



**COVID19 : VERS UN ENTREPRENEURIAT
AGILE APRÈS LE DÉCONFINEMENT
DANS LES INDUSTRIES CULTURELLES & CRÉATIVES...**

**Ou comment le sinistre économique
va pousser les acteurs du secteur
Culture & Media à modifier leurs comportements**

Sommaire

<i>Introduction.....</i>	<i>3</i>
<i>I Le cabinet d'expertise comptable de demain : C'est déjà aujourd'hui !.....</i>	<i>4</i>
<i>=> Lors de la création d'entreprises</i>	
<i>=> Lors de la vie courante de l'entreprise.....</i>	<i>5</i>
<i>=> Lors des actes exceptionnels du parcours d'entreprise</i>	
<i>=> Dans la politique RH de l'entreprise</i>	
<i>=> Stratégie de l'entreprise</i>	
<i>=> Conseils patrimoniaux aux chefs d'entreprises</i>	
<i>II L'indépendant de demain : Il faut se réinventer !.....</i>	<i>6</i>
<i>=> l'indépendant doit être un vrai chef d'entreprise.....</i>	<i>6</i>
<i>=> L'indépendant doit mieux gérer son temps et sa relation client.....</i>	<i>7</i>
<i>=> L'indépendant doit être maître de ses revenus.....</i>	<i>7</i>
<i>III La société commerciale de demain : Il faut s'en donner les moyens !.....</i>	<i>9</i>
<i>=> Les vrais motifs de la création d'une société commerciale.....</i>	<i>9</i>
<i>=> La sous-capitalisation.....</i>	<i>10</i>
<i>=> Le sous financement.....</i>	<i>11</i>
<i>=> La mono activité, la dépendance à un secteur.....</i>	<i>11</i>
<i>=> Un pilotage continu de l'activité.....</i>	<i>12</i>
<i>Conclusion.....</i>	<i>16</i>



Introduction

Je ne suis ni devin, ni économiste, ni psychologue et encore moins sociologue. Mais il suffit de regarder ce qu'il se passe en cette période de pandémie du covid19 pour comprendre que vraisemblablement plus rien ne sera comme avant. Meilleur ou pire... je ne sais pas et il ne m'appartient pas de le juger... mais probablement différent. Nous agissons certainement différemment dans les relations humaines, dans le respect de la nature, dans les relations professionnelles.

C'est évidemment sur ce dernier point que je porterai mon regard, nourri des lectures actuelles et des nombreux propos glanés sur les réseaux sociaux et dans la presse.

J'ai vécu le confinement comme vous : brutalement et frontalement. En 48 h, il a fallu, avec mes associés, organiser et fermer notre cabinet d'Expertise Comptable et gérer plus de 100 collaborateurs pour continuer à créer du lien avec eux. Nous avons dû aussi composer avec nos 3.000 clients en cette période durant laquelle nous établissons de surcroît les bilans et les liasses fiscales des entrepreneurs que nous accompagnons.

Il nous a fallu par ailleurs revoir également notre RH, mais également faire office de RH pour les employeurs qui nous sollicitent habituellement et principalement pour l'établissement de leurs payes, classiques ou intermittents, et la gestion de leurs salariés pour leur permettre de trouver rapidement des solutions pour faire face à la crise.

Comme vous pouvez le constater, notre métier et notre savoir-faire en termes de conseils et d'accompagnement, sont plus que plébiscités pendant cette crise économique naissante et cette reprise qu'il va falloir gérer.

Et c'est justement l'objet de ce « Livre blanc spécial reprise ». Il ne s'agit pas d'aborder le présent, les difficultés et les aides mais d'appréhender l'avenir, la reprise, le redémarrage des activités et surtout d'organiser et de projeter les indubitables changements dans les relations professionnelles et le pilotage des entreprises.

Il est évident que ces propos n'engagent que moi et ne sont le reflet que de ma propre réflexion, mes propres jugements... mais avec 20 ans de présence au sein du cabinet d'Expertise Comptable Emergence et du pôle Com'Com dédié aux Industries Culturelles & Créatives, devenu leader en France sur ces activités (spectacle, musique, cinéma, artistes auteurs, travailleurs indépendants...), avec plus de 100 collaborateurs et collaboratrices, plus de 3 000 clients et plus de 15 000 « amis » sur les réseaux sociaux, je pense avoir acquis suffisamment d'expérience et de compétences pour une réflexion sur :

- *Le cabinet d'expertise comptable de demain,*
- *L'indépendant de demain,*
- *La société commerciale de demain.*

Ces 3 axes définissent le plan de ma présentation.

Eric Hainaut
Expert-Comptable
www.comcom.fr



I Le cabinet d'expertise comptable de demain : C'est déjà aujourd'hui !

Plus Expert et moins Comptable... c'est une formule utilisée depuis peu par notre profession et qui revêt, en ces temps, tout son sens.

Les clients ont compris pendant cette période que nous étions un soutien puissant pour les accompagner : soutien dans l'interprétation des lois, soutien dans le conseil et les options à choisir, soutien dans la mise en œuvre des procédures, parfois complexes.

Qui se soucie pendant cette période, de sa comptabilité, de son bilan !

Seule compte sa survie qui passe par l'état de la trésorerie, le pilotage de l'entreprise, les chiffres clefs, l'anticipation.

« Avec une valeur de moins en moins importante, la relation expert-comptable / client pour la simple tenue de comptabilité est en voie de disparition »

Plusieurs raisons à ce constat :

- L'arrivée des « Robots comptables » que je qualifierais de « facilitateur de saisie comptable ». Ils simplifient la vie des entrepreneurs, permettent une comptabilité participative et en flux continu, des tableaux de bord automatisés... et leur évolution n'est pas terminée,

- L'obligation en 2025 de la dématérialisation des factures qui conduira à la disparition de la simple saisie comptable puisque remontées automatiques des mouvements commerciaux directement dans les logiciels comptables.

On discerne que l'Expert-Comptable de demain ne sera plus un service d'enregistrement, ne sera plus un prestataire comptable, mais deviendra un service d'accompagnement, un centre d'information.

En théorie, il l'est déjà ! Mais cette perception de la mutation de notre profession, dans ce sens, n'est pas encore suffisamment reconnue comme telle par les clients voire par les pouvoirs publics.

L'Expert-Comptable de demain sera :

- Pour la partie respect des obligations comptables, administratives, fiscales et sociales, un cabinet dématérialisé. Cela signifie « adieu » l'envoi de l'enveloppe de comptabilité chaque mois à son comptable, « adieu » le rapprochement bancaire, « adieu » la déclaration de tva manuelle, « adieu » les calculs parfois improbables pour établir la liasse fiscale annuelle,

- Pour la partie conseils, optimisation, orientation stratégique, prise de décisions, l'Expert-Comptable est et doit être un cabinet empathique: le partenaire privilégié des entrepreneurs, quels qu'ils soient, dans leur parcours entrepreneurial au quotidien.

L'Expert-Comptable de demain ne sera plus consulté pour « la tenue de comptabilité » mais sur les points suivants :

=> Lors de la création d'entreprises

- Quel statut choisir pour entreprendre ?
- Avantages et inconvénients des différentes structures,
- Quelle est la meilleure date pour entreprendre ?



=> Lors de la vie courante de l'entreprise

- Où en suis-je de mon activité ?
- Puis-je embaucher et quand ?
- Puis-je prendre des locaux ?

=> Lors des actes exceptionnels du parcours d'entreprise

- Comment faire venir un investisseur ?
- Combien vaut mon entreprise ?
- Où trouver des financements (banque, subvention, crédit d'impôts, crowdfunding...)?

=> Dans la politique RH de l'entreprise

- Mise en place des obligations RH de l'employeur,
- Résolution des problématiques RH (recrutement, maternité, départ),
- Politique de rémunération, protection sociale.

=> Stratégie de l'entreprise

- Conseils sur le développement,
- Formations spécifiques dispensées par l'Expert-Comptable,
- Mise en relation (autres entrepreneurs, avocats, banquiers, investisseurs...).

=> Conseils patrimoniaux aux chefs d'entreprises

- Impôts sur les revenus (LRPP) et impôt sur la fortune immobilière (IFI),
- Investissements immobiliers,
- Protection sociale et retraite.

Toutes ces missions nous les exécutons déjà ; nous savons plus que jamais les réaliser et du mieux possible. Mais dans de nombreux cas, nous ne savons pas communiquer sur ces fonctions et nous n'arrivons pas à monétiser de façon optimale ces compétences.

« Le cabinet de demain sera un cabinet communiquant, remis dans la vie entrepreneuriale à sa juste place, place que nous avons su justifier pendant la crise sanitaire, puis économique, que nous avons vécu et vivons actuellement ; le cabinet de demain ne sera plus un cabinet d'Expertise Comptable mais une structure d'accompagnement « multitâches » auprès des entrepreneurs... Le cabinet de demain sera plus Expert que Comptable »



II L'indépendant de demain : Il faut se réinventer !

La crise sanitaire et économique met en exergue les forces et les faiblesses des travailleurs indépendants de façon avérée.

Depuis quelques années, il y a un engouement pour les Micro Entreprises avec, depuis le doublement des seuils, plus de 1 300 000 Micro Entrepreneurs en France en 2019, sans compter les professions libérales, soit plus de 1 000 000 d'indépendants et les artistes auteurs qui seraient plus de 300 000.

Ce chiffre impressionnant, 2 600 000 indépendants contre un peu plus de 2 000 000 de sociétés commerciales, est l'arbre qui cache la forêt !

Parmi les critères qui justifient l'engouement pour cette forme de travail, on retrouve :

- Ne pas avoir de patron et être autonome,
- Gérer son temps comme on le veut,
- Gagner plus d'argent.

Mais, la crise et la réalité économique nous démontrent :

- Beaucoup de précarité, surtout chez les Micro Entrepreneurs qui gagneraient selon les statistiques, moins de 500 € par mois (contre plus 3 000 € pour une profession libérale classique). Et, il ne faut pas oublier les artistes auteurs dont les revenus sont très disparates en fonction de la discipline exercée,
- Beaucoup de dépendance avec les « employeurs » car les indépendants sont très souvent liés à un seul client et se retrouvent en situation de dépendance économique voire sous le coup de lien de subordination,
- La solitude, souvent pesante, d'autant que l'indépendant doit être, non seulement un bon professionnel dans son secteur, mais aussi un bon gestionnaire, un bon comptable, un bon commercial... ce qu'il n'est que très rarement.

Comment le freelance du futur pourrait remédier à tous ces maux ?

Ce que l'on doit retenir de cette réalité est simple et de bon sens.

=> l'indépendant doit être un vrai chef d'entreprise

Il est étonnant de lire dans le rapport Racine (<https://www.culture.gouv.fr/Espace-documentation/Rapports/L-auteur-et-l-acte-de-creation>), récemment publié par le Ministère de la Culture sur la condition des artistes en France, un article, le n° 20, qui préconise l'apprentissage dans le cursus scolaire, en plus du métier, de la création et de la gestion d'entreprise, de la fiscalité et de la comptabilité.

Et oui, il y a trop de lacunes dans ce domaine et c'est seulement maintenant que l'on s'en rend compte.

Même si les Experts Comptables ont leur rôle à jouer au côté des entrepreneurs (seuls 60 % des indépendants passeraient par un Expert-Comptable), cette relation ne peut être améliorée que par des indépendants qui maîtrisent et gèrent leur activité en connaissant davantage les spécificités administratives, sociales, fiscales et comptables de leur structure.



C'est ainsi que depuis 4 ans, Com'Com met à disposition de ses clients indépendants, la plateforme Cmoilechef (www.emergence-cmoilechef.fr) qui permet à chacun, qu'il soit Micro Entrepreneur (avec la formule « un café l'addition ») ou au réel (avec les formules « classiques » ou « gastronomiques »), de piloter son entreprise, de suivre sa trésorerie et sa facturation.

D'autres produits existent sur le marché avec plus ou moins de fonctionnalités différentes. Mais attention, il convient de rester lucide, la plupart de ces applications sont proposées par des entrepreneurs de la Tech et n'apportent pas le même accompagnement que celui d'un Expert-Comptable.



C' moi le chef
par EMERGENCE

Avec les « robots comptables », ces fonctions sont d'autant plus importantes qu'elles sont facilitées.

Nous citerons à titre d'exemples les outils Shine (<https://www.shine.fr/>), Freebe (<https://www.freebe.me/>), Georges (<https://www.georges.tech/>).

« Le freelance de demain, doit se réinventer chef d'entreprise ! »

=> L'indépendant doit mieux gérer son temps et sa relation client

Être indépendant ne signifie pas travailler quand on veut, comme on veut.

Cette période de télétravail nous a démontré que pour continuer à travailler normalement, il faut faire comme si « on allait au travail ». Cela implique, pour ceux qui ne le feraient pas encore, que l'indépendant doit se fixer des horaires, un emploi du temps, laisser des créneaux pour chaque fonction de son emploi : la prospection, la relation commerciale, l'administratif et son métier, socle de son activité.

Être indépendant n'équivaut pas à travailler comme un salarié. La dépendance à trop peu de clients est à terme néfaste. Elle peut entraîner une rupture professionnelle et financière, souvent brutale et sans moyen de rebondir à court terme, ou engendrer, finalement, une situation de mal être à respecter les ordres d'un client qui devient en fait un employeur.

Et si les conditions familiales ou techniques ne permettent pas de travailler à la maison, hormis travailler chez ses clients, ce qui est peu recommandable, pourquoi ne pas opter pour des espaces de coworking, des tiers lieux, pépinières, incubateurs... il en fleurit un peu partout ; ils apportent une solution à la solitude, développent l'échange, la synergie, le partage, l'émulsion.

« Le freelance de demain ne devra pas être totalement seul et devra travailler autrement »



=> *L'indépendant doit être maître de ses revenus*

L'avalanche de demandes d'aides pendant cette période et les appels des syndicats pour les améliorer, ont enfoncé le clou sur la situation de précarité dans laquelle se trouvent de nombreux indépendants.

Ces dernières années, nous avons vu éclore de nombreuses plateformes de mise en relation entre les indépendants et les clients.

Loin de critiquer ces plateformes nées pour combler un manque indéniable, elles ont, pour la plupart, eu pour effet de tirer les prix vers le bas.

Il est évident que l'indépendant choisisse le montant de ses gains mensuels et non qu'il soit dicté par des intermédiaires. Il est nécessaire que les clients, utilisateurs de freelances, aient une meilleure conscience des tarifs et de la valeur des leurs travaux.

Pour que les prix repartent à la hausse et qu'ils se fixent à des niveaux décents, il faudra une grande mouvance de l'ensemble des indépendants qui devront, d'une part imposer, leurs prix et d'autre part, ne pas accepter n'importe quoi.

L'indépendant devra calculer par rapport à ses charges et à ses besoins personnels, le coût d'une journée de travail et le montant du chiffre d'affaires à générer.

« Le freelance de demain se fixera des objectifs financiers à atteindre »

On observe des idées, des règles et des comportements à modifier, à réinventer, rien de bien compliqué. Les outils, les lieux et les accompagnants sont déjà tous présents et existent pour y parvenir.

« Le freelance de demain sera-t-il un vrai chef d'entreprise ? Plus qu'un bon professionnel, il sera gestionnaire de son entreprise avec ses objectifs et sa stratégie à court, moyen et long terme »



III La société commerciale de demain : Il faut s'en donner les moyens !

L'exercice pour les sociétés commerciales est plus complexe. En effet, le passage de travailleur indépendant à société est souvent le fait de développement et de regroupement de plusieurs compétences (des associés) et oblige à un pilotage, une gestion, un suivi administratif et un développement commercial.

Pour de nombreux cas, la crise a entraîné des arrêts d'activités inévitables : fermeture des salles de cinéma et de spectacle, arrêt des concerts, des festivals, report de sortie des disques, des films, des livres.

Dans ce cas, si les plus éminents, qui ont pourtant des frais de structure énormes, peuvent espérer s'en sortir grâce à des réserves de trésorerie conséquentes et des aides gouvernementales, les plus petits, déjà très précaires, risquent à terme de disparaître.

La détection des problématiques dans les Industries Culturelles et Créatives sera plutôt orientées vers :

- Les vrais motifs de la création d'une société commerciale,
- La sous-capitalisation, le sous financement,
- La mono activité, la dépendance à un secteur,
- Un pilotage continu de l'activité.

=> Les vrais motifs de la création d'une société commerciale

Alors que nous disposons d'une panoplie simple de structures pour entreprendre avec l'entreprise individuelle et la Micro Entreprise, beaucoup trop d'entrepreneurs se précipitent vers la Sarl et surtout la SAS parce que c'est « à la mode ».

Les vrais motifs de la création d'une société commerciale devraient respecter les règles suivantes :

• **La synergie** : $1+1=3$, c'est-à-dire qu'à deux, on est plus fort que tout seul. Pourquoi créer une société commerciale lorsque l'on est seul et qu'il n'existe pas de contraintes pour demeurer en profession libérale ou entreprise individuelle ? C'est une bonne question à se poser avant d'entreprendre et surtout c'est une bonne raison après un parcours individuel d'évoluer vers la société après une rencontre professionnelle qui serait profitable.

• **La légalité** : je conseille en général de commencer par la création de structures légères (de type Micro Entreprise ou Entreprise Individuelle) pour tester son marché et évoluer en fonction de sa croissance. En revanche, l'emploi de salariés ou la vente de marchandises/produits finis est interdite pour certaines activités ; c'est le cas des artistes auteurs. D'autres permettent l'emploi de salariés mais pas la vente de marchandises/produits finis ; c'est le cas des professions libérales. Dans ces deux cas, il convient de constituer une Micro Entreprise ou une Entreprise Individuelle commerciale ou artisanale. Malheureusement, ces activités sont très risquées et nécessitent des investissements préalables (boutique, stock, équipement...). L'entrepreneur étant responsable personnellement des dettes de son entreprise en cas de dépôt de bilan, il sera préférable de passer rapidement en société.



• *La fiscalité* : il est d'usage d'entendre de nombreux entrepreneurs souhaiter passer directement en société passible de l'impôt sur les sociétés plutôt qu'en entreprise individuelle soumise l'impôt sur les revenus. Il est d'usage également de lire des propos qui conseillent une rémunération sous forme de dividendes car moins de charges sociales, plutôt qu'une rémunération chargée à minima à 40 % de cotisations sociales pour un gérant majoritaire de Sarl ou à 75 % pour un président de SAS ou gérant minoritaire de Sarl. Cette attitude est pour les Experts Comptables une hérésie fiscale qui ne tient pas compte des optimisations de rémunérations que les lois autorisent.

• *La crédibilité* : de nombreux entrepreneurs qui ont la possibilité de créer leur entreprise sous la forme d'une Micro Entreprise ou d'une Entreprise Individuelle, choisissent la SAS, par effet de mode et en raison d'une certaine notoriété populaire. Le choix se porte parfois sur la Sarl. Ils ont l'impression de facilité pour trouver des clients et développer du Chiffre d'Affaires. Si la crédibilité par la forme n'est pas une problématique qu'il faut éluder de son business modèle, il apparaît souvent que le client se soucie peu du statut juridique. Créer une entreprise individuelle et une Micro Entreprise ne prend que quelques minutes, créer une société commerciale ne prend que quelques jours. Si vous êtes en Entreprise Individuelle ou en Micro Entreprise et que vous rencontrez une aversion pour votre forme par l'un de vos clients, il sera temps alors, et très vite, de se transformer en société commerciale et de passer ainsi une étape dans votre parcours entrepreneurial.

« L'entrepreneur de demain ne créera pas son entreprise trop hâtivement mais aura une réflexion préalable sur les formes qui lui sont offertes »

=> La sous-capitalisation

Depuis 2003, les entreprises françaises n'ont plus besoin de capital minimum... c'est ainsi qu'émergent de plus en plus de Sarl ou de SAS au capital de 100 ou 200 euros... obligées de trouver rapidement des compléments de trésorerie pour payer au moins les frais de création, puis effectuer les premières dépenses.

Il existe une notion que peu d'entrepreneurs considèrent comme primordiale : le BFR ou Besoin de Fonds de Roulement.

Cette notion de gestion d'entreprise est valable lors de la vie de l'entreprise mais également et surtout à la création.

Le besoin en fonds de roulement est la mesure des ressources financières qu'une entreprise doit mettre en œuvre pour couvrir le besoin financier résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à son activité.

Lors de la création d'une entreprise, il est nécessaire de financer très rapidement :

- Les frais de création (statut, annonce légale, frais de greffe),
 - L'achat des premiers matériels
 - Les premiers frais administratifs (cartes de visites, nom de domaines, Expert-Comptable...)
- Si votre capital n'est pas suffisant, il faudra trouver rapidement des fonds supplémentaires.

C'est ainsi également qu'au cours de la vie de l'entreprise, il faudra dans les mesures de performance de l'entreprise, évaluer les variations de ce BFR. Ces dernières auront pour conséquence une variation de la trésorerie, des résultats antérieurs laissés dans l'entreprise au titre de l'autofinancement mais également des dettes fournisseurs et autres débiteurs (état, impôts, charges sociales). Tous ces chiffres devront permettre de faire face aux créances clients (argent qui est dehors malgré un travail terminé et des frais souvent supportés) en toutes circonstances.

« L'entrepreneur de demain attendra d'avoir un capital suffisant pour entreprendre et mesurera régulièrement les performances de son entreprise »



=> *Le sous financement*

La crise que nous vivons dévoile que les entreprises les plus faibles sont celles qui n'ont pas de trésorerie d'avance pour faire face à un trou d'activité.

D'où vient cette trésorerie ? Soit du capital social de départ (voir supra), soit des résultats des années précédentes.

Ne pas « vider » son entreprise des résultats annuels et les porter en « report à nouveau » ou en « réserve facultative » est un bon choix de gestion. Cet argent qui reste dans le circuit de l'entreprise s'appelle la capacité d'autofinancement (CAF). Elle est importante pour faire face aux variations de son BFR et aux trous d'activités.

Trop d'entrepreneurs, pour payer moins d'impôts, prennent des rémunérations complémentaires où se distribuent les résultats de leur entreprise sous forme de dividendes, ne laissant ainsi que trop peu de capacité d'autofinancement.

Dans le secteur des Industries Culturelles & Créatives, la notion de budget de production est souvent très complexe. On ne monte pas un projet, qu'il soit cinématographique, spectacle, phonographique... avec une seule source de financement mais avec une multitude de sources (crowdfunding, subvention, crédit d'impôt, prévente).

Les grands du secteur sont rodés à cet exercice. Ils ont d'une part des capitaux et des capacités d'autofinancement importants, et d'autre part des plans de financement qui leur permettent de prendre, ou pas, une décision « d'y aller ou pas » selon le bouclage du budget. C'est le fameux « go, no go » (j'y vais, je n'y vais pas) que souvent les plus petits du secteur ne mettent pas assez en exercice. C'est ainsi que l'on observe des projets qui commencent alors que le budget n'est pas bouclé, à un moment donné le projet s'arrête par manque de financement : endettement auprès de sa famille, de ces amis, de ses proches à la recherche en vain des derniers financements, il faut in fine se résoudre à tout arrêter voire à déposer le bilan de son entreprise.

Plus que jamais, la maîtrise du financement de projet est importante : en connaître les intermédiaires, les modalités, les sommes possibles devient capital.

Plus que jamais, une réflexion sur le financement de projet, tant sur le montant que sur un espace-temps (retroplanning) est inévitable.

« L'entrepreneur de demain aura, en plus de ses fonctions stratégiques, productrices et de gestion, une maîtrise dans le financement de projets »

=> *La mono activité, la dépendance à un secteur*

Avoir un seul client, une seule activité n'a jamais été une bonne chose. Plus que jamais, la crise le démontre. L'entreprise d'événementiels qui ne travaille qu'avec un gros groupe pharmaceutique, le manager qui ne gère qu'un seul artiste, le producteur audiovisuel qui ne travaille que sur un unique projet... Les exemples sont illimités. La crise a stoppé net certaines de ces activités.

Les mesures favorisant la création d'entreprises ont eu des effets néfastes. Permettre à tout un chacun de créer sa société est en soi un joli défi. En réalité on retrouve parmi ces créateurs, beaucoup de personnes forcées à s'orienter vers l'entrepreneuriat suite à un licenciement et à l'impossibilité de retrouver un emploi, ou qui choisissent de partir pour se libérer de la relation patron/salarié et assouvir leur soif de liberté.



Ce que va nous apprendre la crise économique c'est que désormais il va falloir sécuriser ses activités. Plusieurs pistes pour cela :

- *Se regrouper car l'union fait la force : Avant la crise, des regroupements s'observaient déjà dans le secteur des tourneurs. L'idée n'est pas de créer de nouveaux mastodontes peu flexibles aux frais généraux exorbitants, mais de concevoir des structures plus fortes, mieux organisées, aux compétences complémentaires et accepter de partager. Il vaut mieux « une part d'un gros gâteau, qu'un petit gâteau tout entier »*

- *Devenir Slasher (polyactif) : Avant la crise, c'était déjà un beau phénomène de société et notamment dans le secteur des Industries Culturelles & Créatives où 70 % de la seconde activité est une passion. Alors, si pour 2 millions de personnes en France, c'est déjà le cas, je pense que nous allons rencontrer de plus en plus d'individus qui exerceront plusieurs métiers et surtout dont le second métier ne sera plus seulement une passion à assouvir mais une véritable seconde activité professionnelle.*

Pour aller plus loin sur les slashers, se référer à mon autre livre blanc spécifique : <http://www.comcom.fr/slasher-la-nouvelle-economie-du-double-entreprendre>

- *Être « déspecialisé dans la spécialisation » : Avant la crise, il était malavisé de « toucher à tout ». Je me rappelle le choc qu'avait provoqué, il y a quelques années, la signature de contrats dit à 360° pour des artistes. Aujourd'hui, plus que jamais, il est nécessaire de rassembler des activités et de gérer toute la chaîne d'un secteur plus en amont et en aval. Le producteur phonographique sera tout à la fois manager, tourneur, producteur, éditeur... Cela existe déjà pour les majors qui font l'objet de critiques pour « faire la pluie et le beau temps » sur le secteur ; elles sortiront certainement moins affaiblies de cette crise que la toute petite structure mono activité. Restera à trouver le modèle d'une structure souple aux frais généraux faibles. Autres exemples : la salle de spectacle également lieu d'évènementiel et de formation ; l'entreprise de production audiovisuelle présente au cinéma, à la TV, sur le Web qui pourra compléter ses revenus par la publicité, les films corporates. De plus en plus d'artistes créent leur entreprise de production, s'occupe de leur propre merchandising voire de la billetterie de leur spectacle... c'était chose courante, cela va devenir une généralité.*

« L'entrepreneur de demain sera plus conséquent, plus souple, moins de frais généraux et multipliera ses activités pour maîtriser la chaîne d'un secteur »

=> Un pilotage continu de l'activité

De trop nombreux entrepreneurs dirigent leur entreprise «au doigt mouillé» et découvrent les chiffres du bilan à leur livraison... découvrent également le montant de l'impôt à payer, des charges sociales à régulariser ou des pertes qui vont ternir leur image auprès des banques et des prospects.

Tout ceci pouvait fonctionner lorsque l'environnement de l'entreprise était passéiste. Mais il y a belle lurette que l'entrepreneur est confronté à une loi du marché de plus en plus coriace, à des concurrents de plus en plus nombreux et agressifs, à des guerres de prix, souvent tirés vers le bas.

Ce qui fonctionnait avant, ne peut plus et ne doit plus exister. Aujourd'hui l'information et les réponses se cherchent en instantané.... Et pourquoi la comptabilité, le pilotage et les prises de décisions ne pourraient pas se faire en instantané ?

Ce qui fonctionne pour le reste, œuvre également pour la comptabilité, source de l'information nécessaire au pilotage de l'entreprise et aux prises de décisions.

Il y a encore quelques années, les outils digitaux arrivaient sur le marché des Experts Comptables. Mais aujourd'hui plus que jamais, de nombreuses solutions fonctionnent.



Cette crise sanitaire et économique va même nous permettre de gagner 5 ans dans l'utilisation de ces outils... et rappelez-vous qu'en 2025 l'Union Européenne a décidé de la disparition des factures papier et le passage au tout dématérialisé.

Le Groupe Emargence et son pôle Culture & Media, Com'Com, ne s'y sont pas trompé en amorçant le virage du digital depuis 5 ans.

C'est d'ailleurs ce qui nous a permis de fermer en 48 h notre cabinet, de mettre plus de 100 collaborateurs en télétravail et d'accompagner les entrepreneurs sur toutes les aides gouvernementales tout en continuant la production des bilans.



Alors quels sont ces outils, quelles sont ces méthodes de travail ?

• Le « no papier »

Pour commencer, notre lettre de mission (le contrat avec notre cabinet) est une lettre de mission électronique avec signature en ligne. Nous utilisons la solution Adobe Sign (<https://acrobat.adobe.com/fr/fr/sign.html?promoid=C8K12SNQ&mv=other>)

Adobe Sign nous permet également d'adresser très rapidement des attestations (rémunération ou Chiffre d'affaires) aux clients qui en font la demande. C'est aussi par ce biais qu'en interne circulent les documents de supervision des bilans et autres productions, pour valider les diligences professionnelles faites par les uns et les autres.



Dans la même lignée, nos factures d'honoraires, plus de 20 000 par an, sont déposées dans un espace privé, accessible au client, averti par un mail d'information à chaque dépôt d'un nouvel élément. Les règlements se font soit par prélèvement automatique, soit par virement, et nous disposons par ailleurs de la solution SumUp (<https://sumup.fr/>) pour accepter les règlements par Carte Bancaire.... Plus de chèque ou presque.

Cet espace privé, ainsi que tous les accès clients, sont regroupés sous une « porte d'entrée » unique mise en place et dont nous poursuivons le déploiement avec l'outil Mycompanyfiles (<https://www.mycompanyfiles.fr/>).



• Les « Robots comptables »

Ce qui faisait perdre énormément de temps aux Experts Comptables, est en passe d'être totalement résolu. Plus de 30 % de notre temps consistait en la récupération des factures et des relevés de banques, les relances auprès des clients pour les documents manquants et le classement.

Pour la banque, l'Ordre des Experts Comptables a créé le portail Jedecclare.com et signé des accords avec plus de 140 établissements bancaires.... Cela nous permet d'obtenir tous les mouvements bancaires de votre compte entreprise et de les déverser directement dans la comptabilité.

Pour les factures, que ce soit des achats, des ventes, des notes de frais... plus d'envoi chez Emargence/Com'Com. Nous utilisons la solution Receipt Bank (<https://www.receipt-bank.com/fr/>) qui est un OCR (logiciel de reconnaissance de caractère) super puissant.



Sur chaque document que vous glisserez dans cette application, que ce soit par scan ou simple photographie avec votre smartphone, l'application est capable d'identifier toutes les informations nécessaires à l'importation des variables dans notre logiciel de comptabilité. 

Mieux encore, avec la solution des connecteurs, sur chaque plateforme où vous réalisez des achats en ligne, en indiquant l'adresse de votre compte Receipt Bank, l'outil ira chercher en flux continu toutes les factures pour les affecter en comptabilité. Ceci préfigure ce qu'il se passera lors de la dématérialisation des factures en 2025.

Plus d'envoi d'enveloppe de comptabilité à votre Expert-Comptable. Tout passera par cet outil et pour retrouver vos factures, un super moteur de recherche est à votre disposition... à quoi bon alors s'enquiquiner à tout classer méthodiquement dans de beaux classeurs !

Gain de temps, gain de papier, sécurisation de l'information... c'est la solution gagnant-gagnant que nous avons déployée presque intégralement depuis 5 ans. Et nous ne proposerons plus d'autres alternatives au retour du déconfinement.

Une solution que nous déployons mais de façon moins rapide, est l'utilisation de l'outil de pilotage Quick Books (<https://quickbooks.intuit.com/fr/>). Cet dernier permet de produire devis, factures clients, relances, remontées bancaires, intégration des scans via Receipt Bank et surtout de bénéficier d'une comptabilité en direct, en mode participatif (l'Expert-Comptable et le client se partagent des tâches, comme par exemple les affectations comptables qui sont à la charge du client si ce dernier à un minimum de compétence comptable et après une formation faite par notre cabinet). Toutes ces données, tous ces mouvements et écritures sont transposés immédiatement dans des tableaux de bord (plus de 30 modèles différents) qui permettent de piloter l'entreprise, de prendre des décisions et d'anticiper des problématiques.



Ce produit que je dépeins comme idyllique n'est pas généralisé sur tous nos dossiers pour plusieurs raisons :

- Il faut une compétence et une appétence comptable du client pour accéder au mode participatif de l'outil, sinon le temps gagné d'un côté est perdu par toutes les corrections que devons effectuer ultérieurement sur les écritures comptables,

- La comptabilité des Industries Culturelles & Créatives est parfois différente, avec des spécificités structurelles, fiscal-comptables et surtout des saisies en mode projet.

Sur ce second point abordé ci-après, il faudra encore un peu de patience avant que les outils deviennent plus adaptés, plus souples et fonctionnels, mais nous y arriverons !

• La compta en « 3D »

Les entreprises des secteurs Cultures & Media sont emprunts de nombreuses spécificités : redditions des comptes, coproduction, coédition, crédit d'impôts (phonographique, spectacle, audiovisuel, jeux vidéo, cinématographique), subventions.

Dans tous ces cas il faut produire à partir de la comptabilité ou de tout autre moyen (que je qualifierais d'archaïque, tel Excel) des comptes de projets.

Mettre de la 3D dans sa comptabilité, c'est passer en mode projet. Tous les logiciels classiques de comptabilité acceptent cette visibilité transversale via ce que l'on nomme plus usuellement la comptabilité analytique. Pour aller plus loin sur la question, lire ma fiche : <http://www.comcom.fr/entreprises-de-spectacles-mettez-de-la-3d-dans-votre-comptabilite>.



Que ce soit par activité (Production/Édition), par projets (films, livres, disques) ou par clients, avec des codes bien adaptés, la comptabilité analytique permet de nombreuses démarches :

- *Surveiller des pôles et les marges pour faire des choix,*
- *Produire très rapidement les comptes des sections pour les besoins de financement (subvention, coproduction, crédit d'impôts),*
- *Arrêter les comptes du bilan plus facilement avec le retraitement spécifique des projets dans ces secteurs à la fiscalité particulière.*

La comptabilité analytique avec ses possibilités d'exportation de la comptabilité devient alors le lien indispensable entre l'enregistrement, l'information et la prise de décision.

« L'entrepreneur de demain ne sera plus le passager de son entreprise mais le pilote impliqué dans le traitement de l'information, un entrepreneur agile ! »



Conclusion

Dans un monde en pleine mutation, un monde à l'économie fragile et chahutée, rester dans un mode de fonctionnement « à l'ancienne » ne permettra plus de survivre.

De tous temps, les Hommes et les espèces animales se sont adaptés à leur environnement pour survivre. Aujourd'hui, il est question de santé, de technologie et de travailler différemment.

L'Expert-Comptable, partenaire privilégié de l'entrepreneur, quel que soit sa taille, n'est plus un incontournable des obligations comptables, fiscales et sociales mais bien un Expert dans son domaine qui jouit du recul et de la veille grâce à l'ensemble de ses clients.

Il est et doit rester inclus dans la stratégie, dans la prise de décision et la sécurisation des activités des entrepreneurs.

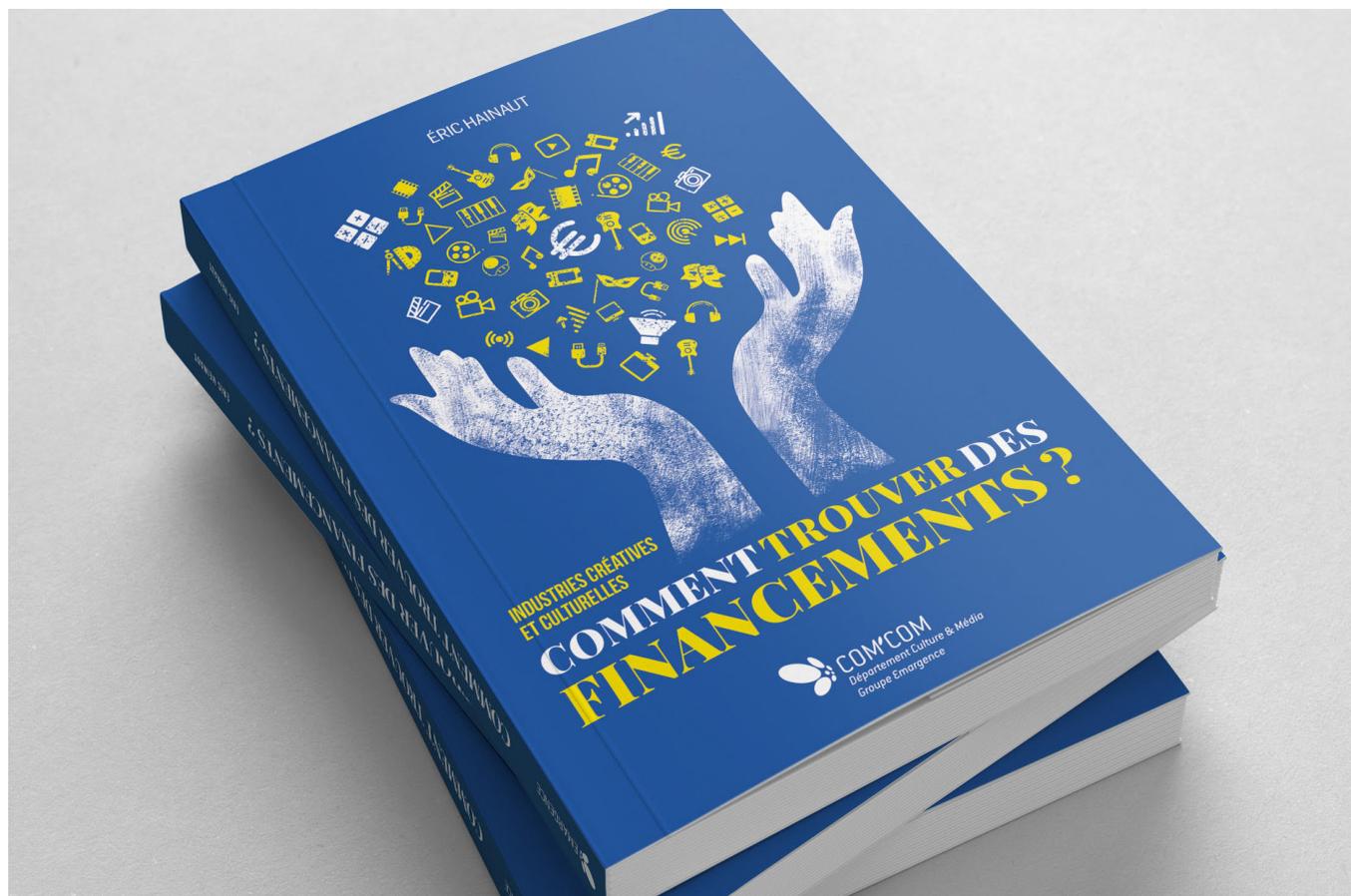
Face à lui, l'indépendant et le dirigeant de société vont changer leurs habitudes, leur business model et vont être les vrais pilotes de leur activité et les moteurs de croissance qui vont avec (Commercial, prospection, financement, administratif). Ils ne peuvent plus se contenter de se soucier de la route qui se déroule devant eux car désormais cette dernière sera semée d'embûches.

Espérons que l'alchimie « Expert-Comptable / Entrepreneurs » apportera dans l'avenir plus d'or et moins de plomb !



RETROUVEZ L' OUVRAGE TECHNIQUE SUR LES FINANCEMENTS DES INDUSTRIES CULTURELLES ET CREATIVES

ECRIT PAR ERIC HAINAUT



DISPONIBLE EN LIGNE
SUR OKPAL

