

Be Excellent – 6 octobre

Stéphane De Bremaeker
Collaborateur du service communication

Avec plus de 1.000 visiteurs, l'on peut véritablement dire que l'événement du 6 octobre dernier à Brussels Expo (Heysel) était un coup dans le mille! Pour le Conseil de l'IEC, ceci démontre que nos membres portent « haut » la qualité et qu'ils ont la volonté de professionnaliser leur cabinet.

C'est dans ce cadre qu'a été lancée BeExcellent, la nouvelle plateforme digitale, proposée gratuitement par l'IEC à ses membres. Plateforme qui permet de centraliser et d'adapter facilement toute la documentation proposée par l'IEC: les manuels, les modèles, les *check-lists*, les conditions



Pour l'occasion, l'IEC investissait le palais 10 et l'auditorium 2000. Dans le palais 10, huit *workshops* se sont déroulés simultanément. Avec pour résultat une cacophonie, pensez-vous? Détrompez-vous! Le tout s'est passé dans un calme absolu, grâce au système avec oreillettes, pour une écoute confortable sur le canal de son choix.

Mais commençons par le commencement. Et par le discours du président qui a fait mine de vouloir s'adresser aux membres afin d'aborder les réalisations récentes de l'administration.



Discours soudainement interrompu par E. Degrève et B. Van Coile.

Ces messieurs tenaient à donner une autre tournure à la communication. L'Institut veut effectivement se rapprocher de ses membres, se débarrasser de son image de « tour d'ivoire » et se profiler comme une organisation qui existe par et pour ses membres, au service de ceux-ci et à l'écoute de leurs besoins.

générales propres à la lettre de mission...

Car, honnêtement, impossible de retrouver tous ces documents sur le site de l'IEC et impossible également de savoir si et quand ces documents ont subi des modifications.

C'est pourquoi l'IEC a décidé de s'associer à Scienta et de proposer le logiciel BeExcellent.be à ses membres.



Les avantages de BeExcellent.be sont légion. Cette plateforme offre un environnement clairement structuré, la communication se déroule par la voie du cabinet, ce qui augmente encore l'implication des collaborateurs de ce cabinet, les documents sont en constante évolution et consultables partout dans le monde, car en ligne.

Pour rappel, BeExcellent.be est disponible en trois versions. La version Start est la version de base qui est offerte par l'IEC à tous les membres dans le cadre de leur cabinet.



Cette licence donne droit à sept utilisateurs et un administrateur. Chaque cabinet dispose en outre de la possibilité de créer dix articles.

Durant cette demi-journée d'étude, les membres convaincus avaient l'opportunité de s'informer à propos de la plateforme. Depuis le 6 octobre, les cabinets ou membres

qui n'étaient pas présents lors de l'événement peuvent se renseigner sur le site internet créé spécialement à cet effet: www.beexcellent.be. Notez toutefois que la licence octroyée pour BeExcellent est liée aux données enregistrées dans l'e-guichet. Il est donc fondamental que les membres de l'IEC s'assurent que ces données soient correctes et mises à jour avant de pouvoir avoir accès à l'outil.

Enfin, les participants ont reçu un livre qui contient les exposés des *workshops* ainsi qu'un *kit* qualité.

Le projet BeExcellent cadre parfaitement avec les objectifs du Conseil de l'Institut de mettre l'accent sur le service et l'accompagnement. Si l'Institut met la plateforme BeExcellent.be à votre disposition, c'est pour que vous puissiez utiliser les documents de l'IEC de manière optimale. En fonction de la situation de votre cabinet, vous pourrez modifier, adapter ou intégrer tels quels ces documents de travail dans votre environnement sécurisé.



Sept workshops

C'est avec le dessein de vous aider à mettre en œuvre la plateforme et à utiliser les outils de l'IEC que l'événement a été créé et que des *workshops* ont été organisés le jour J. Des *workshops* tels que «BeExcellent.be» ou «Établir une politique d'acceptation de clients», ou encore «Comment établir mon propre manuel en quatre étapes?». D'autres *workshops* avaient plutôt trait à l'amélioration de la qualité du métier, comme «Évaluer la rentabilité de votre cabinet», «Comment utiliser la lettre de mission» ou «Excel for Accountancy».

Enfin, l'Institut a également organisé un *workshop* sur le thème des «Outils fiscaux». L'IEC a en effet pour objectif de dresser un certain nombre de *check-lists* et de les mettre à disposition de ses membres via BeExcellent.be. En ligne en ce moment: les principaux contrôles comptables et fiscaux à opérer lors de la clôture des comptes annuels (audit fiscal et comptable). Bientôt paraîtra également le «programme de clôture».





BeExcellent.be

Le *workshop* BeExcellent.be – au cœur de l'événement – a été organisé trois fois en français et en néerlandais. Quelques membres de l'IEC ont eu l'occasion de tester l'outil durant près d'un mois et nous ont fait part de leur expérience. Ces experts-comptables et conseils fiscaux forment le groupe pilote – dont les membres sont par ailleurs entièrement convaincus par les atouts qu'offre la plateforme – et ont animé les présentations de l'outil. Leur mission était de convaincre leurs consocérateurs et confrères des nombreux avantages qu'offre le système et de leur faire une démonstration des possibilités de l'outil.

La lettre de mission

La lettre de mission est un outil d'organisation et d'offre de services, mais également un outil de vente. Elle vous permet de cadrer votre mission auprès de votre client en termes de périmètre d'action, de responsabilité et d'engagements.

Opter pour la lettre de mission, c'est passer un cap dans la bonne organisation du cabinet et dans l'amélioration de la qualité au sein du cabinet et de la relation avec les clients.

Durant ce *workshop*, l'orateur, Jacques Drèze, a relevé que même si prévoir une lettre de mission n'est pas une obligation légale, le Conseil de l'IEC le recommande chaudement.

L'exercice de la profession est en pleine évolution, les clients sont de plus en plus exigeants. Ajoutons à cela l'ex-

plosion des législations et réglementations. Il est dès lors plus que recommandé d'introduire la lettre de mission au sein d'un cabinet et de la présenter systématiquement aux nouveaux clients.

Les clients existants y trouvent également un avantage. Par le biais de la lettre de mission, les professionnels se profilent de manière plus transparente et renforcent la relation professionnelle qu'ils ont avec leurs clients. En outre, en signant la lettre de mission, les parties déclarent accepter





expressément les conditions reprises dans la lettre de mission, ainsi que les conditions générales jointes à la lettre de mission. Elles sont importantes tant pour le professionnel, que pour le client.

Donald Vandenberghe, l'orateur néerlandophone, a clôturé son exposé par une série de recommandations pour ceux ou celles qui désirent mettre en œuvre la lettre de mission dans leur cabinet.



Analyse de la rentabilité d'un cabinet

Dominique Delière (pour la partie francophone) et Johan Van Haeverbeke (pour les néerlandophones) nous ont offert les clés pour analyser et ajuster au besoin la rentabilité d'un cabinet. Comment prendre en compte les revenus, mais également les coûts et les rémunérations des collaborateurs du cabinet.

Afin de faciliter cette opération, Johan Van Haeverbeke et Dominique Delière proposent d'introduire dans les tableaux de bord des codifications. Chaque type de prestation est codé par personne, par département, par client, etc. Ces tableaux peuvent ensuite être utilisés pour les révisions de prix annuelles et également pour déterminer s'il convient de facturer un client sur la base d'un tarif horaire ou sur la base d'un forfait.

Enfin, les orateurs terminent par le constat que tous les cabinets effectuent les mêmes prestations de qualité offertes à des prix hautement concurrentiels. Ils conseillent grandement de se spécialiser dans certains types de missions et conseils bien spécifiques afin d'offrir une réelle plus-value à leurs clients.

Excel for Accountancy

Les professions économiques sont de fervents utilisateurs du logiciel Microsoft Excel. Mais mettent-ils à profit les fonctionnalités les plus appropriées ?

Ce site internet est la version digitale du livre *Excel pour professions économiques*, de Noël De Rudder, expert-

comptable et conseil fiscal. De nombreux fichiers d'exemples et modèles digitaux sont inclus.

L'objectif de ce site internet est de vous aider à travailler avec Excel de la manière la plus rapide et la plus efficace possible. L'accent est mis sur la pratique d'Excel par rapport aux besoins des professions économiques.

Les outils principaux disponibles via le site sont :

- le dossier permanent électronique (avec formulaires antiblanchiment) ;
- l'enregistrement des temps de travail ;
- le suivi du statut des tâches ou des dossiers ;
- les tableaux des emprunts ;
- la facturation avec Excel.

Manuel en quatre étapes

L'objectif de ce *workshop* est de proposer aux participants quatre étapes concrètes pour mieux documenter les procédures appliquées au sein du cabinet et de les rassembler pour qu'elles soient facilement accessibles à toutes les personnes travaillant dans ce cabinet. Afin qu'elles puissent former le manuel « Organisation du cabinet et procédures ».

Chaque étape sera illustrée par quelques exemples concrets.



Il est toutefois recommandé à chaque cabinet d'affiner sa méthode ainsi que le contenu du manuel en fonction de ses activités et de sa taille.

René Michel, animateur de la conférence, a expliqué à l'assemblée que pour lui le manuel est la base de la gestion de la qualité et, qu'en outre, tous les collaborateurs ou associés du cabinet doivent être convaincus de la valeur ajoutée de la gestion de la qualité, et donc du manuel. Sans cela, il n'est pas possible de le mettre en place.



Dans un premier temps, celui qui rédige le manuel doit faire l'inventaire des processus et des pratiques réellement en vigueur au sein du cabinet (documentés ou non).

Ensuite, on comparera les procédures existantes avec la description qui en est faite dans le manuel élaboré par l'IEC.

Une fois ces deux premières étapes réalisées, il faut rédiger le manuel et veiller à ce qu'il soit basé sur ce que tous les collaborateurs appliquent systématiquement et qui a été décidé au sein du cabinet, avant d'envisager l'étape suivante.

Enfin, il faudra mettre en place des procédures de suivi et de mise à jour du contenu du manuel et un plan de développement de ce qui doit encore être fait afin qu'il soit et reste un outil vivant, mis à jour de manière permanente.

Selon René Michel, le manuel ne sera productif que s'il s'inscrit dans une démarche claire, cohérente, transparente et à long terme.

Outils fiscaux

Ce n'est un mystère pour personne que les questions comptables et fiscales liées aux opérations réalisées par une société sont de plus en plus complexes. Les relations étroites qui unissent le droit comptable et le droit fiscal nous ont incités à rédiger à votre intention un petit guide pratique combinant ces deux matières.

La session « Outils fiscaux » visait à présenter une *check-list* établie par l'Institut pour ses membres dans le cadre des principaux contrôles comptables et fiscaux à opérer lors de la clôture des comptes annuels (audit fiscal et comptable).

Comment mettre en place une politique d'acceptation des clients ?

Le monde économique a fortement évolué au cours de ces vingt-cinq dernières années. Le regard que pose la société sur les infractions économiques a fortement changé. Nous évoluons vers une société patrimoniale transparente dans laquelle le point d'équilibre entre la vie privée et une approche « à la *Big Brother* » s'est déplacé, notamment par l'internationalisation de la vie en société. La vie privée n'est plus un droit pouvant être invoqué pour ne pas révéler des infractions économiques.

Dans ce cadre, nous sommes appelés à intervenir, en tant que profession libérale, dans le prolongement des pouvoirs publics. Pour certains, c'est le signe que les pouvoirs publics sont défaillants, pour d'autres il s'agit d'un sens civique indispensable dans cette vision sociale en pleine mutation. Pour Peter De Smet, l'orateur néerlandophone du *workshop*, les deux courants sont défendables, mais il n'est pas évident de jouer ce rôle en tant que personne de confiance d'un client tenue au secret professionnel. La violation de ce secret est réprimée pénalement, le défaut de déclaration à la CTIF peut également avoir des conséquences pénales en cas d'infractions pénales.



Inutile de souligner que ces obligations croissantes ont une influence négative sur la rentabilité de nos cabinets.

Ce *workshop* se voulait, par les orateurs (Peter De Smedt, BDO, pour la partie néerlandophone et Jean-Jacques Baudet du Groupe Record pour les francophones), un plaidoyer en faveur d'une approche positive et proactive, traduisant des obligations légales et déontologiques en une opportunité de meilleure gestion du cabinet.



Une politique adéquate d'acceptation des clients sera susceptible de protéger les professionnels de situations :

- dans lesquelles ils peuvent mettre leur réputation en péril;
- qui peuvent influencer négativement la rentabilité de leur cabinet;
- susceptibles de mettre en cause leurs responsabilités pénales ou civiles.

Cette contribution n'avait toutefois pas pour ambition de dresser un portrait complet et détaillé de ce à quoi peut ou doit ressembler une politique d'acceptation des clients.

Notre Institut a déjà consenti d'importants efforts pour convertir une législation complexe en circulaires, règlements et formulaires. La pièce maîtresse de ce travail étant un site internet spécifique, consultable via le site internet de l'IEC sous l'appellation « Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ».

www.beexcellent.be

Vous aimeriez parcourir les présentations PowerPoint de l'événement chez vous? Rendez-vous sur www.beexcellent.be/Event/Programme pour les consulter et les télécharger.

Pour plus d'informations sur la plateforme BeExcellent.be ou pour avoir accès à votre environnement de cabinet, rendez-vous également sur www.beexcellent.be ou encore, envoyez un courriel à helpdesk@beexcellent.be. ●