

:: :: :: vos chroniques :: :: ::

Philippe Barré



Expert comptable
Groupe pluriel

Mise à jour le 26/04/11

- **Déontologie**

Avant d'aller dans le grand bain... mieux vaut savoir nager!

Philippe Barré commente la décision récente de la Cour de justice de l'Union européenne de condamner l'interdiction totale du démarchage par l'expert-comptable. Voici sa chronique (*).

Comment analyser la récente décision de la CJUE sur le démarchage ?

Sur les derniers mois, deux textes, la transposition de la directive services et la décision de la CJUE, sont venus durablement impacter le paysage de la profession. Je ne crois pas qu'il faille les accueillir avec désinvolture comme des non-événements. Ces textes ont pour point commun d'être d'origine européenne. C'est bien là le vrai changement. Tant que les décisions étaient prises par notre tutelle, nous pouvions, grâce aux bonnes relations que nous entretenons avec elle, influencer sur les projets de textes. Aujourd'hui, ces textes sont écrits à Bruxelles.

La transposition de la directive services négociée entre notre profession et Bercy a été jugée trop timorée par la CJUE qui considère que nous ne sommes pas allés assez loin. C'est pourquoi, il faudra revoir la copie sur la question du démarchage. Bien sûr, l'arrêt de la CJUE n'est pas d'application immédiate. Cependant, on assistera à brève échéance à une certaine libéralisation des conditions de démarchage dans notre profession. C'est une évidence.

Que va changer cette décision pour la profession ?

Même s'il ne nous est pas agréable de l'entendre, il faut bien reconnaître que notre profession a toujours été protégée c'est-à-dire qu'elle n'a pas évolué dans des conditions normales de marché. Pour s'en convaincre, il suffit d'analyser les voies pour s'implanter et se développer sur un marché. Tout d'abord, le moyen le plus simple consiste tout simplement à s'installer. Dans notre profession, cette installation n'est pas possible. Elle n'est autorisée que pour les membres de l'ordre sous peine de se rendre coupable d'exercice illégal. La concurrence est donc réservée, pour une partie de notre métier, à « la tribu des experts-comptables ».

Ensuite, sur un marché libre, les entreprises se font connaître grâce à la publicité et au marketing direct. Dans notre profession, la publicité a très longtemps été interdite (elle n'est autorisée que depuis 2007) et le démarchage l'est encore. Tout dérapage est sanctionné.

Enfin, la dernière méthode consiste à acheter une entreprise existante. Là encore, notre réglementation interdit à des tiers non experts-comptables de prendre une part prépondérante dans le capital d'un cabinet. Aujourd'hui, l'ouverture est plus large, mais les portes ne sont pas encore grandes ouvertes.

Les barrières à l'entrée sont nombreuses et, quoiqu'on en dise, encore assez efficaces. Nous avons toujours bénéficié d'une réglementation protectrice qui disparaît peu à peu. C'est le sens de l'histoire. Il n'existe pas de secteur d'activité qui n'ait été bouleversé par la mondialisation, l'hyper concurrence, la déréglementation, la concentration, les nouvelles technologies : de l'industrie (textile, automobile...) au commerce (grande distribution, distribution spécialisée, chaînes, franchise...) en passant par les services (assurance, banque, ...). La comptabilité est une activité comme les autres, il n'y a objectivement aucune raison d'imaginer qu'elle échappe à la règle.

La combinaison des textes récents nous oblige donc peu à peu à entrer dans un vrai marché avec une concurrence « presque » normale.

Nous sommes donc, comme tous les autres secteurs, condamnés à évoluer, à muter. Dans un délai assez court, nous allons être poussés dans le grand bain que nous regardons de loin avec une certaine appréhension depuis fort longtemps.

Un changement non souhaité, imposé par l'environnement, est toujours considéré comme inutile, dangereux et injuste. Notre situation ne fait pas exception. Pour autant, l'heure n'est plus de savoir si cette mutation est une bonne chose, et pour qui, mais de l'intégrer dans notre réflexion collective et individuelle.

Cette décision de la CJUE est-elle bonne pour la profession ?

Ça dépend pour qui !

L'arrêt de la CJUE aura des conséquences très diverses pour les cabinets selon leurs métiers, leur clientèle, leur équipe, leur organisation, leur degré de préparation, leur réactivité, ... autrement dit selon leur niveau de vulnérabilité. Il faut prendre conscience que plus un cabinet est positionné sur des missions traditionnelles pour des clients classiques et plus son risque est élevé.

Je ne vois pas en quoi cette décision de la CJUE peut être bonne pour les petits cabinets. Avant d'aller dans le grand bain... mieux vaut savoir nager ! Or, les petits cabinets, absorbés par un quotidien de plus en plus prenant, n'ont pour la plupart pas engagé de réflexion et encore moins d'action pour se jeter à l'eau.

Concrètement que peuvent faire les cabinets ?

La seule solution consiste à s'adapter à ces nouvelles règles du jeu. Plusieurs pistes existent. Chaque cabinet doit mener sa propre réflexion stratégique. Les cabinets ne sont pas habitués à ce genre d'exercice alors que c'est un classique de la gestion d'une entreprise.

La première étape consiste à bien analyser le cabinet : ses métiers, ses clients, ses collaborateurs, afin d'identifier ses forces, faiblesses, menaces et opportunités. Cette première étape est essentielle car elle permet, dans un second temps, de construire un véritable projet de cabinet.

Ensuite, il faut que le cabinet définisse sa stratégie face à ces nouvelles règles. Certains choisiront de s'investir dans une spécialisation sur une ou plusieurs niches techniques (gestion de patrimoine, paie et droit social, commissariat aux comptes...) ou sectorielles (secteur public, associations, professions médicales, ...). D'autres opteront pour une mission classique « repensée » (nouvelles offres, nouveau marketing...) en cherchant à rendre leur prestation « non comparable » par rapport à la concurrence.

Une chose est sûre, il nous faudra apporter plus de valeur ajoutée et moins d'administratif pour les fidéliser. Certes l'administratif est incontournable, mais il ne doit plus représenter l'essentiel de notre apport en devenant un sous produit de notre prestation globale.

Le chemin risque d'être long, mais avec de la volonté et quelques efforts, tout le monde peut apprendre à nager.

Philippe Barré