

L'asfolettre

N°15 La lettre de l'ASFOREF

Mars 2009

Encore plus d'écoute, d'anticipation et de réactivité !



Jean-Luc SCEMAMA
Président de la Commission
formation et stage
Président délégué
de l'Asforef

En période de crise, nos clients ont des attentes encore plus fortes à notre égard. Inquiets, ils attendent de nous conseil, anticipation, pragmatisme et réactivité. Notre formation et notre expérience au service de nombreuses entreprises nous permettent une observation des meilleures pratiques pour réussir dans des environnements pluriels.

Pour maintenir un haut degré de compétence, nous devons consacrer 40 heures au moins par an à notre formation continue et 20 h pour nos collaborateurs. En pratique, cette « obligation » peut être transformée en 120 h sur 3 ans avec un minimum de 20 h par an. Bien entendu, elle ne se cumule pas avec celle imposée par notre profession de Commissaire aux comptes exercée par la grande majorité des experts-comptables. Depuis janvier, cette 2^{ème} obligation prévoit de consacrer 60 h (sur 3 ans) à l'audit et au commissariat aux comptes. Nous allons vous proposer prochainement des formations en synergie avec ces nécessités, en concertation avec nos Compagnies régionales.

Une crise, c'est aussi une opportunité pour développer nos missions, de nouvelles missions, se positionner sur de nouveaux marchés ; ne l'oublions pas. Dans ce contexte, nous avons besoin de flexibilité et de compétences pour saisir les opportunités et développer nos cabinets.

Nous avons l'opportunité de travailler sur une matière passionnante et extrêmement utile aux entreprises : son information économique et financière. Notre savoir faire est très attendu, ainsi que notre façon de la traiter et des décisions qu'elle peut générer.

L'ASFOREF et l'ASFOCLUB sont au service des professionnels ; ils vous offrent de véritables transferts de compétences et de savoirs. Profitez-en ! Notre offre s'exerce en formation continue dans nos locaux ou dans les vôtres, pour les professionnels et tous leurs collaborateurs, mais aussi dans la formation des experts-comptables stagiaires — nos futurs confrères — et pour la préparation au DSCG et au DEC. Ceux qui ont préparé le DEC avec nous le disent et le répètent : la formule ASFOREF est le ticket gagnant, grâce à notre expérience et notre équipe d'animateurs.

La récente enquête de l'ANEC fait état de la satisfaction des stagiaires quant à leurs journées de comportement et leurs journées techniques. Ils disent vouloir renforcer leur formation aux missions de conseil, à la communication et au marketing, au management de cabinet et les langues. Intéressant ! Nous les entendons ...

Chacun sait, et Einstein nous le rappelle que « les problèmes qui existent aujourd'hui dans le monde ne peuvent être résolus avec le niveau de pensée qui les a créés ».

Très confraternellement.

NOUVELLES
SESSIONS
2009



ET VOUS ?

FAITES-VOUS
PARTIE DE
NOTRE CLUB ?

N'hésitez pas à vous inscrire dès maintenant !

L'objectif de l'ASFOCLUB : rapprocher les consoeurs et les confrères par une formation « nouvelle » au développement des cabinets, avoir une régularité dans les rencontres et la volonté de partager du vécu, des ambitions et des projets avec le groupe.

Module 1

1. Pour un recrutement réussi • 18 juin 2009
2. Vendez vos missions au bon prix • 15 septembre 2009
3. Communication externe et développement des missions • 15 décembre 2009
4. Rémunération et intéressement • 16 mars 2010

Module 2

1. Rebondir en période de crise • 12 mai 2009
2. Quels indicateurs pour mieux piloter le cabinet ? • 9 juillet 2009
3. Optimisation de la relation client • 22 septembre 2009
4. La qualité au sein du cabinet • 3 décembre 2009

Horaires : 8 heures à 10 heures

Prix : 280 € HT par module comprenant les 4 réunions et les petits-déjeuners

Ce qu'en disent nos participants

.....TEMOIGNAGES

Dirigeant d'un cabinet d'expertise comptable depuis plus de 20 ans, j'étais quelque peu réticent à l'idée de participer à une de ces multiples réunions sur le management d'un cabinet. Je pensais bien-sûr être au top, la formation inutile et surtout besoin de temps (qui se reconnaît ?). Et puis je me suis dit, compte tenu du prix très modique et de l'horaire particulièrement adapté (8H à 10H) pour ne pas bloquer la journée, je m'inscris.

L'accueil est très agréable, dans un hôtel en plein cœur de Paris, café et croissants ... Les sujets choisis, souvent mal maîtrisés par les experts-comptables, concernent aussi bien des thèmes techniques comme la bonne valorisation des missions que des thèmes managériaux comme le recrutement au sein du cabinet. Les animateurs sont toujours des professionnels spécialistes de la question traitée, et les experts-comptables sont répartis sur 7 ou 8 tables de trois ou quatre. La convivialité qui en découle permet de converser très librement et d'obtenir des réponses concrètes aux questions pratiques. Les supports remis sont opérationnels et pragmatiques, le contact très proche avec les animateurs permet également de maintenir des relations ultérieures. Je suis maintenant vraiment un accroc, et me suis inscrit pour la deuxième année ...

P. CIRIO

Expert-comptable – Commissaire aux comptes

Une formation adaptée aux problématiques RH du cabinet, un choix pertinent pour les sujets traités, un contenu pratique, appuyé par des expériences professionnelles et des débats entre confrères enrichissants.

En conclusion : deux heures intenses, où on repart avec des outils que chacun peut mettre en œuvre dans son cabinet à condition de prendre le temps de le faire !

Merci à l'Asforef, à Jean-Luc Scemama et à son équipe.

N. VILLENEUVE

Expert-comptable – Commissaire aux comptes

Sommaire

Page 2 • DEC / DSCG

Page 3 • 3 questions à Bernard Lelarge
• Nos Formations 2009

Page 4 • Focus actu
• Développez votre activité





EVOLUTION DES RESULTATS

	2008		2007		2006
	Déc.	Mai	Déc.	Mai	Déc.
Écrit	9,27	9,10	8,72	8,29	7,73
Entretien avec le jury	11,29	11,62	11,48	11,36	11,33
Mémoire	10,46	10,50	10,66	10,34	10,42
Total des 3 moyennes en point	31,02	31,22	30,86	29,99	29,48
Nbre de diplômés	449	340	489	315	428
Nbre de diplômables	611	453	641	461	632
%	73,49	75,06	76,29	68,33	67,72

Les résultats de la session du DEC de Novembre 2008 sont parus, mais le rapport du Président du jury n'a pas encore été publié.

Des informations portées à notre connaissance, il ressort que :

- les notes de l'écrit évoluent entre 0,50 et 14,60
- les notes de l'entretien évoluent entre 2 et 18
- les notes du mémoire évoluent entre 2 et 19
- les notes moyennes évoluent entre 5,50 et 14,48

Calendrier des examens 2009

	Session	Demandes de dossiers	Clôture des inscriptions	Épreuves	Résultats
Diplôme final	1 ^{re} session	5 janvier au 2 février 2009	13 février 2009	Du 4 mai au 29 mai 2009 Épreuve écrite le 4 mai 2009	29 juin 2009
	2 ^{me} session	10 juillet au 17 août 2009	31 août 2009	Du 16 novembre au 4 décembre 2009 Épreuve écrite le 16 novembre 2009	Mi-janvier 2010
Agrément du sujet de mémoire	Les demandes et dépôts de dossiers d'agrément se font tout au long de l'année (sauf juillet et août)				Dans les 3 mois suivant la date de l'accusé de réception fourni par le service gestionnaire. Délai maximal

SOUVENIRS D'UN EXAMINATEUR

Il est de bon ton, pour un formateur, de faire savoir à ceux qui sont devant lui qu'il n'a jamais connu une aussi mauvaise classe, promotion...

Comme disait Edouard HERRIOT : « A force de faire passer des examens, j'ai fini par me convaincre que la grande supériorité de l'examinateur était de se trouver du bon côté de la table ». Je n'ai pas un souvenir précis de l'époque lointaine où j'étais du mauvais (?) côté de la table.

J'ai des souvenirs plus nombreux et surtout plus récents de ce que j'ai vécu et vis encore du bon (?) côté de la table.

Les quelques situations évoquées ci-dessous ont été pour beaucoup vécues par moi, pour quelques-unes par des confrères.

Que ceux qui se reconnaîtront ne prennent pas en mal l'évocation de la situation qu'ils ont vécue. S'ils se reconnaissent, qu'ils sachent que, si j'ai mémoire des situations, j'ai perdu le souvenir des noms et des visages. L'anonymat restera donc complet.

- Quand vous vous présentez à l'entretien avec le jury, n'oubliez pas d'apporter votre dossier de présentation et ce, en 3 exemplaires
 - Quand vous venez soutenir votre mémoire, ne l'oubliez pas.
 - Quelle que soit l'épreuve, connaissez les conditions de celle-ci (note du jury aux candidats).
 - Lors des 10 minutes de présentation (épreuve d'entretien ou de soutenance), ne lisez pas votre papier. Vous parlez de vous (entretien), de votre production (mémoire), vous devez donc parler naturellement et sans notes.
 - Votre vêture doit être irréprochable ; habillez-vous comme quand vous allez en clientèle.
 - Quand vous vous présentez, évitez de dire :
- Je m'appelle..., mon mari est expert-comptable.
- J'ai choisi ce mémoire grâce à l'expérience acquise dans le cabinet de mon père.
 - Evitez de dire à un examinateur :
« je ne vois pas pourquoi vous me posez cette question ».
 - Evitez une bibliographie dont l'essentiel est rédigé dans une langue que vous ne maîtrisez pas.
 - Quand on vous demande si vous avez déjà fait une déclaration de TVA, évitez de répondre qu'à défaut de savoir les faire, vous savez les contrôler.
 - Quand vous écrivez « cession » ou « session », sachez utiliser le bon mot au bon endroit.
 - Si vous connaissez l'examinateur, évitez de le claironner.
 - Evitez de dire que si vous avez fait de la comptabilité, vous n'avez pas fait de la tenue (ce n'est pas une maladie honteuse).
 - Ne parlez pas du cabinet dans lequel vous travaillez comme étant « votre » cabinet.
 - Ne parlez pas de « vos » clients, de « vos confrères ».
 - Ne parlez pas de petit ou grand cabinet, encore moins de cabinet à taille humaine.
 - Quand vous vous appropriez la pensée d'un autre, n'oubliez pas d'encadrer votre citation de guillemets, surtout si vous vous appropriez la pensée en utilisant les mêmes mots.
- Après ce florilège de situations vécues, il faut positiver. Positiver, c'est tout mettre en œuvre pour que votre note ne soit pas le reflet d'un mauvais comportement. Pour éviter tous les pièges comportementaux, pour savoir quelle réponse fournir, quelle attitude adopter, l'Asforef vous propose de nombreuses préparations au DEC :
- L'épreuve écrite en 4 jours
 - L'entretien avec le jury en 2 jours
 - Formations complémentaires : 5 thèmes au choix d'un jour
 - Le mémoire :
 - Accompagnement notice et plan en 8h de RDV
 - Suivi de l'argumentaire et de l'élaboration du mémoire en 4 RDV
 - Relecture personnalisée en 1 RDV
 - Une préparation à la soutenance en 2 jours

Ils ont dit

« Si tout ici-bas était excellent, il n'y aurait plus rien d'excellent » Denis Diderot

« Ce n'est qu'en passant par l'école que les enfants deviennent des citoyens » Victor Schoelcher

« L'expérience est cette chose merveilleuse qui vous permet de reconnaître une erreur quand vous la faites à nouveau » F.P. Jones

DSCG

Calendrier des examens

UE 1	Gestion juridique, fiscale et sociale	mardi 13 octobre 2009 de 14 h 30 à 18 h 30
UE 2	Finance	lundi 12 octobre 2009 de 10 h à 13 h
UE 3	Management et contrôle de gestion	mercredi 14 octobre 2009 de 14 h 30 à 18 h 30
UE 4	Comptabilité et audit	lundi 12 octobre 2009 de 14 h 30 à 18 h 30
UE 5	Management des systèmes d'information	mercredi 14 octobre 2009 de 10 h à 13 h
UE 6	Oral Économie	à partir du 19 octobre 2009
UE 7	Relations professionnelles	à partir du 19 octobre 2009
UE 8	Épreuve facultative de langue (allemand, espagnol ou italien)	mardi 13 octobre 2009 de 10 h à 13 h

Inscriptions : <http://www.siec.education.fr>

- Date d'ouverture : 14 mai 2009
- Date de fermeture : 10 juin 2009 à 17 h (heure métropolitaine)
- Date nationale limite de retour des dossiers d'inscription et du rapport de stage : 20 août 2009 à minuit (cachet de la poste faisant foi)

Nos préparations DSCG débutent en Mai 2009 - Pour en savoir plus : www.asforef.com

3 ?

QUESTIONS À :

Bernard Lelarge, Président de l'Ordre des experts-comptables région Paris IdF



1 *Quelle est, pour vous, la place de la formation dans le projet développé par l'Ordre de Paris Ile-de-France ?*

B.L. : Cette place est essentielle, nous sommes des généralistes et comme le monde évolue très rapidement nous sommes obligés de nous former en permanence pour répondre en temps réel aux attentes et demandes de nos clients. Notre devenir collectif à court terme en dépend aussi,

les directives européennes vont probablement ouvrir une certaine forme de concurrence mais elles vont nous offrir la possibilité de nous tourner vers de nouveaux marchés comme, par exemple, les services à la personne. Nous pouvons et devons investir ces marchés et le meilleur moyen d'assimiler des textes toujours plus complexes et d'acquérir les savoirs, c'est de se former. Rien ne peut remplacer les échanges, contacts entre professionnels et mises en situation, que seule une formation appropriée peut nous apporter.

2 *Que préconisez-vous pour accroître le réflexe formation des cabinets ? Définir un quota obligatoire, comme l'ont fait récemment les avocats ?*

B.L. : Je pense avant tout à la pédagogie, la formation c'est déjà une nécessité, c'est une question de survie pour chaque professionnel et c'est en plus une obligation rappelée dans notre code de déontologie (voir notamment les articles 5 et 8). Tout manquement peut être sanctionné à l'issue d'un contrôle qualité.

3 *Comment envisagez-vous le projet commun de formation Ordre et Compagnie,*

B.L. : Ce qui existe dans d'autres régions doit pouvoir se faire à Paris. La mise en commun permet de rationaliser, d'éviter les doublons, d'améliorer l'offre et, au final, d'offrir un meilleur rapport qualité/prix. Cela me renvoie à votre deuxième question, devenons encore plus efficaces, offrons de bons produits débouchants sur des compétences et sur l'ouverture de marchés, nous développerons le réflexe formation des cabinets. Le bouche à oreille sera plus efficace que n'importe quel mécanisme contraignant.

ASFOREF, LES FORMATIONS 2009 A VOTRE DISPOSITION

DSCG

Etudiants

JS

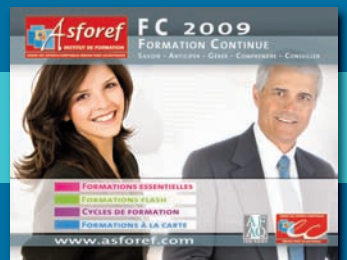
Experts-comptables
Stagiaires

DEC

Etudiants

FC

Experts-comptables
Collaborateurs



Nos préparations aux 7 épreuves du DSCG sont particulièrement adaptées aux salariés, désireux de bénéficier d'une formation compatible avec les exigences de la vie professionnelle. Elles vous permettront d'étudier l'ensemble du programme de l'examen tout en privilégiant les points essentiels et l'approche transversale des épreuves. Vous disposerez de cas à préparer à l'avance, de rappels de cours et de corrigés pédagogiques et détaillés.

Différents calendriers au choix sont mis en place pour préparer chacune des épreuves, à son rythme et en fonction de ses disponibilités.

Spécifiquement dédiés aux experts-comptables stagiaires, ce catalogue offre un vaste choix de journées stagiaires (à thèmes libres / techniques) répartis entre 6 catégories.

Cinq d'entre elles correspondent à des types de missions (comptables et spécifiques, audit, assistance juridique, conseil en gestion, informatique et d'organisation) et la sixième au management du cabinet.

L'ensemble de ces thèmes, dont l'objectif est de vous faire découvrir, en vous sensibilisant, les différentes facettes du métier, vous permettront d'affiner vos choix et de préparer votre parcours formation.

Nos préparations au DEC ont pour objectif de vous guider et de vous encadrer dans le caractère formel de cet examen dans le cadre des 3 épreuves.

L'épreuve écrite pour apprendre à mieux lire le sujet, à identifier les thèmes de recherche, à utiliser votre documentation, à structurer et présenter vos réponses. L'entretien avec le jury pour saisir la méthodologie et les contraintes spécifiques et pour répondre aux attentes des examinateurs.

Pour le mémoire, différentes formules de coaching pour choisir un sujet, pour confectionner un plan, pour préparer une rédaction répondant à des conditions de fond et de forme, pour préparer une soutenance orale.

Le catalogue Formation continue vous présente l'offre de formation renouvelée et enrichie que nous avons souhaitée encore plus variée pour répondre au mieux aux besoins de la profession comptable francilienne.

Séminaires à la carte dans les différents domaines de compétence, Formations Flash lorsque l'actualité l'exige, Cycles de Formation sont au programme pour vous permettre, ainsi qu'à vos collaborateurs, de renforcer et d'élargir le champ de vos interventions tout en optimisant leur qualité.

Nous avons sélectionné, en outre, plusieurs séminaires qui nous paraissent être, aujourd'hui, incontournables. Il s'agit des Formations Essentielles qui bénéficient d'un dispositif d'aide au financement pour permettre au plus grand nombre d'entre vous de suivre ces formations.



Site Internet

L'intégralité de notre offre de formation est consultable sur internet.

Notre site www.asforef.com est à votre disposition :

- pour trouver, à l'aide de 3 clés d'accès, les formations qui vous conviennent,
- pour découvrir l'itinéraire pédagogique détaillé de chaque séminaire,
- pour vous inscrire en ligne.

L'actuelle période de ralentissement économique que nous connaissons, nous oblige à être encore plus attentifs auprès de nos clients et de nos collaborateurs. Notre statut de « principal interlocuteur du chef d'entreprise » nous incite à répondre à chacune de leurs attentes.

La crise ne doit pas être une fatalité et nous avons toutes les compétences pour accompagner nos clients dans ces périodes difficiles. Certes, la période fiscale actuelle nous laisse peu de temps pour se poser et organiser notre riposte à la crise.

A situation exceptionnelle, réaction exceptionnelle, l'ASFOREF, votre partenaire naturel pour votre formation continue et celle de vos collaborateurs, a décidé de jeter toutes ses forces dans la bataille pour vous aider sans attendre, vous et vos collaborateurs, à préparer vos actions auprès de vos clients dans le cadre de vos missions.

Vous pouvez vous appuyer sur 3 catégories de modules (liste non exhaustive) :

La prévention des difficultés

- **JUF 104** – Réforme de la loi de sauvegarde
Flash d'actualité d'une demi-journée
- **GES 143** – Pratique de la loi de sauvegarde : prévention des difficultés des entreprises
- **GES 122** – Pratique de la loi de sauvegarde : après la cessation des paiements
- **GES 147** – Accompagner son client dans un contexte de crise
- **FIS 148** – Acquisition-cession d'entreprise : aspects juridiques et fiscaux
- **MAN 202** – Ecoutez vos clients et développez des missions

La gestion financière

- **FIS 103** – Fiscalité des dirigeants et de l'entreprise individuelle
- **FIS 135** – Le démembrement de propriété : outil d'optimisation fiscale
- **FIS 149** – La nouvelle fiscalité des opérations de restructuration dans l'intégration fiscale
- **GES 145** – Pratiquer l'évaluation des PME
- **GES 215** – Monter un business-plan
- **GES 201** – Etablir un résultat flash et un tableau de bord

Optimisation comptable, fiscale et sociale en période de crise

- **PRO 108** – L'obligation de conseil du cabinet : 15-20 questions à maîtriser
- **FIS 124** – Optimiser la gestion fiscale de la PME
- **SOC 106** – Salaires ou dividendes : quelle stratégie pour les dirigeants de sociétés ?
- **SOC 139** – Optimiser le départ en retraite du chef d'entreprise : comprendre pour optimiser
- **SOC 140** – Les nouveaux dispositifs d'épargne salariale : les nouvelles options
- **SOC 204** – Rupture du contrat de travail CDI, CDD : licenciement, rupture conventionnelle, démission, retraite

Développez votre activité

La formation : votre levier de croissance

Selon certains organismes publics et privés, partenaires de l'éducation et de la formation continue, les compétences des citoyens et des salariés pour les années à venir seraient : la résolution de problème et la pensée critique, la communication orale, la communication écrite, le travail en équipe, le travail dans la diversité, l'utilisation des technologies, le leadership, la créativité, l'apprentissage tout au long de sa vie, l'éthique professionnelle, l'éthique sociale.

Nous pouvons sérieusement nous poser la question : nos qualités et nos aptitudes répondent-elles vraiment aux besoins des entreprises ?

Par ailleurs, dans le contexte économique actuel, la flexibilité et les compétences de nos équipes sont indispensables pour accompagner nos clients à saisir toutes les opportunités et assurer le succès de leurs projets. Les entreprises ont toujours eu besoin de s'appuyer sur un bon modèle économique pour assurer leur développement, mais de nos jours ce n'est malheureusement plus une garantie de pérennité. Ainsi pour s'adapter à un monde en perpétuel mouvement, l'entreprise doit être capable de changer rapidement son modèle économique, son organisation, ses compétences, son management, etc. Et nous devons être les premiers artisans pour accompagner ces changements dans nos domaines de compétences.

Il faut profiter de ce moment difficile que nous traversons pour élever le niveau de qualification de nos collaborateurs, nous préparer à répondre aux nouvelles demandes, étendre notre accompagnement au profit de nos clients. Toutes ces actions sont des leviers de croissance pour votre cabinet mais également elles vont permettre à vos entreprises clientes de se préparer à la reprise économique.

Certes, il est indispensable de consolider nos connaissances sur nos compétences traditionnelles (comptabilité, fiscalité, social, juridique). Mais nous le savons, l'enjeu de croissance de nos cabinets sera aussi axé sur des missions connexes et complémentaires, que certains d'entre nous commencent à réaliser mais pas toujours de façon habituelle et récurrente (management, financement, patrimoine, gestion, etc.).

L'Asforef a démontré depuis de nombreuses années sa capacité à anticiper ces démarches. Nos programmes de formation ont tous été dimensionnés dans cette perspective.

Alors, n'hésitez plus, la formation avec l'Asforef est votre levier de croissance.