



UN ENTRETIEN AVEC...

A. Wattinne

CEGID / CCMX

L'annonce du rachat de CCMX par CEGID n'a pas manqué de susciter interrogations voire inquiétudes au sein de la Profession Comptable Libérale. Les confrères s'interrogent sur les raisons d'un tel rapprochement et s'inquiètent de cette situation nouvelle par rapport à la fourniture des solutions informatiques nécessaire à leur exercice professionnel. Nous avons rapidement rencontré A. Wattinne, responsable du département Profession Comptable Libérale au sein de CEGID.

LPC : Pourquoi un tel rapprochement ?

A. Wattinne : Plusieurs raisons : les innovations technologiques proposées par les grands opérateurs sont de plus en plus sophistiquées et leur intégration dans les solutions proposées à nos clients nécessite des investissements de plus en plus lourds en recherche, en développement et en services. Ils sont pourtant indispensables si nous voulons proposer les fonctionnalités avancées attendues par les Experts Comptables et Commissaires aux Comptes. Par ailleurs, nous sommes et resterons dans un domaine très concurrentiel où nous devons baisser les prix de revient pour proposer des solutions aux meilleurs prix de vente par rapport aux autres compétiteurs notamment étrangers. Enfin, nous sommes dans un secteur technologique de très forte concentration : les partenaires avec lesquels nous sommes amenés à travailler : Microsoft, IBM, HP... sont des géants. Pour conduire des partenariats avec eux et être au cœur de l'innovation, il faut avoir une certaine taille et être suffisamment représentatif sur le plan européen.

Pour ces différentes raisons, le rapprochement avec CCMX nous est apparu une bonne solution d'autant qu'il s'agit d'une alliance entre deux partenaires historiques de la Profession Comptable Libérale dont nous connaissons bien les spécificités. Tout autre solution aurait pu, à mon avis, entraîner de vrais interrogations et de réels bouleversements.

Les confrères sont d'ores et déjà inquiets des risques de dépendance dans lesquels ils vont se trouver de fait placés

A. Wattinne : Nous avons récemment rencontré de nombreux professionnels à l'occasion d'un congrès syndical. Après avoir expliqué qu'il faut avoir des moyens forts pour innover et produire les solutions et services qu'ils attendent, que nous restons de toute façon dans un domaine fortement concurrentiel et que nous respecterons les investissements qu'ils ont réalisés en maintenant les gammes de produits les plus récentes, je peux vous affirmer qu'ils sont rassurés et voient même tout l'intérêt d'une telle opération entre deux entreprises qu'ils connaissent bien.

Quel type d'engagement pouvez vous prendre à l'heure actuelle ?

A. Wattinne : Nous devons attendre bien sûr toutes les autorisations habituelles pour ce type d'opération et l'approbation par l'Assemblée Générale Extraordinaire probablement fin Septembre.

Un des objectifs de ce rapprochement sera de bénéficier de la synergie entre les entités et la mutualisation des compétences : CCMX a par exemple des produits haut de gamme dans le domaine des ressources humaines ou de la consolidation pour les grands comptes ainsi qu'un savoir faire sur les produits type Web de relation Cabinet-Clients dont le nouveau groupe bénéficiera. CEGID apporte une gamme de produits extrêmement riche et complémentaire.

Le département Profession Comptable ne représente plus que 40 % dans le nouveau périmètre de Cegid. Quelle assurance les confrères peuvent ils avoir que vous continuerez à être attentifs à leurs attentes et à leurs besoins ?

A. Wattinne : Tout d'abord, ce périmètre restera identique car CEGID et CCMX ont la même répartition de leur activité entre Profession Comptable Libérale et Entreprises. Le fait que nous proposons des solutions pour les entreprises, soit de type générique Comptabilité-Finances-Paye-RH soit de type sectoriel Industrie-Negoce-Mode-Hotel-Restaurant... et ceci bien souvent à travers l'accompagnement de l'Expert Comptable, est au contraire un atout formidable pour la profession.

De plus en plus d'Experts Comptables proposent des solutions à leurs clients en souhaitant une intégration parfaite entre les progiciels du cabinet et ceux de l'entreprise. La gamme des progiciels « Entreprise » que nous pourrions proposer désormais doit interpeller la profession par sa richesse et sa pertinence technologique. Par ailleurs, concernant les solutions pour les cabinets eux-mêmes, nous continuerons à faire fonctionner les différents comités techniques qui sont au nombre de 6 (comptabilité, paie, gestion interne, conseil, commissariat aux comptes, relation Cabinet-Clients) et qui sont dirigés par des Experts Comptables. Cela permet de définir les fonctionnalités des produits et de les faire évoluer en fonction des besoins de la profession. Nous allons également créer un Comité « Stratégie et de prospective » avec des représentants de la profession : instances professionnelles, syndicales ... pour continuer un partenariat actif avec la Profession.

Vous évoquez les produits de plus en plus évolués qui sont mis à la disposition de la profession. Quelles sont les principales évolutions envisagées ?

A. Wattinne : Les nouvelles technologies, grâce notamment aux réseaux de télécommunication, permettent d'optimiser la fluidité des transferts d'informations. Or, la profession comptable gère de l'information en trois étapes : la récupération des données, leur traitement, leur restitution. A chacune de ces étapes et particulièrement pour ce qui concerne la récupération et la restitution, nous développons des solutions visant à faciliter les transferts et les intégrations de données de telle sorte que le professionnel gagne un temps important sur des phases sans valeur ajoutée. Il peut ainsi se concentrer sur le traitement de l'information, là où il apporte à l'inverse toute sa valeur ajoutée.

Nous allons aussi par exemple vers la « nomadisation » du collaborateur, pouvant travailler à distance et se connecter à son bureau via le web en évitant des transferts de dossiers inutiles... vers le concept de bureau virtuel, le responsable de bureau ayant en ligne toutes les données concernant tous ses clients et tous ses collaborateurs etc.. Le périmètre d'utilisation des solutions vont s'étendre de plus en plus à l'extérieur du cabinet pour le collaborateur « nomade » et vers les clients « reliés ».

A court terme ?

A. Wattinne : La philosophie sur laquelle nous travaillons pour l'ensemble des gammes est celui du produit complètement intégré sans redondance d'information permettant d'associer les trois pôles que sont : le client, le poste du collaborateur et la gestion interne du cabinet, chacun des pôles étant connecté à une base de données unique permettant à chacun d'avoir accès en temps réel aux données le concernant.

Sur le plan des fonctionnalités, on retrouve le bureau du collaborateur avec des accès directs à ce dont il a besoin, ses dossiers clients, sa messagerie, sa GED, son suivi d'activité, la documentation etc.. puis la production des dossiers, de la comptabilité, la paye, les plaquettes.... au suivi juridique ou au suivi des mandats de CAC puis la plate-forme de relation Cabinet-Clients avec mise à disposition de bases documentaires et de comptabilité ou de paye en ligne etc.. et enfin toute la gestion du cabinet avec le suivi des clients, des temps, des honoraires, des plans de charges etc... La bonne intégration de l'ensemble à l'intérieur du cabinet et étendue à l'extérieur demande une technologie avancée nativement conçue pour le web et nécessite des partenariats techniques forts que nous avons évoqués plus haut.

N'avez-vous pas parfois le sentiment que les nouvelles technologies vont plus vite que ce que les utilisateurs sont susceptibles d'absorber et que chaque nouveau produit n'est utilisé que sur une part limitée de ses fonctionnalités.

A. Wattinne : il est vrai que toutes les nouveautés nécessitent des efforts d'intégration et d'organisation de la part des utilisateurs avant de donner leur plein rendement. Aujourd'hui, le premier objectif de l'Expert Comptable demeure bien souvent de mettre en place une production comptable efficace sans trop imaginer ou anticiper sur ce qu'une messagerie ou une GED intégrée pourrait apporter.

De manière plus pragmatique encore, nous en avons un exemple avec les produits de récupération bancaire ; chacun sait que ce dispositif représente une source importante de gain de productivité mais le temps nécessaire à sa mise en place et notamment la négociation avec les banques représente un frein tel que peu de cabinets l'ont encore mis en place et c'est dommage.

Les confrères invoquent fréquemment les périodes de rodage de ces nouveaux produits pendant lesquelles ils subissent parfois quelques « bugs de jeunesse » et où ils n'ont pas la maintenance qu'ils souhaiteraient ainsi que les temps de formation nécessaires à leur mise en place.

A. Wattinne : Chaque produit a une courbe d'expérience ; lorsqu'un produit informatique nouveau est lancé, il doit évoluer rapidement et fortement avec les premiers utilisateurs qui en revanche prennent une avance technologique et fonctionnelle certaine.

Nous comptons beaucoup sur nos comités techniques pour détecter rapidement les points d'améliorations, définir les priorités, limiter au maximum les incidents de démarrage et accélérer les développements.

Pour ce qui concerne la maintenance et les services en général, point primordial aujourd'hui, CEGID dispose d'une Hot line importante pour les réponses aux questions relatives aux applicatifs et son réseau d'agences pour les aspects matériels : installation et dépannage sur site. Il est vrai que nous connaissons, comme tous les éditeurs, des pics notamment pendant les périodes fiscales ou la production des DADS pour la paie.

Nous travaillons aussi sur tous les moyens complémentaires comme les formations de mises à niveau ou les portails de services. Au-delà, nous avons développé sur le portail tous les outils permettant aux collaborateurs de trouver par eux-mêmes les réponses à leurs questions les plus fréquentes. Quant à la formation, le périmètre fonctionnel des produits implique des formations complètes sans lesquelles les produits seront mal ou partiellement utilisés.

La formation ne devrait jamais être négligée car elle est un investissement éminemment rentable pour une utilisation optimale du produit et un recours moins pressant à la maintenance. Il y a dans les produits des sources de productivité sous utilisées que l'on découvre à travers des formations complémentaires une fois la production courante mise en place.

Sur ces points, le rapprochement avec CCMX permettra de développer efficacement ces offres de services et surtout d'apporter une présence de proximité renforcée partout en France.