

# Tirez le bilan de votre expert-comptable !

## Le B.A.-ba sur une lettre de mission

Une lettre de mission est un **contrat écrit obligatoire** qui contractualise la relation entre un prestataire (tel qu'un expert-comptable) et une entreprise, en se mettant d'accord sur « qui fait quoi ? » et en précisant les droits et les obligations de chacun. Ce n'est qu'une fois les missions de l'expert-comptable clairement définies que **sa responsabilité peut être engagée**, en cas de mauvaise exécution ou d'inexécution des obligations de sa mission. **En l'absence de lettre de mission**, l'existence d'une mission générale de tenue des comptes par l'expert-comptable ne peut pas résulter de factures portant sur l'établissement des comptes annuels du client. En cas de redressement fiscal, aucune obligation générale d'alerte ne peut être mise à la charge du professionnel comptable. Une lettre de mission comporte **un certain nombre de mentions** : l'identification de l'entreprise et de l'expert-comptable, les prestations réalisées par l'expert-comptable (tenue de la comptabilité, clôture à chaque fin d'exercice, surveillance et révision des comptes, conseils et orientations stratégiques, rédaction des contrats de travail, établissement des bulletins de paie, déclarations des charges sociales, déclarations fiscales obligatoires, rédaction des procès-verbaux d'AG, etc.), les conditions générales de l'intervention de l'expert-comptable, les obligations respectives des parties (indiquées dans une grille de répartition des tâches en annexe), le montant des honoraires ainsi que les modalités de règlement, la procédure à suivre en cas de litige et de résiliation. A chaque modification de l'un de ces éléments, **un avenant ou une nouvelle lettre de mission doit être établi**.

**POUR UN DIRIGEANT, L'EXPERT-COMPTABLE EST UN PARTENAIRE DE LONGUE DURÉE. C'EST UNE RELATION BASÉE AVANT TOUT SUR LA COMPÉTENCE ET LA CONFIANCE. C'EST DONC, AVANT TOUT, UNE HISTOIRE « HUMAINE ». MAIS PAS QUE...**

PAR FRANÇOIS POUZAUD

**P**ersonne clé à qui l'on confie la tenue de sa comptabilité, ses chiffres, ses projets, ses ambitions mais aussi ses états d'âme, garde-fou de la bonne marche de l'officine, l'expert-comptable est l'homme de confiance du dirigeant, voire son confident. Autant de raisons qui obligent le(s) titulaire(s) à ne pas se tromper sur ce professionnel et ses compétences. Le premier critère de choix est de s'attacher les services d'un cabinet spécialisé ayant une bonne connaissance du secteur de la pharmacie. D'autres critères objectifs sont à prendre en compte, tels que la disponibilité et l'organisation.



**UN CRITÈRE de taille !** « Il faut privilégier les cabinets d'une taille suffisante afin d'assurer la pérennité de la mission en cas d'absence de son expert-comptable habituel », souligne François Gillot, expert-comptable du cabinet CAAG. Pour Olivier Desplats, expert-comptable du cabinet Flandre Comptabilité Conseil, membre du groupement CGP, « la taille du cabinet n'est pas une indication probante, car une petite structure peut tout à fait procurer le résultat attendu. L'expert-comptable d'un cabinet indépendant est un libéral et un chef d'entreprise, comme le titulaire d'une officine, il vit les mêmes problématiques et c'est essentiel dans la relation », explique-t-il. Sur ce plan, il estime que les cabinets indépendants apportent une valeur ajoutée par rapport à des réseaux structurés qui, de leurs côtés, mettent en avant la proximité de leurs agences, leur organisation, la force et les moyens d'un groupe. « Oui, mais les réseaux ont un turn-over plus important », rétorque Olivier Desplats. Indépendamment d'une taille minimale, le dirigeant doit s'enquérir de la réputation et du sérieux d'un cabinet car les obligations comp-

## Les critères de choix

**S**ophie Kinn, installée à Nanterre (92), a changé d'expert-comptable, parce qu'il ne lui donnait pas satisfaction sur ses missions de base. Pour lui succéder, elle a trouvé un homme de confiance et investi, mais elle a dû renoncer à la sacrosainte proximité. « Son cabinet est installé dans le Nord. Mais, il s'intéresse aux pharmaciens et participe à des événements dédiés à la profession. Du coup, il apporte plus que le service standard d'un comptable. » Autre élément déterminant : la taille humaine et l'organisation du cabinet. « Je peux le joindre à tout moment sur son portable et, s'il est absent du cabinet, son travail est redistribué entre ses différents collaborateurs diplômés qui connaissent également mon dossier », apprécie-t-elle. Le ratio entre le nombre de diplômés et l'effectif global du cabinet est effectivement un élément à prendre en considération pour choisir son cabinet d'expert-comptable. Tout comme le dynamisme du cabinet, dernier critère mis en avant par cette titulaire : « Il organise des séminaires avec ses clients pharmaciens et ces moments de travail, d'échanges et de convivialité ont permis de créer un réseau entre confrères. »

Expert-comptable

tables et fiscales ne supportent pas les retards ! Le plus courant est d'interroger son réseau professionnel (confrères, syndicats...).

**DE PRESTATAIRE à partenaire.** Si les technologies du numérique permettent de travailler et d'échanger à distance, les trois professionnels s'accordent à dire que rien ne remplace la relation de proximité qui se crée sur le terrain. « Le numérique ne donne pas d'information sur le territoire de la pharmacie cliente », souligne Olivier Desplats. Le propre de notre métier est de proposer du sur-mesure à nos clients ! Je passe 80 % de mon temps en rendez-vous clientèle, aux quatre coins de la France », indique Olivier Delétoille (Adequa). Avec les évolutions du métier et du modèle économique de l'officine, « l'expert-comptable doit savoir se remettre en cause pour être dans la mouvance de son client. Quel que soit le profil du pharmacien et ce qu'il recherche, l'expert-comptable ne doit jamais renvoyer à son client l'image d'un fournisseur, mais celle d'un partenaire », insiste François Gillot. Au final, le critère le plus subjectif, à savoir le feeling l'emporte sur tout le reste. « On ne peut pas aller contre l'intuitif, il faut que le courant passe entre les deux », lâche Olivier Desplats. En effet, le nouveau partenaire que représente l'expert-comptable a accès à des informations précieuses, voire confidentielles et stratégiques. Le titulaire compte donc sur son professionnalisme, sa discrétion et sa capacité à échanger. A charge au pharmacien de veiller à ce que « délégation » rime avec « confiance et contrôle ». Organiser une rencontre avec son expert-comptable pour tester la compatibilité des personnalités et apprendre à connaître l'humain qui se cache derrière le professionnel, est sans doute la première chose à faire.

**UN INVESTISSEMENT rentable.** La tarification des interventions d'un expert-comptable varie en fonction de la nature de la prestation ou de la qualité de l'intervenant : expert-comptable, spécialiste de la paie, tâches matérielles, consulting... D'un cabinet à l'autre, le montant des honoraires passe du simple au double pour le même service. « La rémunération par forfaits et budgets fixes a le mérite d'être simple », souligne François Gillot. Mais, la meilleure façon pour un pharmacien de réduire sa facture d'expert-comptable, « c'est d'être organisé et bien ordonné », complète Olivier Delétoille. ●