

ELECTIONS PROFESSIONNELLES

Dans cette période pré-électorale, les deux candidats à la présidence du Conseil Supérieur de l'ordre présentent leurs programmes.

Vous vous présentez à la Présidence du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-comptables. Quels sont les enjeux majeurs de cette mandature et quelle stratégie proposez-vous ?

André-Paul BAHUON : L'IFEC m'a investi le 31 mars dernier, à la tête d'une équipe avec l'ambition que, le moment venu, cette équipe porte les valeurs de notre Institut au cœur de la profession. Nous aurons à nous appuyer sur le socle de notre histoire pour proposer d'une part une gestion nouvelle de nos institutions, d'autre part un champ d'intervention élargi devant permettre à chaque consœur et chaque confrère d'assurer son avenir, celui de son cabinet et de ses collaborateurs.

Plusieurs enjeux se dressent devant nous, à commencer par celui d'attirer et de conserver les meilleurs talents. Mais ce n'est pas tout, il nous faudra accéder aux missions fiscales et sociales à titre principal, élargir notre périmètre, intégrer et dynamiser l'e-économie, fortifier notre place d'intermédiation entre puissance publique et puissance privée, renforcer la coopération Ordre-Compagnie pour envisager à terme leur réunion...

Je milite donc au rassemblement de toutes les forces pour gagner ces batailles, parce qu'il s'agit réellement de batailles. Nous ne sommes pas la seule puissance économique à convoiter les territoires. C'est pourquoi, je n'entends pas dans les prochaines semaines me livrer à une surenchère politicienne, égrenant au fur et à mesure, des vérités contredites le lendemain. Je préfère qu'avec tous les professionnels, nous construisions ensemble la profession comptable du futur, avec responsabilité, et dans l'équité. Je propose pour tous une stratégie ambitieuse, une stratégie de conquête.

Joseph ZORGNIOTTI : Depuis le mois d'avril, j'ai parcouru 40 villes réparties sur l'ensemble du territoire, à l'occasion des forums de la profession comptable organisés pour conforter notre diagnostic et confronter nos propositions.

Cette démarche unique a permis de rassembler plus de 1500 consœurs et confrères, jeunes et moins jeunes. Beaucoup sont convaincus que nous arrivons au terme d'un cycle de croissance. Deux éléments principaux conduisent à ce constat.

> Premier élément : la perspective, sous les coups de boutoir à la fois de l'Europe et de certains acteurs socio-économiques, d'une perte du "monopole" de la mission comptable au profit de professionnels moins diplômés.

> Second élément : une attente des clients qui va désormais bien au-delà de la simple prestation comptable. Il s'agit d'un véritable coaching du chef d'entreprise dans le cadre de la gestion financière et fiscale de son entreprise, mais également dans la gestion de ses ressources humaines et de son patrimoine personnel. Ils veulent que l'expert-comptable soit un technicien généraliste, mutualisant les expériences, capable d'identifier les opportunités, de détecter les problèmes, de les résoudre ou de conseiller l'intervention d'un spécialiste lorsque cela est nécessaire.

Voilà l'enjeu majeur auquel nous devons répondre dans les quatre années qui viennent. Or, il existe un blocage tout à la fois juridique et psychologique qui inhibe de nombreux professionnels : l'interdiction, sur un dossier donné, de traiter à titre principal d'autre chose que de la comptabilité. Tout le reste doit s'en tenir à l'accessoire.

Ce carcan désuet n'existe quasiment qu'en France. Il a fait perdre un temps précieux à la profession. En 2004, ECF a vu juste en réclamant le fiscal, le social et le particulier à titre principal. Mais rien n'a bougé depuis.

Il est vital dès aujourd'hui de prendre le tournant du principal. L'expert-comptable doit pouvoir, sans obstacle, répondre aux demandes de ses clients, même si la prestation comptable ne représente pas la partie majeure de son intervention.

Plus précisément, nous défendons a minima, l'idée que le caractère principal de l'activité ne soit plus apprécié par dossier mais globalement sur l'ensemble du cabinet. Nos cabinets doivent être préparés à cette évolution et formés en conséquence.

La reconnaissance de la signature de l'expert-comptable va de pair avec cette proposition : un professionnel diplômé et inscrit à l'Ordre doit se voir reconnaître un mandat implicite ainsi que la qualité de tiers de confiance.

Pour cela, nous devons pouvoir peser sur notre environnement aussi bien politique qu'économique. Les téléprocédures entre autre, via le portail "jedeclare.com", doivent nous apporter ce poids nécessaire, à condition que nous jouions tous le jeu et que l'Institution marque le caractère stratégique de cet engagement par la voie d'une gratuité ciblée.

Les projets du Gouvernement concernant la certification des comptes dans les SAS ont bouleversé la profession. Quelle analyse faites-vous de la situation ?

Joseph ZORNIOTTI : Nous devons rester combatifs et déterminés. Mais nous sommes néanmoins amers. Je ne veux pas alimenter de vaines polémiques, mais à un moment donné chacun doit être mis devant ses responsabilités.

Nous sommes amers parce que nous criions au loup depuis 2005... ECF demande haut et fort des déclinaisons adaptées aux PME, des modalités d'exercice et de contrôle qui permettent aux cabinets libéraux de poursuivre sereinement leur activité auprès d'entités qui ont tout à gagner à voir l'exercice libéral perdurer. En vain...

Conscients de l'urgence, nous nous sommes faits plus pressants en novembre 2007, en demandant la création d'un département PME. Résultat : nous étions accusés de vouloir créer un sous commissariat aux comptes ! Par pure posture idéologique, la Compagnie nationale a manqué l'occasion d'envoyer un signal fort à notre environnement.

Au lieu de cela, certains ont préféré persister et signer en affirmant " un audit est un audit "... Au vu du résultat, on peut nourrir quelques ressentiments.

Alors quelles solutions ? Il faut arrêter l'hémorragie, en revenant à plus de pragmatisme. Tant qu'il est encore temps, travaillons à adapter nos modalités d'exercice à la taille des entités que nous contrôlons.

André-Paul BAHUON : Depuis mai 2007, le gouvernement de la France entend faire bouger les lignes et aucun pan de notre société ou de notre économie n'est épargné. Notre profession ne pouvait donc y échapper.

C'est regrettable et préjudiciable. Regrettable, car le gouvernement a pris là une décision contraire aux objectifs de sécurité financière qu'il promeut par ailleurs. Préjudiciable, car de nombreux professionnels vont être financièrement pénalisés. Enfin, il n'est pas certain que la somme des économies réalisées par les SAS bénéficiaires de la mesure, constitue en définitive un bénéfice pour l'économie. Je crois en la complémentarité des missions des experts-comptables et des commissaires aux comptes.

C'est pour toutes ces raisons qu'en ma qualité de Président de l'Ordre des Experts-Comptables Région Paris Ile-de-France, je me suis engagé en faveur du maintien du commissariat dans les petites SAS. Mais aussi avec le souci de défendre l'unité de notre profession et le respect des professionnels.

L'IFEC et la Compagnie ont toutefois sauvé les meubles en proposant la création d'une norme d'exercice adaptée aux PME, solution in fine retenue par le législateur. Il s'agit là d'une excellente idée que j'avais d'ailleurs soutenue en son temps lors du projet CLARITY.

En revanche, je ne crois pas à la création d'un département PME par opposition au département APE, car ce serait consommer une rupture totale entre quelques cabinets qui se réserveraient le contrôle des entités EIP et la grande masse des professionnels. Je milite fermement pour la préservation de l'audit légal dans la plus large majorité des cabinets, car c'est une garantie de pluralisme et une condition d'attractivité des jeunes.

Je fonde enfin beaucoup d'espoirs dans le travail synergique entre l'Ordre et la Compagnie, notamment pour clarifier les missions d'assurance dévolues à chaque professionnel. Clarifions nos missions respectives pour éclairer notre marché et les pouvoirs publics. C'est le meilleur moyen de nous ancrer plus fermement dans l'économie.



André-Paul BAHUON
Président de l'OEC
de Paris Ile-de-France

Dans ce contexte, nombre de jeunes professionnels s'interrogent : - Faut-il se battre pour préserver un marché auquel les jeunes ont, de toute façon, difficilement accès sans un réseau efficace ou sans un rachat de mandats ? - Ne devrions-nous pas mettre notre énergie dans le développement de nouveaux marchés comme le secteur public, par exemple ?

André-Paul BAHUON : Nous ne pouvons bien évidemment pas construire notre avenir sur la seule défense de nos prérogatives. Mais nous ne sommes pas non plus obligés d'abandonner, sans broncher, des pans de notre activité, surtout s'ils ont encore un sens pour l'économie de notre pays. La défense de nos intérêts n'est en rien contradictoire avec la conquête de nouveaux marchés.

Ceci dit, nous allons engager une politique volontariste de conquête. Nous demandons d'abord la révision des articles 2 et 22 de l'ordonnance de 1945, afin d'obtenir la possibilité d'exercer des missions fiscales et sociales à titre principal. Mais même sans cela, des opportunités se présentent à la profession sur tous les segments de marché : la petite entreprise avec le statut de conseil en investissements financiers, la PME avec les missions d'assurance, les grandes entreprises avec les évaluations indépendantes, le secteur public avec la sécurisation des comptes...

Il nous faut faire valoir notre expertise dans les domaines de l'organisation, du contrôle interne, de la gestion, des ressources humaines. Il nous faut développer l'interprofessionnalité. Il nous faut reconnaître les spécialisations des experts-comptables et de leurs collaborateurs. A ce titre, j'engagerai notamment le chantier de la reconnaissance de la signature des consultants de nos cabinets, spécialistes de tels ou tels domaines du conseil. Si nous voulons attirer les talents, il faut aussi aller les chercher au-delà de notre propre expertise et reconnaître leur travail. Je proposerai également un vaste plan de communication pour valoriser nos cabinets, nos compétences, nos missions.

J'envisage également, en collaboration avec la Compagnie, la création d'un département Intelligence Economique qui reposera sur trois piliers fondamentaux : la veille par l'acquisition d'informations stratégiques pertinentes, la protection du patrimoine professionnel et informationnel, l'influence par la propagation d'informations. Il s'agira de mettre en oeuvre une recherche et une interprétation systématiques de l'information, afin de décrypter les intentions du marché, des gouvernements, des concurrents privés et publics, pour au final en évaluer leurs capacités.



Joseph ZORGNIOTTI
Président d'Honneur
d'ECF

Joseph ZORGNIOTTI : Ces interrogations touchent non seulement les jeunes avec une acuité toute particulière, mais également de nombreux professionnels libéraux. Et c'est bien là le problème, puisqu'on peut craindre que l'abandon par les cabinets libéraux de la mission d'audit légal restreigne d'autant les possibilités pour les jeunes diplômés en expertise d'avoir accès au certificat d'aptitude et fragilise ainsi la pérennité des cabinets. Or, si notre politique professionnelle change de cap, si nous savons nous adapter aux besoins de notre environnement, la profession a de beaux jours devant elle. C'est ce que nous nous attachons à expliquer afin d'enrayer le processus de désaffection des libéraux. Car le monde économique et politique a besoin de sécurité financière. Lorsqu'une entreprise de 20 salariés a des difficultés, ce n'est jamais sans préjudice pour le tissu économique et social environnant.

En outre vous le soulignez, sous l'impulsion de Philippe SEGUIN, de nouvelles missions pourraient s'ouvrir dans le cadre du secteur public. Le projet de loi sur la démocratie sociale est en voie d'intégrer, par ailleurs, le marché des syndicats.

Notre profession souffre toujours d'une image très éloignée de la réalité. Le Conseil Supérieur a engagé un plan d'actions important : Nouvelle identité visuelle, refonte des outils (sites, SIC, etc.), "Parlons Entreprises avec les Experts-Comptables" tous les dimanches à 19h25 sur RTL, campagne d'affichage à venir... Poursuivrez-vous ces actions ?

Joseph ZORGNIOTTI : L'efficacité de certaines actions de communication exige un minimum de continuité. Nous n'allons pas changer d'identité visuelle à chaque changement de présidence.

Ceci dit, nous avons quelques idées sur la communication collective à laquelle nous avons toujours été favorables.

> Premier principe : nous refusons la personnalisation et l'appropriation de la communication comme cela peut se pratiquer ici ou là. Pour ma part, j'aime jouer collectif.

> Deuxième principe : je crois qu'il faut communiquer "utile", c'est-à-dire faire valoir de manière forte notre position incontournable d'expert. C'est pourquoi, je souhaite que la profession se réapproprie collectivement un baromètre, en consolidant les informations collectées via le portail "jedecclare.com". Je veux faire de chaque cabinet l'acteur d'une communication valorisante auprès du public et des décideurs économiques et politiques.

> Troisième principe : notre profession souffre d'une difficulté qui ne se résout pas par des campagnes d'affichage. Le public et les jeunes en particulier, ne savent pas exactement et concrètement en quoi consiste notre métier. Il s'agirait vaguement d'additionner et de passer des écritures...

Un médecin, un avocat ? Tout le monde connaît, parfois d'ailleurs avec de fausses idées. Car l'imaginaire collectif a été influencé par le cinéma, la littérature, le théâtre... Il y a, j'en suis convaincu, des choses à creuser sur ce plan, qui passent par une action plus profonde.

André-Paul BAHUON : Le Président Jean-Pierre ALIX a inauguré une nouvelle ère de communication ambitieuse de la profession à destination de son environnement. Il a mis en valeur la marque EXPERT-COMPTABLE et la promeut. Cet engagement s'avère extrêmement utile pour la reconnaissance de nos compétences et de nos savoir-faire par nos marchés.

Je ne peux concevoir que le prochain Président de l'Ordre puisse ignorer cet héritage et ne poursuive pas, avec sa sensibilité, les voies qui lui sont ouvertes.

Un jeune professionnel doit-il obligatoirement intégrer la suppression du monopole dans sa stratégie et si oui, à quelle échéance ? Quelles actions mettez-vous en place pour anticiper la déréglementation et ainsi éviter peut être un sacrifice générationnel ?

André-Paul BAHUON : La déréglementation est un sujet d'actualité récurrent. Imaginez, il l'était déjà en 1980 lors du congrès de l'ANECS !

Quelle est aujourd'hui la problématique : Une France centralisatrice et colbertiste au sein d'une Europe libérale et protectrice des consommateurs. Autant dire un double axiome qui ne favorise pas vraiment la déréglementation. Pourtant, l'Europe pousse à la libéralisation des services et à l'instauration d'une concurrence ouverte sur un grand marché.

C'est pourquoi nous pourrions passer d'un concept de profession réglementée à un concept d'activité réglementée. Cette évolution n'engendrerait pas, pour moi, une modification substantielle de nos conditions d'exercice. Au contraire, nos marchés seraient encore épargnés d'une concurrence vive, protection des usagers oblige, alors que cette évolution pourrait nous ouvrir de nouveaux champs d'investigation. Dès lors, je ne crois pas au sacrifice générationnel, bien au contraire.

Nos métiers de demain, nous ne les connaissons pas encore, nous les devinons à peine notamment en ce qui concerne l'e-économie. Dans ce cadre, je proposerais un véritable plan "Marshall" numérique pour la profession qui nous permettra de nous installer durablement dans des missions au service des entreprises et de l'économie. Nous développerons le portail "jedeclare.com" pour en faire une véritable PAAS (PlateformAs A Service).

Joseph ZORGNIOTTI : Si le monopole doit tomber, ce devrait être à moyen terme. Si tel devait être le cas, ce que nous ne souhaitons pas bien sûr, cela compliquerait les conditions d'installation ex-nihilo, avec une concurrence accrue de non diplômés qui développeraient une stratégie de différenciation par les prix.

L'Ordre devrait intervenir en défendant une différenciation par le service et la qualité, en soulignant la valeur ajoutée importante que procure le diplôme, notamment au regard d'une formation polyvalente et approfondie.

Je crois aussi qu'il faudrait que l'Ordre s'intéresse plus sérieusement au contrat de collaborateur libéral, qui permet au jeune de développer sa clientèle tout en assurant un confort minimum par le truchement d'une collaboration avec un cabinet, lui procurant dossiers mais aussi moyens matériels et humains ainsi qu'un retour d'expérience qu'il pourrait ensuite faire valoir.

Un modèle de contrat, ainsi que l'aménagement du règlement intérieur pourraient utilement promouvoir et réglementer ce contrat.

Quelle est, à votre avis, l'offre de services "gagnante" du jeune cabinet tout particulièrement face à la demande des TPE ?

Joseph ZORGNIOTTI : Tout d'abord, je suis absolument certain que les plus jeunes d'entre nous ont entre les mains les futurs succès de notre profession. Ils devront, sans doute, aborder l'offre de service par un marketing plus fort et plus présent. Dans la perspective d'une suppression du monopole, il conviendra de maintenir notre offre sur la base du traitement de l'information qui donnera ensuite accès à une myriade de services. Je suis persuadé que le client, convaincu de la capacité de son expert-comptable à diversifier ses interventions, développera une confiance toujours importante.

André-Paul BAHUON : Les jeunes professionnels d'aujourd'hui ont une chance inouïe. Ils éclosent au cœur d'une mutation, à savoir l'avènement de la dématérialisation et du virtuel. Les comportements des nouveaux chefs d'entreprise, des nouveaux collaborateurs en seront fortement impactés. Les jeunes professionnels sont donc les mieux placés pour appréhender ces bouleversements et saisir des opportunités. Dès lors, ils ne peuvent pas, me semble-t-il, ignorer ce phénomène dans la construction de leur plan stratégique et dans la construction de leur offre.

Les TPE attendent une offre globale, une offre large. Les experts-comptables doivent répondre à ce besoin pour ne pas perdre des parts de marché, non seulement au détriment de certains cabinets mieux structurés, mais surtout au détriment d'autres acteurs extérieurs à la profession, tels les banques et les assurances. C'est d'autant plus difficile de s'inscrire dans cette logique qu'on est un jeune cabinet. La tendance peut être alors à la concentration sur ses propres compétences, ses propres forces. Certes, il ne faut pas les négliger. Cependant, il faut s'ouvrir aux autres, s'ouvrir à l'interprofessionnalité, ne pas hésiter à passer des accords avec des professionnels qui sont en certaines circonstances ses concurrents. Si un cabinet ne peut produire à lui seul tous les services d'une offre globale, il doit toutefois être en mesure de la proposer, être toujours en mesure de satisfaire les besoins de ses clients.

Cette interview a été conduite par L'Expert-Comptable de Demain qui nous a donné l'aimable autorisation de la reproduire.