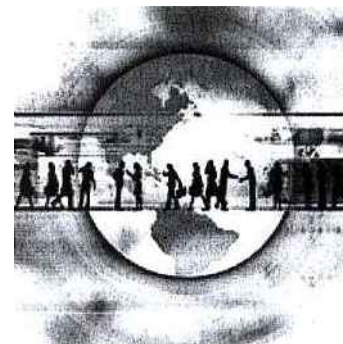




Vie du cabinet

Expert-comptable : une profession dynamique (2ème partie)

Réflexion sur les nouvelles missions, réorganisation des cabinets, assouplissement de votre réglementation... Votre profession est active sur bien des fronts. Nous y consacrons un feuillet spécial. Second épisode : les cabinets comptables disposent de nombreux relais de croissance.



"En complément des activités comptables, nous réalisons une proportion non négligeable d'interventions dans le domaine social. Cela concerne l'élaboration de la paie mais aussi l'organisation des élections des délégués du personnel, l'assistance à contrôle Urssaf, l'aide à la décision en matière d'épargne salariale [...]" Pour Jean-François Lavergne, expert-comptable dans un cabinet de 9 personnes, le domaine social est porteur, y compris au-delà des bulletins de paie et des déclarations sociales (*lire l'article*). Un constat largement partagé par votre profession. "La mission sociale est devenue une prestation à part entière pour notre cabinet", résume en septembre dernier Isabelle Boileau, juriste en droit social au sein de RMA, un cabinet doté d'une équipe dédiée de près de 15 personnes (*lire l'article*).

Au-delà de la paie et des déclarations sociales

Là-aussi, les missions réalisées sont nombreuses et vont bien au-delà des prestations sociales traditionnelles. Elles comprennent le conseil tels que les procédures à mettre en place en interne pour éviter une issue prud'homalle, la rédaction des contrats de travail classiques, les formalités liées aux embauches, etc. Les audits se développent également. "Il s'agit essentiellement d'examiner comment la réglementation est appliquée dans l'entreprise, par exemple le respect de la convention collective, de la réglementation en matière de durée de travail, le respect des obligations d'affichage, de la présence de représentants, etc.", détaille Isabelle Boileau.

Le social, premier relais de croissance

Ces deux exemples illustrent la montée en puissance des activités sociales. On en retrouve partiellement la trace dans une étude de l'observatoire du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (CSOEC) sur le marché de la profession comptable. Selon elle, la part de la paie et de ses travaux annexes dans le chiffre d'affaires des cabinets sondés a augmenté d'environ 3 points entre 2002 et 2009 : elle est passée de 9,3 à 12,9 % pour les structures de 1 à 49 salariés et de 5,2 à 8 % pour celles sans salarié. Pour avoir une vision complète de l'évolution des missions sociales, il faudrait y ajouter la part du conseil social qui est intégrée dans l'activité Conseil (facturé distinctement) et qui ne figure donc pas dans ce poste Paie et travaux annexes. Il faudrait également prendre en compte un phénomène fréquent : l'absence de tarification distincte du conseil fourni. Un cabinet de 5 personnes nous confiait récemment "ne pas forcément parvenir à facturer en conséquence le travail supplémentaire sur le social". Ce qui n'est pas le cas de RMA. "Nous facturons les missions sociales exceptionnelles avec une tarification forfaitaire", avance Isabelle Boileau. Et d'ajouter que "le client comprend très bien cela car il a vraiment l'impression d'avoir un service supplémentaire".

De l'expertise comptable à l'expertise en gestion

Autre levier de croissance, probablement moins exploité par les experts-comptables, le conseil en gestion. C'est notamment grâce à cette activité que le cabinet Meynier a pu réaliser en 2010 une croissance à deux chiffres. "Nous disons aux clients repris que l'on va transformer leur budget comptable en un budget conseil. Nous leur transférons alors toutes nos compétences en comptabilité", précise Pierre Alexandre Meynier (*lire l'article*), expert-comptable dans une structure de 4 personnes. Résultat : les entreprises obtiennent une comptabilité plus pertinente et le cabinet se concentre sur les missions à plus forte valeur ajoutée. "Nous proposons aux clients des rendez-vous personnalisés beaucoup plus longs que d'habitude. Le rendez-vous bilan dure deux à trois heures. Et nous pouvons le réaliser beaucoup plus tôt qu'auparavant", apprécie l'expert-comptable.

Le conseil en gestion, un levier peu exploité...

C'est notamment sur ce segment de marché de l'information de gestion que le cabinet parisien SBP se positionne (*lire l'article*). "De par nos missions, nous disposons de tous les atouts pour agir sur ce marché de l'accompagnement au système d'information de gestion des entreprises, jusqu'ici sous la coupe des sociétés de services informatiques", analyse Stéphane Benayoun, fondateur et gérant du cabinet SBP. Et ce modèle économique fonctionne. Sa structure a réalisé une croissance du chiffre d'affaires de 21% sur le dernier trimestre 2010. Ce marché global du conseil en gestion semble néanmoins peu investi par les experts-comptables. Selon le Club Espace innovation, rares sont les entreprises qui obtiennent un tableau de bord de la part de leur expert-comptable (*lire l'article*).

...par les experts-comptables comme par les spécialistes

Cela signifie-t-il que les indicateurs de gestion sont fournis par d'autres prestataires ? La réponse est négative à en croire l'observatoire du CSOEC : seules 18% des TPE/PME feraient appel à un spécialiste du conseil en gestion. Pourtant, le besoin existe. C'est en tous cas le pari de Smallbusinessact. Ce contrôleur de gestion dédié à la TPE fournit, à partir de 250 euros par mois, les informations de gestion essentielles (*lire l'article*). "Nous délivrons tous les jours, avant 11h, la situation de trésorerie rapprochée ainsi que celle prévisionnelle à deux mois, argumente son président fondateur, Thierry Perret. Tous les vendredis soir, avant 17h, nous fournissons un tableau d'aide à la relance clients pointée ainsi qu'un échéancier clients. Deux fois par mois, nous offrons la même chose avec les échéanciers fournisseurs. Le 5 du mois suivant, nous proposons le reporting avec chiffre d'affaires, marge brute, frais de fonctionnement et résultat avant impôts", ajoute-t-il. Pourtant, ce besoin pourrait être satisfait par les experts-comptables. "Environ 70% des entreprises estiment que les cabinets devraient proposer ces services [d'information de gestion, ndlr]", estime l'observatoire du CSOEC. Un exemple parmi d'autres qui illustre les nombreuses sources de diversification dont disposent les experts-comptables. Mais encore faut-il transformer le besoin exprimé par les entreprises, voire par les associations ou les particuliers, en une demande facturable.

Les entreprises non-clientes, un levier de croissance à exploiter

Selon l'observatoire du CSOEC, les entreprises non clientes seraient prêtes à travailler avec un expert-comptable en matière :

- d'assistance et de recherche d'informations : 74%
- d'aide à la négociation de crédit : 61%
- de gestion de contentieux/recouvrement : 56%
- de conseils en patrimoine privé : 54%
- de suivi mensuel de l'activité (tableaux de bord) : 50%
- de conseils dans l'acquisition d'équipements : 49%

Source : observatoire du CSOEC/actuEL-expert-comptable