

# Témoignage client

**Expert ■ Social**

## Sécurisez la paie grâce à Expert Social, la solution d'externalisation d'ADP Micromégas dédiée à la Profession Comptable



Arnaud Pain, expert-comptable, dirige un cabinet de 2 collaborateurs dans l'Oise. Insatisfait de son activité paie (peu ou pas de rentabilité, forte dépendance vis-à-vis d'une collaboratrice), il a décidé de confier cette activité à ADP Micromégas dans le cadre de son offre Expert Social. Ce choix lui a permis de se libérer du temps, de sécuriser ses missions sociales... et de se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée. En outre, il a trouvé de nouveaux clients grâce au Programme Générateur Business lancé par ADP Micromégas.

Il nous explique les raisons de ces choix... et le bilan qu'il en tire !

### Fiche d'identité

**Arnaud Pain**, 41 ans

- Cabinet : PAIN & ASSOCIÉS  
Installé à La Croix-Saint-Ouen dans l'Oise
- Création cabinet : 2002
- Effectif : 2 collaborateurs
- Clientèle : TPE
- Pas de spécialité sectorielle
- Missions : exclusivement EC
- Activité sociale : 40 paies / mois

“ *Il faut bien sûr casser les habitudes, car dans un cabinet on aime bien tout faire. Le social représente un chiffre d'affaires pour le cabinet, mais il n'est pas rentable voire déficitaire. Je n'ai pas de regret. Je me concentre sur les missions à valeur ajoutée, qui vont fidéliser mes clients.* ”



VOS CLIENTS FONT APPEL À UN EXPERT...  
Faites appel à un expert de la paie et du social !





## Témoignage client

### Un cabinet de province non spécialisé

Mon cabinet est situé dans l'Oise et gère une centaine de clients en expertise comptable, provinciaux pour 70 % d'entre eux. Je suis le seul expert-comptable de mon cabinet et suis assisté par 2 collaborateurs. J'assure donc moi-même la révision de tous les dossiers. Environ 15 clients ont un besoin en matière sociale, avec au maximum 5 paies par dossier. Une collaboratrice traite l'ensemble des paies, en plus de ses dossiers comptables.

À titre personnel, je ne suis pas intéressé par l'édition du bulletin de paie. J'ai peu pratiqué cette mission au cours de mon parcours professionnel. Le cabinet dans lequel j'ai fait mon stage avait un département dédié au social, donc je n'ai jamais vraiment eu de contacts directs avec la paie.

*“Le bulletin de paie ne représente pas pour moi une mission à valeur ajoutée. Par contre, le conseil en matière sociale est une mission à promouvoir”.*

### Un problème d'organisation : la paie est une mission difficile à rentabiliser

L'activité paie au sein de mon cabinet posait un vrai problème de rentabilité. Rentabilité de la paie en soi (la rémunération est faible quand on la compare au temps passé, aux risques, aux soucis que cela génère) mais aussi rentabilité du cabinet en général : le mois de janvier était occupé par le social et nous prenions du retard sur les dossiers comptables. Compte tenu du nombre de bulletins, il était très difficile de gagner du temps pour améliorer la rentabilité.

### Un problème de fond : la compétence

Je n'avais qu'une personne pour gérer la paie dans sa totalité au sein du cabinet. Cette situation constituait une fragilité dans mon organisation. Dès qu'elle déposait des congés, je devais faire une gymnastique pour m'assurer que des échéances ne tombaient pas pendant cette période, sans parler des absences pour raisons de maladie.

Cette personne étant la seule disposant des compétences nécessaires, je ne pouvais pas assurer un niveau de supervision suffisant. De plus, toute la paie reposant sur une personne, il y avait un risque de méconnaissance sur certains domaines ou secteurs particuliers.

### La décision d'externalisation de la paie

J'ai donc décidé de décharger le cabinet de tout ce qui concerne la paie. C'était aussi une bonne occasion de redéfinir notre mission pour les clients.

D'après moi, la paie ne représente pas une mission à valeur ajoutée. Le client imagine qu'on appuie sur un bouton et il a du mal à acheter cher cette prestation.

Sur le principe, j'ai cherché une solution externe. J'ai rencontré un cabinet qui avait un vrai service paie en interne. Cette solution a été repoussée car j'ai trouvé risqué de confier mes dossiers à un confrère. En effet, il aurait pu traiter de manière prioritaire ses propres dossiers et j'avais peur que les miens soient traités en dernier. En outre, il rencontrait les mêmes soucis que moi en matière de recrutement, formation, documentation... même s'il était de plus grande taille.

### Le choix d'ADP Micromégas

Je me suis donc tourné vers des prestataires 100 % paie. J'ai connu ADP il y a 5 ans, avant la fusion avec Micromégas. L'offre était alors adaptée aux entreprises, pas aux cabinets. ADP était directement en contact avec l'entreprise, sans passer par le cabinet. La fusion avec Micromégas fut une très bonne chose car les compétences ont été mises en commun : la connaissance de la profession et l'expertise de l'externalisation. La réunion de ces compétences a permis de répondre à ma problématique.

*“Je suis convaincu que l'offre d'aujourd'hui est une offre professionnelle parfaitement adaptée aux experts-comptables.”*



## Une prestation complète et personnalisée

ADP a commencé par réaliser un "audit social" pour vérifier les paramétrages, les options prises jusqu'à présent. Ils ont vérifié la conformité de nos dossiers à chaque convention collective. Nous avons décelé à cette occasion des oublis de mises à jour de certaines conventions. Avant même d'utiliser les compétences, ADP met son savoir-faire dans cet audit et son regard extérieur, qui est rassurant. Les erreurs décelées demandaient des corrections et sans l'intervention d'ADP, nous ne les aurions pas vues.

Le processus de production de paie a été automatisé grâce aux alertes générées par la plate-forme. Ainsi, quand les échéances arrivent, si un client ne nous a pas envoyé les données, nous pouvons le relancer et avoir une dynamique plus forte qu'auparavant ! Paradoxalement, nous sommes plus présents alors que nous passons moins de temps qu'auparavant !

ADP se charge ensuite d'élaborer les paies. Le gain est précieux, en temps mais aussi en fiabilité, avec l'obligation de résultats d'ADP. Sur tout ce qui touche aux obligations légales du bulletin de paie, je n'ai plus d'appréhension sur les conventions collectives.

Je pense que les compétences mises à disposition de mes clients ont augmenté. Le bulletin de paie ne fait plus que transiter au sein du cabinet.

*"Je me considère comme un client privilégié."*

Le suivi d'ADP est vraiment personnalisé. J'ai des interlocuteurs dédiés, que je connais par leur prénom. C'est un gage d'implication et de personnalisation du dossier. C'est aussi un gage de pérennité dans le service, ce que je n'avais pas lorsque je produisais les bulletins en interne. De plus, chaque mois, une enquête de satisfaction nous est adressée pour améliorer la productivité.

## La réaction de la collaboratrice chargée de la paie

La collaboratrice avait compris qu'elle passait beaucoup de temps sur le social. Elle a accepté sans réticence la solution ADP. Nous avons suffisamment de travail en matière comptable pour l'occuper. En outre, elle a vu l'avantage de se libérer des contraintes mensuelles, trimestrielles et annuelles. L'organisation du travail est plus fluide, maintenant.

## Les conséquences de l'externalisation

Je tarifais souvent mal mes missions sociales, avec un prix de vente souvent inférieur au prix de marché. J'avais du mal à vendre le bulletin à 20 €. L'intervention d'ADP m'a libéré de cette contrainte : j'ai pu baisser le prix de vente du bulletin. Je le vends de 15 à 17 €. À présent, je me sens l'âme d'un vendeur, en matière sociale. Le temps que ma collaboratrice en social va économiser, je vais le récupérer pour d'autres missions, à plus forte valeur ajoutée. De plus, ADP s'engage avec son obligation de résultats avec un risque zéro pour moi.

ADP est aussi réactif que l'était mon cabinet. Ils respectent les engagements de délais, et sont même parfois plus rapides que les délais annoncés. Le client est très satisfait que son bulletin soit réalisé en moins d'une demi-journée. Vis-à-vis de mes clients, le processus est transparent. C'est toujours moi qui suis l'interlocuteur privilégié de mes clients. C'est mon collaborateur qui utilise la plate-forme, pas mes clients.



# Témoignage client

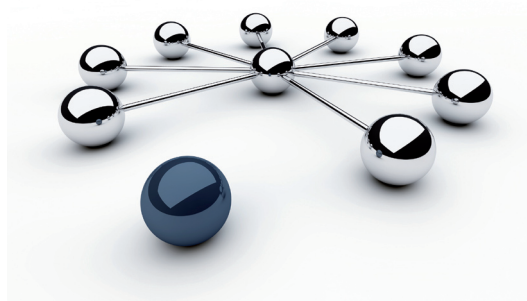
## Le développement de mon cabinet avec le :

### Programme **Générateur Business**

J'ai été agréablement surpris d'apprendre qu'ADP ne traitait plus les dossiers en direct pour les entreprises de moins de 20 salariés... mais transmettait les contacts aux cabinets adhérents du Programme Générateur Business ! J'ai donc saisi cette opportunité de développement commercial avec beaucoup d'intérêt.

Ce programme ne présente que des avantages : en 2 mois de collaboration avec ADP, j'ai eu 4 contacts envoyés par ADP dont un déjà signé. Il s'agit d'une société en création, filiale d'une société américaine, qui a le potentiel pour croître et devenir une belle PME.

*“C'est une chance d'avoir accès à autant de contacts en si peu de temps.”*



J'attends encore deux réponses, de la part d'un créateur et d'une entreprise cherchant un expert-comptable de proximité avec une offre globale. J'ai cherché à les rencontrer, mais ils veulent surtout des contacts par téléphone et mails car ils sont habitués à ce mode de fonctionnement.

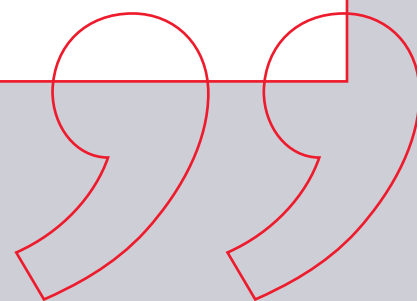
Le partenariat est donc positif pour moi et permet le développement de mon réseau. Sans ADP, cette clientèle ne serait jamais venue chez moi.

En effet, je n'ai pas de site Internet et, donc, je n'avais aucune chance d'être contacté par eux. Je n'ai jamais autant de contacts habituellement. Je suis peut-être le seul dans le département de l'Oise. Le potentiel d'entreprises qui cherchent une solution paie m'apparaît élevé.

Je ne regrette absolument pas mon partenariat avec ADP Micromégas. De surcroît, suite à la reprise d'un portefeuille de petite taille avec une dizaine de paies, je suis conscient de la cohérence de ma production sociale, et je vais transférer à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2010 les nouveaux dossiers.

Téléphone : 0825 825 436 - Email : [contact@fr.adp.com](mailto:contact@fr.adp.com)  
[www.adpmicromegas.fr](http://www.adpmicromegas.fr)

ADP Micromégas  
54, Route de Sartrouville - Parc Saint-Laurent - Immeuble 3  
78232 Le Pecq Cedex



**VOS CLIENTS FONT APPEL À UN EXPERT...**  
Faites appel à un expert de la paie et du social !