

LES OUTILS DU 73^E CONGRÈS

Les équipes du Conseil supérieur se sont mobilisées pour vous proposer, lors de ce congrès, une sélection d'ouvrages qui vous permettront notamment d'approfondir les sujets proposés lors des conférences de la profession. Une sélection d'ouvrages à ne manquer sous aucun prétexte !



Guide des associations techniques, groupements et réseaux de cabinets français d'expertise comptable

Ce guide cartographie différentes organisations de la profession au travers de fiches d'identité directement complétées par celles-ci, afin d'aider les cabinets dans leur démarche de recherche d'un réseau.

Chaque fiche décline l'identité de la structure, la vocation et la nature des prestations proposées dans les domaines du management, des RH, du marketing et de la communication et dans le domaine technique, les modalités de fonctionnement de l'organisation.



Guide du marketing pour les cabinets

Ce guide du marketing aide le cabinet à s'adapter à un environnement changeant. Si ces mutations rapides et brutales sont souvent craintes, elles sont également porteuses d'opportunités : changements de paradigmes, offre enrichie, nouveaux marchés, challenges managériaux,

productivité numérique, etc. Le marketing inscrit l'ensemble du cabinet dans une démarche de remise en question vertueuse et d'amélioration continue, en bousculant notamment les nombreux préjugés sur la communication et la vente.



Com'digitale et e-réputation

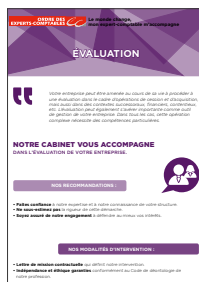
Cet ouvrage permet de comprendre les enjeux de la communication digitale pour la rendre accessible à tous au sein du cabinet. Il livre les clés de la communication numérique qui touche toutes les sphères du cabinet et de son environnement. Chaque cabinet doit mener sa propre réflexion pour développer sa stratégie

en fonction de sa taille et ses ressources. Il pourra ensuite conseiller efficacement ses clients pour les guider dans leur transition.



Guide pratique pour une réponse des PME à la commande publique

Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable et présente la méthodologie et les outils pour répondre à la commande publique : connaître les différentes procédures, comment candidater, comment obtenir un marché, en maîtriser le financement, etc.



Fiches marketing

Les fiches marketing client sont des outils d'aide à la vente prêts à l'emploi pour valoriser le travail de votre cabinet, vendre de nouvelles missions à vos clients et convaincre vos prospects. Dix thèmes sont disponibles : aide à la rédaction du contrat de travail, comptabilité,

comptes des comités d'entreprise, création d'entreprise, le fichier des écritures comptables, financement, full service, gestion, rapport RS, et transmission/cession d'entreprise.



Guide du financement

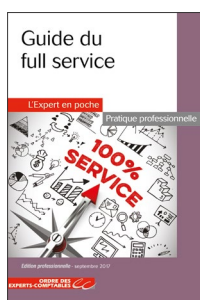
Ce guide offre une vision globale de la mission d'accompagnement de l'expert-comptable selon les besoins des clients : solutions de financement, garanties, acteurs et démarche pour mener les différentes missions. Il permet également de faire le point sur la cotation-notation des entreprises, de trouver les financements publics

(moteurs de recherche), de découvrir les outils de l'Ordre et de disposer des coordonnées des principaux acteurs publics et privés du financement des entreprises.



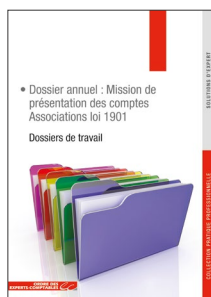
Guide du financement participatif

Ce guide offre un panorama complet de ce nouveau marché fortement développé ces dernières années, en partie du fait de l'avènement du numérique et d'internet dans notre vie quotidienne. Il fait un état des lieux du « crowdfunding » en s'intéressant notamment aux différentes typologies (don, prêt, « equity »), aux opportunités et risques de ce marché ainsi qu'à l'environnement réglementaire. Une seconde partie est consacrée plus spécifiquement aux missions de l'expert-comptable



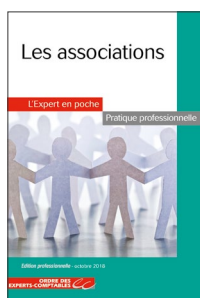
Guide du Full Service

Cet ouvrage présente le full service : sous son aspect conceptuel, dont la géométrie varie en fonction de la stratégie du cabinet, des attentes du client et de la réglementation professionnelle applicable ; et sous ses aspects opérationnels avec la prise en compte des conditions à respecter et des moyens à mettre en œuvre pour y arriver.



Dossiers de travail - Dossier annuel : mission de présentation des comptes - Associations loi 1901

On peut y trouver une déclinaison des dossiers de travail spécialement adaptée au secteur des associations. Ce dossier comprend : une version du dossier de travail annuel totalement dédié aux associations ; le feuillet du dossier permanent : DP7 consacré aux « documents à caractère juridique » adapté aux associations, qui remplace celui du dossier permanent « général » (vendu séparément).



Les associations (à paraître)

A la fois synthétique et pédagogique, cet ouvrage a été conçu pour répondre à toutes les questions relatives au bon fonctionnement des associations. Il s'agit d'un véritable guide pratique qui, à travers une cinquantaine de fiches, présente toutes les règles juridiques, comptables, fiscales et sociales applicables aux associations.



Mettre en place la RSE dans une PME

Cet ouvrage s'adresse aux PME qui souhaitent transformer leur mode de fonctionnement et leurs habitudes pour saisir de nouvelles opportunités générées par cette transition écologique et sociétale en cours. A travers des exemples concrets, une méthodologie simple et pragmatique en sept étapes est proposée pour mettre en place une démarche RSE au sein d'une petite ou moyenne entreprise.



Gestion de patrimoine

Tout savoir pour réussir une mission de gestion de patrimoine auprès des chefs d'entreprise. En démontrant les incidences induites inévitablement par la transversalité structurelle du patrimoine, cet ouvrage vous donnera des atouts précis et fiables pour mettre au point l'offre de services et définir la mission adaptée à la structure de votre cabinet.



Assistance à l'établissement des déclarations fiscales des personnes physiques

Depuis la loi sur la modernisation des professions judiciaires ou juridiques votée en 2011, les experts-comptables peuvent offrir leurs services aux particuliers et les accompagner dans leurs démarches déclaratives. Parmi ces missions figurent le conseil patrimonial qui a pour pierre angulaire l'assistance aux déclarations fiscales des personnes physiques que sont les déclarations d'impôt sur le revenu et d'impôt de solidarité sur la fortune.



Les experts-comptables au service du développement international de leurs clients

Cet ouvrage expose de manière précise et didactique les différentes prestations que l'expert-comptable peut proposer à ses clients pour sécuriser, pérenniser et optimiser leurs projets internationaux. Il lui offre ainsi l'opportunité de se positionner auprès des entreprises lors des trois moments clés de cette aventure et ainsi de développer une nouvelle expertise en phase avec les défis du monde actuel.



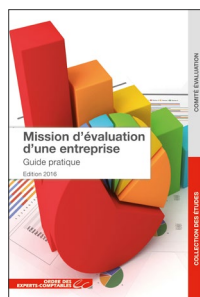
Kit mission : réaliser des missions d'évaluation d'entreprise

Ce Kit comprend : un ouvrage "Mission d'évaluation d'une entreprise, guide pratique (édition 2016)", et une clé USB dans laquelle vous trouverez des outils commerciaux, méthodologiques et techniques pour suivre pas à pas vos missions (fiche marketing « client », des exemples de lettre de mission ; un exemple de lettre de courtoisie confraternelle ; les mémoires d'expertise comptable relatifs au sujet, etc.)



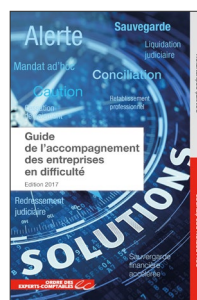
Kit mission : transmission-cession de titre de sociétés

Ce Kit comprend : un ouvrage "La transmission d'entreprise (édition 2014)", et une clé USB dans laquelle vous trouverez des outils commerciaux, méthodologiques et techniques pour suivre pas à pas vos missions (documents à obtenir dans le cadre d'une cession d'entreprise ; aspects sociaux et coûts fiscaux de la transmission d'entreprise ; points de vigilance, formulaire lutte anti-blanchiment ; exemple de lettre de mission, etc.)



Mission d'évaluation d'une entreprise, guide pratique

Ce guide pratique présente la méthodologie et les outils pour réaliser des missions d'évaluation des entreprises. Réalisé avec le concours de la FFEE, la CNCC, la CCEF, la SFEV et A3E Lyon, l'ouvrage rassemble toutes les étapes de la démarche depuis l'acceptation de la mission jusqu'à l'émission du rapport.



Guide de l'accompagnement des entreprises en difficulté

Cet ouvrage aborde l'environnement de l'entreprise en difficulté, dresse un panorama des différentes procédures amiables et collectives, et guide l'expert-comptable dans sa mission de conseil auprès du chef d'entreprise en difficulté.

D'autres ouvrages seront finalisés pendant l'été pour répondre lors du congrès à toutes vos questions sur le secteur agricole, la cybercriminalité et les pratiques managériales dans les cabinets.

POUR ALLER PLUS LOIN



Les séminaires de formation proposés par le CFPC

Pour participer à l'un de ses séminaires rapprochez-vous de voter IRF.

Développer vos champs de mission : former, recruter, co-traiter, sous-traiter... Quelles stratégies ?

Comment travailler avec d'autres consultants ou spécialistes en garantissant la meilleure collaboration, la meilleure qualité de service, et la maîtrise des risques ? Savoir se poser les bonnes questions. (Réf : 18MAN195)

Transition numérique : digitalisez vos cabinets

Ce séminaire aborde de façon pragmatique et concrète les technologies nécessaires à mettre en œuvre pour répondre aux nouvelles demandes des clients concernant la transition numérique. (Réf : 18TIC139)

Sensibilisation à la transition numérique pour les experts-comptables

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables, aux commissaires aux comptes et aux collaborateurs autonomes qui souhaitent être proactifs dans la transition numérique de leurs structures d'exercice professionnel. (Réf : 18TIC101)

Développer le chiffre d'affaires et le portefeuille clients du cabinet : 25 actions de marketing opérationnel

Les cabinets performants adoptent un comportement proactif qui poursuit trois objectifs majeurs : fidéliser la clientèle, lui vendre de nouvelles missions, conquérir de nouveaux clients. Ce séminaire propose au cabinet de mener une réflexion stratégique sur son marché et son positionnement, puis de communiquer efficacement. (Réf : 18MAN144)



Ecoutez, détectez, vendez !

Un cabinet dynamique est un cabinet au sein duquel chacun des collaborateurs participe au développement des missions. Ce séminaire vous permettra de déceler des attentes non exprimées par vos clients et saisir ainsi des opportunités pour de nouvelles missions. (Réf : 18MAN201)

Concevez, mettez en œuvre et réussissez votre démarche sectorielle

La banalisation des missions et les besoins accrus des clients imposent de leur répondre par une offre de services plus pointue et plus en phase avec les problématiques de leur métier. C'est une des clés de l'avantage concurrentiel du cabinet, indispensable aujourd'hui pour assurer sa pérennité et son développement. (Réf : 18MAN103)

Manager son équipe au quotidien

Comment gérer au quotidien son équipe pour fidéliser, motiver, former, recruter, écouter, déléguer et créer un cadre de travail épanouissant et performant. (Réf : 18MAN128/129)

Maîtriser les fondamentaux du management au quotidien

Dans ce parcours de formation vous découvrirez des outils et des méthodes que vous pourrez mettre en application immédiatement pour réussir le management de vos collaborateurs. (Réf : 18MAN163)

RSE : risques et opportunités

Ce séminaire a pour but de permettre aux professionnels de l'expertise comptable d'être en mesure d'accompagner les entreprises dans leurs démarches RSE : identification des enjeux prioritaires, accompagnement au changement et mise en place de reporting. (Réf : 18GES195)

La comptabilité du secteur public local : la comprendre pour mieux l'auditer

Ce séminaire donne aux professionnels de l'expertise comptable les moyens d'aborder les missions liées aux entités du secteur public local et au commissaire aux comptes les clés pour mieux connaître les risques y afférents et mieux les auditer. (Réf : 18SEC121)

Le diagnostic financier et la prospective financière des entités du secteur public local

Ce séminaire a pour but de permettre aux professionnels de l'expertise comptable de disposer d'une technique de base leur permettant de réaliser des missions dans des entités de moyenne ou petite dimension en visualisant le cadre théorique de la mission. (Réf : 18SEC122)

Initiation à la fiscalité agricole

Ce séminaire propose de donner les grandes orientations permettant de développer son activité et s'ouvrir sur le secteur agricole. (Réf : 18FISC174)

Actuel association et secteurs non marchands

Ce séminaire est destiné à des experts-comptables et commissaires aux comptes spécialistes des associations. Il aborde toute "l'actualité pointue" sur les spécificités des associations, fondations, fonds de dotation, syndicats... et sur des secteurs d'activité particuliers. (Réf : 18JUR102)

Missions auprès des associations : aspects juridiques et fiscaux

Ce séminaire permet aux experts-comptables et aux commissaires aux comptes d'appréhender les aspects juridiques et fiscaux propres à ce secteur pour bien accompagner leurs clients ou auditer les comptes de ces structures. (Réf : 18JUR103)

Les missions dans les associations liées au secteur public : spécificités et risques

Ce séminaire intègre les évolutions et conséquences liées à la loi Economie sociale et solidaire et à la loi NOTRe. Connaître les modalités juridiques, financières et comptables des relations entre associations et collectivités territoriales, en particulier les subventions. (Réf : 18SEC105)

Visa-Secteur Public

L'objectif de ce VISA secteur public est d'apporter une formation de base permettant de sensibiliser les participants aux spécificités du secteur, en vue d'y réaliser des missions orientées principalement vers le conseil dans le secteur public local. (Réf : 18PAE170)





Full services ou l'offre multiservices

Full services, offre globale, assistance complète... Quelle que soit la terminologie utilisée, le but est toujours le même : offrir un service le plus exhaustif possible aux clients, allant de la traditionnelle assistante administrative (préparation des factures, relance clients, domiciliation, gestion du courrier...) (Réf : 18GES190)

Comment accompagner un créateur d'entreprise

Ce séminaire vous propose la méthodologie complète d'accompagnement : depuis le premier contact jusqu'à l'accompagnement des premiers pas du créateur dans son entreprise. (Réf : 18GES205)

Financer le haut et le bas de bilan : parler "Banquier" et négociier

Ce séminaire aborde les questions suivantes : Comment financer les investissements ? Autofinancement, leasing, crédit, dans quelles proportions ? Distribuer les bénéfices ou constituer des réserves ? Comment travailler ses conditions d'encaissement et de paiement à court terme, peut-on financer son stock, comment transformer son poste clients en trésorerie : escompte Dailly... (Réf : 18GES103)

Détecter les sources de financement pour son client

Ce séminaire vous permet d'apprendre à détecter les bons financements pour vos clients et favoriser ainsi leur pérennité et leur développement. (Réf : 18GES189)

Acquisition-cession d'entreprise

Ce séminaire aborde les aspects fiscaux, de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une entreprise individuelle, de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une société soumise à l'IS, maîtriser les aspects fiscaux de la cession à titre onéreux et à titre gratuit d'une entreprise individuelle et d'une société soumise à l'IS. (Réf : 18FIS155)

Pratiquer l'évaluation de la PME

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables et aux collaborateurs qui souhaitent accompagner leurs clients en matière d'évaluation des petites et moyennes entreprises, en disposant des connaissances et compétences indispensables. (Réf : 18GES122)

Accompagner votre client dans une opération de rapprochement

Ce séminaire est destiné aux experts-comptables et collaborateurs de haut niveau qui souhaitent acquérir une pratique dans les différents types de rapprochement ou de restructurations d'entreprise qui sont offerts aux PME. (Réf : 18REC121)

Diagnostic export

Comment aider son client à bâtir son "Projet export" et l'accompagner vers les bons interlocuteurs spécialisés à l'international. (Réf : 18GES178)

TVA et territorialité des livraisons de biens

Cette formation permet de maîtriser les principes généraux relatifs à l'application de la TVA en matière de livraisons de biens au sein de l'UE. (Réf : 18FLA003)

Appliquer les conventions fiscales internationales aux dividendes, intérêts et redevances (e-learning)

Cette formation permet de faire le point sur les notions de dividendes, intérêts et redevances prévues par les conventions fiscales internationales et de maîtriser les règles fiscales applicables lors du versement ou de la perception de tels produits. (Réf : 18FIS173)

Comment mener un diagnostic patrimonial global

Comment répondre correctement aux attentes patrimoniales de son client sans procéder à un diagnostic patrimonial global ? Ce séminaire propose de maîtriser toutes les étapes d'un audit patrimonial global et, d'aider le client à formaliser sa stratégie patrimoniale. (Réf : 18PPH105)

Visa stratégies patrimoniales du chef d'entreprise

Objectif du parcours : permettre aux participants d'acquérir ou d'approfondir les connaissances nécessaires pour répondre aux problématiques patrimoniales de son client. (Réf : 18PAE160)



Les ressources numériques de l'Ordre



Cap sur le numérique

La plateforme qui permet d'accompagner les experts-comptables dans la transition numérique. www.capsurlenumerique.fr



Conseil Sup' Services

La plateforme d'information ouverte au public et aux experts-comptables, afin d'accompagner les entreprises et la profession comptable dans la mise en place des nouveaux dispositifs adoptés par les pouvoirs publics. www.conseil-sup-services.com



Conseil Sup' Network

La plateforme qui permet de proposer des solutions innovantes à vos clients ! www.network.experts-comptables.org