

Pour qui nous travaillons

La plupart des clients de sofradec sont des entreprises ou des filiales de groupes internationaux, allemandes pour la plupart, qui ont une activité en France ou qui souhaitent y développer leur activité.

Ce sont par exemple des entreprises qui fabriquent, importent des produits en France, ou qui y réalisent des prestations de services et qui les vendent à des commerçants, des entreprises ou des clients finaux français. Nous comptons parmi nos clients de grandes entreprises ayant déjà une filiale en France, mais aussi de PME, qui veulent conquérir le marché français. La plupart des ces entreprises ont déjà une activité internationale depuis quelques années.

Notre expertise facilite votre travail et vous évite de gérer la bureaucratie avec les administrations fiscales et instaure de bons rapports avec votre maison-mère.

Vous reconnaissez vous dans les situations suivantes ?

Vous êtes nouveau sur le marché français et vous n'avez pas encore beaucoup d'expérience dans les rapports avec les administrations.

Vous venez peut-être de créer votre société. Après l'euphorie et l'enthousiasme des débuts, vous constatez que les formalités et la bureaucratie mobilisent beaucoup trop de temps, temps que vous souhaiteriez plutôt consacrer à votre cœur de métier.

Votre maison-mère vous demande dans des délais de plus en plus courts des documents essentiels pour le reporting. Vous avez tout essayé pour transmettre les bilans mensuels dans des délais plus raisonnables : vous avez menacé, flatté et même renforcé votre service comptable mais rien n'a vraiment fonctionné. Vous subissez régulièrement des reproches de votre maison-mère car vous ne parvenez pas à respecter les échéances. Parfois même vous êtes contraint d'avoir recours à l'aide de son équipe comptable. Vous cherchez une solution car la situation actuelle ternit votre image et celle de la filiale.

Vous établissez un bilan selon les règles comptables françaises. Votre maison-mère établit des comptes consolidés selon les règles du Code de commerce allemand (HGB) ou sur la base des normes IFRS. Vos collaborateurs ne maîtrisent pas les principales règles du Code de commerce allemand et ont des lacunes concernant des points techniques selon les normes internationales. Par ailleurs, le commissaire aux comptes de votre maison-mère semble avoir des doutes quant à la fiabilité des comptes français établis selon les règles du Code de commerce français. Même le tableau de passage entre les comptes selon les normes françaises et ceux selon les normes allemandes ne semble pas le convaincre.

Votre groupe utilise dans le monde entier la même nomenclature de comptes, sans aucune difficulté notable. Votre groupe souhaite également l'appliquer en France et ne vous prend pas au sérieux quand vous parlez de l'application obligatoire du Plan Comptable Général.

Votre groupe utilise les différents modules de SAP et veut les installer en France. Vous avez l'impression que personne ne veut prendre au sérieux vos remarques sur les spécificités françaises qu'il faudrait prendre en compte. En outre les consultants SAP venus de la maison-mère ne parlent pas français et vos équipes ont le sentiment de ne pas pouvoir exprimer leur point de vue ni profiter pleinement des formations dispensées en anglais. **Dans le cadre de la consolidation des comptes français dans le groupe, vous communiquez de manière intensive avec la direction financière de votre maison-mère.** Vos connaissances en anglais, et de surcroît en

allemand sont insuffisantes. Ceci crée des malentendus, par exemple quand vous discutez de points techniques.

Vous avez des collaborateurs compétents en comptabilité. Au fil des ans, une solide collaboration s'est établie entre votre responsable comptable et votre maison-mère. Les échéances sont toujours respectées et les questions posées sont vite traitées par la maison-mère. Seulement, vous venez d'apprendre que votre responsable comptable allait être en congé maternité pendant plusieurs mois, ou alors qu'il a démissionné après avoir trouvé un autre emploi plus proche de son domicile. Vous vous réjouissez naturellement pour elle/lui mais vos besoins restent identiques. Où allez-vous trouver rapidement une solution de remplacement ?

Votre entreprise s'est implantée avec succès. Vous avez connu une forte croissance pendant les années précédentes. Vous avez embauché beaucoup de personnel afin de mieux servir vos clients. Vous avez bien entendu économisé sur la gestion administrative de votre entreprise afin de ne pas réduire votre marge. Cette organisation atteint cependant ses limites. Vous avez besoin de quelqu'un qui établisse les salaires, tiennent la comptabilité clients, prépare le reporting et les déclarations fiscales. Mais vous ne pouvez pas embaucher 4 personnes !

Vous croyez toujours au marché français. Cependant, une mauvaise conjoncture et des coûts trop élevés ont débouché sur des résultats en dessous des attentes de vos actionnaires. Vous en avez tiré les conséquences et vous avez mis en place un plan d'assainissement. L'effectif doit être réduit, en particulier le personnel administratif. Les exigences restent cependant les mêmes. Comment résoudre ce dilemme ?

Vous avez des produits remarquables que votre maison-mère commercialise avec succès dans son pays. Vous avez commandé une étude de marché et celle-ci a démontré que le marché français avait un fort potentiel commercial. Vous êtes prêts à conquérir ce marché. La structure en France devra être réduite et flexible. Les produits seront produits par la maison-mère mais les clients seront livrés directement en France. Pour ce faire, vous voulez embaucher plusieurs représentants en France, qui voyageront entre la France le siège de votre maison-mère. N'êtes-vous pas sur le point d'ouvrir votre premier établissement stable en France ?

Une société allemande souhaitant s'implanter en France vient de vous embaucher. Vous devez créer une filiale française. Pour cela vous avez besoin d'une société avec des statuts. Un contrat de gérance pourrait également être utile. De préférence en français et en allemand, car les dirigeants de la société allemande ne parlent pas français et veulent connaître la teneur exacte des documents qu'ils vont signer. Mais qui peut vous aider ?

Si vous vous reconnaissez dans les situations précédemment décrites, nous pouvons vous accompagner et vous aider dans la réalisation de vos objectifs.

Nos clients sont des sociétés commerciales, filiales d'un groupe international implanté ou souhaitant s'implanter en France pour y vendre des produits industriels, des produits de grande consommation ou des services dans des domaines très diversifiés, notamment le commerce alimentaire, les appareils électriques, la presse, le jouet, le tourisme, les logiciels, la confection, l'ingénierie automobile, la robotique, les outillages industrielles, etc.

Quelles sont les entreprises qui tirent le meilleur parti d'une collaboration avec notre cabinet ?

- Nos clients sont souvent leaders sur leur marché d'origine. Ils possèdent les qualités requises pour distribuer et vendre leurs produits et prestations sur le marché français.
- Nos clients ont des exigences importantes vis-à-vis de leurs fournisseurs, car leurs propres clients sont également exigeants.
- Nos clients veulent être parmi les meilleurs sur le marché français. Nos clients veulent s'investir pour leurs clients et ils veulent surpasser leurs concurrents en proposant la meilleure qualité de produits ou de service.
- Nos clients sont comme nous, des entrepreneurs qui sont prêts à se surpasser et même à prendre des risques.
- Nos clients sont habitués à proposer des solutions sur mesure à leurs clients pour répondre à leurs besoins. Nos clients sont décidés à réussir en France comme ils ont réussi dans leur pays d'origine.