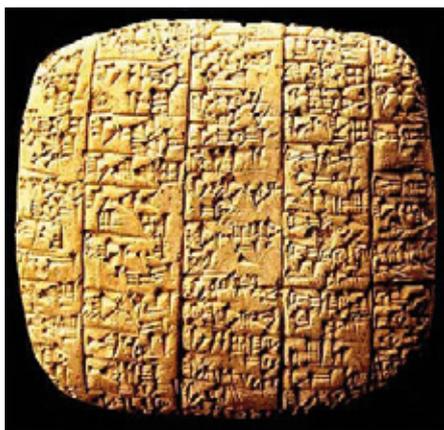
Une fois le contenu des enveloppes d'argile mentionné par pictogrammes sur celles-ci... à quoi bon maintenir le contenu ? On a donc aplati les enveloppes (-3 250). Elles ont été remplacées par des tablettes oblongues. Oui mais... on ne sait pas bien ce qui fait l'objet de la transaction ni la nature de la transaction elle-même. Qu'à cela ne tienne : on va représenter une tête de brebis devant les quatre points et un sac avec un épi de blé devant les deux ronds.

Oui mais... quand on essaie de dessiner tout ça avec un styilet sur une tablette d'argile fraîche, ça bave. Bon... d'accord. On ne va plus procéder par incision (c'est l'étymologie du mot écriture : écorcher, égratigner...) mais par impression. On va appliquer des tampons en forme de clou sur l'argile... bien sûr, cela limite nos possibilités. Admettons qu'on utilise deux 'tampons', chacun dans quatre positions différentes... cela nous donne huit marques possibles. Forcément, la brebis ressemblera un peu moins à une brebis. Mais on la reconnaît quand même !

Quand l'écriture fut

Et l'écriture cunéiforme est née. Elle est née de la comptabilité mais elle n'est encore que figurative (ça ne va pas plaire à Rousseau !). Commence alors le lent chemin commun à toutes les écritures et que nous avons décrit plus haut : le glissement lent vers les assonances (rébus).

On remarquera, non sans intérêt, que les plus anciennes tablettes que nous ayons trouvées à ce jour sont toutes des documents comptables : inventaires, reconnaissances de dettes, contrats de mariage (oui, le mariage était encore une transaction qui se mesurait en chèvres, sacs de blé et autres fanfreluches), etc...



Tablette écriture Cuneiforme – Encyclopédie BORDAS

Sauf que... c'est une belle invention, de graver dans l'argile quelques symboles pour dire ce qu'est le contenu d'une transaction. Les Elamites et les Akkadiens, en contact constant avec les Sumériens, s'en emparent. Ils sont familiarisés à ces signes imprimés qui désignent des choses... et les adoptent. Au fil du temps, les Akkadiens deviennent de plus en plus nombreux en pays de Sumer. En 2340, un Akkadien (Sargon) renverse les dernières autorités de Sumer et crée le premier empire que nous connaissions.

Sans rentrer dans les détails de cette lutte de pouvoir, nous avons à présent un peuple sémitique qui conserve sa langue mais adopte définitivement le système d'écriture d'un autre peuple... dont la langue est monosyllabique. Dans la mesure où les signes avaient commencé à représenter des sons... et que ces sons n'ont plus de lien direct avec les objets que les signes désignaient originellement, l'écriture franchit un nouveau stade de l'abstraction.

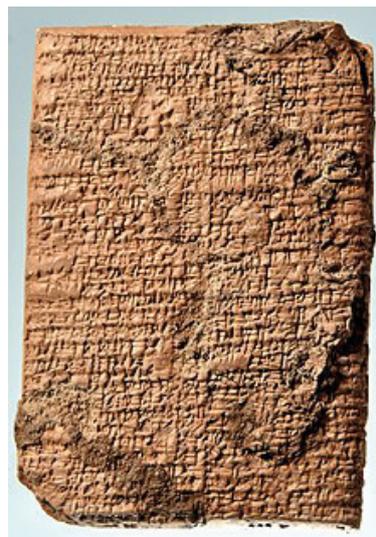


Illustration Gilgamesh : tablettes – Image British Museum

Les Hittites (actuelle Turquie) ont utilisé le système akkadien pour leur usage (-1700). Les Ougarites (actuelle Syrie) ont transformé le système Hittite pour ne retenir que les premières lettres des phonèmes. L'alphabet apparaît... Nous sommes en 1400 AD. Il a ensuite connu encore de nombreuses évolutions mais la base est là.

De façon amusante, le premier 'roman' donc la première 'histoire' écrite que nous connaissons, l'Épopée de Gilgamesh,

a été rédigée entre -1700 et -1100, bouclant ainsi mon récit : l'écriture (occidentale) est née de la nécessité pour les marchands d'Uruk et de la Mésopotamie de consigner leurs transactions. L'Histoire est née de la comptabilité.

Cette belle aventure, aujourd'hui parfaitement prouvée par les découvertes archéologiques, doit nous amener à plusieurs réflexions. Nous nous épargnerons celles concernant la géopolitique qui ne seraient source que de désolation (Que sont devenus aujourd'hui les sites des brillantes civilisations sumérienne, akkadienne, babylonienne... ?). Et contentons-nous de constater qu'à l'origine de notre profession, on retrouve des sujets aussi forts que la religion, la confiance, l'échange, la mémoire, la projection dans l'avenir.

Et que c'est une crise majeure (la chute de la civilisation sumérienne) qui est à l'origine d'une innovation majeure : l'alphabet.

ⁱ Jean-Jacques ROUSSEAU, essai sur l'origine des langues

ⁱⁱ Louis-Jean CALVET, Histoire de l'écriture

ⁱⁱⁱ Pascal BUTTERLIN : les temps proto-urbains en Mésopotamie



TRANSMISSION DE CABINETS
D'EXPERTISE COMPTABLE

1920
2020

Nos 100 ans d'expérience
font toute la différence



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

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

VG
Viou&Gouron
FONDÉ EN 1920



CONTACTEZ UN
EXPERT-CONSEIL



DOSSIER | LES OUTILS NUMERIQUES DANS LES CABINETS : ENQUÊTE

CAHIER CENTRAL





THIERRY POLACK

Vice-Président de la Commission Innovation



LA COMMISSION INNOVATION DE L'IFEC PORTE LA VOIX DE LA PROFESSION AUPRÈS DES ÉDITEURS

Depuis qu'elle existe, la Commission Innovation, ancienne Commission Outils et gestion de cabinet, puis Commission Innovation et Technologie, a réfléchi à l'amélioration des process métiers et organisationnels des cabinets, et produit des cahiers techniques puis des évènements pour diffuser ses travaux auprès de la Profession. L'ADN de la Commission, à travers les membres qui la compose, a toujours été de s'adapter à un environnement en perpétuelle évolution. C'est dans cet esprit qu'elle a construit en 2017 le Salon regroupant Innovation et Management, pour affirmer que la bonne utilisation de ce que nous apportent les nouvelles technologies ne peut se réaliser que dans le cadre d'une vision stratégique et d'une politique managériale réfléchie.

Au cours de ce salon, la Commission a considéré utile de mettre les éditeurs face à leurs responsabilités, afin de faire ressortir les enjeux des partenariats et écosystèmes à construire dans un cadre de forte évolution technologique et d'interopérabilité impactant l'avenir des cabinets.

Un atelier a été construit, « **Les éditeurs ont la parole** », qui avait pour objectif de challenger nos éditeurs sur leur vision de notre profession et la

compréhension de nos besoins dans l'accompagnement des entreprises. L'IFEC, à travers cet atelier, a porté la voix et les attentes des cabinets et de leurs clients. Le sujet de l'interopérabilité a été au cœur des débats, provoquant des tensions du fait de l'inégalité de vision de ce sujet, ô combien stratégique, des futurs systèmes d'information et de gestion des entreprises. Nous écrivions à l'époque que le fait que certaines questions soient demeurées sans réponses avait pleinement justifié la pertinence de ce débat.

Lors du salon suivant à Paris en 2018, nous avons également challengé nos éditeurs au cours d'une table ronde : « **L'accompagnement des experts-comptables et de leurs clients, que faites-vous pour nous ?** »

Constatant les réponses insuffisantes obtenues lors de ces évènements, la Commission a modifié son approche en construisant une nouvelle forme de communication avec les éditeurs, basée avant tout sur la réalité du terrain, en les challengeant sur les fonctionnalités réelles à l'occasion de présentations enregistrées de leurs outils et diffusées sur **ExpertsLab.tv**.

La Commission a également choisi de prendre une nouvelle ligne éditoriale basée sur le témoignage utilisateur. Qui mieux qu'un expert-comptable peut parler de la qualité des outils qu'il utilise, et notamment de son adaptation à son marché et à sa stratégie !

Cette vision a été mise en œuvre avec succès lors du Salon Innovation Productivité tenu physiquement à Paris en janvier 2020, et confortée par la

suite lors de la semaine de l'Innovation en Octobre 2020 sur l'espace **IFEC.EVENTS** où chaque atelier, sur les thèmes choisis Stratégie, Management, Technologie, Accompagnement, Développement, a été construit à partir de témoignages de confrères.

A la fin de l'année 2020, la Commission s'est émue de la décision du plus important partenaire de la Profession de ne plus maintenir son offre « on premise », conservée pourtant par plus de 1 100 cabinets, au-delà de la fin de l'année 2021.

Elle a immédiatement réagi en considérant qu'il était dans le rôle du syndicat d'aider les cabinets concernés à faire leur choix, soit d'accepter la nouvelle offre de l'éditeur, soit de s'informer des offres actuelles du marché qui pourraient les intéresser. C'est dans cet esprit que la Commission a proposé de construire aussi vite que possible le « Forum des

outils métiers », évènement permettant aux experts-comptables de partager sur leurs pratiques et sur leurs choix de solutions, et donc de prendre les bonnes décisions grâce au support de l'IFEC.

En support de cette manifestation à venir, l'IFEC a souhaité vous interroger pour recenser les solutions utilisées et recueillir par là-même votre indice de satisfaction en vous demandant de noter (de 0 à 3) les principaux critères de chacune d'entre-elles. Par les nombreuses réponses obtenues, nous comprenons que, plus que jamais, la profession souhaite être entendue sur un sujet majeur qui conditionne son avenir.

Retrouvez dans les prochaines pages de ce dossier le résultat commenté de cette enquête.



LE GROUPE DE TRAVAIL DE LA GRANDE ENQUÊTE



NICOLAS BOLLÉ



CAROLE CHERRIER



AXEL GASET



**ELISA TOMASINI-
BARTOLI**



ERIC GILLIS



DENIS BARBAROSSA



LUC WILLIAMSON



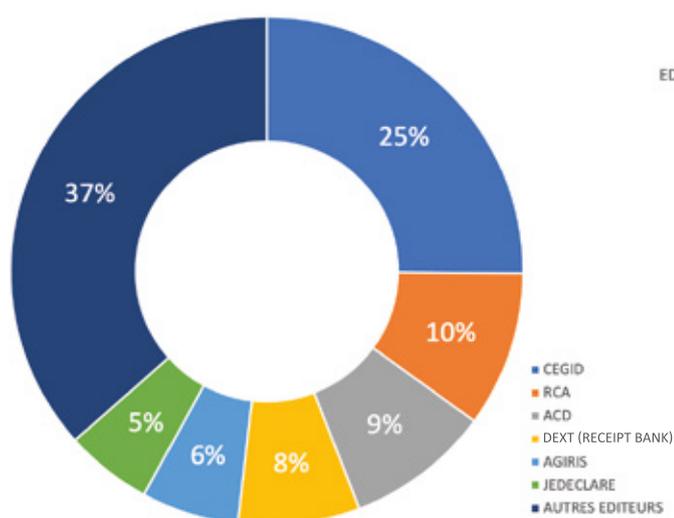
RÉSULTATS DE LA GRANDE ENQUÊTE AUPRÈS DE LA PROFESSION SUR LES ÉDITEURS DE LOGICIELS

■ ACQUISITION ET DÉMATÉRIALISATION

La dématérialisation. En voilà une notion ou un concept aux contours flous a priori. Et pourtant l'analyse des données de notre enquête montre que 35 % des répondants utilisent au moins deux outils de digitalisation. La profession semble donc s'engager dans ce processus incontournable et c'est sans surprise que nous pouvons constater que 6 éditeurs trustent près des 2/3 des outils utilisés.

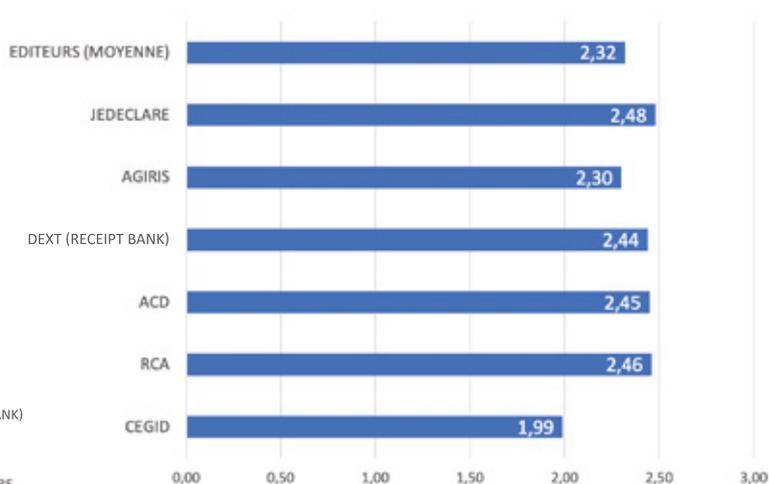
DÉMATÉRIALISATION

Répartition des réponses



DÉMATÉRIALISATION

Satisfaction des utilisateurs



En affinant l'analyse, nous constatons même que les trois éditeurs les plus répandus qui sont dans l'ordre CEGID, RCA et ACD représentent presque la moitié (44 % exactement) des utilisateurs.

Si globalement la note de satisfaction, tous éditeurs confondus, ressort à un score honorable de 2,32/3, soit 15,47/20, il peut paraître surprenant que le premier éditeur, CEGID, présente un degré de satisfaction inférieur à cette moyenne avec seulement 13,27/20.

AGIRIS s'approche très sensiblement de cette moyenne avec une note de satisfaction de 15,33/20 tandis que les autres éditeurs du peloton de tête qui sont RCA, ACD, DEXT (Receipt Bank) et JEDECLARE surperforment clairement cette moyenne de satisfaction avec une note moyenne de 16,33/20.

L'analyse du degré de satisfaction repose sur 4 critères notés chacun sur 3 qui sont le lien automatique avec le système comptable, l'existence d'une mini GED pour le collaboratif client, l'apprentissage par les équipes cabinets et l'apprentissage automatique.

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

Nos 6 éditeurs qui occupent le haut de l'affiche présentent une note moyenne de 2,32/3. Là encore certains surperforment tel RCA, ACD, DEXT (Receipt Bank) ou JEDECLARE, AGIRIS se tient toujours au niveau de la moyenne tandis que CEGID sous-performe avec une moyenne de 1,99/3. Aucun des 4 critères retenus pour l'analyse n'est chez CEGID au niveau de la moyenne de 2,32. La performance d'ACD est en revanche notable avec 4 notes supérieures à la moyenne des éditeurs et même deux notes supérieurs à 2,5/3.

| Critères notés sur 3 | CEGID | RCA | ACD | DEXT (Receipt Bank) | AGIRIS | JEDECLARE | MOYENNE ÉDITEURS |
|---|-------------|-------------|-------------|------------------------|-------------|-------------|---------------------|
| En lien automatique avec votre systèmes comptable | X 2,18 | ! 2,39 | ✓ 2,61 | X 2,29 | ✓ 2,51 | ✓ 2,61 | ! 2,4 |
| Mini GED pour le collaboratif client | X 1,77 | X 2,17 | ! 2,36 | X 2,18 | X 2,05 | X 1,91 | X 2,09 |
| Apprentissage par vos équipes | X 2,13 | ✓ 2,61 | ✓ 2,52 | ✓ 2,64 | ! 2,42 | ✓ 2,58 | ! 2,45 |
| Apprentissage automatique | X 1,83 | ✓ 2,57 | ! 2,32 | ✓ 2,6 | X 2,2 | ✓ 2,53 | X 2,3 |
| Note moyenne | 1,99 | 2,46 | 2,45 | 2,44 | 2,30 | 2,48 | 2,32 |

Signification des symboles : **X** Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,50
✓ Indicateur supérieur à 2,50 soit 16,66/20

Ces chiffres nous conduisent nécessairement à nous demander si le fait que 35 % des répondants utilisent au moins deux outils de digitalisation n'est pas dû à l'insatisfaction ressentie de l'éditeur de comptabilité, qui pousserait donc les répondants à s'ouvrir à un second, voire un troisième outil afin de pallier les carences de leur outil principal.

La digitalisation, cet enjeu majeur de notre profession pour les années à venir, semble en tout cas avoir trouvé son chemin. La multiplicité des éditeurs, qui répondent chacun à certaines des attentes de la profession, semble nous permettre d'avancer sur ce chemin et seul un des principaux acteurs du marché semble aujourd'hui être en mesure de proposer une solution globale qui donne satisfaction à ses utilisateurs. Comment ACD a-t-il fait pour être dans cette position ? A-t-il su garder un lien concret avec la profession pour écouter et entendre nos attentes ? La réponse ne peut être binaire et se résumer à un simple oui ou un simple non et se trouve probablement dans l'analyse des raisons de la chute d'autres éditeurs pourtant partenaires historiques de notre profession.



Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)

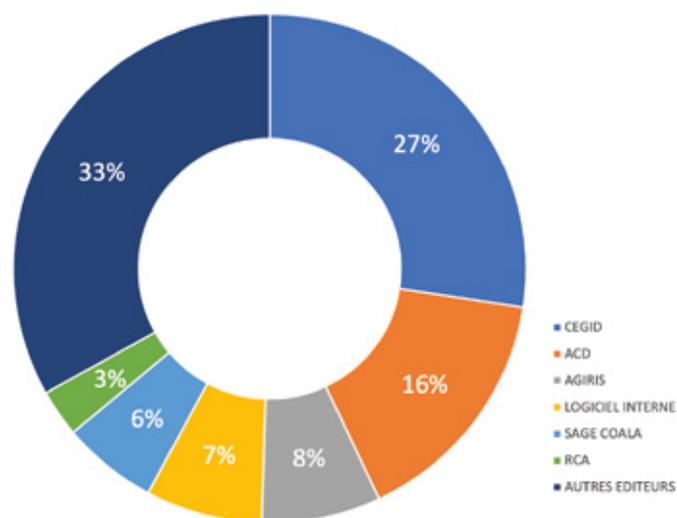
Yooz - Sage-Coala - Ibiza - Agora - Quickbooks - Dia Client - Sobank - Conciliator - Netexcom - Facnote - Loop - EBP - Logiciel Interne- Tiime - Idocus - Acropole - Chaintrust - MyUnisoft - Numericompta - Expesia - MyCompanyFiles - Inqom - Ciel - Aexact - Welyb - Evoliz - Jefacture - Teogest - Jepilotemonentreprise - Knowings - Microsoft - Open Be - Pennylane - Revged - Revor - Turbopilot - Transferfact - Dropbox - Revis Audit

■ GESTION ELECTRONIQUE DE DOCUMENTS (GED)

33 % des répondants utilisent une quarantaine d'éditeurs divers tel que Novaxel, RevGED ou encore Netexcom, lllinks, MyCompanyFiles et bien d'autres (voir la liste en fin de paragraphe). Face à cette « atomisation » autour de ces outils, on peut noter que Cegid occupe la plus grosse part de marché de la GED puisque cet éditeur est mentionné par 27 % des répondants suivi de ACD (16 %) et Agiris (8 %).

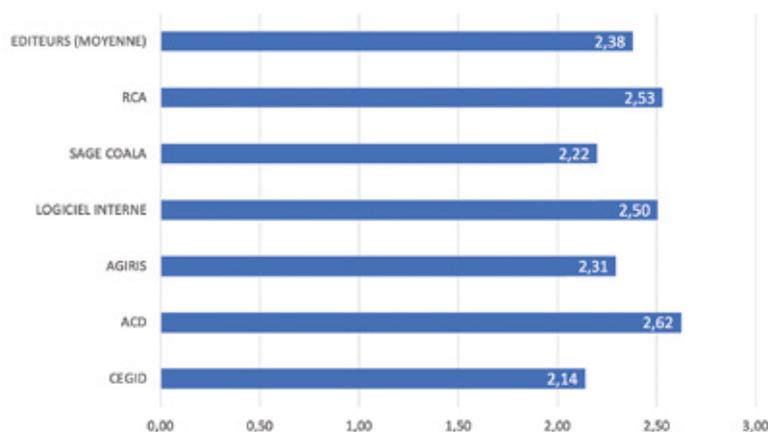
GED

Répartition des réponses



GED

Satisfaction des utilisateurs



La note moyenne de satisfaction est de 2,38, soit 15,87/20, ce qui est dans la norme par rapport aux autres axes de notre enquête. Trois éditeurs sont en-dessous de la moyenne : Agiris (2,31 soit 15,40/20), Cegid (2,14 soit 14,27/20) et Sage-Coala (2,22, soit 14,77/20). Notons que les utilisateurs de logiciels internes ont évalué leur satisfaction à 16,66/20 soit à un niveau supérieur à ces trois derniers éditeurs.

Deux des éditeurs les plus mal notés font partie du tiercé des éditeurs les plus utilisés. La satisfaction n'est donc pas vraiment au rendez-vous ! Deux éditeurs obtiennent une note au-dessus de la moyenne, à savoir : ACD avec 2,62, soit 17,48/20 et RCA avec 2,53 soit 16,87/20.

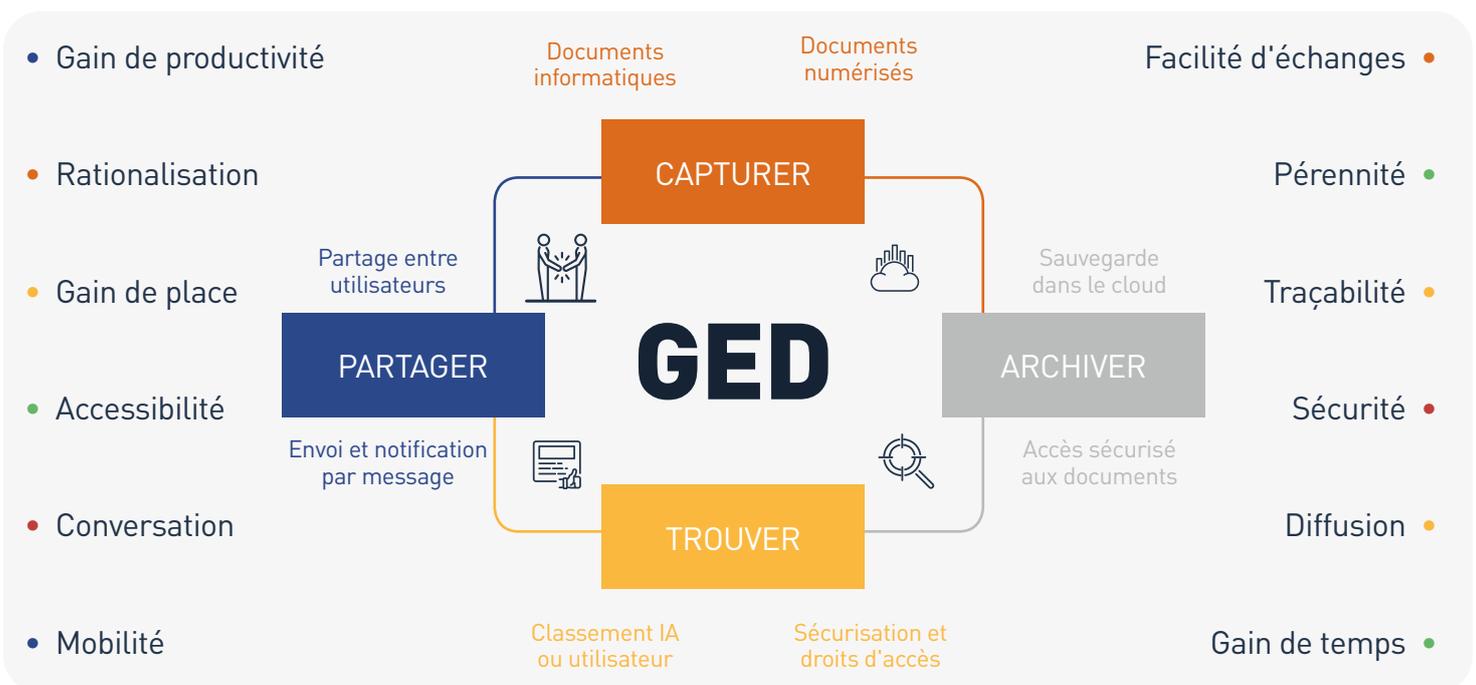
Les répondants ont évalué leur satisfaction selon les critères suivants :

- la gestion des droits d'accès,
- la recherche facilitée,
- le lien automatique avec le système de comptabilité.

| Critères notés sur 3 | CEGID | ACD | AGIRIS | LOG.INTERNE | SAGE COALA | RCA | MOYENNE ÉDITEURS |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Gestion des droits d'accès | X 2,26 | ✓ 2,64 | ! 2,40 | ✓ 2,61 | X 2,35 | ✓ 2,76 | ! 2,48 |
| Recherche facilitée | X 1,9 | ! 2,48 | X 2,14 | ✓ 2,74 | X 1,94 | ✓ 2,65 | X 2,3 |
| En lien automatique avec votre système comptable | X 2,28 | ✓ 2,75 | ! 2,39 | X 1,98 | X 2,33 | ! 2,46 | X 2,37 |
| Note moyenne | 2,14 | 2,62 | 2,31 | 2,50 | 2,22 | 2,53 | 2,38 |

Signification des symboles : **X** Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,50
✓ Indicateur supérieur à 2,50 soit 16,66/20

En permettant de gérer électroniquement l'ensemble des documents utilisés et produits par le cabinet, la GED est la première marche vers la digitalisation des cabinets. Les OCR dopés à l'intelligence artificielle sont capables de traiter et d'analyser bon nombre de documents stockés dans ces espaces. La GED permet également un travail collaboratif et représente une source de productivité.



Un logiciel de GED doit être ouvert. Il doit pouvoir être connecté avec le plus de plateformes de façon à ce que les informations s'échangent quasiment sans intervention humaine. Les professionnels attendent de la facilité ! On peut s'interroger sur l'interopérabilité des GED fournies par les éditeurs de solutions comptables et se demander si le retour mitigé de satisfaction face à certaines solutions ne s'explique pas par ce manque d'ouverture. Et surtout, en manipulant une « data » importante, on attend de la solution de GED qu'elle soit « RGPD friendly ». Ce qui implique aussi une transparence de la part de l'éditeur.

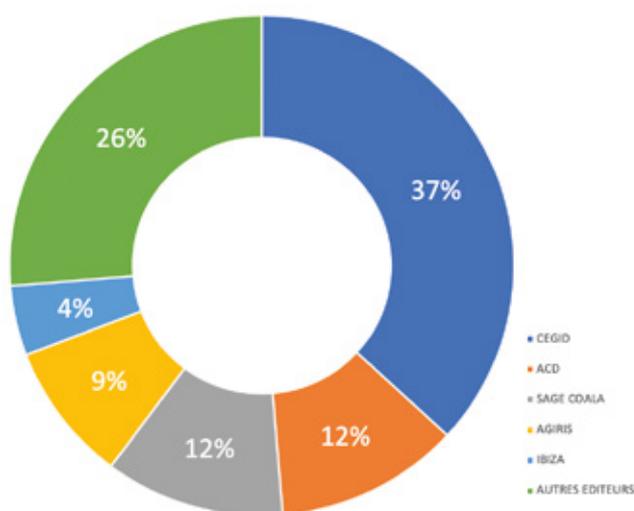
Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)
 Silae - Novaxel - Jedeclear - Revged - EIC - Ibiza - Netexcom - DEXT (Receipt Bank) - Mycompanyfiles - Weblyb - Loop - Agora - Yooz - Illinks - Quickbooks - EBP - Knowings - Everial - Tiime - Zeendoc - Moovapps - Acropole - Chaintrust - Exact - Facnote - MyUnisoft - Sobank - Dropbox - Visiativ - Alfresco - Ciel - Conciliator - Ekofiles - Evoliz - Google - Inqom - Drive - Pcloud - Teogest

■ COMPTABILITÉ

Nous sommes ici au cœur du sujet, avec la production comptable qui reste la base structurelle de nos prestations. Sur ce chapitre, de façon bien naturelle, les réponses ont été les plus nombreuses, ce qui renforce encore l'interprétation des indicateurs.

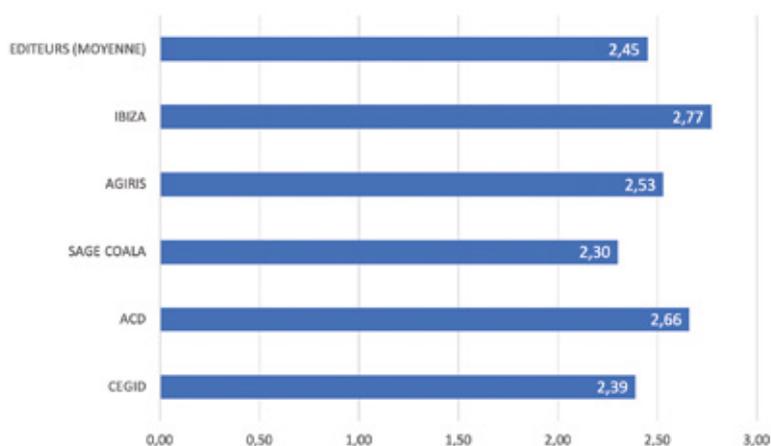
COMPTABILITÉ

Répartition des réponses



COMPTABILITÉ

Satisfaction des utilisateurs



Le constat est tout d'abord une concentration très forte sur le prestataire CEGID, leader incontesté avec 40 % des cabinets équipés, soit 3 fois plus de cabinets concernés que son suivant immédiat. Et force est de constater l'absence de solution émergente vraiment concurrente pour l'instant : seuls ACD et SAGE COALA dépassent les 10 % d'utilisateurs. Toutes les autres solutions sont atomisées, et les autres alternatives présentes sur le marché depuis longtemps (Ibiza, Agiris,...) sont cantonnées entre 4 et 9 % d'utilisateurs.

Sur une échelle de 0 à 3, les degrés de satisfaction sont clairement plus forts pour des solutions plus innovantes, dont le déploiement reste pourtant pour l'instant encore marginal.

Cela peut sembler paradoxal, mais cela reflète aussi l'opinion d'un plus grand nombre : les 5 solutions logicielles les plus utilisées sont loin d'être toutes en tête en termes de satisfaction utilisateurs, le leader Cegid inclus, seul Ibiza tirant nettement son épingle du jeu dans le classement.

Ainsi, les deux éditeurs SAGE-COALA et CEGID, qui représentent, selon le panel de réponse à notre enquête, 74 % des utilisateurs des 5 éditeurs les plus présents sur le marché, sous-performent par rapport à la moyenne générale de satisfaction.

| Critères notés sur 3 | CEGID | ACD | SAGE COALA | AGIRIS | IBIZA | MOYENNE ÉDITEURS |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Lien pièce justificative | X 2,35 | ✓ 2,69 | X 2,23 | ! 2,51 | ✓ 2,90 | ! 2,48 |
| Choix comptabilité de trésorerie ou d'engagement | ! 2,55 | ✓ 2,68 | ! 2,55 | ✓ 2,75 | ✓ 2,81 | ✓ 2,61 |
| Récupération bancaire automatique | ! 2,58 | ✓ 2,68 | X 2,31 | ✓ 2,61 | ✓ 2,80 | ! 2,59 |
| Lien vers outil comptable tiers automatique | X 2,03 | ! 2,47 | X 2,05 | X 2,30 | ✓ 2,75 | X 2,23 |
| Suivi des comptes tiers et des échéances | X 2,14 | X 2,34 | X 1,89 | X 2,28 | ✓ 2,66 | X 2,19 |
| Déclaratif fiscal complet | ✓ 2,65 | ✓ 2,74 | ✓ 2,70 | ✓ 2,69 | ✓ 2,71 | ✓ 2,61 |
| Note moyenne | 2,39 | 2,66 | 2,30 | 2,53 | 2,77 | 2,45 |

Signification des symboles : X Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,60
✓ Indicateur supérieur à 2,60 soit 17,33/20

Il faut aussi noter que les solutions retenues pour la comptabilité sont souvent celles qui déterminent un package opté par les cabinets pour la gestion interne notamment. En revanche, de nombreux cabinets choisissent des éditeurs différents pour l'acquisition et la dématérialisation des données ; ce qui traduit sans doute une insuffisance des principaux prestataires sur le sujet.



Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)

RCA - Quickbooks - EIC - Loop - Netexcom - EBP - Jedecclare - Tiime - Evoliz - DEXT (Receipt Bank) - Cogilog - Conciliator - Facnote - Ipaidthat - Sobank - MyUnisoft - Teogest - Transfert-Banque - Exact - Numericompta - Ciel - Scanbank - Idocus - Inqom - Acropole - Dia Client - Pen-nylane - Togest - Talentia - Turbopilot - Agora - Yooz - Invoke - Welyb

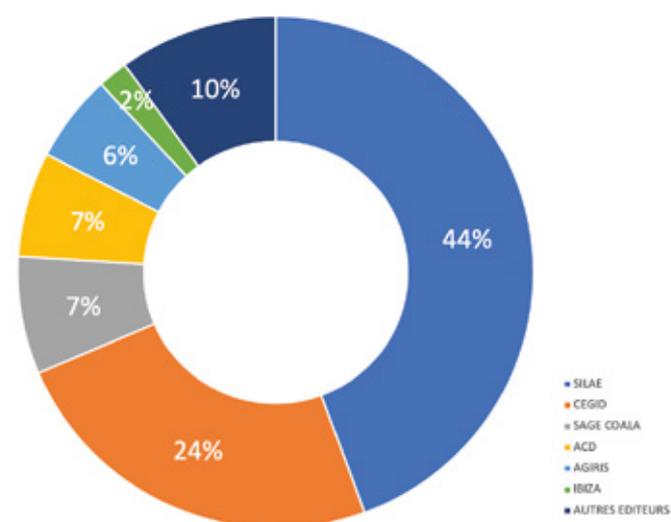


■ PAIE ET SOCIAL

Gain de temps, productivité renforcée, assistance, sécurité des données... Avec une réglementation qui ne cesse d'évoluer (plus de 100 textes édités chaque année), la gestion de la paie dans les cabinets est de plus en plus complexe et chronophage. Ces trois dernières années, nous avons assisté à une concentration importante des éditeurs et, sans surprise, SILAE et les autres solutions de paie de CEGID se partagent près de 70 % du marché.

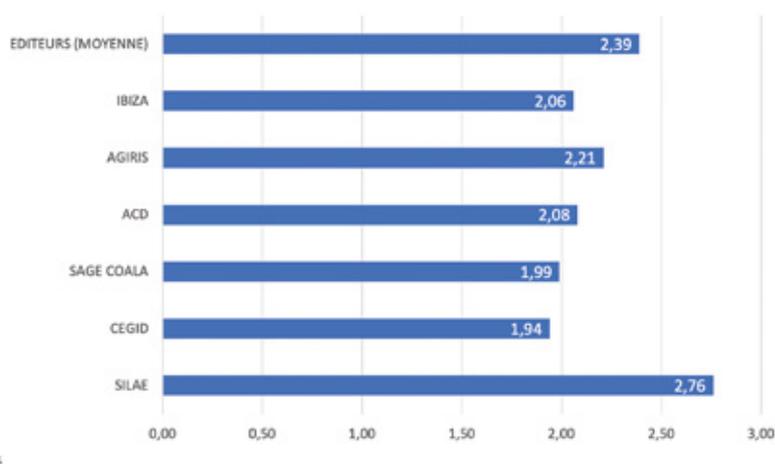
PAIE ET SOCIAL

Répartition des réponses



PAIE ET SOCIAL

Satisfaction des utilisateurs



Et cette concentration ne va certainement pas s'arrêter là ! SILAE qui, avec 44 %, affiche la part de marché la plus importante parmi les réponses collectées, peut se targuer d'avoir également le taux de satisfaction le plus élevé avec un score de 2,76/3, soit 18,40/20. Mention excellent ! La meilleure note de notre sondage, si l'on tient compte également du nombre de réponses exprimées.

Les autres solutions de paies de CEGID, avec 24 % du taux de réponse, recueillent un taux de satisfaction de 1,94/3 soit la note de 12,93/20, une mention assez-bien, mais aussi le plus faible indice de satisfaction des utilisateurs des 6 éditeurs de tête.

Les challengers, Sage-Coala, ACD, et Agiris, avec 7 % du taux de réponse chacun, présentent respectivement la note de satisfaction de 13,26 pour Sage-Coala, 13,87 pour ACD et 14,73 pour Agiris.

Les 6 éditeurs sélectionnés représentent 90 % des réponses, pour 27 éditeurs cités. La satisfaction globale ressort à 2,39/3, soit 15,93/20, encore une fois boosté par l'excellente note de SILAE.

| Critères notés sur 3 | SILAE | CEGID | SAGE COALA | ACD | AGIRIS | IBIZA | MOYENNE ÉDITEURS |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Gestion administrative du personnel (E/S, formation) | ✓ 2,86 | ✗ 2,11 | ✗ 1,98 | ✗ 2,28 | ✗ 2,29 | ✗ 2,09 | ! 2,49 |
| Interface collaborative clients (données préparatoires) | ✓ 2,6 | ✗ 1,53 | ✗ 1,59 | ✗ 1,90 | ✗ 1,63 | ✗ 1,92 | ✗ 2,15 |
| Application mobile | ✗ 2,25 | ✗ 1,49 | ✗ 1,67 | ✗ 1,78 | ✗ 1,62 | ✗ 2,00 | ✗ 1,99 |
| Param. Critères conventionnels et légaux automatiques | ✓ 2,91 | ✗ 1,73 | ✗ 1,77 | ✗ 1,88 | ✗ 1,91 | ✗ 2,17 | ✗ 2,35 |
| Suivi des comptes rendus DSN | ✓ 2,86 | ✗ 1,92 | ✗ 2,09 | ✗ 2,16 | ✓ 2,60 | ✗ 1,92 | ! 2,46 |
| Intégration automatique des taux de P.A.S. | ✓ 2,88 | ! 2,44 | ✓ 2,55 | ✗ 2,31 | ✓ 2,71 | ✗ 2,25 | ✓ 2,65 |
| Note moyenne | 2,76 | 1,94 | 1,99 | 2,08 | 2,21 | 2,06 | 2,39 |

Signification des symboles : ✗ Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,50
✓ Indicateur supérieur à 2,50 soit 16,66/20

Face à cette forte concentration des données se posent tout de même les questions de notre indépendance, du respect de notre RGPD et, d'une façon générale, du traitement de nos données, véritable « or noir » de la profession. Un examen rigoureux des conditions générales régissant la façon dont sont hébergées les données reste plus que jamais souhaitable, particulièrement lorsque l'éditeur assure lui-même cet hébergement.



Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)

EBP - Pégase - Jedeclear - Adp Micromegas - Cogilog - Rue de la Paye - Ciel - Dvlog - Chaintrust - EIC - Payfit - Netpaie - Seriam - SVP - MTAE RCA - Inforce - Yooz

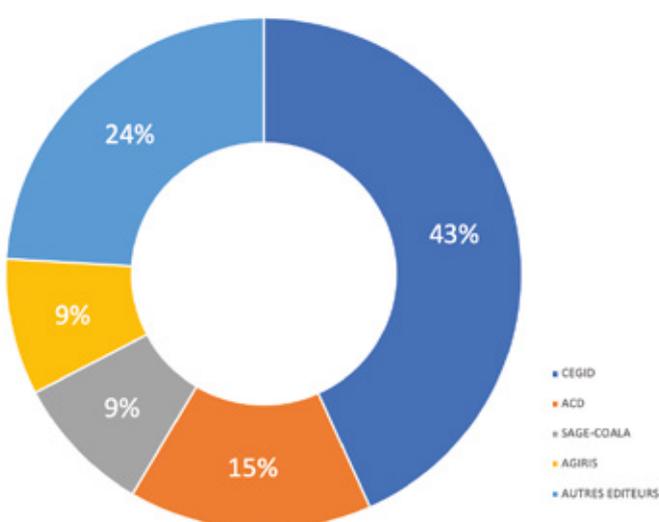


■ GESTION INTERNE ET GESTION COMMERCIALE

Le sujet ne déroge pas à la règle : 4 éditeurs traditionnels se partagent plus de 75 % du marché de la gestion interne et commerciale des cabinets. Mais est-ce réellement un choix ? La gestion interne et commerciale n'est-elle pas tout simplement gérée par le logiciel de « comptabilité », par simple facilité ? Cette modalité de gestion est-elle satisfaisante pour les utilisateurs ?

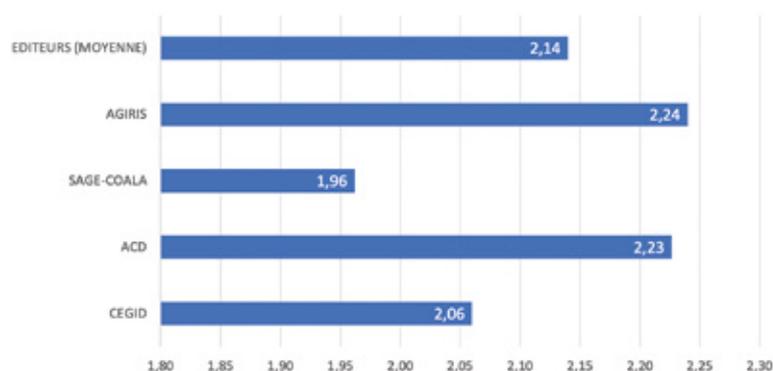
GESTION INTERNE ET GESTION COMMERCIALE DU CABINET

Répartition des réponses



GESTION INTERNE ET GESTION COMMERCIALE DU CABINET

Satisfaction des utilisateurs



Sans surprise donc, ce sont les 4 éditeurs les plus représentés en comptabilité qui arrivent en tête des choix utilisateurs de gestion interne et commerciale du cabinet avec une répartition relativement proche de celle des éditeurs de comptabilité. A noter qu'lbiza est absent de ces réponses, cela s'expliquant par le fait que l'éditeur n'a pas développé de réels outils de gestion interne ou commerciale et fonctionne en « partenariat » avec des solutions externes, au moyen d'API.

Avec une note moyenne de satisfaction de la profession de 2,14 (14,27/20), soit le plus faible indice de l'étude, on imagine aisément que l'outil est plus subi que choisi par les consœurs et les confrères et n'offre pas toutes les fonctionnalités qui peuvent être attendues.

Comme en comptabilité, CEGID et SAGE-COALA, représentant 76 % des utilisateurs des 4 principaux éditeurs, sous-performent par rapport à l'indice de satisfaction moyenne.

| Critères notés sur 3 | CEGID | ACD | SAGE COALA | AGIRIS | MOYENNE ÉDITEURS |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Suivi des temps | ✓ 2,35 | ✓ 2,49 | ! 2,25 | ✓ 2,61 | ✓ 2,42 |
| Suivi des tâches | ✗ 2,08 | ✗ 1,95 | ✗ 1,85 | ✗ 2,1 | ✗ 2,11 |
| Suivi des bonis et mails | ✗ 2,05 | ✗ 2,05 | ✗ 1,78 | ! 2,16 | ✗ 2,06 |
| Outil de planification | ✗ 1,64 | ✗ 1,85 | ✗ 1,34 | ✗ 1,86 | ✗ 1,76 |
| Outil de suivi d'avancement de la production | ✗ 1,74 | ✗ 1,95 | ✗ 1,46 | ✗ 1,95 | ✗ 1,85 |
| Établissement de la facturation du cabinet | ! 2,26 | ✓ 2,40 | ✓ 2,43 | ✓ 2,37 | ✓ 2,35 |
| Établissement des lettres de mission | ✗ 1,47 | ✗ 1,95 | ✗ 1,34 | ✗ 2,04 | ✗ 1,78 |
| Intégration automatique en comptabilité | ✓ 2,60 | ✓ 2,70 | ✓ 2,67 | ✓ 2,70 | ✓ 2,58 |
| Gestion des encaissements et des règlements | ✓ 2,31 | ✓ 2,39 | ! 2,21 | ✓ 2,55 | ✓ 2,34 |
| Gestion des sociétés et des contrats | ✗ 2,05 | ✓ 2,43 | ✗ 1,97 | ✓ 2,33 | ! 2,18 |
| Publipostage et emailing | ✗ 1,57 | ! 2,19 | ✗ 1,62 | ✗ 1,82 | ✗ 1,84 |
| Note moyenne | 2,06 | 2,23 | 1,96 | 2,24 | 2,14 |

Signification des symboles : **✗** Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,30
✓ Indicateur supérieur à 2,30 soit 15,33/20

Même si l'indice de satisfaction générale d'AGIRIS et d'ACD dépasse la moyenne, on voit bien que les 4 éditeurs les plus représentatifs des choix de gestion interne et commerciale sous-performent nettement sur des fonctionnalités plus « avancées » et pourtant cruciales pour organiser nos cabinets en véritables entreprises de services performantes (outil de planification, outil de suivi d'avancement de la production, automatisation des lettres de mission, publipostages, emailings). Nous sommes assez loin d'un véritable CRM avec les solutions qui sont proposées par les éditeurs traditionnels de logiciels comptables, expliquant ainsi la note générale de satisfaction relativement basse. La profession est en attente de ces fonctionnalités. Les éditeurs traditionnels sont-ils en mesure de nous les offrir ?



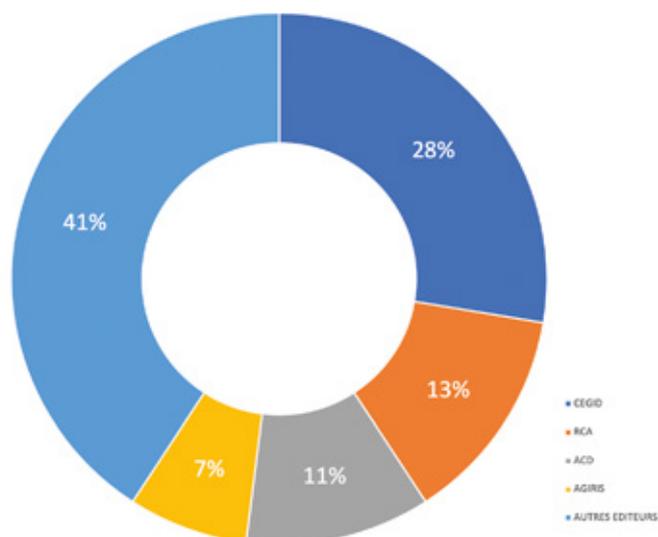
Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)
 Temps 2000 - EIV - Queoval - RCA - EBP - Agora - Microsoft - Viseeon - Netexcom - Iloa - Ibiza - Salesforce - Buroclac - Divalto - Edoc Group - Isoftis - Monday - Parabelum - Sap - Teogest - Turbopilot - Beeye - Devizen - Exact - Quickbooks - API - Opera - Buzy - Cogilog - Acropole - Kiwixeo - Pennylane - Izzy - Siweb - Pandemonium - Pipedrive - Ciel - Mailchimp

INDICATEURS CLEFS

Comme dans les autres secteurs, près de 60 % du marché est concentré sur 4 éditeurs principaux. 2 d'entre eux sortent du lot, pour +40 % des réponses : l'un intégré (CEGID à 28 %) et l'autre historique du conseil et des missions connexes RCA (13 %). Finalement, de nombreux éditeurs sont présents sur ce créneau sans se détacher après le top 4 : les 21 suivants sont tous sous les 5 %.

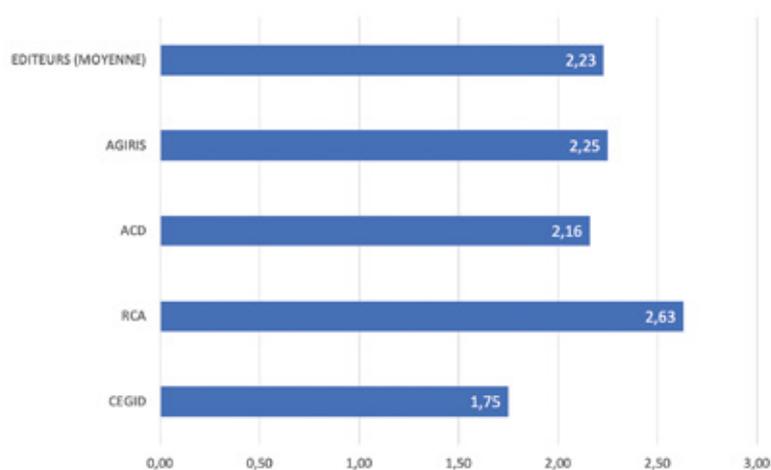
INDICATEURS CLEFS

Répartition des réponses



INDICATEURS CLEFS

Satisfaction des utilisateurs



La satisfaction globale est à 2,23 soit, 14,87/20 surpondérée par les éditeurs intégrés qui déçoivent (CEGID ressort avec un indice de 1,75 soit 11,67/20) alors que RCA se détache nettement avec une satisfaction de 2,63, soit 17,53/20.

Sur un process aval de la production de l'information comptable et financière primordial pour le retour client, les éditeurs majeurs de la profession semblent incontournables sans apporter de satisfaction réelle. Est-ce parce que les cabinets choisissent par simplicité une intégration complète ?

| Critères notés sur 3 | CEGID | RCA | ACD | AGIRIS | MOYENNE ÉDITEURS |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Indicateurs bilan | X 1,85 | ✓ 2,79 | ! 2,25 | ! 2,25 | ! 2,26 |
| Indicateurs compte de résultat | X 1,91 | ✓ 2,75 | ! 2,25 | ! 2,25 | ! 2,31 |
| Indicateurs de trésorerie | X 1,61 | ✓ 2,40 | X 2,07 | ! 2,25 | X 2,19 |
| Indicateurs personnalisables | X 1,60 | ✓ 2,60 | X 2,00 | ! 2,25 | X 2,16 |
| Note moyenne | 1,75 | 2,63 | 2,16 | 2,25 | 2,23 |

Signification des symboles : **X** Indicateur inférieur à la moyenne des éditeurs
! Indicateur supérieur à la moyenne des éditeurs et inférieur à 2,40
✓ Indicateur supérieur à 2,40 soit 16/20

Il est étonnant que seulement 20 % des répondants à l'enquête se soient positionnés sur ce sujet pourtant décisif pour l'image de notre profession : le développement du conseil tant souhaité et notre présence au-delà des seules obligations fiscales. Manifestement les outils ne semblent pas au niveau, mais en plus la profession semble assez peu mobilisée vu le nombre de réponses.

Pour multiplier les possibilités de publication d'indicateurs pertinents pour notre clientèle, notre conviction réside dans la liberté de choisir ses éditeurs. Cela suppose plus d'interconnexions entre eux, la mise en place d'API. La présence d'un seul éditeur qui ne soit pas intégré dans le « TOP 4 » démontre la faible ouverture de ce marché.

Alors que nous sommes au cœur d'une crise économique, la visibilité est clef pour les chefs d'entreprise. Comment les accompagner sans visibilité ? Il est urgent de favoriser les passerelles entre les outils et accompagner chacun sur la lecture des chiffres clefs, au fil de l'eau pour prendre de bonnes décisions.



Ont également été cités (classement en fonction du nombre de réponses)

Netexcom - Ibiza - Quickbooks - Tiime - Waibi - Sage-Coala - Emasphere - Facnote - Evoliz - Exact - Fygr - Izzy - MyUnisoft - OVH - Turbopilot - Vizmatch - Buroclac - Echos Publishing - Web Alliance



CHRISTOPHE PRIEM

Président National de l'IFEC



ÉRIC GILLIS

Membre du Bureau National de l'IFEC

■ CONCLUSION

Nous ne voulons plus de « prêt-à-porter », vive le « sur-mesure » !

1 000 confrères ou consœurs ont répondu à l'enquête initiée par l'IFEC auprès de la profession en deux semaines. 50 % d'entre eux se sont identifiés et souhaitent aller plus loin... Plus que jamais, devant l'enjeu que représente la digitalisation des cabinets, la profession a besoin d'être entendue et ne se retrouve plus devant l'attitude de certains éditeurs.

Ne le cachons pas : l'éditeur CEGID, largement représenté auprès de la profession, a mis le feu aux poudres en envoyant à une partie de sa clientèle,

utilisatrice des solutions CEGID EXPERT PGI ou CEGID QUADRATUS en « on premise » un courrier annonçant la fin de la maintenance de leurs solutions en décembre 2021 avant d'accorder un délai supplémentaire de 6 mois, sous condition...

Les alternatives pour ces utilisateurs sont simples : soit migrer pour leur solution dans le cloud de CEGID (solutions « on demand »), soit opter pour une autre solution logicielle auprès de CEGID (Loop) ou auprès d'autres éditeurs.

Se pose alors la question du calendrier... Une annonce en fin d'année 2020, à la veille de la période fiscale, dans les conditions sanitaires que nous connaissons permet-elle un véritable choix pour

la profession ? Les cabinets auront-ils le temps d'examiner les solutions existantes, de mener une réflexion stratégique et de faire un choix suffisamment tôt pour être en mesure de gérer, avant le 31 décembre 2021, la reprise de leurs données par un autre éditeur, la mise en place des formations nécessaires au changement et la prise en main de la solution par leurs collaborateurs ?

Tous ne le pourront certainement pas... Un éditeur qui se dit partenaire de la profession ne peut l'ignorer. Le délai supplémentaire accordé jusqu'au 30 juin 2022 ne semble pas suffisant et sera accordé, pour ceux qui n'auraient pas choisi de migrer vers le « on demand » de CEGID à des conditions financières onéreuses.

L'IFEC s'est donc emparé du sujet devant la détresse exprimée par la profession et, d'une façon générale, veut, au travers de sa Commission Innovation, proposer aux consœurs et confrères une grille de lecture des solutions existantes sur le marché pour leur permettre de mener cette réflexion stratégique indispensable et faire en sorte que « l'outil » soit au service de la stratégie et non l'inverse.

50 % de la profession confesse être « mono-éditeur », restant attachée à ce « prêt-à-porter numérique » certainement plus simple à intégrer mais la laissant globalement insatisfaite, rendant les évolutions plus difficiles, l'enquête le prouve. C'est ainsi, 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. Il est temps de prendre en main notre évolution numérique, il est temps d'être entendu, enfin, et d'opter pour des solutions « multi-opérateurs » qui savent communiquer entre elles au moyen d'API rendant possible à tout un chacun de choisir ses solutions « sur-mesure ».

La première étape de notre action est une enquête auprès de la profession pour analyser la répartition des éditeurs dans les principaux domaines intéressant nos cabinets : digitalisation, gestion électro-

nique des documents, comptabilité, social et paye, gestion interne et commerciale et indicateurs clés pour nos clients. L'occasion a également été donnée à la profession de donner un indice de satisfaction (mesuré de 0 à 3) aux solutions utilisées.

Dans un second temps, nous tirerons profit de cette enquête pour organiser, au travers de la Commission Innovation, des présentations d'outils en privilégiant les témoignages utilisateurs pour esquisser un panorama des solutions existantes et partager l'expérience entre nous.

L'évolution numérique n'est pas une fatalité ; elle est une formidable opportunité. Nous attendons 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.

Plus que le développement d'un éventuel logiciel de comptabilité de la profession qui ne pourrait concurrencer les investissements en R&D que mettent en place les éditeurs dont c'est le métier, plus qu'un investissement financier au profit de certains éditeurs identifiés, nous avons besoin de notre institution 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 l'avenir de notre profession.

Quant à l'IFEC, il reste comme toujours proche de vous et demeure attentif à vos préoccupations. Nous vous écoutons et ferons remonter les messages de la profession. Nous ferons tout pour vous accompagner et vous offrir le service qui vous manque pour vous permettre de faire vos choix !

COMMENT FAIRE DU TÉLÉTRAVAIL UN LEVIER DE PERFORMANCE ET DE BIEN-ÊTRE POUR L'INDIVIDU ET POUR L'ENTREPRISE ?

LE GROUPE VYV PREND APPUI SUR DES EXPERTS EN SANTÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL.

Pour en savoir plus, contactez votre interlocuteur Groupe VYV : marie.karoun-vidal@groupe-vyv.fr



La pratique du télétravail existe depuis plusieurs années, en lien avec le développement des nouvelles technologies. En 2017, 3 % des salariés pratiquaient le télétravail au moins un jour par semaine (DARES, enquête Sumer 2017). En 2020, le confinement a fait basculer cette pratique de manière brutale, avec une mise en place massive pour près de 30 % des actifs français, encouragée par les pouvoirs publics.

Cette mise en place massive du télétravail n'a pas toujours été bien vécue dans les entreprises où le télétravail n'avait encore jamais été expérimenté, tant par les salariés que par les employeurs, mettant en lumière des difficultés importantes : perte de repères, isolement, management à distance. . .

Le vécu de cette année 2020 soulève l'importance des enjeux liés à la mise en place du télétravail et de l'organisation matérielle et managériale nécessaire à la mise en place de cette organisation de travail sur le long terme.

Pourquoi mettre en place le télétravail de manière pérenne ?

Le télétravail permet de nombreux bénéfices, tant pour l'employeur que pour l'employé. Il permet à l'employé une réduction du temps (parfois significative) consacré aux trajets, un gain d'autonomie, une meilleure conciliation entre le travail et la vie personnelle. L'ensemble conduit à un gain de motivation et de performance ainsi qu'à un engagement et une

satisfaction accrue. Du côté de l'employeur, outre un gain de productivité (s'élevant jusqu'à 22 % selon certaines études) et un assainissement des conditions de travail (du fait des effets positifs du télétravail sur le bien-être des employés), il permet un gain d'espace sur le lieu de travail et un élargissement du périmètre de recrutement (certains employés privilégient les offres incluant le télétravail).

Les partenaires sociaux ont conclu le 26/11/2020 un accord national interprofessionnel pour une mise en œuvre réussie du télétravail. Cet accord a notamment pour objectif de lever les freins sur le sujet en facilitant le dialogue social en entreprise et en branche professionnelle afin d'augmenter le nombre d'accords paritaires visant la mise en place du télétravail.

L'IFEC vous accompagne

Les conditions sont réunies pour que le télétravail continue à se développer plus fortement encore, dans tous les secteurs.

Conscient de l'importance de ce sujet, l'IFEC, en partenariat avec le Groupe VYV, proposera à ses adhérents de participer à une série de webinaires au 2e trimestre 2021 sur les différentes étapes nécessaires à une mise en place sereine et pérenne du télétravail en entreprise. L'objectif ? que le télétravail soit un levier de performance et de bien-être au travail. Ces webinaires seront l'occasion d'aborder des clés concrètes, des exemples et outils adaptés à chaque étape de la démarche et de poser des questions.

Le Groupe VYV est le 1^{er} acteur mutualiste de santé et de protection sociale en France. Son ambition est de satisfaire les attentes de ses publics par le développement de solutions au service de leur mieux-vivre autour de ses 4 métiers : mutuelle et assurance, services et assistance, soins et accompagnement, habitat et logement social. Le groupe protège 11 millions de personnes au sein de son écosystème et plus de 88 000 employeurs publics et privés. Le Groupe VYV vous accompagne et vous protège tout au long de vos parcours de vie et de santé avec des offres et services adaptés à votre situation.



FINANCIÈRE D'UZÈS

LA BOURSE PAR CONVICTION



GESTION
PATRIMONIALE

ASSURANCE
VIE

ASSET
MANAGEMENT

FINANCEMENT
D'ENTREPRISE

PARIS - LYON - CANNES - SAINT-ÉTIENNE - ANNECY - LILLE

13, rue d'Uzès - 75002 PARIS

www.finuzes.fr



Votre contact chez Financière d'Uzès :

Christophe-Charles Talichet | talichet@finuzes.fr | 06 60 62 72 29

Retrouvez également nos produits sur la plateforme



COMMENT OPTIMISER LE RENDEMENT DE LA TRÉSORERIE D'ENTREPRISE EN GARDANT UNE LIQUIDITÉ ET UN RISQUE MAÎTRISÉ ?



Pierre CHARDON,
Directeur de la Gestion Optimisée
Financière d'Uzès

Le contexte de taux actuel, accentué par les mesures de soutien mises en place par les banques centrales pour soutenir les économies touchées par la pandémie sanitaire liée à la Covid-19, affecte particulièrement la rentabilité des placements bancaires ainsi que les placements de types monétaires.

Il existe une façon d'optimiser la gestion de sa trésorerie par l'usage des placements structurés. Les placements structurés de rendement offrent une bonne alternative permettant de bénéficier de coupons périodiques attractifs, tout en réduisant le risque de marché attaché à tout investissement.

La stratégie d'investissement d'un placement structuré intègre deux composantes, une composante taux, avec le placement d'une partie du capital dans une obligation bancaire qui permet de sécuriser le capital et une stratégie sur les options qui constituera le moteur de performance du placement.

Selon les conditions de marché, nous intervenons sur des maturités qui vont de 12 à 60 mois. Toutes nos émissions sont construites sur mesure ; nous sommes le maître d'œuvre de notre placement ; nous maîtrisons le choix du sous-jacent support de l'investissement, sa maturité, son niveau de protection, ses modes de rappels par anticipation.

Une fois le cahier des charges établi, nous allons mettre en concurrence une dizaine de banques d'investissements qui émettent des placements structurés afin de pouvoir offrir à nos clients le couple rendement/risque le plus attractif.

Nos placements présentent la particularité d'offrir une rémunération payée au trimestre, au semestre ou à l'année ; ce qui présente un avantage certain dans le cadre d'une gestion de trésorerie.

Les rendements annuels attachés vont de 1,5 % pour des placements investis sur des sous-jacents de types indices, jusqu'à 8 % sur des sous-jacents titres vifs ; nos choix d'investissement portent sur des entreprises cotées sur lesquelles nous avons une conviction à l'achat.

Notre agilité nous permet de bénéficier des opportunités du marché ; le couple rendement/risque évoqué est toujours présent dans notre approche. Niveaux barrières, effet mémoire pour les coupons, remboursement par anticipation du placement émis : tout est mis en œuvre afin de minimiser le risque d'investissement.

La bonne gestion d'un portefeuille de placements structurés intègre une diversité des sous-jacents, ainsi que des maturités. Il s'agit d'une gestion de portage, bénéficiant d'un potentiel de rendement attractif ; il faut accepter néanmoins une certaine volatilité des cours des placements durant leur cours de vie liée à l'évolution des marchés actions ; ce qui ne remet pas en cause, si les critères de protections sont respectés, la perception des coupons sur la période, et ce, même dans le cadre d'un marché dégradé ainsi qu'une protection du capital à maturité.

Nous terminons ce rapide tour d'horizon de l'univers des placements structurés par quelques exemples illustratifs de nos émissions remboursées par anticipation ces dernières semaines ainsi que par quelques émissions.

Placements remboursés par anticipation

| Titres | | | | | |
|--------|--------|----------------|--|--------|-----------------|
| | 10 % | pour six mois | | 4,33 % | pour six mois |
| | 9,60 % | pour deux mois | | 3,80 % | pour six mois |
| | 9,60 % | pour six mois | | 2,95 % | pour trois mois |
| | 8,06 % | pour six mois | | 2,75 % | pour trois mois |

Quelques exemples de nos dernières convictions de gestion

| Indices | | Quelques exemples de nos dernières convictions de gestion | |
|------------------|-------------------------|---|-----------------------------------|
| CAC | 2,165 % pour six mois | | 60 mois - 7 % Protections 40 % |
| EuroStoxx | 1,175 % pour trois mois | | 60 mois - 8,18 % Protections 50 % |
| CAC | 0,95 % pour trois mois | | 72 mois - 8,74 % Protections 35 % |
| | | | 60 mois - 8,20 % Protections 40 % |
| | | | 72 mois - 9,35 % Protections 30 % |

UNE AIDE CONCRÈTE POUR ACCOMPAGNER LES JEUNES PROFESSIONNELS

FRANÇOIS MERLET

Président du CJEJ



©Paolo MESTRE

L'ère nouvelle dans laquelle nous sommes entrés il y a un an oblige les jeunes professionnels, encore en phase de construction des bases de leur cabinet, à réinventer leur pratique pour s'adapter aux nouvelles attentes de leurs clients et aux contraintes du marché.

Fidèle au programme de notre mandature, le bureau exécutif et moi-même travaillons activement à faire plus que jamais du CJEJ un pilier du soutien et de l'accompagnement aux jeunes professionnels, quels que soient leurs modes d'exercice, d'installation et de développement.

Depuis notre élection en octobre dernier, nous avons avant tout axé nos efforts sur les deux principaux motifs qui poussent les jeunes professionnels à rejoindre notre Club, à savoir les réductions et les réunions en régions.

Les réductions

En collaboration avec les partenaires et annonceurs qui soutiennent les adhérents CJEJ grâce à des offres de réduction répondant à leurs besoins, nous développons des grilles comparatives pour guider les jeunes dans leurs choix de logiciels ainsi qu'un projet de clubs utilisateurs pour leur faire bénéficier du retour d'expérience de leurs pairs sur les produits proposés et ainsi leur apporter plus qu'un simple catalogue de tarifs sans « mode d'emploi ».

Les réunions en région

Le réseau local unique auquel le CJEJ donne accès est le fruit de l'engagement de femmes et d'hommes : nos élus régionaux. Afin de garantir à tous les adhérents, où qu'ils se trouvent sur le territoire, un message et un accompagnement identique, nous agissons à renforcer la synergie entre

la gouvernance nationale et le maillage régional de l'association. Cela prend la forme de différents temps d'échanges tels qu'une visio mensuelle entre le bureau exécutif et les élus régionaux pour réfléchir en commun à l'animation des sections régionales, ou des cartes blanches aux présidents de région pour présenter un projet novateur mis en place dans leur section et pouvant être décliné partout en France.

Nous travaillons aussi activement, avec nos partenaires, à dynamiser et développer le contenu de notre catalogue de réunions, en présentiel ou en visioconférence pour pallier les contraintes du moment, dans le but de toujours mieux répondre aux besoins d'apport de compétences.

En complément de ces travaux, nous avons lancé un programme avec la CNCC Formation qui propose des webinaires sur le thème du développement des cabinets, un e-learning sur les NEP et des journées de formation sur les thèmes CyberAudit et RGPDAudit. Ces offres, réservées aux adhérents CJEJ et ANECS avec des réductions allant de 40 à 75 %, participent à l'action conjointe de la CNCC, du CJEJ et de l'ANECS pour favoriser l'accès à l'audit aux jeunes professionnels, un enjeu majeur du futur de notre profession.

Nous avons également renoué les relations du CJEJ et de l'ANECS avec Accountancy Europe (anciennement FEE) et sommes sur le point de réintégrer leur « initiative for Young professionals », groupe d'échange et d'action rassemblant des jeunes professionnels de toute l'Europe et désireux de partager leurs pratiques et leurs visions de nos métiers à l'échelle du continent.

Nous travaillons enfin activement avec le bureau exécutif de l'ANECS à la préparation des Estivales 2021 auxquelles nous espérons pouvoir accueillir nombreux les jeunes professionnels les 11 et 12 juin prochains au Beffroi de Montrouge, près de Paris.

De nombreux autres travaux nous attendent et nous continuons de garder le cap pour répondre toujours au même objectif : offrir aux adhérents une aide concrète au quotidien.

UNE ANNÉE PAS COMME LES AUTRES

ADRIEN DECOSTER

Président de L'ANECS



©Paolo MESTRE

Comme chacun le sait, l'année à venir s'annonce comme une période « extraordinaire » à bien des égards...

À l'ANECS, nous accentuons et diversifions nos actions pour continuer de permettre à nos adhérents de réaliser leur stage et de préparer leur diplôme dans les meilleures circonstances possibles, malgré tout.

Côté sections, le mois de janvier a été signe de renouvellement pour nos bureaux régionaux. Cette année plus que jamais, je remercie et félicite les membres élus récemment pour leur engagement associatif et le temps qu'ils ont choisi d'accorder à l'ANECS et à la profession dans ce contexte unique. Je perçois cet engagement comme un développement de compétences transverses, nécessaires au bon développement des cabinets de demain, ce dont je me réjouis. Tous tendront comme toujours, à travers l'animation de leur section régionale et l'organisation de réunions d'information en présentiel ou en distanciel, vers un seul but : l'aide à l'obtention du DEC.

Côté formation, nous avons pris en compte les besoins exprimés par les stagiaires et mémorialistes lors de notre enquête sur les conditions de réalisation du stage d'expertise comptable. Pour y répondre, nous avons négocié avec la CNCC Formation des tarifs très avantageux (entre 40 et 75 % de réduction) sur un programme de formations complémentaires : e-learning sur les NEP, webinaires sur le développement du cabinet et journée en présentiel sur les CyberAudit et RGPDAudit. Ce programme exclusif de formation est ouvert uniquement aux adhérents de l'ANECS et à ceux du CJEC.

Nous souhaitons aussi poursuivre et intensifier notre campagne de conventions avec les cabinets pour la prise en charge des cotisations ANECS des collaborateurs, stagiaires et mémorialistes. A ce jour, plus d'une vingtaine de conventions ont été signées avec des cabinets, que je remercie pour la confiance accordée. Grâce à vous, plus d'une centaine d'étudiants et de stagiaires bénéficient des avantages ANECS.

Pour valoriser la prise en charge des cotisations par vos cabinets, nous travaillons également avec des partenaires afin de vous faire bénéficier, à vous maîtres de stage, de réductions exclusives sur leurs solutions métier dans le cadre de ces conventions. Par exemple, si vous prenez en charge la cotisation ANECS de votre stagiaire, notre partenaire TIIME vous apportera gratuitement dix contacts exclusifs avec des prospects. Il s'agit d'une démarche quadripartite où tout le monde est gagnant !

Maîtres de stage, je vous invite donc à contacter le président ANECS de votre région si vous aussi vous souhaitez mettre en place une convention dans votre cabinet !

Sous réserve d'une embellie de la situation sanitaire, nous espérons avoir l'occasion de nous retrouver lors des **Estivales**, sur le thème de la « **génération augmentée** » et des mutations de l'accompagnement proposées par l'expert-comptable, véritable acteur de l'économie. **Je donne donc rendez-vous à vos stagiaires et mémorialistes les 11 et 12 juin et vous incite à une prise en charge par vos cabinets de la participation financière.** Votre principal bénéfice : la fidélisation de vos équipes et la montée en compétence de vos futurs confrères et consœurs qui pourront acquérir des connaissances sur les enjeux de la profession et en matière de conduite du changement, techniques de vente, prise de parole en public, communication, management... sans oublier la préparation au diplôme !

Je compte sur votre appui envers vos équipes cette année, plus que jamais !

Cette période nous invite à redoubler d'efforts pour l'intérêt général. Nous ne pouvons progresser sans une confiance sans faille en un avenir meilleur, alors ensemble espérons que nous pourrions finalement faire de l'année en cours une année « comme les autres ».

Enfin une charge qui donne le sourire.

Nouveau Porsche Taycan à partir de 890 € TTC par mois ⁽¹⁾.

Location Longue Durée sur 36 mois et 30 000 km
avec un premier loyer majoré de 10 900 € TTC.

Le nouveau Taycan peut bénéficier également d'une fiscalité avantageuse :

- Exemption de malus écologique ⁽³⁾
- Exonération totale de Taxe sur les Véhicules de Société (TVS)
- Plafond d'amortissement déductible relevé jusqu'à 30 000 € + amortissement de la batterie en intégralité, soit jusqu'à 67 000 € TTC d'amortissement possible ⁽⁴⁾
- Carte grise gratuite, selon les régions ⁽⁵⁾



Gamme Taycan (16/02/2021) – Valeurs WLTP : Conso. électrique combinée : de 20,4 à 26,6 kWh/100 km - Émissions de CO₂ : 0 g/km (en phase de roulage). Plus d'informations sur le site www.porsche.fr

⁽¹⁾ Exemple de Location Longue Durée (LLD) (2) de 36 mois et 30 000 km pour le financement d'un Porsche Taycan. Premier loyer majoré de 10 900 € TTC, suivi de 35 loyers mensuels de 890 € TTC. Exemple hors assurances et prestations facultatives. Modèle présenté : exemple de Location Longue Durée (LLD) (2) de 36 mois et 30 000 km pour le financement d'un Porsche Taycan Rouge Carmin, Contour des vitres latérales en Noir (finition brillante), Jantes Taycan Turbo Aero 20 pouces, Toit panoramique fixe, Vitrage arrière fumé, Trappe de recharge électrique et Assistance parking avant et arrière avec caméra de recul et vue 360°. Premier loyer majoré de 11 900 € TTC, suivi de 35 loyers mensuels de 990 € TTC. Exemple hors assurances et prestations facultatives.

⁽²⁾ Offre valable pour un Porsche Taycan neuf commandé entre le 01/01/2021 et le 31/03/2021 chez tous les concessionnaires Porsche participants (voir conditions de l'offre en Centre Porsche). Sous réserve d'acceptation par Porsche Finance, département de CGL, Compagnie Générale de Location d'Équipements, SA au capital de 58 606 156 € - 69, avenue de Flandre 59708 Marcq-en-Barœul Cedex - SIREN 303 236 186 - RCS Lille Métropole.



PORSCHE

⁽³⁾ Avantages fiscaux valables sur toute la gamme Taycan selon la Loi de finances 2021.

⁽⁴⁾ Amortissement jusqu'à 67 000 € TTC avec la Batterie Performance Plus. Pour connaître les impacts fiscaux et comptables de ces mesures, veuillez-vous rapprocher de votre Expert Comptable.

⁽⁵⁾ Pour savoir si votre région propose la gratuité de la carte grise pour les véhicules électriques, veuillez-vous rapprocher de votre Préfecture.

L'IFOR S'ADAPTE ET SE RÉINVENTE

PLUS QUE JAMAIS LES PROFESSIONNELS DU CHIFFRE ONT UN RÔLE À JOUER DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES ; LA CRISE SANITAIRE A EFFECTIVEMENT MIS EN EXERGUE L'INCERTITUDE ET LA NÉCESSITÉ DE PÉRENNISER DE NOMBREUX SECTEURS D'ACTIVITÉS.

L'accompagnement de nos clients doit rester une force pour notre profession et notre offre de formation se doit d'évoluer face à ce climat externe perturbé, climat également chahuté en interne avec des plannings surchargés et un déficit récurrent de nouveaux collaborateurs.

La formation se positionne encore plus aujourd'hui comme un levier essentiel pour demeurer performante et agile !

Afin de relever ces défis, l'IFOR décide de s'adapter, de se réinventer pour vous proposer des solutions au plus près de vos besoins mais surtout de répondre aux nouveaux enjeux professionnels et stratégiques de vos cabinets et des entreprises :

- Une diversité de formats d'apprentissage : présentiel, classes virtuelles, webinaires,
- Des cursus cœur de métier (fiscalité, social, paie, patrimoine, gestion, commissariat aux comptes. . .),
- Des formations pour accompagner les collaborateurs à transmettre leurs savoirs,
- Le développement de partenariats universitaires, pour faciliter la mise en place de formations certifiantes et diplômantes pour permettre entre autres la mobilisation et l'utilisation des fonds CPF,
- Le développement de l'approche sectorielle (santé, RSE. . .),
- L'ouverture vers de nouvelles compétences. . .

En effet, les nouvelles modalités d'exercice du travail (collaboratif et à distance), la place de plus en plus présente de l'Intelligence Artificielle, font émerger de nouvelles approches managériales, repenser les organisations et développer de nouveaux outils informatiques. Ces nouvelles pratiques professionnelles, la multiplication des « hacking » renforcent la nécessité par exemple de former l'ensemble des actifs et des entreprises aux risques de la cybercriminalité.

Autant de sujets qui permettront d'assurer une montée des compétences des professionnels et de leurs collaborateurs, en cette période instable qui oblige chaque organisation à se remettre en question et à se réinventer.

Nos travaux porteront également sur la prise en compte des nouvelles modalités de financement de la formation et sur la nécessité de permettre la mobilisation du Compte Personnel de Formation (CPF) ainsi que l'ensemble des financements OPCO.

Nous travaillons sur le passage de notre certification Qualité AFNOR au nouveau référentiel QUALIOP1 pour garantir la prise en charge de notre offre formation auprès des différents opérateurs de formation (CPF, OPCO).

Vous souhaitez participer à ces nouveaux challenges, alors n'hésitez pas : rejoignez nos groupes de travail ou notre équipe d'intervenants pour construire ensemble la société de demain.

L'équipe pédagogique est à votre écoute soit par mail : formation@ifec.fr ou par téléphone au 01 42 56 49 67.



CRITÈRES DE FINANCEMENT : EXPERTS-COMPTABLES ET COMMISSAIRES AUX COMPTES



PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Le plan de développement des compétences regroupe l'ensemble des actions de formation prises à l'initiative de l'employeur, en lien avec sa stratégie et l'évolution de son marché auxquelles elle est confrontée.

Entreprises de moins de 11 salariés → Plafond annuel par entreprise : **1 800 € HT**

Entreprises de 11 à 49 salariés → Plafond annuel par entreprise : **6 600 € HT**

FORMATION DES SALARIÉS DANS LE CADRE DU STAGE DEC CAC

Entreprises de moins de 11 salariés → Prise en charge supplémentaire d'un maximum de 600 € HT par salarié et par an pour les coûts pédagogiques. Il convient d'indiquer la mention « DEC CAC » devant l'intitulé de la formation.

Entreprises de 11 à 49 salariés → Prise en charge supplémentaire d'un maximum de 600 € HT par salarié et par an pour les coûts pédagogiques. Il convient d'indiquer la mention « DEC CAC » devant l'intitulé de la formation.



PRESTATIONS D'APPUI CONSEIL RH

Prestation durée coût jour

• Diagnostic individuel 2 à 3 jours 1 250 € HT

• Structuration de la fonction RH 3 à 4 jours 1 250 € HT

• Diagnostic collectif 3 à 4 jours 1 250 € HT

• Gestion des potentiels et des talents 3 à 4 jours 1 250 € HT

La prise en charge d'Atlas est sous réserve des fonds mutualisés disponibles

Des cofinancements de l'Etat peuvent venir compléter ces modalités. Pour connaître les dispositions spécifiques à votre région, merci de contacter un conseiller ATLAS.

Entreprises de moins de 50 salariés → 2 prestations maximum par entreprise et par année civile.

80 % du coût de la prestation est pris en charge par Atlas.

Le solde de 20 % est financé : • Soit sur le budget versement volontaire de l'entreprise constitué dans le cadre de l'offre Stratégie +,
• Soit l'entreprise le règle directement auprès du consultant.

Entreprises de 50 à 249 salariés → L'entreprise doit avoir souscrit à l'offre Stratégie +.

2 prestations maximum par entreprise et par année civile.

50 % du coût de la prestation est pris en charge par Atlas.

50 % du coût est financé sur le budget versement volontaire de l'entreprise constitué dans le cadre de l'offre Stratégie +.

Entreprises de 250 salariés et + → L'entreprise doit avoir souscrit à l'offre Stratégie +.

100 % du coût de la prestation est financé sur le budget versement volontaire de l'entreprise constitué dans le cadre de l'offre Stratégie +.



PLAN - VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE (VAE)

Quel que soit l'effectif de l'entreprise

La VAE doit débiter au plus tard le 30 juin 2021.

Forfait de **3 000 € HT** par VAE si subrogation avec l'organisme certificateur pour un titre ou diplôme inscrit au Répertoire national des certifications professionnelles.

Ce forfait couvre exclusivement les frais de positionnement du bénéficiaire, l'accompagnement à la constitution des dossiers de recevabilité et la préparation au jury de VAE ainsi que les frais afférents à ces jurys.

En cas de remboursement à l'entreprise ou d'accompagnement par un prestataire non certificateur, plafond de 3 000 € HT selon le coût réel inscrit sur la convention VAE tripartite et pour les frais ci-dessus mentionnés.



CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Public : • De 16 à 25 ans complétant une formation initiale

- Demandeurs d'emplois âgés de 26 ans et plus
- Allocataires de minima sociaux

Durée : 6 à 12 mois / Jusqu'à 24 mois lorsque le contrat a pour objet l'obtention → Pour les bénéficiaires sortis du système éducatif sans qualification professionnelle reconnue, lorsque la nature de la qualification visée l'exige, jusqu'à 36 mois pour les publics prioritaires.

Durée minimum de la formation : 15 % de la durée du contrat sans être inférieur à 150 h.

Durée maximum de la formation : • 25 % de la durée du contrat pour : Qualification Convention collective nationale ou Certificat de qualification professionnelle (CQP) non enregistré au RNCP,

- 45 % de la durée du contrat et plafonnée à la durée de la formation indiquée dans le référentiel du titre/diplôme pour : Diplôme ou titre RNCP ou Certificat de qualification professionnelle (CQP) enregistré au RNCP.

La prise en charge dépend de la qualification préparée et du public :

Prise en charge de 11 € HT par heure pour : • Diplôme ou titre RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles),

- Qualification Convention collective nationale,
- Certificat de qualification professionnelle (CQP).

Prise en charge de 15 € HT par heure pour → public prioritaire

En cas de rupture du contrat (licenciement économique, rupture anticipée, redressement ou liquidation judiciaire de l'entreprise), continuité du financement des frais de positionnement, d'évaluation, d'accompagnement et de formation : • Sur une durée ne pouvant excéder 6 mois,

- A condition que le bénéficiaire ait déjà suivi au moins 150 heures de formation.

Rémunération : cf. grille

L'accompagnement du bénéficiaire d'un contrat de professionnalisation par un tuteur est obligatoire.

Tutorat → Formation du tuteur : Durée : 7 à 40 heures / Forfait : 15 € HT par heure.

Aide à la fonction tutorale : Durée maximale : 6 mois :

Forfait tuteur moins de 45 ans : 230 € HT par mois. Forfait tuteur 45 ans et plus : 345 € HT par mois.



RECONVERSION OU PROMOTION PAR L'ALTERNANCE (PRO-A)

Public :

- salariés en contrat de travail à durée indéterminée (CDI),
- salariés bénéficiaires d'un contrat unique d'insertion (CUI) à durée indéterminée,
- salariés placés en activité partielle.

Pour pouvoir accéder à ce dispositif, ces salariés ne doivent pas avoir atteint un niveau de qualification sanctionné par une certification professionnelle enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) et correspondant au grade de la licence.

Formations éligibles : certificats cléA et cléA numérique (Certificats de connaissances et de compétences).

Prise en charge → Forfait : 9,15 € HT par heure - Plafond : 410 heures

Tutorat → L'accompagnement du bénéficiaire d'une reconversion ou promotion par l'alternance par un tuteur est obligatoire.

Formation du tuteur : Durée de 7 à 40 heures - Forfait : 15 € HT par heure.





CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Pour connaître le niveau de prise en charge des coûts pédagogiques, référez-vous aux niveaux de prise en charge prévus dans le Décret n° 2019-956 du 13 septembre 2019. Pour les apprentis reconnus travailleurs handicapés cf. arrêté du 7 décembre 2020 fixant les modalités de majoration du niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage.

Frais annexes engagés par le CFA → Restauration : forfait de **3 €** net de taxe par repas.
Hébergement : forfait de **6 €** net de taxe par nuitée.
Frais de 1er équipement : coût réel dans la limite de **500 €** net de taxe.
Frais de mobilité européenne et internationale : (consultez la fiche du référent mobilité CFA).
Forfait de **500 €** couvrant les frais engagés par le CFA pour le référent mobilité.
Prise en charge des frais supportés par l'apprenti (perte de rémunération, protection sociale...):
Forfait de **2500 €** en cas de mise en veille du contrat par l'entreprise.
Forfait de **1800 €** en cas de mise à disposition de l'apprenti par l'entreprise.

Formation Maître d'apprentissage → L'accompagnement d'un apprenti dans l'entreprise par un maître d'apprentissage est obligatoire.
Durée : **7 à 40 heures** / Forfait : **15 € HT** par heure.



PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE (POEC)

La POEC a pour but de favoriser la réinsertion durable des demandeurs d'emploi par la formation et de répondre aux besoins de recrutement des entreprises.

Public : demandeurs d'emploi ou non.

Durée de la formation : 400 heures maximum.

Prenez connaissance des sessions de formation organisées par Atlas sur l'ensemble des régions et repérez les thématiques correspondant à vos besoins de recrutement. Vous pouvez contacter directement les organismes de formation pour connaître les profils des candidats potentiels et recueillir leurs CV. Votre conseiller formation est également joignable pour l'étude de votre projet.

Publics prioritaires

Sont considérés comme prioritaires les publics suivants : →

- Personnes âgées de moins de 26 ans qui n'ont pas validé un second cycle de l'enseignement secondaire (infra Bac) et qui ne sont pas titulaires d'un diplôme de l'enseignement technologique ou professionnel (infra CAP/BEP),
- Les personnes inscrites depuis plus d'un an sur la liste des demandeurs d'emploi tenue par Pôle emploi,
- Bénéficiaires du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés (AAH)
- Personnes ayant bénéficié d'un Contrat Unique d'Insertion (CUI) en CDD ou CDI,
- Personnes en situation de handicap concernées par l'obligation d'emploi.



RÉMUNÉRATION CONTRATS DE PROFESSIONNALISATION

Base de calcul sur 35h hebdomadaire

| Âge / qualification | Qualification inférieure à baccalauréat professionnel, titre ou diplôme à finalité professionnelle de même niveau | Qualification au moins égale à celle du baccalauréat professionnel, titre ou diplôme à finalité professionnelle de même niveau | Qualification au moins égale à un diplôme BAC+3 |
|---------------------|--|--|--|
| Moins de 21 ans | 55 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 855,02 € | 65 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 1 010,48 € | 80 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 1 243,66 € |
| | 65 % du SMIC pendant les années suivantes 1 010,48 € | 70 % du SMIC pendant les années suivantes 1 088,21 € | 85 % du SMIC pendant les années suivantes 1 321,39 € |
| De 21 à 25 ans | 70 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 1 088,21 € | 80 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 1 243,66 € | 85 % du SMIC pendant la 1 ^{ère} année 1 321,39 € |
| | 80 % du SMIC pendant les années suivantes 1 243,66 € | 85 % du SMIC pendant les années suivantes 1 321,39 € | 90 % du SMIC pendant les années suivantes 1 399,12 € |
| 26 ans et plus | 2 planchers à respecter : 85 % de la rémunération minimale conventionnelle pour le coefficient attribué et le SMIC | | |

Rémunérations minimales en % du SMIC au 1^{er} janvier 2021 : 1 554,58 €



“

Avis Google de Stéphanie C. Cliente d'un cabinet partenaire Tiime à Bordeaux

Un cabinet qui dépoussière les cabinets comptables (...) Ils m'ont réconcilié avec les comptables. Les outils pour « faire la compta au quotidien » sont simples et pratiques. Je recommande vivement !

”

Des avis qui vous réconcilient avec le digital

LES WEBINAIRES FONT LE PLEIN !

EN CES TEMPS DE RENCONTRES À DISTANCE, LES WEBINAIRES SE MULTIPLIENT ET DÉCLOISONNENT LES INDIVIDUS POUR CONTINUER DE S'INFORMER, ÉCHANGER, DÉBATTRE, APPRENDRE... L'IFEC A DÉJÀ TENU PLUSIEURS WEBINAIRES CES DERNIERS MOIS ET D'AUTRES SONT DÉJÀ PROGRAMMÉS. QUELQUES EXEMPLES, À DÉCOUVRIR OU REDÉCOUVRIR SUR LA PLATEFORME EXPERTSLAB.TV !

Solution d'expert - 9 mars 2021

Objectif Conseil :

Vous libérer du temps pour prendre des décisions stratégiques, accompagner votre client et répondre à ses besoins de plus en plus pointus et immédiats ? Animé par **Damien LEFRANC**, expert Agiris.

La comptabilité, comme un moyen et non une fin en soi ! - 23 mars 2021



Aujourd'hui plus que jamais, la valeur ajoutée du métier, réside dans la capacité pour les experts-comptables à mettre leur savoir-faire au service des clients. Une expertise permettant d'accompagner les clients dans la prise de décision et le pilotage de leur activité.

Droit Social - 30 mars 2021



A l'heure du bilan : Télétravail & Covid-19, 1 an après, où en sommes-nous ?

Au programme de ce Webinaire d'actualité, un point sur :

- Les obligations de l'employeur
- Les droits des salariés
- Le droit à la déconnexion
- Les accords d'entreprise en matière de télétravail.

Webinaire animé par **Me Marion AUTONES**, avocat spécialisé en droit social.

5 conseils pour réussir la digitalisation de son cabinet ! - 6 avril 2021



5 questions à se poser, 5 clés du succès pour réussir au sein de votre cabinet et avec vos collaborateurs le passage à la digitalisation : Comment faire son choix de logiciel ?

Gagnez du temps en optant pour la digitalisation ou l'automatisation ? Quelles différences ?

Comment accompagner le changement avec ses équipes ? Comment convaincre vos clients du bénéfice gagnant/gagnant de la digitalisation ? Du temps, c'est bien ! Pour en faire quoi ? Comment capitaliser au mieux sur votre investissement ?

Le télétravail - 4 épisodes pour tout savoir et répondre à toutes vos questions sur le sujet !

En partenariat avec le Groupe VYV



WEBINAIRE N°1 | Pourquoi le télétravail ? - 45 min

Quelles problématiques soulevées par le télétravail / La balance bénéfice-risque / Le dialogue social. Le 9 mars à 13h30

WEBINAIRE N°2 | Le cadre réglementaire - 45 min

Le cadre (Accords nationaux, cadre juridique) / Outillage pour l'employeur. Le 2 avril à 13h30

WEBINAIRE N°3 | La mise en œuvre concrète et pratique ! - 45 min

La mise en œuvre étape par étape / Types de télétravail / Communication et accompagnement du salarié. Le 22 avril à 13h30

WEBINAIRE N°4 | Le management au quotidien ! - 45 min

Comment motiver une équipe et développer la confiance / Comment soutenir les managers de proximité. Le 25 mai à 13h30

DENIS BARBAROSSA

Président d'honneur de l'IFEC

S'ADAPTER... QUOI QU'IL EN COÛTE !



« Créer du contact,
Maintenir notre ambition
d'accompagner vos réflexions
sur le cabinet et la profession,
Rester proches dans un
environnement incertain,
malgré la pandémie ».

Tels auront été nos mantras depuis mars 2020.

N'oublions pas que la profession reste très atomisée et que la grande majorité d'entre nous sommes seuls au cabinet pour répondre aux questions de nos clients ou collaborateurs.

La rediffusion d'une FAQ de tel ou tel ministère ne saurait suffire à vous informer.

Aussi, nous avons dû revoir nos modes de fonctionnement et d'animation.

Déjà en 2014 l'IFEC (Paris Ile-de-France) proposait une plateforme de vidéo en ligne, www.expertslab.tv permettant de voir et revoir nos Mardis de l'IFEC : des formats courts de 90 à 120 minutes. L'occasion de rester connecté, à votre rythme.

En 2020, nous avons innové avec notre Congrès intégralement virtuel : stands, ateliers et échanges étaient au rendez-vous, différemment, mais toujours pour vous permettre d'engager la réflexion sur vos outils, vos missions, malgré la « distance ».

Les usages évoluent, vos attentes envers votre syndicat-Institut également.

Désormais, ce n'est pas une mais trois plateformes suivant les formats qui sont à votre disposition.



ExpertsLab.tv



Plateforme de vidéo en ligne historique de l'IFEC, ExpertsLab reste le lieu de rediffusion des Mardis de l'IFEC et des formations désormais, en replay ou distanciel comme expérimenté depuis 2018.

*Notre ambition, **vous rapprocher**. Toutes les formations ne peuvent se réaliser au plus près de votre cabinet. Aussi, vous avez le choix d'une **formation à distance** en profitant de l'animateur et des participants présents en nos locaux (lorsque les conditions sanitaires et réglementaires le permettent) ; c'est le choix de la liberté géographique, tout en profitant du « direct » pour vos questions et suivre les échanges.*

*Mais également du différé ou « **replay** » car nous sommes convaincus que nous ne sommes pas tous disponibles simultanément pour suivre la thématique qui nous intéresse.*



Bien souvent, la formation répond à un besoin précis à un moment particulier ; les formats courts ont été mis en place et organisés par Christine ESQUÉRÉ, Présidente de la Commission Formation de l'IFEC pour l'IFOR. Ainsi, plus besoin de vous bloquer une journée pour répondre à une problématique précise. En une à 2 heures, le point est traité ; c'est plus de flexibilité et de temps réel pour vous accompagner. Et toujours l'attestation de formation automatiquement générée depuis la plateforme.

C'est pourquoi, en 2021, ExpertsLab se divise désormais en deux :

- une plateforme historique à abonnement pour les replays des Mardis de l'IFEC, la veille de nos commissions,
- une plateforme de VOD (video on demand) facturée au module dédiée à la formation pure, par partie ou cursus complet : open.Expertslab.tv pour choisir vos modules et les visionner directement à votre rythme.



ifec.events

En 2020, à l'occasion du Congrès virtuel, puis de la semaine de l'Innovation (en septembre 2020) ou du Salon RH & Management (en janvier dernier), une nouvelle plateforme a fait son apparition : **www.ifec.events**.

C'est le lieu pour vivre en direct ou en différé sur 30 jours les grands événements de l'IFEC : Congrès, salons, Campus. C'est aussi l'occasion d'aller à la rencontre de nos partenaires et de se retrouver dans une chatroom (ou espace de clavardage !). Un véritable lieu de **rencontres virtuelles**, complet, comme à l'accoutumée mais offrant la flexibilité du distanciel avec lequel nous nous sommes si vite familiarisés... Nos années d'expérience en la matière nous ont bien servi !

Sur IFEC events vous partagez le live des grands événements de l'Institut, vous posez vos questions et découvrez les solutions des partenaires, les témoignages de nos Consocérateurs et Confrères, les applications pratiques etc.

De nouvelles formules d'abonnement sont en ligne, venez les découvrir !

Également de nouveaux profils et de nouvelles thématiques restent ouvertes pour les animations, vous voulez animer ? postulez !
Venez partager vos compétences en laissant un message sur : ifec@ifec.fr.

ANNE-CHRISTINE FRÈRE

Présidente de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de l'Est

LES CAC SUR LA ROUTE DE L'EST



Questions à Anne-Christine FRÈRE, élue en 2020 Présidente de la CRCC EST

Quel est l'enjeu de la CRCC Est en 2021 ?

« Nous devons dynamiser et animer notre représentation professionnelle sur le nouveau territoire de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de l'Est. Il s'agit d'accompagner tous les CAC de Lorraine et Champagne Ardenne, soit environ 400 commissaires aux comptes.

Les premiers signes de la loi Pacte se font ressentir, la profession a été touchée et en parallèle, on assiste à un regroupement de cabinets régionaux. Ces deux constats amènent à un nombre d'inscrits en diminution et un maillage territorial plus délicat à gérer : il ne faut laisser aucun confrère au bord de la route. Notre Siège est à Nancy et nous disposons d'une représentation territoriale à Reims. Nous sommes 12 membres élus au sein du conseil régional de la CRCC Est, motivés et impliqués pour défendre notre profession et contribuer à développer nos périmètres d'intervention ».

Quelle est votre priorité en cette période de crise ?

« La crise sanitaire nous conduit en ce début de mandature, à nous focaliser sur la prévention des difficultés des entreprises. Au regard de la fragilisation des entreprises en 2021, nous devons travailler main dans la main avec nos partenaires privilégiés historiques : représentants des entreprises, banques, avocats, notaires, chambres consulaires, tribunaux de commerce... La profession de commissaires aux comptes, du fait de sa mission d'intérêt public, participe à la bonne santé du tissu économique français. Nous avons toujours été présents pour sécuriser les données financières publiées par les entreprises que nous auditons, pour asseoir la transparence de cette communication financière, si importante. Nous sommes, comme l'indique notre président national, Yannick Ollivier, encore et toujours, **des bâtisseurs et créateurs de confiance** ».



Quels sont vos axes d'intervention ensuite ?

■ « **Nous devons développer l'audit de demain.** Il s'agit notamment d'aider les confrères à bien utiliser et appréhender les outils numériques et d'intelligence artificielle qui permettent d'accélérer et d'améliorer la qualité de l'audit. Il s'agit également d'assister les entités que nous contrôlons dans la lutte contre la cybercriminalité, fléau qui se propage et évolue très rapidement quant aux techniques utilisées.

Nous devons également inciter les consœurs et les confrères à développer et à organiser la réalisation de nouvelles missions au sein de leurs cabinets par des actions pédagogiques, des supports techniques et documentaires sur l'exercice des mandats.

Et selon l'évolution de l'actualité sanitaire, favoriser des rencontres et des échanges, même si pour l'instant, c'est le virtuel qui l'emporte, il nous tarde d'aller à la rencontre des confrères sur leurs territoires.

■ **Nous devons également veiller à assurer l'attractivité de la profession.** Nos confrères devraient être nombreux à prendre leur retraite dans les 5 à 10 ans à venir, et nous devons mobiliser des forces jeunes et vives pour prendre le relais.

« **Nos missions sont passionnantes, méconnues mais passionnantes !** »
« Il convient de maintenir un nombre de diplômés suffisants pour garantir cette diversité d'exercice que l'on connaît désormais et qui permet à chacun d'exercer ce métier comme il le désire et surtout à nos clients de choisir le profil de leur auditeur légal.

Nous allons encore et toujours aller à la rencontre des étudiants, en post bac+2, +3, masters, écoles de commerce ; nous privilégierons les visioconférences, les communications sur les réseaux sociaux ; nous devons les convaincre de nous rejoindre ».

Le conseil de la Compagnie des Commissaires aux Comptes de l'Est est motivé et engagé !

Les risques du dirigeant

Prévoir l'imprévisible pour le chef d'entreprise et ses proches

La problématique des risques du dirigeant concerne tous vos clients avec un enjeu qui sera de déterminer quels sont ceux les plus concernés par cette mission ?

Les dirigeants font souvent apparaître comme prioritaires des risques qui mettent en péril l'activité et le patrimoine de l'entreprise (risque client, risque d'interruption d'activité par perte d'exploitation dû à du matériel cassé, ...).

Mais, si les problématiques qui se situent au niveau de l'entreprise sont majeures, elles sont également très sensibles au niveau personnel pour le dirigeant qui a besoin d'avoir une visibilité sur les conséquences des aléas de la vie en matière d'incapacité, d'invalidité et de décès sur lui, sa famille, ses associés et son entreprise.



www.ag2rlamondiale.fr/club-expertises-et-solutions



AG2R LA MONDIALE

Prendre la main
sur demain

CAROLE PAUTREL-GLEZ

Présidente du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Bretagne

CAROLE PAUTREL-GLEZ A ÉTÉ ÉLUE PRÉSIDENTE DU CROEC DE BRETAGNE EN DÉCEMBRE 2020. IFEC MAG LUI A DEMANDÉ QUELLE ÉTAIT SA FEUILLE DE ROUTE 2021 POUR LE CONSEIL RÉGIONAL.



Un contexte économique et social particulier

« En raison de la pandémie et des conséquences sur les activités, les prévisions sont incertaines mais il est sûr que notre rôle sera central pour l'avenir de notre économie. Aussi, j'é mets le vœu que nous réussissions à conserver notre enthousiasme, notre énergie, notre curiosité et notre intégrité au service de nos clients, et avec nos collaborateurs ».

Cohérence et développement

« En premier lieu, nous avons la volonté de nous inscrire dans la continuité et la cohérence de la précédente mandature puisqu'il s'agit de poursuivre et de développer nos actions en matière d'attractivité. Plus que jamais, les femmes et les hommes qui travaillent à nos côtés vont être une richesse inestimable et un vecteur de performance qui est fondamental pour notre développement. Plus que jamais, nous allons devoir faire évoluer les compétences et appétences de nos collaborateurs actuels mais aussi attirer de nouveaux profils ».



Aussi, la Formation et l'Attractivité seront deux piliers de notre action



Anticiper face aux enjeux

« Ensuite, dans un contexte chahuté, il ne faut pas perdre de vue les nombreux enjeux à venir pour notre profession. Le rôle de notre institution (tant au niveau régional que national) doit être d'accompagner chacun d'entre nous, face à l'évolution progressive de notre filière, de nos missions et de notre offre de services ; et donc, en conséquence, la mutation des métiers que nous exerçons ou encore des outils que nous utilisons.

Les actions devront porter aussi bien sur la technologie que la stratégie ou les ressources humaines. Il faudra que notre institution accentue son offre de conférences ou d'ateliers ou encore développe des programmes de formations spécifiques ».



Être une courroie de distribution efficace pour nos clients

« Notre raison d'être est d'écouter, soutenir, conseiller, accompagner nos clients. Les années à venir vont être critiques pour notre économie. Aussi, nous allons devoir accentuer nos efforts pour être au plus près de nos clients. Les experts-comptables accompagnent au quotidien 90 % des chefs d'entreprises bretons. Il est indispensable que nous soyons une courroie de distribution efficace entre les besoins des TPE/PME bretonnes et les décisions en matière de politique publique. Il est primordial de tisser des liens solides avec la sphère politico/économique de notre région ».

Des actions de formation à la hauteur du territoire

« Les enjeux de la formation sont considérables pour l'évolution des compétences de nos équipes. Des nouveaux métiers vont apparaître : data-scientist, data contrôleur, assistant administratif externalisé... 2020 a été l'année de la mise en place de la « Spécialisation » au sein de notre profession. Naturellement, nous allons développer une gamme de formations diplômantes pour mettre en avant les spécialités de nos experts-comptables (gestion de patrimoine, évaluation d'entreprises...). Concrètement, un client pourra trouver un expert-comptable sur une liste établie par l'Ordre définissant les compétences « métiers » et les secteurs d'activités de chacun ».

Une équipe bretonne solide !

« Appartenir à un Ordre, c'est avoir des droits, bénéficier d'une écoute et se sentir soutenu ; cela sera tout le sens de la conduite de l'action des 24 élus du CROEC de Bretagne, issus de cabinets de tailles différentes et représentant la diversité de nos métiers, avec toute la complémentarité de nos compétences ».

ÉRIC CORRET

Président du CRO Bourgogne Franche-Comté

IMMÉDIATEMENT À L'ACTION POUR SERVIR NOTRE PROFESSION

Éric Corret, Président du Conseil Régional Bourgogne Franche-Comté, nous décrit ses actions pour l'année.

« Un Président de Conseil Régional est là pour agir avec son équipe. Telle est ma conviction.



Directe, Banques, Syndicats professionnels, ...) sans oublier tous les partenaires commerciaux de l'Institution que nous avons réunis en visio-conférence le 20 janvier 2021. Faire encore mieux reconnaître notre profession est un travail de longue haleine, même si la crise COVID, après le prélèvement à la source, y contribue largement. Des milliers d'entreprises doivent leur survie à leur expert-comptable.

*De fait, dès notre élection le 4 décembre dernier à la tête de notre Conseil Régional, avec les élus qui m'accompagnent, j'ai tenu à décliner concrètement et sans attendre, les **3 grandes priorités de notre mandature à savoir faire reconnaître notre profession auprès du grand public, promouvoir son attractivité auprès des jeunes et accompagner les cabinets dans leur développement numérique.** Nos différentes commissions se sont immédiatement mises à l'ouvrage.*

À titres d'exemples, en termes de communication, outre les différents articles présentant notre nouvelle mandature, nous avons notamment déjà pu obtenir en rédactionnel (sans bourses déliées), six pages entières dans les suppléments économiques des journaux PQR du Groupe EBRA (Le Bien Public, Le Journal de Saône et Loire et le Progrès du Jura) pour traiter des sujets tels que « Ce qu'il faut savoir pour lancer son e-commerce », « Comment bien utiliser son PGE », « Quel statut choisir pour l'entrepreneur individuel », « La protection social du dirigeant », « Quel montant de capital social fixer lors de la création de sa société », « Comment réaliser un prévisionnel comptable ». D'autres articles sont en cours d'écriture. Je remercie les élus qui s'investissent à tour de rôle dans leur rédaction.

Bien évidemment, nous multiplions les rencontres sur nos 8 départements auprès des acteurs économiques et institutionnels (Préfets, Région, DRFIP,

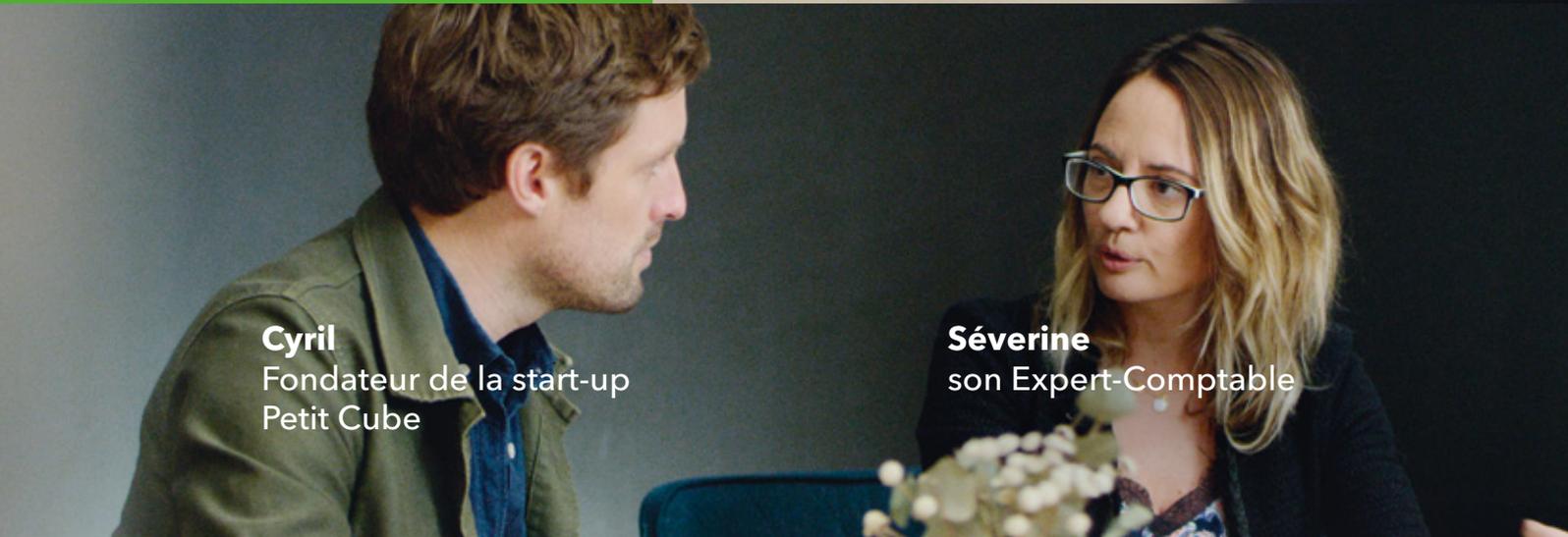
En matière d'attractivité, notre business challenge est lancé en partenariat avec le Rectorat. Pas moins de 26 lycées de Bourgogne – Franche-Comté y sont impliqués, mobilisant 1 200 élèves de seconde et première. Un beau succès. La finale, regroupant les 120 meilleurs élèves, se déroulera en mars 2021 à Dijon en présentiel ou sous forme de plateau TV. Je tiens à saluer l'implication des Experts-Comptables Stagiaires qui se mobilisent pour accompagner et conseiller les lycéens.

Pour ce qui concerne l'accompagnement des cabinets en matière numérique, une enquête a été lancée auprès de l'ensemble des consœurs et confrères de la Région pour recenser leurs attentes et mettre sur pied une première journée du numérique, des clubs utilisateurs... Je fonde beaucoup d'ambitions sur l'apport que le Conseil Régional se doit d'apporter à ses ressortissants en matière numérique.

Malgré la situation sanitaire, je me félicite que toutes les missions régaliennes soient parfaitement opérationnelles et les services du Conseil Régional efficaces.

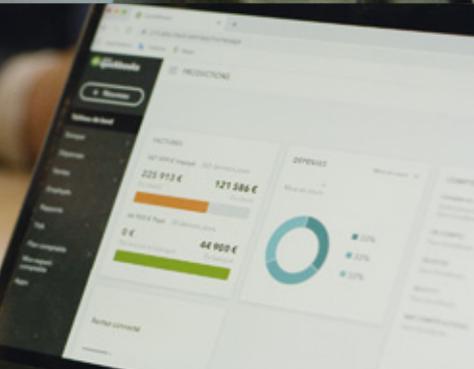
Bref, une entrée en matière active avec la ferme volonté d'agir utilement et durablement pour le bien de notre profession ».

Le temps.
Il en faut du temps.
Celui de s'écouter,
d'échanger. Se laisser
le temps de se comprendre,
pour que Séverine, Expert-
Comptable, conseille à Cyril
la meilleure solution pour
développer sa start-up.



Cyril
Fondateur de la start-up
Petit Cube

Séverine
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.

Écoutez Cyril et Séverine sur
quickbooks.fr/podcasts

Gagner du temps. Pour l'essentiel.

 **intuit
quickbooks**

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