

ARGUMENTAIRE COMMERCIAL POUR DÉVELOPPER LES
SERVICES AUTRES QUE LA CERTIFICATION DES COMPTES

ARGUMENTAIRE COMMERCIAL



Juillet 2019

PLAN-TYPE.....	1
POINT D'ATTENTION.....	2
ARGUMENTAIRE COMMERCIAL PAR FICHE SACC.....	2
• SACC CARTOGRAPHIE DES RISQUES FISCAUX	
• SACC CARTOGRAPHIE DES RISQUES SOCIAUX	
• SACC DIAGNOSTIC PERFORMANCE ET CROISSANCE	

ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

PLAN-TYPE

➤ **A chaque rendez-vous avec le client, ne pas hésiter à ré-évoquer les offres (SACC ciblés) du cabinet** afin qu'il sache que son CAC est capable d'assurer d'autres missions que la certification des comptes dans le respect des textes.

Suivant les besoins exprimés par le client ou suscités par la discussion entre le CAC et le client, savoir donner des exemples précis de missions assurées par le cabinet susceptibles d'intéresser le client approché.

Présenter l'offre du cabinet sous forme de slides : présentation du cabinet, composition du CA, détail de l'offre (mettre en exergue tout ce qui va au-delà des missions classiques de nos professions réglementées), appui sur un réseau formel ou informel avec les compétences affichées, personnes clés du cabinet avec leurs spécialités et surtout commencer à préparer des slides de références clients avec le type de mission menée.

Par exemple : Client X Mission de revue de conformité sociale / Client Y Mission de cartographie des risques liés à la fonction Achats.

Formaliser les offres de missions également sous forme de slides (fiche mission).

NB : Ces 2 supports peuvent constituer d'excellents outils de communication interne : si tous les acteurs du cabinet connaissent bien l'offre, ils sauront mieux la vendre.

➤ A la fin de l'entretien, **reformuler rapidement le contexte, les enjeux et les besoins** (exprimés ou induits) du client.

➤ **Mettre en avant notre valeur ajoutée** sur le SACC susceptible d'être vendu :

- Exemples de missions déjà réalisées en décrivant succinctement le contexte (pour montrer la similarité) ;
- Compétences qui seraient déployées pour mener la mission : expériences des spécialistes du cabinet ;
- Mettre en avant le format du livrable pour que le client comprenne les bénéfices qu'il en tirera : Objectif de la mission / points de contrôle avec une conclusion visuelle et colorée / synthèse des axes de vigilance majeurs à mettre en regard des risques encourus par l'entreprise / plan d'actions.

➤ **Parler prix avant même d'avoir vendu un SACC** pour que le client se projette et comprenne que c'est une offre pensée.

POINT D'ATTENTION

Mandat partagé avec un expert-comptable partenaire ou prescripteur :

- **Connaître son partenaire** : quelles sont les missions qu'il sait mener ou pas ?
- Après avoir identifié les besoins/enjeux du client, **distinguer ce qui pourrait être mené plutôt par le CAC vs l'EC présent sur le dossier.**
- La NEP 630 exige que nous ayons dans notre dossier de travail la lettre de mission de l'EC afin de connaître son périmètre de diligences et adosser les nôtres sur les siennes.
Proposer un SACC sur le seul périmètre non couvert par l'EC dans sa lettre de mission, notamment en matière de cartographie des risques sociaux et fiscaux, l'intervention de l'EC sur ces cycles pouvant n'être que partielle.

- **Appeler l'EC** pour le prévenir qu'une demande a été formulée par le client et **expliquer le contexte de l'expression du besoin : surtout le rattacher à la mission CAC.**

Exemples :

- **Cartographie des risques sociaux** : à rattacher à l'audit de la fonction sociale ou du cycle social en interim, avec les limites décrites ci-avant
- **Cartographie des risques fiscaux** : à rattacher à l'audit des obligations fiscales en intervention finale, avec les limites décrites ci-avant
- **Diagnostic performance et croissance** (la plus facile à détacher de l'EC) : à rattacher à l'audit des process, l'appréciation de la gouvernance, la validation de la fiabilité des données (importante pour cadrer les données de gestion avec les données comptables), à la revue de tous les risques de gestion

- Une fois le tri effectué dans le partage des missions CAC/EC, insister auprès du client sur notre **démarche de validation de la conformité** des procédures et moyens à la réglementation et l'éthique de la société. Le CAC contrôle. L'EC produit.

ARGUMENTAIRE COMMERCIAL PAR FICHE SACC

SACC CARTOGRAPHIE DES RISQUES FISCAUX :

- **Le prisme d'analyse de l'auditeur, adossé sur les compétences multiples du cabinet, en fait l'interlocuteur privilégié de l'entreprise pour cartographier ses risques.**
- **S'appuyer sur la connaissance du dossier et du client** pour évoquer très régulièrement avec ce dernier les faiblesses et surtout les risques financiers en cas de contrôle fiscal.

- Ne pas hésiter à **chiffrer les risques financiers** et les comparer au coût d'une mission de cartographie pour montrer le caractère insignifiant de ce coût. **La cartographie devient un outil de management pour le dirigeant** car elle prend en compte les process informatiques et humains qui sous-tendent les déclarations fiscales et le respect des obligations (Fichier des écritures comptables (FEC), Piste d'audit fiable (PAF),...).
- **Faire une proposition** de mission même si le client est hésitant.
- **Mettre en avant votre connaissance du dossier, gage de qualité et de maîtrise de coût.**
- Mise à disposition d'une **équipe pluridisciplinaire** constituée d'auditeurs financiers et de spécialistes de la matière fiscale.

SACC CARTOGRAPHIE DES RISQUES SOCIAUX :

- **Le prisme d'analyse de l'auditeur, adossé sur les compétences multiples du cabinet, en fait l'interlocuteur privilégié de l'entreprise pour cartographier ses risques.**
- La complexité des règles et modalités de calcul des charges sociales présente un caractère anxiogène pour le chef d'entreprise. La cartographie des risques sociaux apporte un confort au dirigeant. **La cartographie devient un outil de management pour le dirigeant** car elle prend en compte les process informatiques et humains qui sous-tendent les déclarations sociales et le respect des obligations.
- Au-delà des recommandations destinées à circonscrire les risques financiers, juridiques et pénaux, **identification possible d'économies significatives.**
- La **connaissance de l'entité et de son environnement** permet de cibler précisément les attentes du client et d'adapter l'offre de services pour y répondre.
- Mise à disposition d'une **équipe pluridisciplinaire** constituée d'auditeurs financiers et de spécialistes de la matière sociale.

SACC DIAGNOSTIC PERFORMANCE ET CROISSANCE :

- L'absence d'audit interne ou de responsable comptable et financier laisse le dirigeant seul face aux contraintes de management. La culture du CAC en revue de process fait de l'auditeur **l'interlocuteur privilégié du dirigeant pour l'aider à structurer ses procédures et organiser sa gouvernance.**
- La **connaissance de l'entité et de son environnement** permet de cibler précisément les attentes du client et d'adapter l'offre de services pour y répondre au moindre coût.
- Le **prisme d'analyse de l'auditeur**, plutôt que de production, en fait le prestataire idoine pour accompagner l'entreprise à définir ses indicateurs clés de performance.