



## Sommaire

### à la Une

#### Vie du cabinet

"Au-delà de l'effet de taille, nous voulons élargir notre palette de savoir-faire"

#### Fiscalité

Dernière ligne droite pour la réforme de la taxe d'apprentissage

#### Fiscalité

Optimisation fiscale des entreprises : point d'étape

#### Social

Contributions chômage pour les apprentis

### synthèses

#### Vie du cabinet

Informez vos clients entre deux croissants

### agenda

#### Comptabilité

Arrêté des comptes semestriels

#### Vie de l'entreprise

Planète PME

#### Economie

Congrès des Daf 2014

## :: :: :: à la Une :: :: ::

#### Vie du cabinet

### "Au-delà de l'effet de taille, nous voulons élargir notre palette de savoir-faire"

Chaque semaine, nous interviewons un professionnel sur une question d'actualité. Jean-Luc Flabeau, président de Fideliance, revient sur le récent rapprochement de son cabinet avec Dauge et associés et Exenco.



Jean-Luc Flabeau (DR)

#### **Vous venez de boucler le rapprochement de votre cabinet Fideliance avec les cabinets Dauge et associés et Exenco. Quelles sont les raisons de cette opération ?**

Ce rapprochement (effectif depuis fin avril) s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement "grandir plutôt que grossir" ce qui signifie qu'au-delà de l'effet de taille, nous voulons élargir notre palette de savoir-faire. Les associés des trois cabinets se connaissent depuis de nombreuses années - Fideliance et le cabinet Dauge et associés sont membres indépendants du même réseau (Crowe Horwath) et nous travaillions déjà avec Exenco - c'est donc naturellement que nous avons décidé d'unir nos forces. Lorsque nous avons commencé à étudier ce projet de rapprochement à la fin de l'été dernier, nous nous sommes vite aperçus que nous étions très complémentaires : Fideliance est davantage axée sur l'expertise comptable et le conseil, le cabinet Dauge et associés fait essentiellement de l'audit légal et Exenco est un spécialiste en matière de consolidation. Nous voulions renforcer cette complémentarité dans le cadre d'une stratégie commune.

#### **Cette opération est-elle liée à une stagnation de vos activités respectives ?**

Non car nos trois cabinets continuent de développer leurs activités malgré un contexte économique toujours difficile chez de nombreux clients. Mais nous voulons avoir la capacité de répondre encore plus et mieux aux besoins grandissants de nos clients.

#### **Quelle forme a pris ce rapprochement ?**

Nos trois cabinets ont acquis une certaine notoriété donc nous allons garder nos marques propres. Nous sommes unis par une marque commune, celle de notre réseau Crowe Horwath (qu'Exenco devrait rejoindre dans les prochaines semaines). Au niveau opérationnel et managérial du groupe nouvellement constitué, nous avons réuni l'ensemble des associés dans une société holding commune. Un comité des synergies a été mis en place pour réfléchir à toutes les

synergies rendues possibles par ce rapprochement et s'assurer de leur développement. Nous réfléchissons d'ores et déjà à des regroupements de certaines équipes sur Paris et à la constitution de pôles métiers.

“ L'effet de taille pourra aussi nous aider à gagner plus de missions par appels d'offres ”

### Comptez-vous faire évoluer votre offre et développer de nouveaux outils / services ?

Nous allons déjà nous appuyer sur les lignes de services existantes afin de consolider notre offre. Par exemple, des clients de Fideliance ont des besoins en risk consulting, compétence apportée par Dauge et associés. Autre exemple : des clients pour qui Exenco intervient en consolidation peuvent avoir des besoins en expertise comptable, conseil ou encore être demandeurs des nouvelles missions RSE (une des expertises du cabinet Dauge). Mais nous souhaitons aussi profiter de cette base technique importante et de la taille de ce nouvel ensemble pour développer de nouvelles lignes de services.

### Allez-vous développer des fonctions transverses (commerciales, marketing...) ?

Ce rapprochement nous permet d'abord de renforcer nos moyens techniques, que ce soit en matière de formation interne, doctrine et documentation technique, contrôle qualité, IFRS. Nous mutualiserons aussi des approches marketing ou encore des budgets de communication, même s'ils restent modestes dans nos métiers et nos tailles de structures.

### Le secteur comptable se consolide particulièrement en Ile-de-France avec une multiplication des rapprochements de cabinets ces dernières années. Ne craignez-vous pas d'être sur un marché hautement concurrentiel ?

Nous n'avons pas cette crainte. Nous savons bien qu'il faut se battre pour se développer. Mais nous ne sommes pas mono-produits. Avec trois pôles (expertise, audit et conseil), nous offrons une palette large. L'effet de taille pourra aussi nous aider à gagner plus de missions par appels d'offres qui aujourd'hui ont tendance à être de plus en plus remportées par les quatre grands réseaux, alors que les cabinets intermédiaires comme les nôtres ont pleinement capacité de traiter ce type de missions.

“ Notre implantation régionale ne nous empêche pas (...) de traiter des missions d'envergure nationale ”

### Selon votre communiqué, votre ambition est de proposer une alternative aux grands cabinets sur le marché français de l'audit. Le fait d'être présent uniquement sur la région parisienne peut-il constituer un frein ?

Notre implantation régionale ne nous empêche pas d'avoir des clients installés dans toute la France et de traiter des missions d'envergure nationale. Notre appartenance à Crowe Horwath France, qui rassemble 20 cabinets indépendants installés dans tout l'hexagone, y contribue. C'est également un réseau international qui nous permet de proposer, sur ces marchés internationaux, une véritable alternative notamment pour les clients français ayant des filiales à l'étranger et les clients étrangers avec des filiales en France.

### Avez-vous d'autres opérations en vue, éventuellement dans d'autres régions ?

Je crois qu'aujourd'hui, les cabinets d'une certaine taille sont régulièrement sollicités pour des opérations de rapprochement ou de croissance externe. C'est notre cas et nous avons toujours à l'étude quelques projets. Mais je reste persuadé qu'il faut avant tout déterminer une vraie stratégie pour l'entreprise et voir ensuite si les opportunités de rapprochement rentrent dans cette stratégie.

### Quel est votre objectif en termes de chiffre d'affaires ?

Nos trois cabinets réunis réalisent 20 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 200 personnes. Nous privilégions des objectifs de développement plus qualitatifs que quantitatifs aujourd'hui : définir des nouvelles lignes de services, pénétrer

de nouveaux marchés comme celui de la RSE... voilà nos prochains défis.

Par Céline Chapuis

Management du cabinet (1378)  
Collaborateurs (445)

Associés (519)

### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

## Fiscalité

### Dernière ligne droite pour la réforme de la taxe d'apprentissage

**Le projet de loi de finances rectificative (PLFR) pour 2014 fixe le montant de la fraction de la taxe d'apprentissage gérée par les régions. Il prévoit également une réduction d'impôt en lieu et place du bonus versé aux entreprises qui respectent le quota d'alternants.**



Après une première refonte, en décembre 2013, qui avait entraîné une fusion de la taxe d'apprentissage et de la contribution au développement de l'apprentissage (CDA), la réforme se poursuit. Elle rentre aujourd'hui dans sa dernière phase avec une nouvelle répartition de la taxe d'apprentissage. Ainsi, le projet de loi de finances rectificative (PLFR) pour 2014, présenté en Conseil des ministres du 11 juin, détaille la nouvelle répartition de la taxe d'apprentissage, avec la création d'une quote-part dédiée spécifiquement aux régions, aux côtés du "quota" et du "barème", pour compenser la suppression de la CDA visant à financer, via les conseils régionaux, les centres de formation d'apprentis qui peinent à boucler leur budget. La mesure avait été annoncée à l'automne 2013 lors du PLFR 2013.

### Un nouveau schéma de répartition pour 2015

Concrètement la taxe d'apprentissage se répartira en trois parties à compter de 2015 :

- 21% du montant global de la taxe d'apprentissage seront alloués aux centres de formations d'apprentis (le "quota")
- 23% seront fléchés vers les formations technologiques et professionnelles hors apprentissage ("barème" ou "hors quota") ;
- 56% seront versés aux régions.

Cette quote-part doit être versée avant le 30 avril par l'intermédiaire des organismes collecteurs de la taxe (Octa). Son montant, fixé à 1, 54 milliards d'euros, est répartie entre les régions, en fonction du montant de la taxe d'apprentissage versé aux CFA par les entreprises dans chaque région et l'évolution des effectifs d'apprentis, notamment la part des jeunes préparant un diplôme de niveaux IV et V (jusqu'au bac professionnel).

### Un taux de 5% d'alternants en 2015

Autre mesure : l'aide dite "bonus" ou contribution supplémentaire à l'apprentissage, versée aux entreprises de plus 250 salariés et plus dont l'effectif moyen d'alternants est supérieur à 4% (5% en 2015) de leur effectif annuel moyen est remplacée par une réduction d'impôt du même montant venant en déduction du montant de la taxe d'apprentissage à acquitter au titre du hors quota. L'objectif de l'exécutif étant, selon l'exposé des motifs du projet de loi, de "simplifier" le dispositif afin de rendre plus attractif l'embauche des apprentis à la rentrée prochaine. Avec en ligne de mire, 500 000 apprentis d'ici à 2017 (contre 385 000 fin 2013).

### Où en est le texte?

Etape actuelle	Présentation en Conseil des ministres
Prochaines étapes	Examen par la commission des finances de l'Assemblée nationale, le 18 juin, puis discussion en séance publique le 23 juin.
Entrée en vigueur	Publication au JO

### Les autres mesures intégrées à la loi formation

Les autres volets de la réforme, qui n'ont pas de caractère fiscal, trouvent leur place dans la loi relative à la formation professionnelle : contrat d'apprentissage en CDI, rationalisation du réseau des Octa... (**voir notre article**). En outre, un projet de décret, examiné vendredi dernier, par les partenaires sociaux, dans le cadre de la consultation du Conseil national de la formation tout au long de la vie (CNFPTLV) fixe les nouvelles modalités de répartition de la taxe d'apprentissage effectuées par les entreprises et dédiées au financement des formations initiales technologiques et professionnelles (barème). Ces dispositions doivent entrer en application pour la collecte 2015, assise sur la masse salariale et les effectifs 2014.

Ainsi, les entreprises seront tenues de verser 23% de leur taxe au barème, selon un schéma bien précis. L'employeur sera, en effet, tenu de verser 65% des sommes à des formations de niveaux III, IV et V (CAP-BEP à bac +2) et 35% à des formations de niveaux I et II (bac +3 à doctorat).

Cette répartition ne s'imposerait qu'à partir d'un certain niveau de dépense libératoire. Ces dispositions n'ont toutefois pas recueilli, vendredi dernier, l'avis des partenaires sociaux. Une nouvelle séance du CNPTLV est fixée le 19 juin pour réexaminer ce projet de décret.

Pour l'heure, l'employeur est tenu de verser le barème vers ce type de formations dans les proportions suivantes: 40% des sommes à des formations de niveau IV (bac) et V (CAP et BEP) ; 40% à des formations de niveau III ( BTS, DUT) et II (licence, master); 20% à des formations de niveau I (bac+5) .

Par [Anne Bariet](#)



**Documents joints à télécharger sur le site :**

[PLFR 2014 \(p24 à 28\)](#)

[Projet de décret relatif aux modalités d'affectation de la taxe d'apprentissage](#)

[apprentissage \(27\)](#)

[Impôts sur les sociétés \(611\)](#)

[Impôts sur le revenu \(806\)](#)

### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

### Fiscalité

## Optimisation fiscale des entreprises : point d'étape

Sur les 11 propositions de nature législative formulées par la commission des finances de l'Assemblée nationale en juillet 2013

**(lire notre article)**

, 5 ont été adoptées et validées (sur les produits hybrides, les rulings...) et 5 ont été censurées par le Conseil constitutionnel (sur l'abus de droit, les prix de transfert...). 8 des 11 recommandations dans le domaine international font l'objet d'une réflexion au niveau de l'OCDE (sur le reporting pays par pays...) ou de l'Union européenne.

Social

## Contributions chômage pour les apprentis

Une circulaire Unedic du 12 juin 2014 fixe le nouveau montant des cotisations et contributions dues pour les apprentis à compter du 1er janvier 2014 après le relèvement du Smic.

# :: :: :: synthèses :: :: ::

### Vie du cabinet

#### Informez vos clients entre deux croissants

**Organiser des petits-déjeuners d'information pour vos clients permet de les fidéliser en vous positionnant comme un spécialiste des sujets abordés et en apportant un service complémentaire. Retours d'expérience.**

Réunir 30 personnes de bon matin pour leur expliquer la nouvelle loi de finances, une évolution réglementaire dans leur secteur d'activité ou comment solliciter un prêt chez le banquier ? C'est l'exercice auquel se livrent régulièrement certains cabinets, conscients des enjeux de la communication. "Nous organisons environ un petit-déjeuner par trimestre, sur des thèmes d'actualité, en invitant nos clients avec l'objectif de les informer", explique Guy Chemouil, dirigeant du cabinet Seccef (réseau Absolu) de Nancy et Pont à Mousson. Une démarche implicative pour ce cabinet de taille modeste (42 salariés) qui s'attache ainsi à mieux servir ses clients. Même préoccupation pour le cabinet nantais LBA Baker-Tilly : "Nous disposons de 600 m2 de beaux bureaux, propices à l'accueil des clients, et nous avons eu recours à une stagiaire en communication, qui nous a aidés à structurer ces petits-déjeuners", explique Gilles Blanchard, dirigeant du cabinet. Chaque cabinet puise dans l'actualité des sujets porteurs, parfois en collaboration avec des partenaires : "Nous travaillons ponctuellement avec des banques, comme le Crédit Commercial du Sud-Ouest ou des associations, comme le Medef, pour élaborer des thématiques utiles, et nous organisons conjointement la manifestation", explique Patrick Fondevila, dirigeant du cabinet Ereca Pluriel de Bordeaux (réseau Eurus).

#### Entre information et développement

L'intérêt du travail avec un partenaire est d'apporter un champ thématique plus large, qui peut toucher à la communication, par exemple. Les bureaux In Extenso de l'Ouest collaborent ainsi avec l'agence de communication Rézo pour informer leurs clients sur "Comment faire connaître son entreprise". "Le cabinet se positionne ainsi comme un accompagnateur de l'entreprise en tous domaines", souligne Agathe Trignat, responsable communication du groupe. L'intérêt d'un partenaire réside également dans le fait qu'il peut apporter son propre fichier de contacts : "Nous accueillons ainsi des clients des banques partenaires, qui peuvent se transformer en clients du cabinet", souligne Patrick Fondevila. Car toute la subtilité de l'exercice est là : il faut à la fois informer ses clients, mais également amorcer un développement commercial. "Nous ne faisons pas de prospection directe à travers ces petits-déjeuners, explique Guy Chemouil. En revanche, nous pouvons étendre nos prestations chez tel ou tel client qui aura réalisé que nous possédons d'autres compétences". Loin d'être improvisé, le petit-déjeuner obéit à certaines règles : "L'idée est de faire court, avec au maximum 1h de conférence et ensuite, un temps pour les questions-réponses avec la salle", explique Marie-Christine Fournier, responsable marketing et communication d'In Extenso Ile de France. Les «speakers» doivent être choisis avec soin, non seulement pour leur connaissance technique du domaine abordé, mais également pour leur qualité d'orateur. "Il faut s'adapter au public venu écouter, résume Gilles Blanchard. Nous pouvons avoir affaire à des patrons de TPE comme aux responsables comptabilité de grosses PME. Tous n'ont pas les mêmes connaissances techniques".

#### Laisser une trace de l'événement

C'est pourquoi les cabinets travaillent les petits-déjeuners en amont, environ deux mois à l'avance, en sélectionnant les invités selon leur besoin d'information ou leur potentiel : "Nous invitons certains prospects qualifiés rencontrés par exemple sur un salon, ou encore des partenaires professionnels comme des avocats", indique Gilles Blanchard. L'importance est dans l'interactivité du débat et l'échange avec le public en fin de séance. "Les contacts en fin de réunion permettent d'affiner les problématiques de chacun, de créer des liens voire d'aboutir à des rendez-vous concrets", précise Patrick Fondevila. La plupart du temps, les petits-déjeuners se tiennent dans des hôtels ou salles de conférence



#### A lire également sur le site

**Du chiffre à l'écharpe tricolore**

**Comment gérer la désassociation des experts-comptables**

**De nouvelles opportunités pour les AGC**

**Suivre les résultats de l'activité commerciale du cabinet**

spécialement dédiés, choisis pour leur localisation centrale et la logistique associée (traiteur, matériel audiovisuel...). En fin de petit-déjeuner, certains cabinets distribuent un court questionnaire de satisfaction à leurs clients, afin d'évaluer la prestation. Sans oublier de leur laisser un support résumant l'événement, comme une clé USB avec le Power Point de la conférence.

Par [Olga Stancevic](#)

[Management du cabinet \(1378\)](#)

[Associés \(519\)](#)

#### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

## : : : : agenda : : : :

Mardi 17 juin 2014

### Comptabilité

#### Arrêté des comptes semestriels

L'Ima (institute of management accountants) organise une conférence consacrée à la publication des comptes semestriels.



Documents joints à télécharger sur le site :

[Programme et inscription](#)

#### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

Jeudi 19 juin 2014

### Vie de l'entreprise

#### Planète PME

La 12ème édition du rendez-vous annuel de la CGPME aura pour thème "PME : la vitalité des territoires".



Documents joints à télécharger sur le site :

[Programme et inscription](#)

#### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

Mardi 1 juillet 2014

Economie

## Congrès des Daf 2014

Cet évènement a pour thème cette année Le Daf : leader de la transformation de l'entreprise en 2014.



Documents joints à télécharger sur le site :

[Programme et inscription](#)

### Services accessibles sur le site



Réagir



Imprimer



Envoyer à un ami



Archiver



Noter

1 mois  
gratuit

Abonnez-vous à [actuEL-expert-comptable.fr](http://actuEL-expert-comptable.fr) ©

37 € HT / mois (Abonnement annuel payable à terme échu avec une avance de 140 € HT demandée à la commande)

Pour vous abonner, appelez au 01 40 92 36 36 (08 h 30 > 18 h 30) ou rendez-vous sur le site avec le code privilège MK08PD01

[Informations légales](#)

[Nous contacter](#)

[Nos partenaires](#)

[Conditions générales de vente et d'utilisation](#)

#### actuEL-expert-comptable.fr

actuEL-expert-comptable.fr est le journal d'information professionnelle en ligne des Éditions Législatives destiné à l'expert comptable, commissaire au compte, directeur administratif et financier, contrôleur de gestion, responsable comptable, conseiller fiscal, auditeur financier... Il traite au quotidien de la fiscalité des entreprises, de la gestion sociale, du droit des entreprises, du management et organisation du cabinet, de la pratique comptable et de l'actualité de la profession.

#### La collection des actuEL

actuEL-expert-comptable.fr fait partie de la collection des actuEL, « les journaux en ligne pour vous faire gagner du temps ». Pour en savoir plus sur la collection des actuEL, directement sur les sites : [www.actuel-rh.fr](http://www.actuel-rh.fr), [www.actuel-ce.fr](http://www.actuel-ce.fr), [www.actuel-hse.fr](http://www.actuel-hse.fr) et [www.actuel-avocat.fr](http://www.actuel-avocat.fr).

actuEL est une marque déposée des Éditions Législatives.

 EDITIONS  
LÉGISLATIVES