

LA FISCALITÉ EST UN ENJEU STRATÉGIQUE

au sein des cabinets

LPC : Vous avez rejoint le Groupe Eurex, comment définiriez-vous votre mission ?

J-F. Defudes : Ma principale mission consiste à répondre aux interrogations des associés et des collaborateurs sur les aspects fiscaux de leurs clients. Parallèlement, il est indispensable de développer l'expertise fiscale et contribuer à enrichir le contenu des prestations du groupe. Je suis là pour assister les experts-comptables et leur assurer un support. Ils ne peuvent être spécialistes de tout et ont besoin de savoir qu'ils peuvent s'appuyer sur un fiscaliste.

LPC : Quel a été votre parcours ?

J-F. Defudes : J'ai rejoint le Groupe Eurex après 15 ans passés au sein de l'Administration fiscale et 3 ans au sein du cabinet Fidal. De par mon expérience, c'est tout naturellement que j'ai saisi l'opportunité de rentrer dans un groupe d'expertise comptable et de commissariat aux comptes.

LPC : Ces aspects fiscaux sont-ils essentiels ?

J-F. Defudes : La complexité croissante de la réglementation fiscale ainsi que l'évolution des pratiques de l'Administration imposent de considérer l'ensemble des impacts fiscaux sur la plupart des stratégies commerciales, financières et patrimoniales. La comptabilité reste le cœur du métier, mais il est essentiel de considérer la dimension fiscale, afin d'apporter une réponse globale aux clients et, surtout, de maîtriser les risques fiscaux sous-jacents.

Cette approche passe forcément par une veille fiscale qui permet d'anticiper les problématiques de nos clients et d'être capable de répondre rapidement à un besoin.

LPC : Y a-t-il une évolution dans le lien entre la comptabilité et la fiscalité ?

J-F. Defudes : Il y a toujours eu un lien très étroit entre ces deux matières, les résultats fiscaux sont déterminés à partir des comptes sociaux, ce qui rend les missions fiscales souvent indissociables des missions comptables. Ce principe de connexion est, de plus, inscrit dans l'article 38 quater de l'annexe III au Code général des impôts (« CGI ») qui précise que « *Les entreprises doivent respecter les définitions édictées par le plan comptable général ...* ».

Cela dit, on constate qu'il y a aujourd'hui une accentuation de ce lien. A titre d'exemple, l'Autorité des Normes Comptables peut être saisie à la fois par le contribuable et par l'Administration lorsque des redressements fiscaux résultent de divergences d'interprétation d'une règle fiscale connectée à la comptabilité. Son avis peut influencer l'Administration fiscale lors d'un contentieux. Les aspects comptables sont, par ailleurs, souvent utilisés par les vérificateurs dans le cadre de leurs contrôles.

On peut citer le cas des provisions pour chèques cadeaux. Dans l'affaire jugée, le Conseil d'Etat a suivi l'avis du Comité d'urgence du CNC favorable au contribuable, en acceptant la déductibilité de la provision (CE 2 juin 2006 n° 269997 3e et 8e s.-s., Sté Lever Faberger France). Il est à noter que cette position vient contredire sa propre jurisprudence.

LPC : Quelle est la place du développement dans votre activité ?

J-F. Defudes : L'expertise n'est plus ce qui différencie les cabinets, c'est la qualité de leur offre qui va faire la différence. Une offre globale est aujourd'hui nécessaire, avec des professionnels au cœur du métier, mais aussi des spécialistes en juridique, en social et bien évidemment en fiscal.

La définition d'une offre globale passe par l'analyse des évolutions réglementaires et par leur impact sur les missions comptables, de conseils et d'accompagnement des entreprises qui sont réalisées par les cabinets.

Il est, par ailleurs, indispensable de bien connaître le portefeuille clients du groupe afin d'identifier les offres pertinentes qui peuvent être proposées.

LPC : Par exemple ?

J-F. Defudes : L'utilisation de l'outil informatique dans les contrôles fiscaux se généralise. Lorsqu'un contrôle fiscal informatisé est engagé on constate souvent l'absence de maîtrise du système d'information au regard de la réglementation fiscale, alors même que les sanctions peuvent être importantes.

Cette situation implique de prendre en compte la composante comptable, fiscale et informatique afin de définir une offre qui permettra de répondre à une attente importante des clients : la maîtrise du risque fiscal.

LPC : Comment vous y prenez-vous ?

J-F. Defudes : Pour proposer au client une offre répondant à ses attentes, il faut écouter le client mais aussi connaître en interne les solutions proposées par le cabinet. C'est pourquoi développer une nouvelle offre ne suffit pas, il faut aussi communiquer pour sensibiliser les associés et collaborateurs afin qu'ils la portent vers les clients.

Cette démarche passe par un travail collaboratif entre les professionnels, experts comptables ou commissaires aux comptes, ayant la connaissance des problématiques du client et la fonction support capable d'apporter des solutions.

Par ailleurs, il est important de sortir du cabinet pour aller échanger avec d'autres instances interprofessionnelles.



Jean-François Defudes
Fiscaliste
Groupe Eurex

LPC : Et la formation ?

J-F. Defudes : La formation est également un point très important de ma fonction. Il est indispensable que l'ensemble des collaborateurs dispose d'une culture fiscale suffisante pour, a minima, identifier les problématiques fiscales et ainsi orienter les entreprises dans leurs décisions de gestion. Je reste bien évidemment à leur disposition pour valider ou apporter une solution aux problématiques complexes.

LPC : En conclusion, la fiscalité est un enjeu stratégique pour les cabinets ?

J-F. Defudes : En effet, la fonction fiscale d'un cabinet permet de sécuriser l'ensemble des missions des cabinets, que ce soit la comptabilité, le conseil ou l'accompagnement des entreprises, mais surtout de développer et de proposer aux clients une offre globale incluant les aspects fiscaux.

En conclusion, la qualité des offres de service des cabinets ne peut pas éluder les aspects fiscaux qui ensuite pourraient avoir une incidence financière importante pour nos clients.