

### Au commencement est le questionnement ...

« Soyez vous-même le changement que vous voulez voir dans le monde » Gandhi

En cette fin d'année, sonne l'heure du bilan. Nous surmonterons collectivement la crise actuelle, mais elle se terminera en laissant derrière elle de nombreuses victimes et quelques vainqueurs.

Nous souhaitons compter parmi les vainqueurs. Aussi, notre projet de cabinet, qui prend appui sur notre bilan, devrait s'inscrire dans le long terme, intégrer toutes les valeurs et évolutions organiques prévisibles (avec leurs dimensions économiques, sociales, financières, écologiques, éthiques, esthétiques, incluant les marchés, les technologies, les alliances, etc.).

Le temps est une denrée rare ; nous le savons bien. Il mérite d'être épargné et valorisé. Optimisons-le pour nous, pour nos clients, nos collaborateurs et nos partenaires.

Dans nos cabinets, nous pratiquons les entretiens annuels avec nos collaborateurs pour mieux comprendre leurs vécus, leurs résultats, leurs aspirations, leurs positionnements internes. Nous devrions en faire de même vis-à-vis de nous-mêmes, en tant que dirigeants du Cabinet.

Ainsi, le bilan serait aussi l'heure d'une remise en question à 360° sur nos pratiques et sur les évolutions, voire les changements, que nous pourrions impulser pour bien commencer 2010. Prenons du recul, soyons créatifs et posons-nous les questions fondamentales, à partir de ce qui est et ce qui pourrait-être. Quelles sont les opportunités qui s'ouvrent à nous ? Quels moyens mettre en oeuvre ?

Si nous appliquons ce questionnement à notre clientèle, à nos collaborateurs, à notre façon de manager, à notre communication interne et externe, au développement de nos compétences (pour nous et nos collaborateurs), à nos partenaires, à notre disponibilité, nous avons probablement des changements à apporter pour améliorer et faire prospérer nos synergies collectives.

A l'Asforef, par nos formations qui sont plus que des formations, mais aussi des lieux d'échanges entre professionnels ; à l'AsfoClub, qui est un lieu d'échanges d'expériences et de progrès collectif, nous sommes à votre disposition. Nous assumons une mission extraordinaire : œuvrer pour le progrès des hommes et la réussite de nos cabinets. Pour ma part, j'assume avec passion depuis cinq ans l'animation de cet organisme, riche d'équipes de permanents et d'intervenants de grand talent. Profitez-en ! Vous avez dans vos mains les clés de votre réussite.

Confraternellement.

Jean-Luc Scemama  
Président Délégué de l'ASFOREF



### SOMMAIRE

Au commencement est le questionnement... / Loi de finances 2010 / Abécédaire / DSCG :

Entrez en stage sans le DSCG ! / Place et rôle du contrôleur de stage / Préparez l'épreuve d'entretien avec le jury / Ils ont dit / Passer du traitement d'un dossier à la Gestion de la Relation Client / Devoir de conseil : l'analyse de gestion / Calendrier des formations



### NOTEZ-LE !

#### LOI DE FINANCES 2010

**Un rendez-vous formation incontournable pour faire le plein d'énergie !**

Formation indispensable pour l'arrêté des comptes 2009 et l'établissement des déclarations de revenus des années 2009 et 2010, elle permet aussi de décider des meilleurs choix possibles pour que vos clients, chefs d'entreprise, puissent bénéficier au mieux des nouveautés fiscales.

Vous pourrez ainsi au cours de ce séminaire d'une journée :

- Connaître les nouveautés issues de la loi de finances pour 2010 et de la loi de finances rectificative et des autres textes législatifs de l'année 2009,
- Savoir appliquer les nouveaux textes,
- Maîtriser les nouvelles mesures incitatives afin d'en tirer le meilleur parti.

#### ► Sessions experts-comptables animées par Jean-Pierre Cossin

Dates : 11 janvier ou 8 Février 2010  
Prix : 380 € HT repas compris

Formation homologuée dans le cadre de l'obligation des commissaires aux comptes

#### ► Sessions collaborateurs animées par Vital Saint-Marc

Dates : 14 ou 28 Janvier ou 5 Février 2010  
Prix : 340 € HT repas compris

Sachez également que ce séminaire peut être organisé en **intra**, dans votre cabinet ou votre réseau. Si votre effectif est suffisant pour constituer un groupe, nous pouvons réaliser cette formation à la période et sur le site que vous désirez. Un animateur, spécialisé en la matière, sera spécifiquement retenu pour vous. De plus en plus de cabinets nous en demandent, nous savons y répondre.

### ABECEDAIRE

#### B comme .....

**Besoins :** à chacun ses besoins, à chacun ses formations. L'ASFOREF est présent sur tous les secteurs pouvant intéresser les cabinets d'expertise comptable et de commissariat aux comptes pour répondre essentiellement à vos besoins au quotidien.

**Bilan :** nous avons réalisé près de 22.000 jours auditeurs pour l'année 2008, soit 9% de plus qu'en 2007, succédant à une hausse précédente de 5%.

**Bilan de compétences :** permet de dresser un inventaire des connaissances, aptitudes et qualités du salarié afin d'élaborer un projet professionnel en phase avec ses aspirations. Cette aide doit permettre ou non de conforter l'envie du changement du salarié.

Quand vous lirez cet article, la 2<sup>ème</sup> session du DSCG sera terminée.

Il est bien sûr trop tôt pour tirer des enseignements définitifs sur la réforme de l'examen DESCF devenu DSCG.

Il est d'usage de dire que comparaison n'est pas raison.

L'évolution du nombre de diplômés du DESCF de 1989 à 2007 et du DSCG 2008 montre qu'à deux exceptions près (1989 et 2003), le nombre de diplômés par an était supérieur à 1 500, voire certaines années, à 2 000 (1992-1993-1994-1995-1997-2004-2005); en 2008, le nombre de diplômés au DSCG n'a été que de 1 412.

L'analyse des résultats par UE donne en pourcentage des présents ayant eu une note supérieure ou égale à 10 :

UE 1 : 15.90 %	UE 2 : 11.80 %
UE 3 : 27.50 %	UE 4 : 12.60 %
UE 5 : 34.60 %	UE 6 : 42.60 %
UE 7 : 62.80 %	UE 8 : 65.00 %

(UE 8 facultative)

Vous avez peut-être démarré votre stage avec un DSCG incomplet, avec quatre des sept UE obligatoires au minimum.

Dans ce cas, la totalité du DSCG devra être obtenue dans les 2 ans suivant l'inscription en stage ; faute de quoi, le stage sera suspendu pendant 3 ans maximum.

### ➤ VENEZ PREPARER LES UE QUI VOUS MANQUENT A L'ASFOREF

#### Sessions 2010

- UE 1 à UE 4 et UE 7 : à partir de Mai
- UE 5 et UE 6 : en Septembre

Ouverture des inscriptions :  
Mars 2010

Pour en savoir plus : [www.asforef.com](http://www.asforef.com)

**NB :** Les éléments chiffrés de cet article sont issus du bilan de la 1<sup>ère</sup> session du DSCG dressé par Evelyne LANDE, Président du Jury du DSCG, parution RFC 421 - Mai 2009.

### PREPAREZ L'ÉPREUVE D'ENTRETIEN AVEC LE JURY

Depuis des années, des rumeurs bruissent :  
«L'entretien avec le jury va disparaître».

«L'entretien avec le jury  
va être remplacé par un QCM».

Au Ministère de l'Education Nationale,  
rien de nouveau !



Seule certitude : la réforme  
se fera !

Grande incertitude : quand ?



Autre certitude : on n'a jamais été  
aussi prêt de voir la réforme mise en  
œuvre.

Faites vos pronostics de notes aux trois épreuves.

**Sachez profiter des prochaines  
dernières sessions de l'épreuve d'entretien**

**Inscrivez-vous  
aux préparations de l'ASFOREF.**

**Sessions 2010 : à partir de Mars  
Ouverture des inscriptions en Janvier 2010  
Pour en savoir plus : [www.asforef.com](http://www.asforef.com)**

### PLACE ET RÔLE DU CONTRÔLEUR DE STAGE

**dans le trinôme :  
stagiaire/maître de stage/contrôleur de stage**

Les stagiaires vont, au cours de leurs trois années de stage, découvrir les différents métiers de l'expert-comptable et du commissaire aux comptes.

Ces différents métiers seront à découvrir tant sur le plan technique que sur le plan déontologique.

Au quotidien, les stagiaires seront accompagnés par un maître de stage et, éventuellement, par un co-maître de stage.

Le déroulement du stage est encadré par un contrôle organisé par le Conseil Régional de l'Ordre.

Ce contrôle est délégué à un contrôleur principal du stage (Serge Laviale dans notre région) assisté de contrôleurs adjoints (65 contrôleurs adjoints sur Paris Ile-de-France en 2009).

Le contrôleur de stage doit être inscrit au tableau de l'Ordre et exercer depuis au moins trois ans, être à jour de ses cotisations, n'avoir fait l'objet d'aucune sanction disciplinaire ou pénale (voir la charte du contrôleur de stage d'EC). Il devra faire preuve de qualités comportementales, professionnelles, pédagogiques et techniques.

Comme l'écrivait Serge Laviale dans le Francilien des experts-comptables n°59 automne 2007, à propos du contrôleur de stage :

«Il s'agit d'une démarche citoyenne  
Il s'agit d'une démarche de passage de relais  
Il s'agit d'une démarche passionnante  
Si vous partagez cet enthousiasme, rejoignez-nous ! ».

Nous sommes des parrains professionnels.  
Notre rôle est techniquement et déontologiquement fort.  
Notre rôle est humainement riche et passionnant.

**Venez partager notre passion pour l'accompagnement des stagiaires. Contact : [kmonlouis@oec-paris.fr](mailto:kmonlouis@oec-paris.fr)**

### ILS ONT DIT

« Hâtez-vous lentement et sans perdre courage... Vingt fois sur le métier, remettez votre ouvrage » Nicolas Boileau  
« Les métiers sans ennuis sont des métiers qu'on ne fait pas » Alain  
« Fasse le ciel que chacun exerce le métier qu'il connait » « Que chacun fasse donc le métier qu'il sait faire » Aristophane

« Vous connaissez trop bien mon bilan et pas assez mon entreprise ! »

C'est le commentaire d'un de nos clients à l'occasion d'une des enquêtes de satisfaction.

Commentaire révélateur de notre pratique habituelle et qui résume bien le décalage possible et souvent réel entre nos prestations et les attentes de nos clients.

Commentaire révélateur aussi du positionnement de nos travaux par rapport à la réalité économique, sociale, environnementale... de nos clients. Tout le monde sait que toutes ces réalités ne sont pas (pas encore) prises en compte dans l'information financière.

Commentaire révélateur enfin de la notion de client qui doit continuer à intégrer les traitements à prévoir dans le dossier comptable, social, juridique... mais aussi intégrer l'ensemble des réalités et des projets professionnels et personnels.

Autrement dit, savoir passer du marketing transactionnel (fondé uniquement sur l'échange commercial) au marketing relationnel qui inclut l'ensemble des relations qu'elles soient en avant-vente, en vente, en après-vente et en assistance.

Cette Gestion de la Relation Client (GRC) doit permettre de créer une relation personnalisée et durable avec le client pour :

- **Connaître et Cibler**
- **Attirer et Personnaliser**
- **Conserver et Fidéliser**

La GRC dépasse largement la gestion des outils technologiques et implique de maîtriser des enjeux en matière de :

- **Stratégie** : les valeurs créées et transmises dans le cabinet sont-elles compatibles avec le système mis en œuvre ?
- **Marketing/Communication/Commercial** : comment se servir des informations connues ou à connaître sur le client, permettent-elles de construire une offre adaptée et personnalisée pour une communication et une relation commerciale plus efficace ?
- **Organisation** : Qui fait quoi ? Quelle communication entre tous les intervenants ? Comment rendre fluide et accessible les informations ?
- **Ressources humaines** : Comment impliquer l'ensemble des collaborateurs ? Comment apprendre à partager l'information ?
- **Technologies** : Comment intégrer les outils de base de données et les outils de production ? Comment mixer les technologies internet et la téléphonie mobile dans le système d'information du cabinet ?
- **Finances** : Quel budget doit être prévu ? Comment organiser le suivi du projet ?

La mise en œuvre d'une GRC n'est pas chose facile et concerne tous les acteurs du cabinet. A ce titre, c'est un projet de Direction Générale à mener sans doute avec un accompagnement externe et en privilégiant des objectifs simples et bien compris de tous.

Et que, Vivent les clients !

## DEVOIR DE CONSEIL

## LA VALEUR AJOUTÉE DE L'EXPERT-COMPTABLE RÉSIDE DANS L'ANALYSE ET LE CONSEIL PLUS QUE DANS LA PRODUCTION.

Qu'attendent de nous nos clients ? Évidemment, la plupart d'entre eux expriment surtout un besoin d'assistance dans leurs obligations comptables, fiscales et sociales car ils sont otages de toutes ces contraintes et s'en remettent à nous pour les en libérer. Pour autant, leurs besoins vont au-delà.

Les comptes annuels que nous établissons ne devraient pas être une fin pour le client, mais un moyen : le moyen de comprendre la situation de son entreprise et d'identifier ses forces et faiblesses.

Un cabinet classique n'est pas toujours organisé pour développer des missions de conseil. Sans se lancer dans des missions de conseil complexes et lourdes, le commentaire de gestion est une première réponse simple à cette attente forte des clients. Une analyse écrite des comptes, claire et pédagogique, traduisant en langage simple la situation de l'entreprise, permet au dirigeant, profane des règles comptables, de mieux comprendre les problématiques de gestion, d'appréhender les enjeux de son entreprise et de prendre de bonnes décisions, c'est-à-dire des décisions éclairées.

En enrichissant le service rendu au client, le dossier de gestion permet à l'expert-comptable de changer son image de producteur de chiffres et de démontrer que son véritable client (c'est-à-dire celui

pour lequel il travaille) est bien le chef d'entreprise et non la banque ou l'administration fiscale.

Les avantages du commentaire de gestion du point de vue de la relation clients sont nombreux pour le cabinet. Il permet de fidéliser les clients, un atout inestimable dans un contexte de concurrence accrue. Il permet aussi de faire la différence auprès des prospects. De manière incidente, le commentaire de gestion peut faire émerger des besoins du client, se traduisant par de nouvelles missions : mise en place d'un tableau de bord, calcul du seuil de rentabilité, optimisation des charges sociales... Le client, dont l'attention est attirée par l'expert-comptable sur un aspect de sa gestion, cherche naturellement une solution auprès de ce dernier.

Enfin, un commentaire de gestion personnalisé est un moyen tangible pour l'expert-comptable de remplir son devoir de conseil en alertant par écrit son client sur les faiblesses de son entreprise et sur les moyens d'y remédier.

**Proposer une analyse de gestion rédigée nécessite certes du temps, mais valorise incontestablement l'intervention de l'expert-comptable auprès de ses clients.**



	Séminaires ASFOREF			Experts-comptables	Collaborateurs	Tout public	Secrétaires	Dates	Prix HT (déjeuner inclus)
<b>FORMATION ESSENTIELLE</b>	<b>PAC</b>	101	Pack actualités					déc. à sept. 2010	1 500 €
	<b>Exercice professionnel</b>								
	<b>PRO</b>	118	Expert-comptable : votre actualité 2009-2010					13 jan.	330 €
<b>FORMATION ESSENTIELLE</b>	<b>PRO</b>	110	15-20 questions pratiques de déontologie					11 déc.	330 €
	<b>PRO</b>	207	Conduite des missions : pratiques pour éviter la mise en cause du cabinet					14 déc.	340 €
	<b>Management</b>								
	<b>MAN</b>	144	Optimiser son temps et celui du cabinet					19 Jan.	380 €
	<b>Comptabilité - Révision</b>								
	<b>REC</b>	152	Connaître et pratiquer les IFRS : passifs					16 déc.	380 €
	<b>REC</b>	153	IFRS : compte de résultat et transition aux IFRS					13 jan.	380 €
	<b>REC</b>	232	Arrêter les comptes annuels 2009					12 ou 25 jan.	340 €
	<b>REC</b>	235	L'annexe : méthodologie et outils					15 déc.	340 €
	<b>REC</b>	233	Difficultés comptables : les opérations complexes					11 déc.	340 €
	<b>REC</b>	202	Réviser un grand livre					7 - 8 jan.	680 €
	<b>REC</b>	229	Révision des comptes : pertinence des contrôles					9 déc. et 14 jan.	340 €
	<b>REC</b>	203	Établir les comptes annuels et la liasse fiscale					21 jan.	340 €
	<b>Conseil en gestion</b>								
	<b>GES</b>	122	Loi de sauvegarde : après la cessation des paiements					17 déc.	380 €
	<b>GES</b>	145	Pratiquer l'évaluation des PME					2 - 3 déc.	760 €
<b>FORMATION ESSENTIELLE</b>	<b>GES</b>	201	Établir un résultat flash et un tableau de bord					16 déc.	280 €
	<b>Social</b>								
	<b>SOC</b>	104	Diagnostic social : de nouvelles missions					9 fév.	330 €
	<b>SOC</b>	139	Optimiser le départ en retraite du chef d'entreprise					8 fév.	380 €
	<b>SOC</b>	233	Révision du cycle personnel et charges sociales					9 fév.	340 €
	<b>SOC</b>	232	Paie : gestion des absences et jours non travaillés					5 fév.	340 €
	<b>SOC</b>	222	Paie : spécificités du bâtiment et travaux publics (BTP)					8 fév.	340 €
	<b>Fiscal</b>								
	<b>FIS</b>	101	Loi de finances 2010					11 jan. ou 8 fév.	380 €
	<b>FIS</b>	132	Impôt sur le revenu : les opportunités fiscales					14 déc.	380 €
	<b>FIS</b>	117	Comprendre les conventions fiscales internationales					11 jan.	380 €
	<b>FIS</b>	205	Loi de finances 2010					14 ou 28 jan. ou 5 fév.	340 €
	<b>FIS</b>	213	Les 15-20 questions fiscales à maîtriser					7 - 8 jan.	680 €
	<b>FIS</b>	214	Impôt sur le revenu : préparer la déclaration					15 fév.	340 €
	<b>Juridique</b>								
	<b>JUR</b>	101	Actualisation en droit des sociétés					25 jan.	380 €
<b>FORMATION ESSENTIELLE</b>	<b>JUR</b>	139	Droit des affaires : des incontournables pour conseiller vos clients					15 déc.	330 €
	<b>JUR</b>	217	Actualisation en droit des sociétés					3 déc.	340 €
	<b>Secteurs</b>								
	<b>SEP</b>	115	Marchés publics : comment le cabinet répond-il à un appel d'offre ?					15 déc.	380 €
	<b>SEP</b>	205	Traiter un dossier bar, presse, tabac					14 déc.	340 €
	<b>SEP</b>	204	Traiter un dossier agence immobilière, syndic de copropriété					21 jan.	340 €
	<b>Informatique - Tout public</b>								
	<b>INF</b>	226	Les téléprocédures fiscales, sociales et bancaires					19 jan.	280 €
	<b>INF</b>	217	Excel : les fonctions avancées					12 jan.	340 €
	<b>INF</b>	228	Powerpoint : les fonctions avancées					4 déc.	340 €
	<b>Secrétariat</b>								
<b>FORMATION ESSENTIELLE</b>	<b>MAN</b>	209	La fonction accueil : pivot de la communication					15 déc.	280 €
	<b>MAN</b>	223	Augmenter votre efficacité grâce aux outils bureautiques					10 - 11 déc.	680 €

Retrouvez tous les autres séminaires sur [www.asforef.com](http://www.asforef.com)



accès-formation.com  
La formation en ligne version PME



### FORMATIONS ESSENTIELLES 2009 SPECIAL CABINETS DE MOINS DE 10 SALARIÉS

Financement exceptionnel de l'AGEFOS-PME IDF - Coût pour le cabinet : 40 € HT par salarié et par séminaire.

Inscription obligatoire sur [www.accès-formation.com](http://www.accès-formation.com) (attention, le nombre d'inscriptions par cabinet est limité à 5).

Pour 2009, 46 formations (à la place des 16 de l'année dernière), incontournables dans le cadre des activités de vos cabinets, ont été sélectionnées cette année.

### L'ASFOlettre

• Editée par l'ASFOREF • Diffusion : 14 000 exemplaires • Professionnels (experts-comptables et stagiaires) • Institutions ordinaires • 45, rue des Petits-Champs • 75001 Paris • Tél. : 01 56 77 16 00 • Fax : 01 56 77 16 09 ou 29 • [www.asforef.com](http://www.asforef.com)

Directeur de la publication : Bernard Lelarge - Rédacteur en chef : Jean-Luc Scemama - Comité de rédaction : Philippe Barré, Jean-Michel Chauvet, Patrick Hachon, Ruth Soussana.

Création et réalisation : DEC / ASFOREF • Direction artistique : Jean Rouet • Réalisation et impression : NATCOM.

Votre avis nous intéresse, n'hésitez pas à nous faire part de vos suggestions. [rsoussana@oec-paris.fr](mailto:rsoussana@oec-paris.fr)