

Life Expert

N° 25 – Septembre 2016

La lettre Swiss Life de l'interprofessionnalité

LE CHIFFRE

> 200 %

C'est le niveau auquel s'établissait la solvabilité du groupe Swiss Life au 1^{er} janvier 2016, selon la directive européenne Solvabilité II.

Zapping

Piloter sa complémentaire santé grâce à MySwissLife



Les salariés dont l'entreprise a souscrit une complémentaire santé auprès de Swiss Life, bénéficient de nombreux services pratiques grâce à leur espace client MySwissLife. Accessible

en se connectant à www.swisslife.fr ou en téléchargeant l'application MySwissLife depuis l'App Store ou Google Play, il leur permet de transmettre une demande de prise en charge ou de remboursement de leurs dépenses de santé, de suivre les remboursements de leurs frais de soins, de trouver le médecin ou le professionnel de santé conventionné de notre partenaire Carte Blanche le plus proche de chez eux, mais aussi de contacter en ligne le service client.

Swiss Life France : des résultats stables au premier semestre 2016

Le groupe Swiss Life renforce sa capacité de rendement et augmente son bénéfice d'exploitation corrigé de 4 %, à 730 millions de francs suisses. Le bénéfice net atteint 500 millions de francs, en hausse de 1,4 % grâce, entre autres, à la bonne tenue des activités de gestion d'actifs. En France, si les primes reculent de 2 % (à 2 milliards d'euros), du fait essentiellement d'une collecte plus faible en assurance vie, Swiss Life enregistre un niveau de résultat quasi stable par rapport à l'exercice précédent, avec un bénéfice opérationnel de 125 millions d'euros (contre 126 millions en 2015).

À la une

L'interprofessionnalité : la condition d'une transmission d'entreprise réussie

Opération particulièrement complexe, la transmission d'entreprise est constituée d'enjeux à la fois juridiques, fiscaux, sociaux et patrimoniaux, sans oublier la dimension psychologique qui est essentielle. Elle nécessite la mise en commun de compétences complémentaires et partagées pour optimiser l'accompagnement de l'entrepreneur dans cette étape incontournable de sa vie professionnelle.



© Swiss Life Intellectual Property Management AG.

Comme le souligne Laurent Bénoudiz, « il n'existe pas, pour l'instant, d'interlocuteur référent ou incontournable sur le marché de la transmission d'entreprise » (voir page 3). Cet état de fait montre bien que cette opération est loin d'être aisée et ne s'improvise pas. Parfois vécue comme une « petite mort », ou jugée trop coûteuse, sa bonne conclusion est évidemment vitale, tant pour le dirigeant que l'entreprise elle-même.

Ses impacts confrontent nécessairement le cédant à de nombreux défis qu'il aura tout intérêt à relever en s'entourant de plusieurs conseils constitués en équipe projet, car aucun acteur ne saurait les traiter tous.

Suite en page 2

Focus

La profession comptable récompense à nouveau Swiss Life

Lors de l'édition 2016 du Palmarès du Monde du Chiffre, Swiss Life décrochait l'argent pour ses produits prévoyance, et le bronze pour ses produits retraite. Deux distinctions, après celle de l'année dernière, qui soulignent la qualité de la relation que Swiss Life construit depuis plus de dix ans avec les experts-comptables, partenaires essentiels.

Le 23 juin 2016, près de 120 personnes se sont retrouvées au Grand Hôtel Intercontinental Opéra pour assister à la remise des prix : 43 sociétés ont été récompensées, en présence notamment de représentants des syndicats ECF et IFEC. Créé pour et par la profession comptable, ce palmarès a pour objectif d'évaluer le degré de satisfaction de celle-ci vis-à-vis de ses fournisseurs, quel que soit leur métier : banquier, assureur, éditeur, fournisseur de logiciels,



© D.R.

formateur, conseil en gestion de patrimoine, etc. Qualité de la prestation et du conseil commercial, coût et suivi sont les critères mesurés à travers un questionnaire envoyé à 40 000 professionnels (experts-comptables, commissaires aux comptes, auditeurs).



Pour en savoir plus, scannez ou cliquez sur ce QR Code

<http://www.lemondeduchiffre.fr/le-magazine-de-la-profession-comptable/unec/278260-palmares-du-monde-du-chiffre-2016-les-resultats.html>

Édito



© D.R.

L'arrivée de l'automne est généralement propice aux bonnes résolutions : la période de congés qui précède ainsi que la publication des chiffres semestriels des groupes tels que le nôtre ne sont pas étrangères à cette respiration logique et... finalement nécessaire sur le plan professionnel également.

Chez Swiss Life, c'est le temps opportun pour faire un point sur nos engagements vis-à-vis de votre profession d'expert-comptable, dans le cadre d'un partenariat que nous voulons prioritaire depuis plus de dix ans déjà.

Proximité professionnelle, d'abord. Cela passe bien sûr par un partage de nos expertises grâce à notre double positionnement d'assureur gestion privé et de spécialiste auprès des entreprises.

Cette lettre revient ainsi sur l'apport que nous vous offrons sur l'ensemble de la gestion de patrimoine de vos clients lors d'un processus de cession – transmission. Proximité sur le terrain, également.

Qu'il s'agisse de l'accompagnement au quotidien par nos équipes commerciales dans votre rôle de conseil, ou de l'échange lors des rencontres régionales ou nationales de votre profession, nous sommes à vos côtés pour vous écouter. Cela nous permet sans conteste de rester attentifs à l'évolution de votre profession et de vos besoins d'accompagnement, dans le cadre d'une interprofessionnalité qui constitue le pilier incontournable garant de la qualité de conseil et de service que nous voulons. Vous donner la parole : c'est ce que nous continuons à faire dans cette lettre – comme dans le cadre des ateliers que nous organisons en région – car vous êtes les mieux placés pour confronter la vision de l'assureur que nous sommes à votre analyse, dans un environnement réglementaire qui nécessite plus que jamais une expertise pointue sur l'ensemble des besoins de notre clientèle commune. Avec cette même volonté, après l'IFEC et ECF, nous serons bien sûr à vos côtés lors du prochain congrès de l'Ordre à Bruxelles ; n'hésitez pas à venir nous y rencontrer !

Rémy Longueville
Responsable des partenariats

À la une

Suite de la page 1



© Swiss Life Intellectual Property Management AG.

Un rôle central

Cette démarche, qui peut prendre de six à dix-huit mois, requiert une mise à plat essentielle des motivations du cédant et du repreneur, ainsi que des indicateurs de l'entreprise. Le cédant doit notamment faire le point sur sa situation

patrimoniale, son régime matrimonial, ses revenus futurs, etc., ainsi que les conséquences pour l'entreprise, ses salariés, ses fournisseurs et partenaires. La réussite d'une cession est largement conditionnée par la préparation du chef d'entreprise et celle de l'entreprise elle-même.

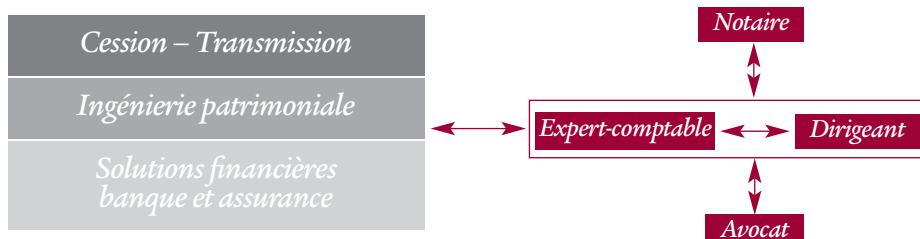


Alain Kuperty,
directeur
du département
corporate
finance – cession /
transmission
de Swiss Life
Banque Privée

« Par sa connaissance intime de l'entreprise et son impartialité, l'expert-comptable doit être intégré à l'équipe projet. Il est celui qui peut rendre disponible l'information, qu'elle soit en RH, comptable, juridique ou financière. Les indicateurs et les éléments analytiques qu'il nous fournit, vont permettre, par leur qualité, une juste compréhension du business model de l'entreprise par tous, crédibiliser la valorisation de la société, rassurer l'acquéreur et éviter les mauvaises interprétations. Les enjeux sont importants : anticiper et préparer les impacts sur la garantie d'actif et de passif, assoir notre argumentaire de négociation, et, in fine, gagner du temps. De son côté, l'expert-comptable a tout à y gagner car il peut facturer ces différents travaux à son client dans le cadre de lettres de mission, se positionner en apporteur d'affaires avec nous et pérenniser sa clientèle en montrant sa valeur ajoutée au futur acquéreur. Par ailleurs, avec Swiss Life, il bénéficie de la complémentarité de la double expertise, banquier privé et assureur, que notre groupe peut lui apporter sur le marché. Nous lui proposons ainsi un package complet pour son client : nos expertises en corporate finance mais aussi en ingénierie patrimoniale, et nos solutions financières

banque et assurance. Enfin, en termes d'investisseurs, nous sommes en lien avec une centaine de fonds et une trentaine d'industriels que nous avons la capacité à contacter par dossier. »

En savoir plus : scannez ou cliquez sur ce QR Code



À la une

Un parcours balisé

Du dossier de présentation de l'entreprise au bilan patrimonial du dirigeant, de l'évaluation financière à la sélection et au contact des investisseurs, de la négociation de la vente aux solutions d'épargne et de protection sociale, le

parcours d'une cession suit les étapes d'un processus structuré. Swiss Life met à disposition la complémentarité des compétences de ses experts en banque, assurance et gestion financière, afin d'optimiser les réponses à apporter aux besoins du client dans les différentes étapes.



Damien Corbin,
inspecteur gestion
privée Swiss Life,
région Rhône-Alpes-
Auvergne

« Mettre en place un pacte Dutreil pour transmettre son entreprise à ses enfants dans les meilleures conditions possibles, réaliser une cession par le haut ou par le bas, décider de prendre sa retraite après la cession ou reprendre une activité... ces choix ont inévitablement des conséquences fiscales et financières sur le patrimoine privé du chef d'entreprise. Une connaissance approfondie de sa situation patrimoniale, ainsi qu'une vision précise de ses objectifs sont les ingrédients incontournables permettant de répondre à l'ensemble des interrogations légitimes qu'il se pose face à la cession de son outil de travail. Mal anticipée, la cession d'une entreprise peut s'avérer coûteuse, en matière d'ISF, mais également de CEHR. Quelles solutions, quelles stratégies ? Le coût fiscal peut-il être atténué ? Existe-t-il des régimes dérogatoires, des mécanismes d'optimisation ? Quels sont les compléments de retraite nécessaires ? Comment assurer la continuité de ses revenus, comment préparer au mieux sa succession, comment protéger efficacement

sa famille ? Autant de questions qui trouvent leur réponse dans l'analyse patrimoniale détaillée du cédant, mission dont est investie la direction assureur gestion privée de Swiss Life au travers de son équipe dédiée. Un accompagnement qui se veut fiable et durable, mais qui passe nécessairement par une excellente compréhension des besoins, des attentes, ainsi que de l'environnement patrimonial des clients. Cette direction apporte toute son expertise sur l'ensemble de ces sujets, au service d'une clientèle souvent attentive face à l'instabilité fiscale française. »



En savoir plus : scannez ou cliquez sur ce QR Code

Une opportunité de développement

Nombreux sont les experts-comptables réticents, par crainte de perdre leur client ou de maîtriser insuffisamment les rouages de ce type d'opération. L'expert-comptable reste cependant le mieux placé, car même si son client décide de ne

pas aborder le sujet avec lui, il sera, à terme, incontournable. Sur un plan commercial, il a tout intérêt à l'accompagner et générer ainsi une nouvelle source d'honoraires. C'est aussi un bon moyen de se différencier en acquérant une identité forte, à condition de bien se former et s'entourer.



Laurent Bénoudiz,
associé du cabinet
Bewiz, et président
ECF Paris

« Dans le cadre d'une TPE / PME, l'expert-comptable peut jouer un rôle central. Le chef d'entreprise a parfois des conseils, mais ils ne sont pas toujours rompus à la problématique de la cession. Il peut ainsi se tourner vers son expert-comptable pour l'aider à réunir les bons interlocuteurs et former une équipe qui fonctionne. Ce n'est pas la réticence de l'expert-comptable qui interdira au dirigeant de vendre si c'est sa volonté. À l'expert-comptable, au contraire, d'être proactif au moment opportun et de se positionner d'emblée comme le chef d'orchestre. Un préalable indispensable à cela est la formation : des cursus existent, proposant une implication plus ou moins grande de l'expert-comptable. L'autre élément essentiel est la capacité de l'expert-comptable à accompagner son client sur le plan humain, à jauger son ambition et à l'amener à se projeter vers ce qui sera "l'après-cession". C'est à cette condition qu'il pourra être pertinent

sur le déroulement et les modalités de la cession, les stratégies à mettre en place. Bien abordée, la cession / transmission d'entreprise constitue une véritable opportunité de développement pour les experts-comptables. Ce sont à la fois des opérations passionnantes en termes de relations humaines, et le meilleur moment pour vendre de nouvelles missions. Il y a un réel enjeu pour la profession à se positionner sur ce marché. »



En savoir plus : scannez ou cliquez sur ce QR Code

Le marché de la transmission des TPE / PME*

La réalité du marché de la cession (externe) est de l'ordre de 20 000 entreprises par an, dont 7 000 pour le créneau de 5 à 100 salariés.

- Le principal motif de cession est la retraite (70 %).
- Les PME (production et bâtiment) représentaient 55 % des entreprises à reprendre en 2014.
- Le CA moyen (1 683 000 euros) est en hausse de 10 % par rapport à 2013.
- L'effectif moyen des entreprises cédées est de 13 personnes, chiffre stable ces 5 dernières années.

* Hors commerce de détail et artisanat.
Source CRA (Cédants et repreneurs d'affaires),
Observatoire de la transmission, 2015.

En savoir plus : scannez
ou cliquez sur ce QR Code



Flash

Les experts-comptables de Paca au 7^e ciel

En association avec le Conseil régional de l'Ordre des experts-comptables Marseille Paca et la Compagnie régionale des commissaires aux comptes Aix-Bastia, Michel Gallot, directeur régional adjoint du réseau propriétaire Swiss Life de la région Sud, passionné de parachutisme, a renouvelé l'opération originale de rencontre avec la profession, qu'il avait initiée l'année dernière : une journée de saut en parachute, en tandem. En juin dernier, quatorze experts-comptables ont ainsi pris leur envol à 4 000 mètres d'altitude, à Tallard (Hautes-Alpes). Un format original qui a de nouveau rencontré un vif succès !

Visionnez la vidéo en scannant
ou cliquant sur le QR Code
<http://experts-comptables-paca.fr/actualite/saut-en-parachute>



Repères

DSN : dernière ligne droite

Le 1^{er} janvier 2017, la DSN sera généralisée à l'ensemble des entreprises françaises.

Il est vivement conseillé à celles qui n'ont pas encore démarré sa mise en place de préparer dès aujourd'hui leur entrée dans le dispositif, afin de s'approprier dès que possible la logique DSN, émission de données mensuelles fondées sur la paie.

Toutes les fiches de paramétrage Swiss Life sont aujourd'hui disponibles. Elles sont indispensables pour paramétrer les logiciels de paie et permettre la transmission automatique des données retraite et santé / prévoyance, et téléchargeables sur l'espace privé du portail habituel de l'entreprise :

www.net-entreprises.fr ou www.msa.fr

La fiche de paramétrage au format XML a pour vocation à être intégrée automatiquement dans le logiciel de paie et éviter une saisie manuelle des données de paramétrage. En l'absence de dispositif technique permettant son intégration automatique, la fiche au format PDF permet de paramétrer manuellement le logiciel de paie.

Ouverture de la phase 3

La phase 3 est en fonctionnement dans le cadre d'un dispositif pilote réunissant un échantillon d'éditeurs et d'entreprises qui testent concrètement la norme et son fonctionnement. Swiss Life fait partie des groupes de protection sociale engagés dans le pilote de la phase 3.

Pour contacter notre cellule dédiée DSN :

01 71 39 14 00 (prix d'un appel local)

ou dsn@swisslife.fr

Rendez-vous sur le stand Swiss Life (n° C25)

dans le cadre du Parcours DSN du 71^e congrès

de l'Ordre des experts-comptables,

du 28 au 30 septembre 2016, à Bruxelles.

Pour tout savoir sur la DSN, scannez

ou cliquez sur le QR Code

<http://www.dsn-info.fr/>



Zoom sur les modalités des contrats santé et / ou prévoyance complémentaire

Dans un premier temps, seules les DSN mensuelles sont exploitées par Swiss Life.

• **Nouvelles affiliations** : chaque mois, à la suite de la transmission de la DSN de l'entreprise, Swiss Life identifie les nouveaux adhérents par différence entre la DSN reçue et celle du mois précédent. Un bulletin individuel d'affiliation est adressé à l'entreprise, sous format électronique ou papier, pour chaque nouvel adhérent non encore connu ; les affiliations seront réalisées après réception de ce BIA complété et signé.

• **Radiations** : la DSN vous permet de nous indiquer les fins de contrat de travail des adhérents sortants.

Cette information est prise en compte automatiquement par Swiss Life pour procéder à la radiation du salarié de l'effectif du collègue assuré et de ses éventuels ayants droit.

• **Les ayants droit** : cette donnée de la DSN ne sera pas exploitée par Swiss Life, car sujette à interprétation. Il est nécessaire de continuer à signaler à votre interlocuteur Swiss Life les entrées et sorties d'ayants droit hors flux DSN.

• **Cotisations** : deux à trois semaines après le trimestre échu, Swiss Life envoie à l'entreprise le bordereau récapitulatif du total des cotisations déclarées en DSN et dues pour la période couverte. Les modalités de paiement et la périodicité des cotisations restent inchangées.

Parole d'expert

Gestion patrimoniale : défi ou opportunité ?

Face à la complexité du maquis des réglementations, les chefs d'entreprise sont en attente de plus en plus de conseils et d'accompagnement dans leurs projets, qu'ils aient trait à leur sphère privée ou professionnelle. Interlocuteurs privilégiés sur la partie professionnelle, les experts-comptables ont-ils une carte à jouer en prenant la main sur la gestion de patrimoine de leur client ? Comment développer ce type de mission ? Quelles solutions pour intégrer cette compétence au sein du cabinet ? Réponses avec Florent Burtin, président du cabinet Afigec.

La gestion de patrimoine constitue-t-elle, selon vous, un vecteur intéressant de diversification de l'activité d'un cabinet d'expertise comptable ?

Florent Burtin : La gestion de patrimoine en est une spécialisation parmi d'autres. Notre place est différente de celle des gestionnaires de patrimoine. Notre vision se démarque par notre connaissance de l'activité professionnelle de nos clients — que n'ont pas les CGP — et par notre approche globale qui privilégie l'interaction très forte entre les patrimoines professionnel et personnel du dirigeant. C'est ce point qui nous différencie sur le marché. De fait, la typologie de client que nous adressons est différente : un chef d'entreprise qui a une problématique sur son patrimoine personnel, plus qu'un particulier qui a un IR ou ISF important. La gestion de patrimoine fait partie de l'accompagnement qu'attend aujourd'hui le dirigeant car il a besoin de quelqu'un de confiance et de proche, ainsi que d'efficacité, de rapidité et de synthèse. Un expert-comptable détient ces qualités par la proximité qu'il entretient avec son client et par sa capacité d'adaptation de généraliste, qui peut se spécialiser lui-même, ou qui est capable d'analyser ce qu'un spécialiste va lui proposer.

Quel(s) rôle(s) doit jouer l'expert-comptable vis-à-vis de son client dans ce cadre ?

F.B. : Pour moi, il y a deux visions possibles. Soit l'expert-comptable se forme et se spécialise ; soit il s'appuie sur un partenaire spécialiste pour pouvoir agir. L'interaction avec le partenaire doit alors être très forte car il sera, en quelque sorte, le relais de l'expert-comptable auprès de son client. Différentes tendances se dessinent selon la taille des cabinets : les groupes qui sont très bien organisés intègrent tout de suite un spécialiste avec prise de participation, par exemple. Les cabinets de taille moyenne développent des partenariats,

ou l'un des associés fait le choix de la spécialisation. Pour les cabinets plus petits, soit le dirigeant décide de se spécialiser en gestion de patrimoine au regard de son appétence, soit il choisit le partenariat, s'il sent que cette compétence est nécessaire pour satisfaire ses clients.

Que peut vous apporter un partenaire comme Swiss Life, à la fois assureur et banquier privé, fortement positionné sur la gestion privée ?

F.B. : Le rôle du partenaire, c'est d'aider l'expert-comptable à détecter la problématique technique, et d'expliquer que des solutions peuvent y être apportées, sans avoir la solution packagée d'entrée. C'est en cela que le partenaire va permettre à l'expert-comptable de jouer son rôle : celui de généraliste qui doit savoir dire à son client « là il y a un problème, on peut trouver une solution », « là vous avez un besoin, on peut vous trouver un service », et « nous, experts-comptables, pouvons vous accompagner ». C'est par cet accompagnement que nous gagnons la confiance du client, pérennisons notre chiffre d'affaires, et que nous pouvons développer de nouvelles missions. Notre partenaire doit nous aider à comprendre et à connaître les points techniques qui peuvent déclencher le besoin chez notre client et nous permettre de lui assurer une qualité de service optimale. L'expert-comptable doit toujours être tenu au courant avec plusieurs niveaux d'implication possibles : une délégation complète de la mission ; une information et une compréhension de toutes les solutions émises pour avoir la capacité à en discuter directement avec son client ; une implication en amont pour être associé à la construction technique de la décision. J'ai les trois postures dans mon cabinet, selon l'appétence des associés à la gestion de patrimoine et leur relation avec le client.



Florent Burtin est président du cabinet Afigec, membre du board mondial de PrimeGlobal, et past président de PrimeGlobal région Europe, Middle East Africa.

© D.R.

Agenda

Retrouvez Swiss Life sur les salons

- ACE, 24^e congrès, 29 et 30 septembre 2016, à Ajaccio.
- OEC, 71^e congrès, 28-30 septembre 2016, à Bruxelles.

- Réseau Entreprendre, biennale, 14-16 octobre 2016, à Bordeaux.
- IFEC, 11^e salon de la transmission de cabinets, 10 novembre 2016, à Paris.
- CROEC, Transfair, 21 novembre 2016, à Paris.

Directeur de la publication : Patrick Garnier. Responsable de la rédaction : Véronique Eriaud.
Rédacteur en chef : Pascal Cheynis. Rédaction : Florence Beau et Pascal Cheynis.
Conception / réalisation / editing : Natasha Stefanovic. Impression : Imprimerie de La Centrale.



SwissLife