



L'examen de conformité fiscale à la loupe

Rapport d'enquête - Avril 2024



Sommaire

Les experts-comptables et la mission ECF	4
• La mission ECF dans les cabinets	4
• Les cabinets qui proposent la mission ECF à leurs clients	6
- Les motivations des cabinets.....	6
- Ce qu'ils en disent - verbatims.....	8
• Les cabinets qui ne proposent pas la mission ECF à leurs clients	7
- Les raisons invoquées.....	7
- Ce qu'ils en disent - verbatims.....	8
• Quelles perspectives pour 2024 ?	9
Les experts-comptables et la vente de la mission ECF	10
• Les arguments mis en avant pour proposer la mission à leurs clients	10
• La tarification de la mission	11
- Les tarifs moyens appliqués.....	11
- Les critères choisis pour fixer les tarifs dans les cabinets.....	12
• Les objections rencontrées dans le cadre de la vente de la mission ECF	12
Les experts-comptables et la réalisation de la mission ECF	14
• Qui réalise la mission ?	14
• Le temps passé à réaliser la mission	14
• Quels outils pour réaliser la mission ?	16
Pour conclure	17

Préambule

L'examen de conformité fiscale (ECF), instauré par le décret du 3 janvier 2021, s'inscrit dans le contexte de la « nouvelle relation de confiance » entre l'administration fiscale et les entreprises.

Cette prestation a suscité de nombreux débats au sein de la profession depuis sa mise en place. Trois ans après son entrée en vigueur, qu'en est-il vraiment sur le terrain ? Combien de professionnels la proposent à leurs clients ? Pourquoi et avec quels arguments ? À quel tarif ? Ou, au contraire, pourquoi ne la proposent-ils pas ?

Pour comprendre les usages et les pratiques, ECMA, éditeur de la solution d'ECF conformexpert.com, et ComptaSecure, son partenaire technologique dont le module d'analyse du FEC calibré est intégré à conformexpert.com, ont réalisé, en février 2024, une grande enquête nationale sur la perception de l'ECF par les experts-comptables. Pour ce faire, 260 professionnels du chiffre⁽¹⁾ ont répondu à notre questionnaire (qu'ils en soient remerciés ici).

Les résultats de cette enquête donne lieu au présent rapport. Découvrez notre analyse des pratiques et des opinions des experts-comptables en matière d'ECF.

Bonne lecture.

Les équipes ECMA et ComptaSecure



(1) Environ 90 % d'experts-comptables et d'experts-comptables stagiaires et 10 % de collaborateurs de cabinets.

Même si le nombre d'ECF transmis à l'administration fiscale progresse d'année en année, le bilan paraît plutôt mitigé. En décembre 2023, dans le cadre d'une séance de questions au Sénat, les services du ministre délégué auprès du ministre de l'Économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique (M. Thomas Cazenave), ont admis que le dispositif restait encore méconnu. Ils ont communiqué les chiffres suivants⁽²⁾ :

- Moins de 25 000 ECF transmis pour les exercices clos au 31 décembre 2020 ;
- Près de 102 000 ECF transmis pour les exercices clos au 31 décembre 2021 ;
- Près de 122 000 ECF transmis pour les exercices clos au 31 décembre 2022, soit une part minimale des entreprises éligibles à ce dispositif.

Les experts-comptables et la mission ECF

Pour en savoir plus sur la mission ECF, vous pouvez vous reporter au [livre blanc « L'examen de conformité fiscale, protégez vos clients, sécurisez vos dossiers et développez votre cabinet »](#) publié en mars 2024. Ce guide accompagne les experts-comptables souhaitant proposer et réaliser efficacement la mission d'examen de conformité fiscale dans leurs cabinets⁽³⁾.

La mission ECF dans les cabinets

Sans grande surprise, compte tenu du faible nombre d'ECF transmis à l'administration fiscale, la percée de cette mission dans les cabinets d'expertise comptable est timide. Certes, le nombre de cabinets ayant proposé et réalisé des ECF à leurs clients progresse entre 2022 et 2023, mais de façon modeste.

Selon l'enquête, 37 % des répondants ont ainsi déclaré avoir proposé des ECF à leurs clients en 2023, contre 32 % un an plus tôt. Notons que ce taux :

- Est relativement homogène selon la taille des cabinets, avec une proportion toutefois légèrement supérieure pour les cabinets de 2 à 10 collaborateurs (aux alentours de 40 %) ;
- Progresse pour toutes les catégories de taille de cabinets par rapport à 2022.

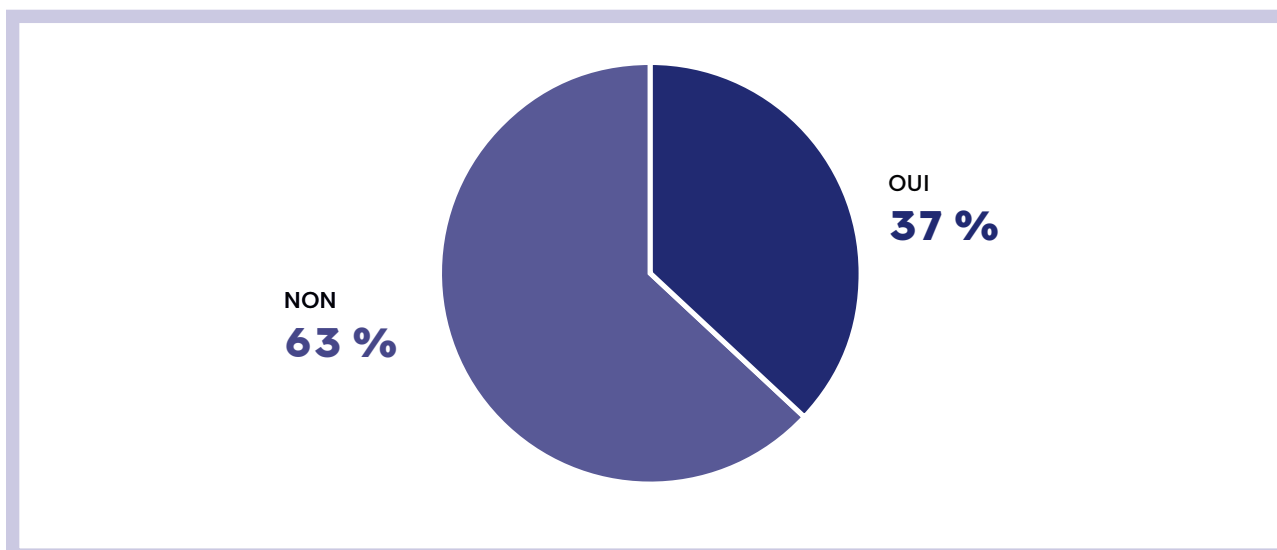
Soulignons que près des deux tiers des cabinets ayant proposé des ECF à leurs clients l'ont fait à la fois pour des dossiers en tenue et des dossiers en révision. Un tiers d'entre eux ne les a proposés qu'à des clients en tenue. La part des cabinets ne l'ayant proposé qu'à des clients en révision est, quant à elle, marginale.

Quant à la typologie des clients auxquels cette prestation a été proposée par les cabinets, il s'agissait de TPE dans deux tiers des cas, de PME dans 30 % des cas et d'ETI pour les quelques (très) rares cas restants.

In fine, les cabinets déclarant avoir proposé des ECF à leurs clients en 2023 :

- Ont coché, en moyenne, 70 fois la case ECF dans les déclarations de résultats de leurs clients en 2023 ;
- Ont effectivement réalisé une soixantaine d'ECF au titre de cet exercice. De plus, ils sont près des trois quarts à avoir effectivement réalisé les ECF pour toutes les déclarations cochées.

En 2023, avez-vous proposé des ECF à vos clients ?



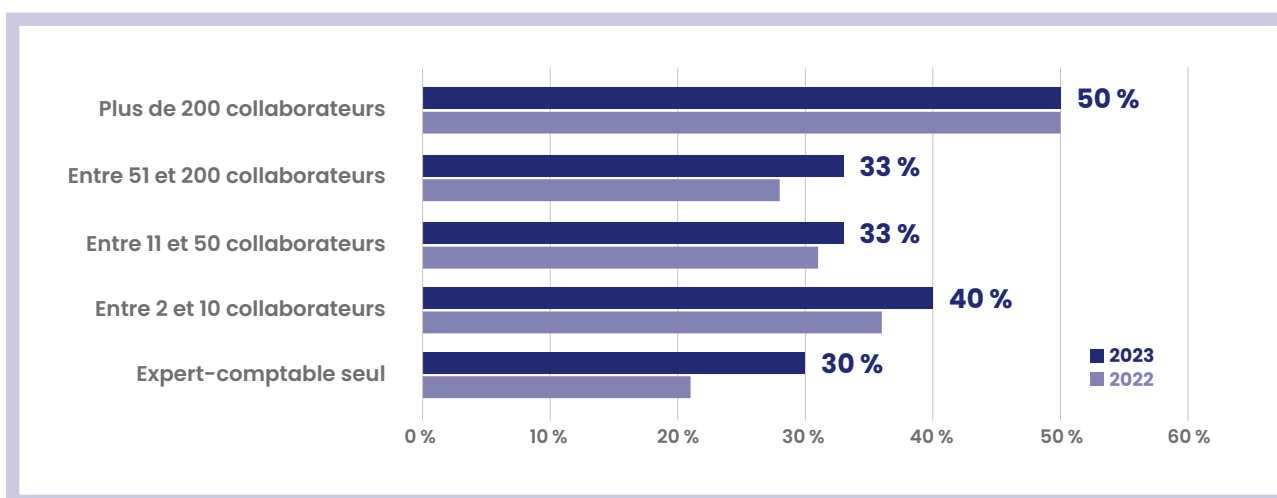
Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Avez-vous proposé des ECF à vos clients au cours des deux dernières années ?

	2022	2023
Non	68 %	63 %
Oui	32 %	37 %
Pour des dossiers en tenue et en révision	18 %	23 %
Pour des dossiers en tenue uniquement	12 %	12 %
Pour des dossiers en révision uniquement	3 %	2 %

Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Proportion de cabinets ayant proposé des ECF à leurs clients, selon la taille des cabinets



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Les cabinets qui proposent la mission ECF à leurs clients

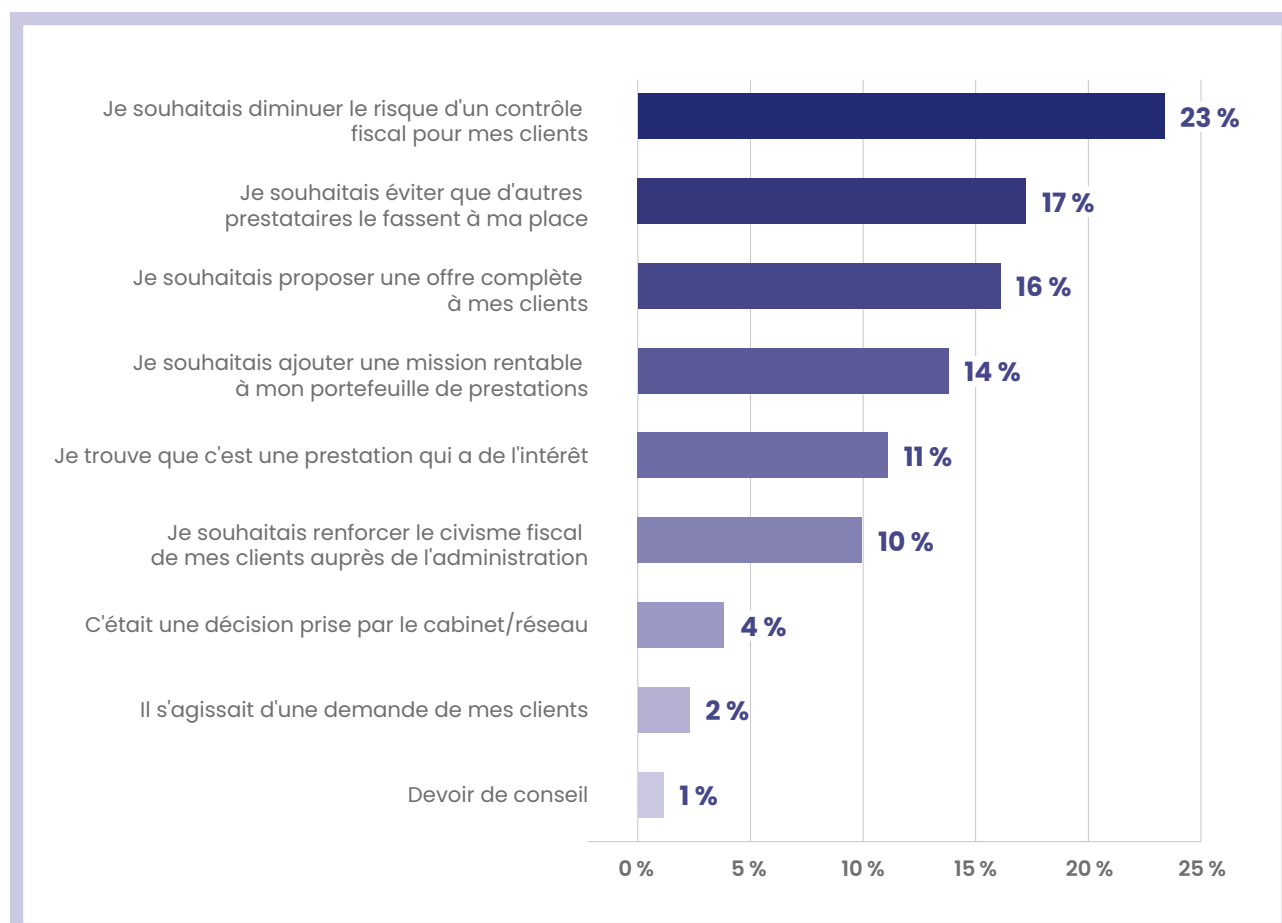
Les motivations des cabinets

La principale motivation des experts-comptables pour proposer l'ECF repose sur les avantages pour leurs clients. Près d'un quart des répondants ont en effet proposé cette mission pour diminuer le risque de contrôle fiscal de leurs clients. Rappelons que l'ECF est pris en compte par l'Administration fiscale dans ses algorithmes de programmation des contrôles. La remise d'un ECF conforme protège également les entreprises d'éventuelles pénalités en cas de redressement fiscal. Et ils sont par ailleurs 16 % à mettre en avant leur volonté de proposer une offre complète à leurs clients.

Les autres motivations avancées par les répondants de l'enquête illustrent également les mutations en cours au sein de la profession et notamment la nécessité de développer de nouvelles missions. L'automatisation croissante des tâches de production pèse en effet sur les honoraires de la mission traditionnelle⁽⁴⁾, ce qui pousse les professionnels à chercher de nouvelles sources de revenus. 17 % des répondants déclarent ainsi qu'ils ont proposé cette mission pour éviter que d'autres prestataires ne le fassent à leur place, ce qui illustre le durcissement de la concurrence au sein de l'écosystème. Et ils sont 14 % à avancer la volonté d'ajouter une mission rentable à leur portefeuille de prestations.

Qu'est-ce qui vous a le plus motivé à proposer l'ECF dans votre cabinet ?

Possibilité de réponses multiples



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

(4) Un phénomène qui ne fera que de se renforcer au cours des années à venir, avec notamment l'entrée en vigueur de la facture électronique obligatoire, et la montée en puissance de l'intelligence artificielle dans les process de production.

Ce qu'ils en disent - verbatims

Les répondants qui réalisent cette mission mettent régulièrement en avant :

- > La plus-value pour les clients, notamment en matière de « sécurité fiscale » ;
- > La facilité de réalisation et de vente de cette mission ;
- > La rentabilité de la mission.



Parmi les verbatims recueillis auprès des répondants experts-comptables ayant réalisé l'ECF en 2023, citons notamment :

« **L'ECF doit être perçu comme un label.** Il est très intéressant pour nos clients car il permet, à l'instar des solutions existantes telles que la PAF (Piste d'Audit Fiable) ou l'audit fiscal, de faire un retour direct à l'administration pour influencer réellement le risque de contrôle et les sanctions/pénalités en plus de diminuer le risque fiscal. »

« **L'ECF est vraiment une mission complémentaire** et sécurisante pour les clients et à un tarif raisonnable. »

« **C'est une mission à déployer plus massivement.** Nous attendons que l'administration fiscale se décide enfin à diminuer la durée de prescription fiscale pour les sociétés qui entrent dans le dispositif afin d'avoir un argument complémentaire. »

« **C'est une mission complémentaire à la mission de base** dont une grande partie des informations sont déjà vues lors de la révision des comptes. »

« **C'est une mission facile à vendre** car elle propose un vrai plus à la clientèle et sécurise nos relations avec des clients qui font preuve d'un civisme fiscal renforcé. »

Les cabinets qui ne proposent pas la mission ECF à leurs clients

Si la mission ECF a ses partisans au sein de la profession, elle a également ses détracteurs. Les avis sur cette mission sont, en effet, généralement très tranchés.

Les raisons invoquées

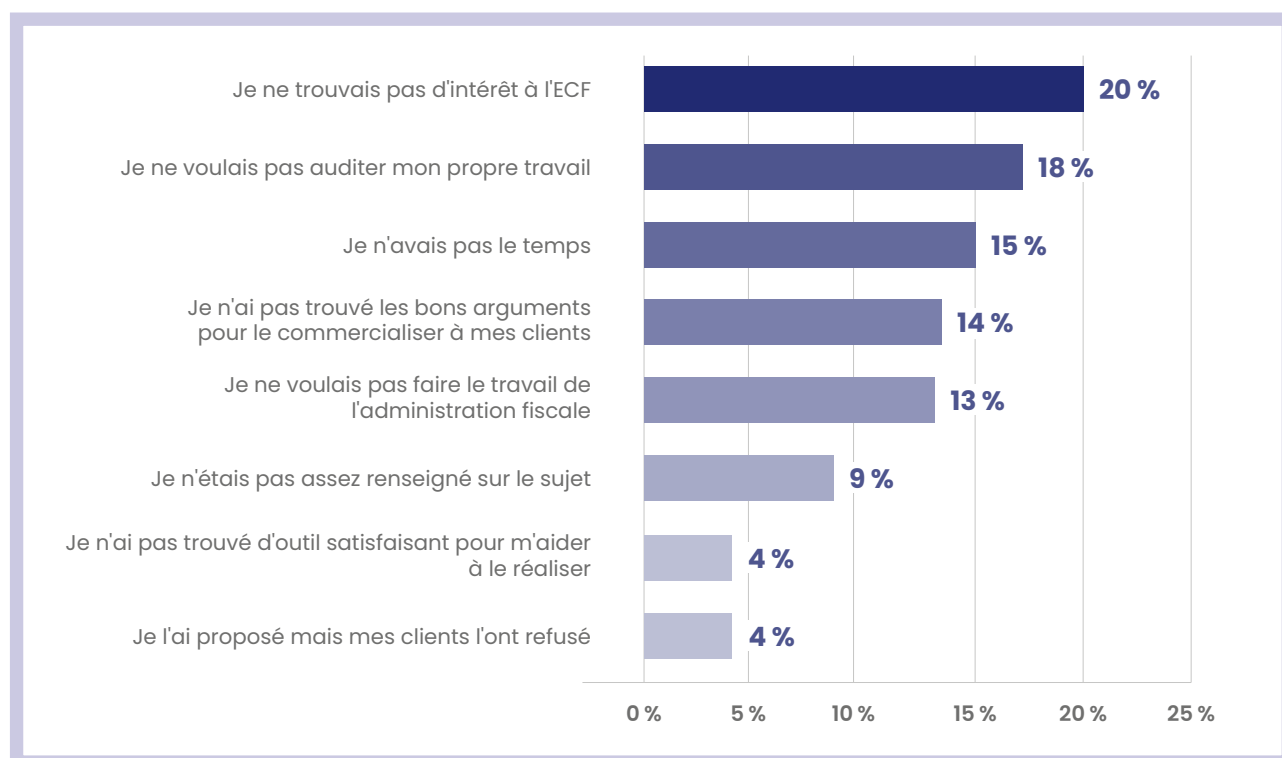
Rappelons-le : plus de 6 cabinets sur 10 n'ont toujours pas proposé d'ECF à leurs clients en 2023. Les principales raisons invoquées se classent en deux grandes catégories d'importance à peu près égale :

- > Ceux qui n'ont pas voulu le faire par principe (« L'ECF est le travail de l'administration fiscale, pas celui des experts-comptables ») ou pour des raisons éthiques (« L'ECF met les experts-comptables dans une position d'autocontrôle dans laquelle ils sont juges et parties ») ou par manque d'intérêt pour cette mission ;
- > Ceux qui auraient manifestement bien aimé le faire, mais qui n'ont pas pu, que ce soit par manque de temps, d'arguments commerciaux, d'information sur le sujet ou encore d'outils adaptés.

En d'autres termes, parmi les deux tiers de cabinets n'ayant pas proposé cette mission à leurs clients en 2023, environ la moitié serait susceptible de le faire à l'avenir si elle parvenait à lever certaines barrières. L'autre moitié restera, en revanche, beaucoup plus difficile à convaincre.

Quels étaient vos principaux freins ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré ne pas avoir proposé d'ECF en 2023
Possibilité de réponses multiples



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Ce qu'ils en disent - verbatims

Dans le cadre de l'enquête, les experts-comptables interrogés ont pu s'exprimer sur leur sentiment vis-à-vis de l'ECF. Parmi ceux qui ne le proposent pas, trois grands thèmes reviennent très régulièrement :

- L'administration fiscale délègue son travail aux experts-comptables.
- La mission ECF représente une perte de temps pour le cabinet, sans que cela n'apporte aucune valeur ajoutée à ses clients.
- Les difficultés à vendre une mission que les clients estiment déjà payer dans le cadre de la mission comptable traditionnelle.



Parmi les verbatims recueillis, citons notamment :

« **Aucune utilité de faire un travail supplémentaire** qui vient s'empiler en plus de la période fiscale. »

« **La profession est en manque de collaborateurs**, ce n'est pas en mettant de plus en plus de tâches obligatoires au profit du fisc que la nouvelle génération va se tourner vers notre profession. »

« **Je ne vois pas l'ECF comme une prestation apportant une valeur ajoutée** aux clients, plutôt une sur-tarification sur l'obligation légale. »

« **Chacun à sa place.** L'expert-comptable conseille. L'administration contrôle. »

« **Les clients ne comprennent pas l'intérêt de l'ECF** et on les comprend. Pourquoi devraient-ils payer un contrôle supplémentaire si un expert-comptable tient le dossier ? »

« Je propose à mes clients **que l'ECF soit réalisé par un organisme de gestion.** »

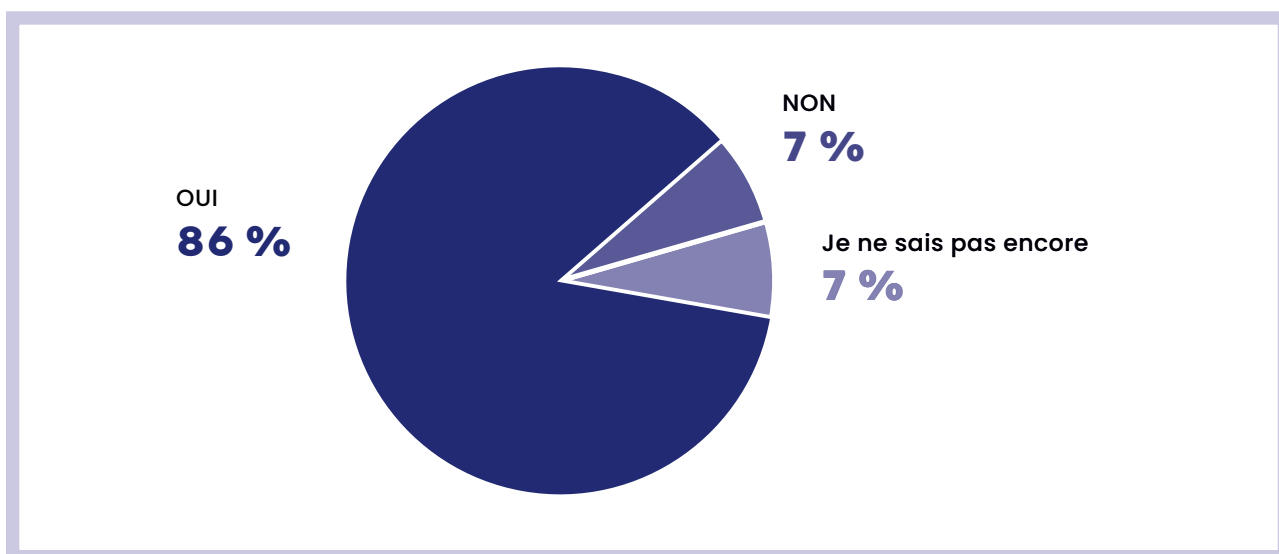
Quelles perspectives pour 2024 ?

Si la proportion de cabinets proposant l'ECF demeure relativement faible, cette part devrait toutefois se renforcer en 2024. Il est en effet intéressant de noter que :

- Parmi les cabinets ayant réalisé des ECF en 2023, seuls 7 % déclarent qu'ils ne le feront plus en 2024⁽⁵⁾. Un chiffre très faible prouvant que ces cabinets y ont clairement trouvé un intérêt, que ce soit en termes de proposition de nouveaux services à leurs clients ou de rentabilité de la mission.
- À l'inverse, parmi ceux qui ne l'ont pas proposé en 2023, ils ne sont « que » 55 % à persister dans leur choix pour 2024. 12 % d'entre eux déclarent en effet qu'ils le feront en 2024 et plus d'un tiers d'entre eux déclare ne pas encore savoir, mais ne pas fermer la porte à la possibilité de le faire.

Comptez-vous à nouveau proposer l'ECF en 2024 ?

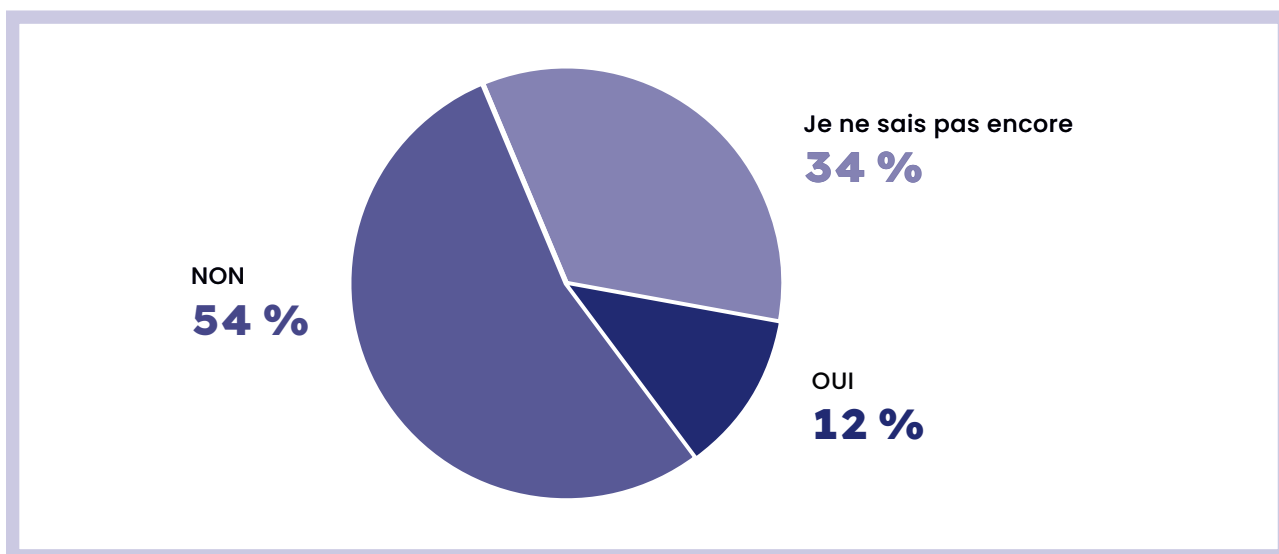
Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir proposé des ECF en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Comptez-vous proposer des ECF en 2024 ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré ne pas avoir proposé d'ECF en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

(5) Soulignons, que, parmi les cabinets ayant proposé mais sous-traité cette mission en 2023, 25 % déclarent ne plus vouloir la proposer en 2024.

Les experts-comptables et la vente de la mission ECF

Les arguments mis en avant pour proposer la mission à leurs clients

La mission ECF présente deux caractéristiques qui facilitent le « discours commercial » des cabinets auprès de leurs clients :

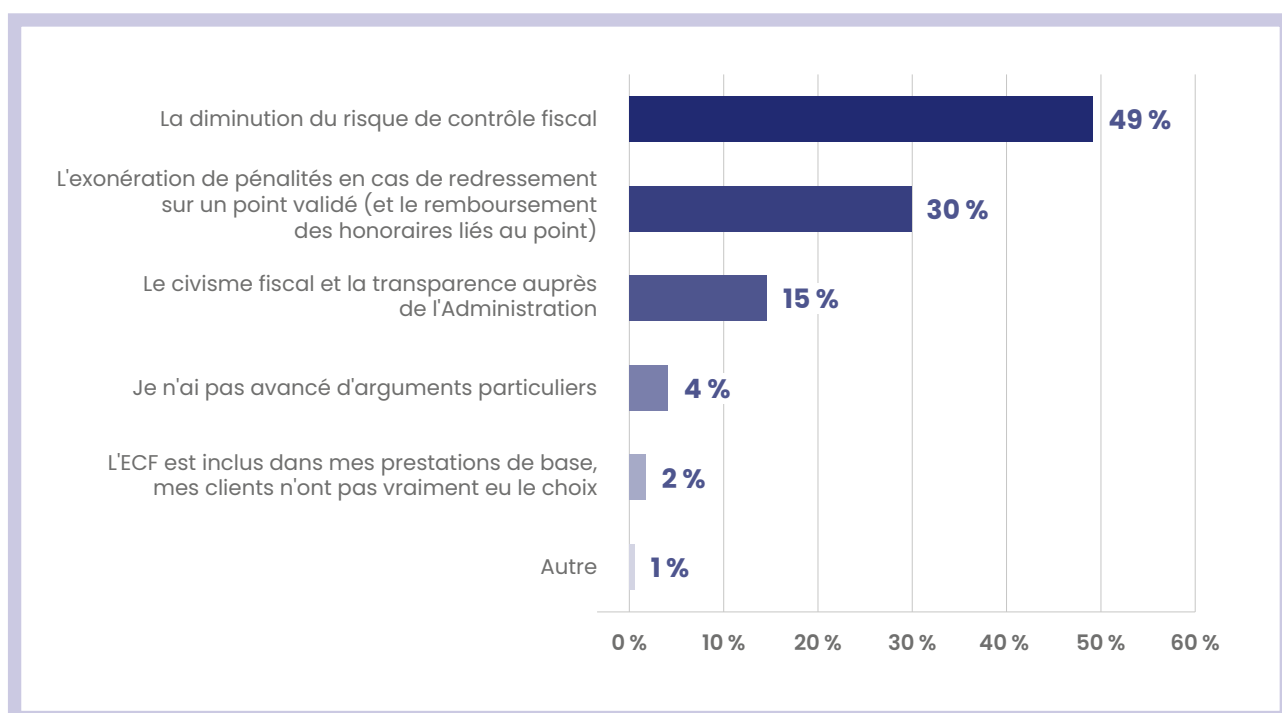
- La réduction du risque de contrôle fiscal pour les entreprises qui peuvent se prévaloir d'un ECF ;
- L'exonération de pénalités en cas de redressement sur un point validé dans le cadre de l'ECF (et le remboursement des honoraires liés à ce point).

Les dirigeants de TPE/PME sont généralement sensibles à ce type d'arguments sur la « sécurité fiscale ». Et ils ont, sans grande surprise, été largement utilisés par les cabinets qui ont proposé cette mission à leurs clients. Près de 80 % d'entre eux les ont en effet mis en avant pour présenter cette mission à leurs clients, dirigeants de TPE/PME.

Notons qu'un troisième argument a été mis en avant par une proportion significative de professionnels : le civisme fiscal et la transparence auprès de l'administration ont été un argument pour 15 % des répondants à l'enquête.

Quels arguments avez-vous le plus mis en avant auprès de vos clients pour commercialiser l'ECF ?

Possibilité de réponses multiples



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

La tarification de la mission

Les tarifs moyens appliqués

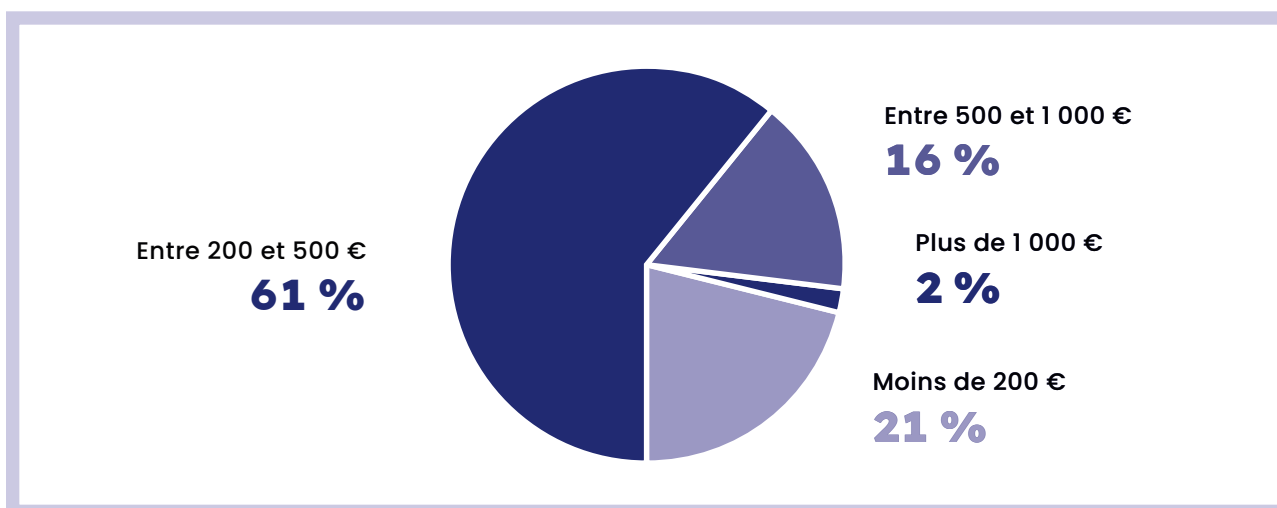
Les tarifs moyens appliqués par 61 % des cabinets ayant réalisé des ECF en 2023 sont compris, en moyenne, entre 200 et 500 €. Mais ils sont tout de même plus d'un sur cinq à les avoir facturés moins de 200 €. On observe par ailleurs assez peu de différences en matière de tarification en fonction de la taille des cabinets⁽⁶⁾. Rappelons que les experts-comptables interrogés l'ont majoritairement proposé à des TPE, et que ces moyennes de prix ne reflètent pas les prix pratiqués sur de gros dossiers.

Notons qu'aucun expert-comptable interrogé n'a proposé cette prestation gratuitement, comme cela peut parfois être le cas dans la profession. Cela peut toutefois être attribué au fait que les pénalités adressées au client en cas de redressement fiscal entraînent un remboursement au client des honoraires payés pour la réalisation de l'ECF.

Ainsi, il est essentiel d'indiquer clairement le prix de l'ECF, même s'il n'est pas obligatoire de le facturer. Parmi les cabinets n'ayant pas proposé cette mission en 2023, 38 % déclarent ne pas du tout connaître les tarifs appliqués par les cabinets qui réalisent cette mission ; ce qui est d'ailleurs peut-être une des raisons qui a pu les dissuader de proposer cette mission. Pour ceux qui ont une idée des tarifs appliqués, on retrouve les mêmes chiffres que chez les cabinets proposant la mission. Cela tend à montrer que ces « non-pratiquants » se sont tout de même renseignés sur le sujet et ont décidé de ne pas faire cette mission en connaissance de cause.

Quel est le tarif moyen d'un ECF dans votre cabinet ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Quel est le tarif moyen d'un ECF dans votre cabinet ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en 2023 - 97 répondants

	Moins de 200 €	Entre 200 et 500 €	Entre 500 et 1 000 €	Plus de 1 000 €
Expert-comptable seul	10 %	60 %	30 %	-
Entre 2 et 10 collaborateurs	20 %	66 %	12 %	2 %
Entre 11 et 50 collaborateurs	23 %	50 %	23 %	4 %
Plus de 50 collaborateurs	27 %	64 %	9 %	-
Total répondants	21 %	61 %	16 %	2 %

Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

(6) Seuls les cabinets comptant entre 11 et 50 salariés semblent facturer légèrement plus cher leurs ECF. La petitesse de la base doit toutefois inciter à une certaine prudence quant à l'interprétation de ces données.

Les critères choisis pour fixer les tarifs dans les cabinets

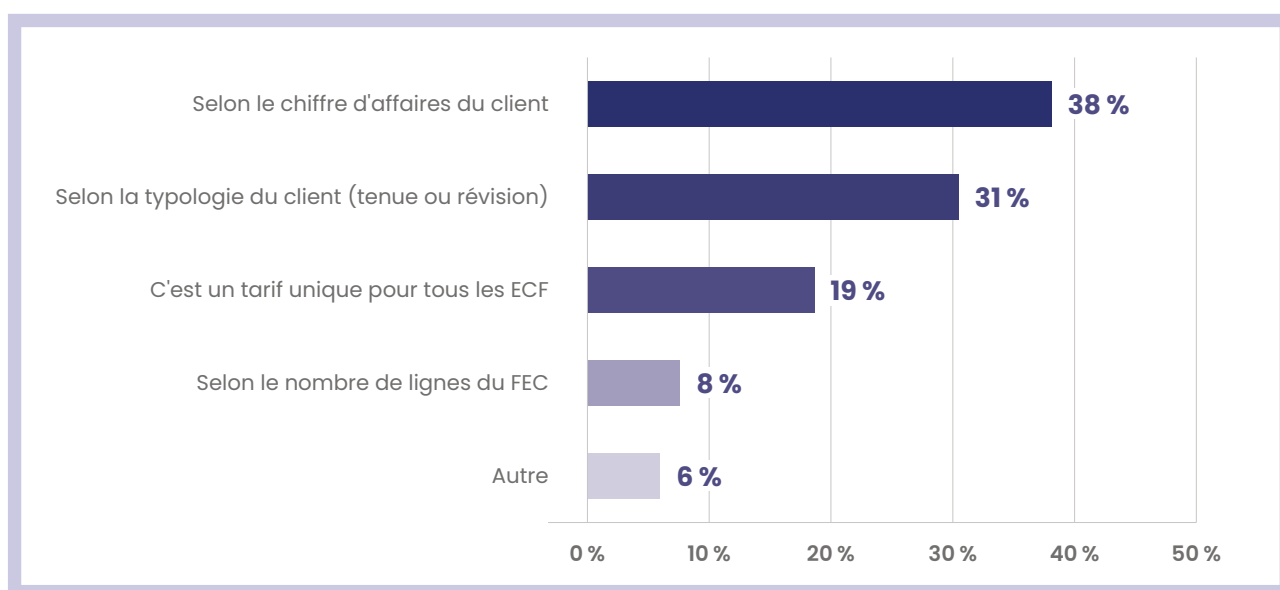
Les tarifs de la mission ECF sont fixés par les cabinets selon deux principaux critères : le chiffre d'affaires du client pour 38 % des répondants, et la nature de la mission réalisée par ailleurs (tenue ou révision) pour 31 % d'entre eux. Rappelons que 63 % des répondants ayant réalisé des missions ECF l'ont fait pour des dossiers de révision et de tenue et que plus de 30 % des répondants n'ont proposé l'ECF que pour des dossiers de tenue.

Notons tout de même que près d'un cabinet sur cinq a pratiqué le même tarif pour tous les ECF réalisés en 2023.

Sur quels critères fixez-vous les tarifs de l'ECF dans votre cabinet ?

Possibilité de réponses multiples

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Les objections rencontrées dans le cadre de la vente de la mission

Si les arguments de « protection fiscale » du client favorisent grandement la commercialisation de la mission ECF, sa vente n'est, comme pour toutes les missions non obligatoires, pas automatique. Certains cabinets font état de retours négatifs de la part de leurs clients, voire de refus de cette mission.



Parmi les retours négatifs des clients, citons notamment :

« **99% de nos clients nous ont répondu : mais vous le faites déjà, tout ça, non ?** À leurs yeux, la qualité de notre travail est remise en question par le fisc, puisqu'on promeut cette mission comme si nous ne menions pas les diligences déjà prévues dans la mission. »

« **Les clients qui font appel à nous pour la tenue de la comptabilité considèrent que notre offre doit être régulière comptablement.** Pour la plupart ils n'acceptent pas le coût supplémentaire. »

« **Pour les clients, la mission est surtout perçue comme des honoraires en plus** car les 10 points sont déjà vérifiés lors de l'établissement des comptes. »

« **Les clients ne veulent pas payer un service qu'ils estiment déjà payer.** »

Rappelons toutefois que :

- Les cabinets pas convaincus eux-mêmes par la prestation ne risquent pas de convaincre leurs clients car ils ne donnent pas forcément les bons arguments ;
- L'argument du travail déjà fait est en partie faux car les diligences traditionnelles de l'expert-comptable n'incluent pas de vérification du FEC (points 1 et 2) ;
- L'ECF est une double garantie, à la fois pour l'Administration fiscale quant à la conformité de la comptabilité et du FEC mais aussi pour l'entreprise d'être moins « ciblée » par les contrôles.

Comme le soulignent les chiffres de diffusion de l'ECF présentés au début de ce guide, le dispositif reste très peu connu des dirigeants de TPE/PME. Il convient donc de déployer une communication efficace envers les clients du cabinet pour leur expliquer très clairement les avantages qu'ils pourraient en tirer. En mettant en avant les travaux supplémentaires nécessaires et les garanties qu'apporte l'ECF pour le client, ce dernier n'aura aucun mal à comprendre et accepter les honoraires supplémentaires.

Vous souhaitez proposer la mission d'ECF à vos clients ? ECMA met à votre disposition un Kit « ECF pour les clients du cabinet » qui contient :

- Une brochure explicative à destination des clients des cabinets pour leur faire découvrir l'ECF, son intérêt et les bénéfices.
- Un modèle type de courrier à envoyer à vos clients entreprises pour présenter la mission ECF proposée par votre cabinet.
- Des astuces des cabinets pour commercialiser efficacement l'ECF dans votre cabinet⁽⁷⁾.



Parmi les questions que se posent les professionnels dans le cadre de cette enquête, la question du prix revient régulièrement :

« **Pourquoi devraient-ils payer un contrôle supplémentaire si un expert-comptable tient le dossier ?** »

« **J'aimerais avoir la statistique de facturation moyenne.** »



(7) Vous pouvez récupérer ce kit via le lien suivant : [conformexpert.com - Kit « Examen de conformité fiscale pour les clients du cabinet » \(ecma-solutions.com\)](http://conformexpert.com - Kit « Examen de conformité fiscale pour les clients du cabinet » (ecma-solutions.com))

Les experts-comptables et la réalisation de la mission ECF

Qui réalise la mission ?

L'ECF peut être réalisé de deux façons : en interne par les équipes du cabinet ou bien être sous-traité. Très majoritairement, les experts-comptables interrogés ont préféré réaliser la mission en interne. Comme le précise l'enquête, 92 % des experts-comptables ayant réalisé un ECF en 2023 l'ont fait en interne. Un résultat logique dans la mesure où ils traitent déjà le dossier (tenue et/ou révision).

Pour les 8 % ayant fait le choix de la sous-traitance (à un OGA pour 88 % d'entre eux), les raisons invoquées sont :

- Une question de rentabilité pour 30 %
- Un manque de compétence en interne pour 20 %
- Une question de temps pour 20 %
- Une raison éthique (ne pas être juge et partie) pour 10 %
- Un manque d'intérêt pour la mission pour 10 %

Le temps passé à réaliser cette mission

Dans les faits, la mission ECF implique le contrôle de 10 points, dont certains sont déjà normalement traités dans le cadre de la mission comptable de base (tenue ou révision) réalisée par le cabinet⁽⁸⁾. C'est donc une mission assez rapide à faire par les équipes des cabinets, notamment pour leurs clients TPE/PME ce que confirment les résultats de l'enquête :

- Les trois quarts des cabinets ayant réalisé des ECF en 2023 y ont consacré, en moyenne, moins de 2 heures par dossier.
- 30 % y ont en effet consacré moins d'une heure
- et ils sont 45 % à y avoir passé entre 1 et 2 heures.

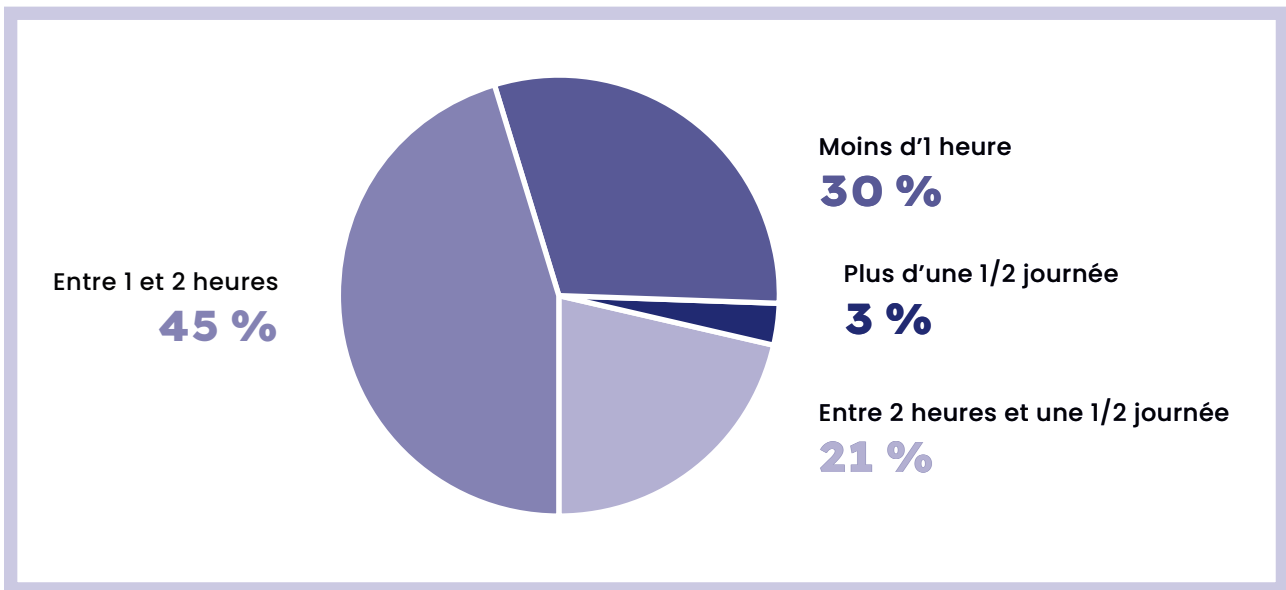
Par ailleurs, il est important de noter qu'une part significative du travail lié à la mission ECF ne nécessite pas de mobiliser un expert-comptable (ce que les répondants à notre enquête ont bien compris) :

- Pour 38 % des répondants, c'est un collaborateur du cabinet qui réalise la mission.
- Pour 31 %, c'est un expert-comptable qui s'en charge.
- Pour 28 %, un expert-comptable et un collaborateur se partagent le travail.

Pour résumer, la mission ECF est une mission rapide à faire, réalisable en grande partie (si ce n'est entièrement) par un collaborateur et facturable (relativement facilement) quelques centaines d'euros pour les petits dossiers, et jusqu'à plusieurs milliers d'euros pour des PME/ETI de grande taille.

Combien de temps prenez-vous, en moyenne dans votre cabinet, pour réaliser un ECF ?

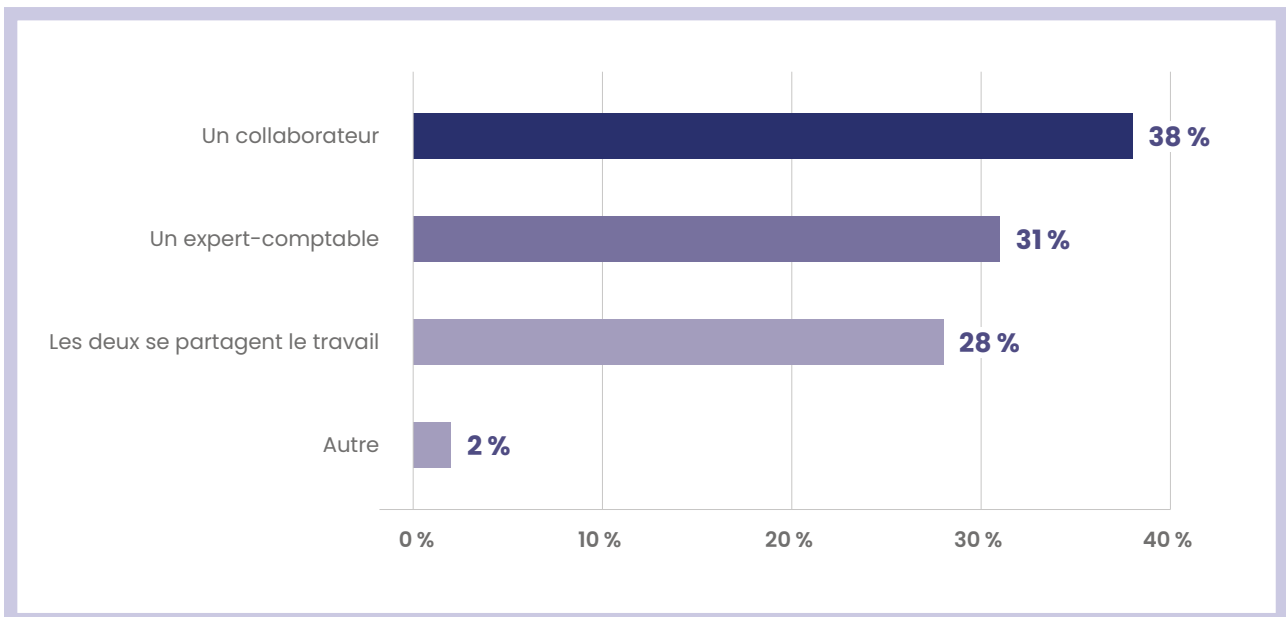
Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en interne en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Qui réalise l'ECF au sein de votre cabinet ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en interne en 2023



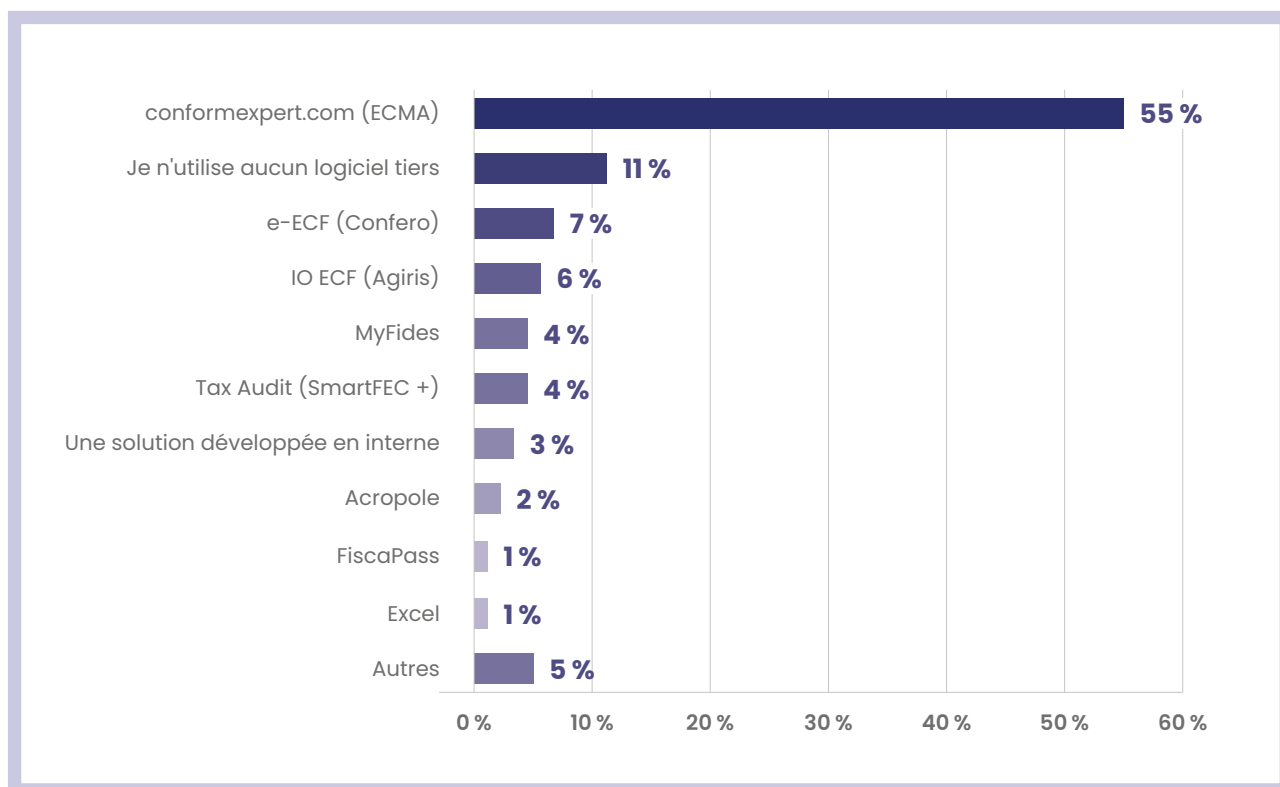
Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024.

Quel outil pour réaliser cette mission ?

Parmi les cabinets ayant réalisé des ECF en 2023, l'écrasante majorité (88%) déclare avoir utilisé un outil dédié. Et les deux tiers de ceux-ci ont eu recours à conformexpert.com, la solution éditée par ECMA.

Quel outil avez-vous utilisé pour réaliser vos ECF en 2023 ?

Question posée uniquement aux personnes ayant déclaré avoir réalisé des ECF en interne en 2023



Source : enquête « L'ECF à la loupe », 2024

Parmi les experts-comptables qui ont pratiqué l'ECF en 2023, 55 % ont utilisé l'outil conformexpert.com. Notons, par ailleurs, que :

- Là où 75 % des cabinets prennent en moyenne moins de 2h pour réaliser leurs ECF, les utilisateurs de conformexpert.com sont eux 82 % à prendre moins de deux heures.
- Parmi ceux qui n'utilisent pas d'outil dédié pour l'ECF, 1 sur 2 met plus de 2h, d'où l'importance d'utiliser un outil.

La note moyenne accordée par les experts-comptables aux utilisateurs des outils ECF s'élève à 7,7/10.

La note moyenne accordée par les experts-comptables aux utilisateurs de conformexpert.com s'élève, quant à elle, à 8,5/10.

Autrement dit, les experts-comptables qui se sont lancés dans l'ECF ont globalement fait confiance à l'outil conformexpert.com pour les aider dans la réalisation de cette mission. Et ils en sont globalement satisfaits.

Pour conclure

Les résultats de l'enquête « L'Examen de Conformité Fiscale à la loupe » démontrent que la mission ECF se développe lentement dans la profession et qu'elle suscite encore, trois ans après son entrée en vigueur, de nombreux débats. Les positions quant à cette mission restent très tranchées. D'un côté, certains professionnels y voient une opportunité de développer une nouvelle source de chiffre d'affaires grâce à une mission simple à réaliser, relativement facile à vendre et utile pour les dirigeants d'entreprise. De l'autre, des experts-comptables sont peu enclins à faire le travail de l'administration fiscale et/ou à se mettre dans une position d'auto-contrôle.

Quoi qu'il en soit, cette mission fait désormais partie du paysage de la profession. À l'heure où les missions traditionnelles risquent de traverser dans les prochaines années une zone de turbulences, l'Examen de Conformité Fiscale constitue une mission à la portée de tous les cabinets, qui peut être réalisée par les collaborateurs en charge des dossiers et qui semble donner satisfaction aux cabinets qui l'ont mise en œuvre.

