

paroles d'expert



03/09/2010

"Il existe de multiples marchés à créer ou à investir"

Est-ce que l'expert-comptable doit entamer une mutation ? Quels sont les marchés porteurs pour la profession comptable ? Autant de questions auxquelles répond Philippe Barré, expert-comptable. Interview.

Estimez-vous que l'offre de la profession comptable a évolué lors des dernières décennies ?

Globalement, non. Ces 30 ou 40 dernières années, les experts-comptables se sont concentrés sur leur cœur de métier, c'est-à-dire la comptabilité, la fiscalité et le social. Cela tient à deux raisons principales. Premièrement, la profession comptable a bénéficié pendant très longtemps d'un marché réservé. Dès lors, comme toute profession, elle s'est naturellement concentrée sur ce marché captif et n'a pas regardé ailleurs. L'autre raison, plus spécifique, tient à l'inflation juridique dans toutes les disciplines. Cela a cannibalisé l'énergie des cabinets sur ces 20 dernières années. Occupée à temps plein sur son cœur de métier, la profession n'a donc pas été tentée d'explorer d'autres horizons.

La demande du marché adressé par la profession est-elle pour autant restée la même ?

Le marché classique de la profession n'a pas fondamentalement changé sur les 20 dernières années. Ni les clients, ni les métiers, ni les intervenants n'ont évolué. La seule vraie révolution de notre métier porte sur les processus de production grâce à l'informatique. Cela a permis de gagner en productivité mais cela a aussi contribué à augmenter la pression sur les cabinets.

Estimez-vous que la profession comptable doit entamer une mutation ?

Oui car aujourd'hui, c'est tout l'environnement interne et externe de la profession qui change. Tout d'abord parce que les règles d'exercice ont évolué récemment et continuent à évoluer avec la réforme de l'ordonnance de 1945. Par exemple avec l'autorisation de faire de la publicité et donc l'ouverture à des pratiques commerciales normales pour une entreprise classique, mais assez peu dans la culture de la profession. Ensuite, le périmètre d'activité change. Les cabinets pourront directement, ou par filiales interposées, exercer des activités interdites ou peu répandues jusqu'à présent et en faire la promotion. Exemple avec le full services, c'est à dire la mise à disposition des clients de la domiciliation, de secrétariat externalisé, de conseil informatique, de gestion externalisée, etc. La mission comptable, fiscale et sociale traditionnelle sera peu à peu diluée dans une prestation plus globale.

La possibilité d'ouvrir davantage le capital des cabinets comptables est-elle intéressante ?

C'est une opportunité supplémentaire de nous ouvrir à d'autres horizons. Cela va permettre de s'associer de manière plus large avec des non experts-comptables tels que des consultants dans d'autres disciplines. Cela va aussi faire émerger des idées pour nouer des accords et s'ouvrir à des relations plus soutenues avec des banques par exemple même si, en pratique, de nombreux cabinets entretiennent déjà des relations suivies avec

elles. Mais tout cela va se faire progressivement, sur 5 ou 10 ans. La profession ne va pas connaître de révolution du jour au lendemain.

Le mouvement de simplification comptable va-t-il impacter les cabinets ?

La simplification comptable fait partie des autres phénomènes inéluctables à intégrer dans la prospective professionnelle. Depuis 4 ou 5 ans, émergent des projets de textes de plus en plus précis et aboutis tant en France qu'en Europe. On sent bien que le marché des entreprises de petite taille évolue et va évoluer. Nous savons donc qu'il y aura forcément un phénomène de simplification comptable mais on ne sait pas exactement quand et jusqu'où il ira.

Tous les changements en cours sont-ils d'origine juridique ?

Non, certains phénomènes non liés à une réforme juridique auront aussi des impacts majeurs sur la profession. Exemple : la concentration des cabinets. Le marché classique du cabinet généraliste de proximité va devenir de plus en plus concurrentiel et, sur ce marché, le critère de choix va être de plus en plus basé sur le prix. Donc ces cabinets devront réinventer leur process de production pour satisfaire la demande à des coûts concurrentiels. Le cabinet généraliste s'en sortira s'il se pose les bonnes questions et prend les bonnes décisions. Par exemple en étudiant la piste de la spécialisation sur des prestations complémentaires à la comptabilité : social, fiscal, gestion de patrimoine, informatique, etc.. Il faut repenser le métier autour des prestations de base et repenser ses process de production en explorant des voies telles que la numérisation, l'externalisation ou la coproduction.

Pourquoi ce marché classique devient-il de plus en plus concurrentiel ?

La prestation traditionnelle des cabinets s'est, peu à peu, banalisée. Les clients sont aujourd'hui beaucoup moins fidèles à leur expert-comptable. La mise en concurrence entre cabinets est quotidienne y compris pour des budgets inférieurs à 2000 euros par an. L'expert-comptable est considéré aujourd'hui comme n'importe quel prestataire de services.

Existe-t-il des marchés davantage porteurs pour l'expert-comptable ?

C'est tout l'enjeu et le défi des prochaines années pour les cabinets. Il n'y a pas un marché porteur, mais de multiples marchés à créer ou à investir. En partant des points forts du cabinet et des particularités de sa clientèle, chaque cabinet peut identifier des axes de développement. Il faut déjà détecter les nouveaux besoins des clients plutôt que de chercher de nouveaux clients. Cela revient à proposer une offre plus large. Un bon exemple existe chez les sociétés qui, spécialisées dans la gestion, arrivent sur le marché de la TPE en proposant une aide à la gestion, des tableaux de bord, des missions d'organisation... C'est à dire des missions que l'expert-comptable devrait proposer mais qu'il a du mal à vendre car, comme évoqué précédemment, il s'est laissé absorber par son cœur de métier. Il existe aussi un problème de vente. Ces prestations ne sont pas valorisées car englobées dans la facturation globale. Il faut séparer la facturation de ces prestations complémentaires. Cette absence du marché de la gestion est plus liée à une carence de l'offre des cabinets qu'à une absence de besoins. Je connais des confrères qui passent une fois par mois chez leurs clients pour comprendre leurs problèmes et leur rendre des tableaux de bord mensuels. Ces clients sont ravis. Cela montre que nous devons apporter plus de valeur ajoutée à nos clients.

Par Ludovic Arbelet