

IMMOBILIER
Nos idées immo
anti-crise,
anti-friches

TECHNO
Cyberattaques
en télétravail

INDUSTRIE
Le futur s'écrit
sur puce RFID

NOS **ZOOMS** SUR
LES **ENTREPRISES**
À SUIVRE...
(SPÉCIAL RETAIL)

TRANSPORT
Tred Union
le réseau qui unit

RH/Télétravail
Manager
malgré les **risques**
psycho-sociaux,
c'est possible

Philippe **BÉNACIN**

Président de

INTERPARFUMS

Quand le parfum
devient success story

L 14385 - 178 - F: 5,80 € - RD





Romain Gerardin-Fresse

FINANCE

Intéressement,
PEE, néobanques...
faites des économies !

NOS **ZOOMS** SUR
LES **ENTREPRISES**
À SUIVRE

Expert Comptable
La reprise se fera avec
les entrepreneurs !



Lionel Canesi

BPI

Financer la reprise
avec la BPI

JURIDIQUE
Le redressement,
un tremplin !



Anne Guerin



Christophe Basse

Conseils et experts à vos côtés !

« La reprise ne se fera qu'avec des entrepreneurs en bonne forme morale et financière »

Lionel Canesi,
Président du Conseil Supérieur
de l'Ordre des Experts Comptables

**50 Propositions
pour la relance**

Informations entreprise : Avant d'aller plus loin, peut-on rappeler les chiffres clefs de l'Ordre?

Lionel Canesi : Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables rassemble 21.000 experts comptables, 130.000 salariés et accompagne entre 2 et 3 millions de clients.

IE : En 2021, qu'est-ce que cela signifie que d'être expert-comptable ?

LC : C'est d'abord être chef d'entreprise ; chef d'entreprise au service des chefs d'entreprise. J'ai l'habitude de dire que nous sommes des économistes du quotidien pour les dirigeants de TPE-PME. Nous sommes aux côtés de toutes les entreprises en difficulté, notamment celles fragilisées par la crise du covid. Nous intervenons dans le décryptage des textes des mesures d'aides mises en place. Nous les accompagnons pour préparer la reprise en bâtissant des prévisionnels, en réfléchissant à leur activité, en étudiant leurs idées de développement ou d'adaptation de la stratégie, en les incitant à être agiles et à imaginer éventuellement des recrutements... Aujourd'hui nous sommes dans une espèce de faux plat entre les confinements et la future reprise c'est pourquoi nous participons activement à l'élaboration de la stratégie de relance des TPE-PME.

IE : C'est l'expérience cumulée des métiers de vos clients qui vous rend aussi polyvalents ?

LC : En accompagnant des chefs d'entreprises travaillant dans des activités très différentes, nous accumulons de l'expérience que nous partageons avec tous nos clients. J'ai l'habitude de dire à mes clients que les conseils que je leur donne sont ceux que je m'appliquerais à moi-même dans une situation similaire. Pour le dirigeant, être accompagné par un autre chef d'entreprise, qui rencontre les mêmes problématiques, c'est précieux. Ce n'est pas de la théorie, c'est notre quotidien. Un expert-comptable doit faire preuve de beaucoup d'empathie et de psychologie puisqu'on peut avoir deux clients avec des problématiques similaires, et donner deux solutions différentes.

IE : Il y a beaucoup de souffrances chez les dirigeants en cette année covid ?

LC : Oui. C'est pour cela que l'une des mesures phares que je porte c'est l'indemnisation partielle du dirigeant. En gros, on a eu quatre ans de croissance stoppés par le covid. Heureusement, les TPE-PME avaient mis de l'argent de côté.

IE : Car depuis trois ans les bas de laine ont été bien entamés ?

LC : Avec la crise des gilets jaunes, une partie des trésors s'est envolée. Avec la grève des retraites, une autre partie a disparu. Le premier confinement a terminé le tableau. Le fonds de solidarité pendant le premier confinement était à 1500 euros. De quoi payer quelques faux frais... Mais ça ne permettait pas de payer les frais généraux, les emprunts et les salaires des dirigeants. Ils ont puisé dans leurs réserves pour vivre : payer son loyer ou les traites de sa maison, et faire vivre sa famille. Puis, il y a eu le déconfinement. Une grande partie d'entre eux a pu récupérer un partie du CA perdu. Puis il y a eu le deuxième confinement... Et maintenant il ne reste plus rien. Restaurateur, fleuriste, artisan... Comment font-ils pour vivre ? Le fonds de solidarité doit servir à payer les frais généraux mais pour que les dirigeants puissent vivre, il faut imaginer quelque chose d'autre. Le salarié continue d'avoir son salaire, le chômeur a son indemnisation chômage... et le dirigeant n'a rien. Alors qu'on va avoir besoin des dirigeants de TPE qui font les emplois du pays - des emplois non délocalisables, dans les quartiers comme en zone rurale... - pour assurer la reprise ! C'est la vie de nos territoires. Il est capital que nos patrons de TPE-PME soient encore debout à la sortie de la crise si on veut avoir une relance.

« Il est capital que nos patrons de TPE-PME soient encore debout à la sortie de la crise si on veut avoir une relance. »

IE : Le gouvernement ne fait-il pas vraiment le job ?

LC : Je ne dirais pas ça. Il faut être honnête et ne pas jouer au jeu de la surenchère. La réalité c'est que le gouvernement fait le job. Il y a quand même un paquet de milliards qui ont été mis sur la table. On a l'habitude de dire qu'on est les champions du monde des prélèvements sociaux et fiscaux.. là on est les champions du monde des aides. En revanche, mon rôle d'expert comptable c'est de pointer les dysfonctionnements et de montrer les oubliés. En l'occurrence l'oublié c'est le dirigeant.

« On a l'habitude de dire qu'on est les champions du monde des prélèvements sociaux et fiscaux... là on est les champions du monde des aides mais (...) l'oublié c'est le dirigeant. »

IE : J'imagine que vous êtes à la table de toutes les négociations à Bercy ?

LC : C'est assez récent en fait... Nous étions très présents dans certaines régions, localement, mais au niveau national pas assez. La relance du pays doit être vue comme une cause nationale. Et nous, experts-comptables, nous voulons prendre notre part de ce combat.

IE : Vous publiez en début d'années un manifeste autour de 50 propositions pour la relance.

LC : J'avais en tête déjà des idées en prenant la présidence du Conseil national supérieur. Mais j'ai voulu consulter la profession. L'intelligence cumulée des 21.000 experts comptables de l'ordre est une mine extraordinaire. 7000 d'entre eux ont répondu, faisant émerger 50 propositions que nous avons trouvées équilibrées. On aurait pu en faire 300 ou 400... Mais j'ai voulu limiter et surtout enlever ce qui était un peu utopique. Je pense notamment à une idée : une année blanche en impôts... Je ne suis pas sûr que ça soit réaliste.

IE : Quelles sont les propositions les plus innovantes ?

LC : A mon avis ce qui est le plus innovant en matière de fiscalité c'est de changer de paradigme. On parle souvent de fiscalité punitive alors qu'il y a très peu de fiscalité incitative. Nous aimerions basculer sur cette approche, notamment en ce qui concerne les investissements. C'est un moyen d'inciter à investir dans les secteurs d'avenir, je pense aux secteurs du numérique et de l'écologie. Prenons à titre d'exemple les véhicules. Si les véhicules de mes salariés sont trop polluants, j'écope d'une pénalité. Alors que rien ne m'incite à aller vers les véhicules électriques. Quand je vois que les avantages restent maigres, je garde mes flottes en thermique... Le kilométrage limité, l'implantation de bornes,... Il faut être motivé pour changer, d'autant qu'à l'achat les véhicules restent beaucoup plus chers qu'en thermique. On pourrait imaginer qu'un dirigeant qui passerait à l'électrique récupérerait à minima la TVA. Pour les bornes électriques permettant de recharger les véhicules, on pourrait imaginer un sur-amortissement.... Idem, du côté du numérique, l'exemple pourrait être le clic and collect. On voit bien que nos commerçants ont intérêt à mettre en place cette solution s'ils veulent continuer à avoir une activité dans un contexte de pandémie, de

confinements, et de couvre-feux. Si, là aussi, on imagine un sur-amortissement des investissements numériques, on l'incite à s'engager dans la démarche.

IE : Dans vos propositions vous suggérez qu'il est urgent de passer à un statut unique d'entreprise, vous pensez vraiment que c'est le bon moment ?

LC : Comme nous préparons la relance, ce qui est important c'est que la création d'entreprises soit simple. Dans le même esprit, je suis très engagé pour la liberté du statut social du dirigeant. Aujourd'hui son statut ne dépend pas de son besoin personnel, mais de la structure juridique qu'il crée. C'est aberrant. Prenons le cas de deux créateurs d'entreprise. Un jeune qui amène la force de son travail, un plus âgé qui apporte davantage de capitaux. Compte tenu de leurs projets, la SAS reste la meilleure solution. Ce qui signifie qu'ils seront tous les deux salariés. Or, le jeune a intérêt à être non salarié, contrairement au plus âgé qui a intérêt à être salarié. Pourquoi chacun n'aurait-il pas un statut cohérent avec ses besoins ? Autre cas, un commerçant en nom propre ou en SARL avec un emprunt sur lequel le banquier aurait demandé une caution personnelle, qui fait faillite à cause de la crise covid... il perd tout, y compris sa maison.

Ne peut-on pas inventer un système de cautionnement mutuel plus large ? Il est important de simplifier la création d'entreprise et de redonner envie de créer son emploi, puis d'autres emplois.

IE : Dans vos propositions vous proposez d'étaler la dette covid sur 10 ans. Peut-on en parler ?

LC : Notre idée c'est d'identifier les dettes covid pour voir si les entreprises sont viables ou pas. Si la réponse est oui, il faut les sauver quoi qu'il en coûte. Au contraire, il faut les laisser mourir. En revanche que fait-on du dirigeant ? A-t-il droit à une deuxième chance ? Dans un contexte de crise exceptionnelle, un fonds exceptionnel doit pouvoir le sauver.

IE : D'accord mais qu'en est-il des entreprises de l'événementiel qui étaient viables et qui ne retrouveront sans doute pas avant très longtemps leur activité ?

LC : L'événementiel est sans doute le secteur emblématique de cette crise. Ils ont tout arrêté, n'ont pas pu reprendre, n'ont aucune visibilité d'autant qu'une partie de leur activité est liée au retour du tourisme étranger, notamment les touristes d'affaires avec les congrès,... Eux non plus, on ne peut pas les laisser tomber.

IE : Au chapitre du digital, vous faites la proposition d'un cloud souverain et européen. Peut-on développer l'idée ?

LC : Nous sommes passés des guerres avec des soldats à des guerres économiques. La plupart des données des entreprises sont stockées sur des clouds qui sont souvent la propriété de sociétés américaines, donc sous patriot act. Ce qui signifie que rien n'empêche le gouvernement américain d'avoir accès à toutes ces données. L'Union Européenne a commencé à travailler sur le sujet. Parce qu'il est vraiment grand temps que nous ayons un cloud souverain européen pour protéger les données. Si demain, en tant qu'expert comptable, j'ai





dans mes clients une startup dont les données sont sensibles alors que mes données comptables sont hébergées chez Microsoft, Google ou Amazon... Qu'est-ce qui garantit la confidentialité des informations que mon client m'a confiées ? Dans ces données, il n'y aura pas les brevet mais toutes les informations financières : nom des clients ou des fournisseurs, montants des factures,... et les taux de marges. Ce sont déjà pas mal d'informations... En stockant sur un cloud souverain européen, l'idée c'est de les protéger des attaques. On parle de la data comme étant l'or noir, nous avons tout intérêt à protéger notre or noir.

IE : Un autre dispositif incitatif que vous soutenez c'est le fléchage de l'épargne vers la consommation. Peut-on revenir sur cette mesure ?

LC : Je crois que nous devons avancer pour un choc de la consommation. C'est beau le soutien à l'emploi des jeunes, mais pour que les entreprises embauchent des jeunes, il faut qu'elles aient retrouvé de l'activité. Et pour retrouver de l'activité, il faut un choc de consommation. Les Français ont mis 200 milliards de côté dans les bas de laine pendant la crise, il faut les inciter à désepargner. Le sujet de l'épargne aujourd'hui c'est qu'elle ne rapporte rien à l'épargnant, ça ne rapporte rien à l'Etat - ni

TVA, ni impôt...- et ça ne rapporte rien à l'économie. Si ces sommes sont déséparnées massivement c'est autant de milliards qui vont être réinjectés dans l'économie française. L'Etat va récupérer immédiatement 100 milliards : 20% de TVA et 30% d'imposition en taux moyen. Derrière cela implique une nouvelle activité économique, des emplois, une nouvelle consommation par ces nouveaux salariés... Si l'argent tourne deux ou trois fois, l'Etat a quasiment récupéré la totalité de cet argent épargné en 2020. Sauf, qu'au passage, on a fait vivre l'économie et donc les individus.

IE : Comment ça se matérialiserait ?

LC : Nous avons proposé trois pistes. La première est une donation aux enfants et aux petits enfants, sur un temps limité, idem pour les tantes et oncles vers les neveux et nièces pour ceux qui n'ont pas d'enfant, jusqu'à 50.000 euros sans droit et sans condition. Un jeune de 25 ans, ne mettra pas cet argent sur un livret A, il va le dépenser. C'est immédiatement 50.000 euros injectés dans l'économie. L'autre piste serait de libérer l'épargne salariale pendant un an ou deux sans condition. De même, nous voudrions que n'importe quel Français puisse récupérer jusqu'à 50.000 euros de son contrat d'assurance vie, sans droit et sans impôt.

IE : Encore un mot ?

LC : C'est aux dirigeants qu'on a demandé d'assurer pendant la crise. C'est encore à eux que l'on va demander de se retrousser les manches pour la reprise. On a besoin de faire en sorte qu'ils soient en bonne santé morale et financière pour assurer le maintien de l'activité et donc des emplois pour la suite.

Les 50 propositions pour la relance sont disponibles sur le site internet de l'ordre : www.experts-comptables.fr



N'AYEZ PAS PEUR DE RÉUSSIR !

Une bonne dose de jeunesse et de compétences, une alliance de modernité et de proximité, un slogan malin et audacieux... c'est le combo gagnant imaginé par CEOS Développement. Le cabinet d'expertise-comptable, fondé par Marine et Vivien Briand, « dépoussière » à sa manière une profession souvent vue comme quindée.

Avec eux, point de passésisme ou d'idées préconçues. Les jeunes fondateurs de CEOS Développement ont lancé leur entreprise en 2016 avec une idée précise en tête : allier l'ancien et le nouveau. Au quotidien, la structure intervient en majorité pour des TPE, parfois à plusieurs millions de chiffre d'affaires. Imaginé comme un cabinet de proximité, CEOS Développement a su trouver un juste milieu entre l'inexorable digitalisation et le besoin d'interactions sociales. Cet équilibre est notamment rendu nécessaire par les conditions sanitaires actuelles, mais aussi par une des principales activités ciblées par l'entreprise : les « youtubeurs », ces (très) jeunes entrepreneurs qui gagnent leur vie grâce à la diffusion de vidéos sur le fameux site américain. « C'est mon sujet de mémoire, et en m'y intéressant je me suis rendu compte que les vidéastes avaient de réelles difficultés à trouver un professionnel de l'expertise-comptable maîtrisant leur secteur d'activité particulier, souligne Vivien Briand. La majorité des conseils reçus par les youtubeurs provenaient de leurs agents ou des networks qui maîtrisent certaines notions mais sans l'expertise comptable, fiscale, sociale ou même juridique ».

Rapidement, le cabinet est devenu partenaire de la Guilde des vidéastes, un organisme qui défend les intérêts des vidéastes mais aussi de toutes les sphères environnantes (auteurs, réalisateurs, producteurs, intermittents, etc.). Ce réseau fonctionne comme le porte-voix des métiers de l'Internet et pousse à légiférer sur certains points. « Prenons l'exemple d'un youtubeur mineur, explique Marine Briand. Est-ce qu'on peut le faire travailler, et dans quel cadre ? En tant que partenaires de cette Guilde, nous effectuons des permanences qui nous permettent aussi de développer notre réseau. Les nouveaux youtubeurs nous connaissent bien. Nous leur disons « n'ayez pas peur de réussir ! ».

Cette nouvelle clientèle, peu ou pas connue des autres cabinets, a été rapidement conquise par la mentalité de CEOS Développement. « Ils ont une mentalité différente, ce qui implique une façon de travailler aussi différente, observe Marine Briand. Avec eux, la relation est moins formelle, plus légère, et c'est ça qui leur plaît. Ce que les vidéastes apprécient chez CEOS, c'est que nous prenons le temps de les connaître, de les appeler, et pas seulement pour le suivi de leur société. Les relations deviennent souvent très amicales et vont parfois au-delà du travail ».



Équipe CEOS DEVELOPPEMENT

Accompagner pas à pas

Mais amicale n'est pas synonyme d'inexpérimenté, bien au contraire. Le cabinet travaille en continu pour proposer des services fiables, en insistant beaucoup sur la pédagogie. CEOS Développement accompagne ses clients pas à pas, en partant parfois de rien. Cette activité enrichissante permet des rencontres atypiques à travers des profils et des corps d'application très différents (l'histoire, les jeux vidéo, les voitures, l'ingénierie, le journalisme, etc.).

Bien sûr, le cabinet ne travaille pas qu'avec les as de YouTube, mais aussi avec des secteurs variés tels que le bâtiment, le transport, la promotion immobilière, la formation

continue, etc. Covid-oblige, certaines grosses structures reçoivent la douloureuse facture de l'an passé. En mars / avril 2020, les dirigeants de CEOS Développement ont appelé un par un chacun de leurs clients pour offrir un accompagnement personnalisé. Si les youtubeurs s'en sortent très bien, la situation est nettement plus compliquée pour d'autres. « Je pense à un jeune qui a investi ses économies et son temps pour monter un escape game, raconte Marine Briand. Il n'a pas eu le temps d'ouvrir et n'a donc pas la base de chiffre d'affaires pour prétendre aux aides. Tout en devant payer ses loyers, sa taxe foncière, les travaux... Ce genre de situations se positionne hors cadre des aides. Ce sont les grands oubliés ».

Concilier vie perso et vie pro

En couple au travail et en dehors, les dirigeants du cabinet - six salariés dont 4 collaborateurs - souhaitent que leurs employés puissent, à leur image, concilier vie de famille et vie professionnelle.

Marine et Vivien Briand ont su créer une véritable dimension familiale, pour faire en sorte que l'activité de l'entreprise concorde avec les projets de vie de leurs collaborateurs - mais aussi de leurs clients. « Et non l'inverse » insiste Vivien Briand.

Nous ne demandons pas à nos clients d'adapter leur mode de gestion aux besoins de la comptabilité souvent perçue comme source de stress. Chez nous, on demande aux clients ce qu'ils souhaitent faire et comment, et nous ajustons notre organisation et nos travaux pour que cela aille dans leur sens

et dans le sens de leurs projets. »

« C'est pour cela qu'il est primordial d'avoir des relations de proximité avec les clients, renchérit Marine. Si on ne s'intéresse pas à eux dans un autre cadre que celui du pur travail, on peut rater des opportunités de succession, d'optimisation fiscale ou d'investissement. Au quotidien, nous proposons une vraie personnalisation avec des outils de pilotage d'entreprise digitaux, car on se veut à la pointe de la technologie. C'est un équilibre à trouver entre l'avancée du numérique, efficace mais un peu froide, et le côté humain. Nous fonctionnons essentiellement par le bouche-à-oreille et nous sommes sur une croissance très importante. Et surtout, nous avons un cabinet qui nous ressemble, avec les clients qui nous ressemblent ».



© Pierre C



© Pierre C

Marine Briand & Vivien Briand