

Bien choisir votre expert-comptable et bien travailler avec lui



Partenaire privilégié du dirigeant, l'expert-comptable joue un rôle clef dans le développement de l'entreprise. Pour cela, il faut respecter un certain nombre de principes qui permettront de faire de cette relation un tandem gagnant gagnant. Quels sont les facteurs clefs de succès de ce partenariat ? Comment trouver le professionnel qui correspond à vos besoins ? Comment formaliser la relation.

UN EXPERT-COMPTABLE, POUR QUOI FAIRE ?

Les experts-comptables ont quatre grandes missions : l'enregistrement des opérations comptables, la révision comptable, la sortie des bilans et l'établissement des déclarations fiscales.

Le périmètre de ces missions est élargi à l'assistance juridique, l'analyse financière, la gestion sociale, l'assistance au management, l'évaluation des entreprises, la gestion du patrimoine, l'informatique, la prévention et le traitement des entreprises en difficulté.

TROUVER UN VRAI

EXPERT-COMPTABLE

Avant toute chose, assurez-vous que vous avez bien à faire à un expert-comptable. Cette profession est réglementée, ce qui implique que tous ses membres sont inscrits à l'Ordre des experts-comptables. Dans la négative, vous n'aurez aucune garantie sur ses compétences ni aucun recours en cas de litige.

Une fois cette formalité indispensable accomplie, mettez-vous en quête d'un expert-comptable qui vous corresponde. La profession comptable est composée de 18 000 professionnels inscrits, dont 5 600 en région parisienne.

FORMALISEZ LA RELATION PAR UNE LETTRE DE MISSION

La lettre de mission est l'équivalent du "contrat" qui vous lie à l'expert-comptable pour une durée définie à l'avance. Ce document est obligatoire et il doit être signé par les deux parties. Aucun recours n'est possible en cas de litige si la lettre de mission n'a pas été signée par vous et par l'expert-comptable.

Plusieurs éléments doivent figurer impérativement dans cette lettre de mission :

- la date de début et de fin de la mission de l'expert-comptable,

- le prix, c'est à dire les honoraires,
- le descriptif précis des tâches effectuées par le cabinet et de celles qui sont à votre charge. Idéalement, elle précisera également les modes de communication entre vous, la fréquence des contacts ainsi que le nom de vos interlocuteurs au sein du cabinet.

Cette lettre de mission doit être revue chaque année ainsi qu'à chaque évolution de la mission. En cas de mission ponctuelle complémentaire, un avenant sera rédigé et signé.

Les honoraires de la profession sont libres. Ils peuvent donc varier selon les experts-comptables et selon ce que vous demandez à votre expert-comptable. ?

CRÉEZ LES BONNES CONDITIONS DE TRAVAIL

Dès le départ de la mission, il est important d'organiser les relations entre le cabinet et votre entreprise. Dans l'idéal, le cabinet pourra avoir dans l'entreprise un autre contact que le dirigeant qui n'est pas forcément le plus disponible pour toute la partie administrative du quotidien. Le contact peut être – selon la taille de l'entreprise – un comptable interne, une assistante, ...

Bien choisir votre expert-comptable et bien travailler avec lui

De même, dans le cabinet, plusieurs interlocuteurs peuvent être en charge de votre dossier : un associé pour la partie conseil et stratégie, un collaborateur pour les tâches plus quotidiennes.

Le respect dans les relations est essentiel. Pour que tout fonctionne bien dans l'intérêt de l'entreprise, le cabinet ne vous réclamera pas les pièces nécessaires à la constitution de votre dossier au dernier moment et vous vous engagez à donner les éléments demandés en temps utiles.

OPTIMISEZ LA COMMUNICATION ENTRE VOUS

De votre côté, pensez à être transparent avec votre expert-comptable. Plus vous l'informerez, plus il sera à même de vous conseiller. N'oubliez pas qu'il est soumis au secret professionnel et que rien ne transpirera de vos échanges. La confiance est essentielle à la réussite de cette relation.

Avant les rendez-vous, préparez un brief le plus détaillé et précis possible : quelles sont les spécificités de votre activité, quelle est votre stratégie à court terme, à moyen terme, quelles sont les menaces ou les opportunités auxquelles vous êtes confronté ? De son côté, l'expert-comptable respectueux de son devoir de conseil vous tiendra régulièrement informé des évolutions de vos obligations ou des opportunités nées d'une nouvelle mesure législative ou réglementaire.

Une communication régulière va donc s'instaurer entre le cabinet et l'entreprise.

Au début de votre relation, notamment, il est important de vous ménager des rendez-vous pour faire le point sur votre relation de travail, les éléments de satisfaction ou d'insatisfaction.

Lorsque les relations s'enveniment, c'est généralement que les non-dits se sont accumulés.

REUSSIR LE PARTENARIAT

Pour une relation optimale, les facteurs clefs de succès sont de trois ordres : une répartition claire des rôles et des attentes de chacun, une bonne relation humaine entre les interlocuteurs du cabinet et ceux de l'entreprise et, enfin, une lettre de mission détaillée.



est une publication électronique
bimensuelle de
l'Ordre des experts-comptables
www.oec-paris.fr



Ordre des experts-comptables
région Paris Ile-de-France

45, Rue des Petits Champs - 75035 — PARIS Cedex 01

Directeur de la publication : Bernard LELARGE

Rédacteur en chef : Arnaud CUISINIER

Conception/Réalisation : BGC TOSCANE - www.bgctoscane.com