

25/01/2012 - Vie du cabinet

"Le social est l'activité la plus porteuse"

Quel bilan le groupe Eurex tire-t-il de l'année 2011 ? Quelle stratégie compte-t-il mettre en oeuvre dans les années suivantes. Voici les réponses d'Alain Neolier, président de cet acteur comptable qui frôle désormais les 40 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

Qu'est-ce qui caractérise le groupe Eurex ?

Cette année 2012 marque notre 50^{ième} anniversaire. Notre groupe est donc ancien mais les valeurs fondamentales ont peu changé. Depuis son origine, Eurex, fondé par Jean-Pierre Basso, place l'homme au cœur du dispositif. C'est ainsi un moyen pour les individus de s'épanouir, qu'il s'agisse des associés comme des collaborateurs. Et nous avons su rester indépendants bien que l'on ait vécu deux transmissions.

Vous vous présentez comme un groupe. Qu'est-ce que cela signifie ?

Nous avons des liens humains, financiers et juridiques formalisés par une société holding qui est majoritaire dans les cabinets, cet ensemble constituant le groupe. Un expert-comptable associé reste ainsi propriétaire de presque la moitié de son cabinet tandis que la société holding détient l'autre moitié. Cela peut donc être une manière, pour l'expert-comptable, de mutualiser la moitié de son cabinet. L'associé joue ainsi un rôle opérationnel au sein de sa structure mais aussi il participe à la définition de la stratégie du Groupe.

En quoi votre groupe est-il indépendant ?

Notre groupe est financièrement indépendant car il a les moyens de ses ambitions. Par ailleurs, la participation est répartie entre les mains des associés personnes physiques comme je viens de l'expliquer. Et le plus gros porteur ne peut posséder plus de trois fois ce que détient le plus petit porteur. De plus, notre système est très participatif.

Comment vous positionnez-vous sur votre marché ?

A l'égard de nos clients, nous aimons bien nous positionner entre les petits cabinets et les grands groupes d'origine anglo-saxonne (les big). Nous offrons le meilleur des deux : le service de proximité et le contact humain des petites structures, les offres et prestations élargies des grandes structures.

Quelles sont les activités les plus porteuses ?

Notre chiffre d'affaires est passé d'environ 36 millions d'euros, en 2010, à près de 40 millions d'euros en 2011 (au 30 septembre). La moitié de cette progression provient de la croissance externe, l'autre donc de la croissance interne. Nous avons trois activités dynamiques. Le social est l'activité la plus porteuse en raison de la complexification croissante. Nous comptons développer une offre toujours plus étayée afin que notre client dispose d'un service social et ressources humaines complet. Le second relais de croissance repose sur l'audit. En 2012 et 2013, nous devons réussir à afficher notre vraie dimension dans l'audit. Cela fait partie de nos objectifs prioritaires. Un cabinet de notre taille, qui réalise un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros dans cette activité, doit pouvoir se développer s'il se fait reconnaître comme un acteur de cette dimension-là. Pour cela, il faut créer les structures juridiques dédiées à l'audit. Nous nous renforçons aussi pour mieux répondre aux appels d'offre, une pratique qui se développe de plus en plus. C'est pourquoi nous avons récemment créé un poste spécifique qui dispose de compétences y compris commerciales et marketing. Enfin, nous proposons d'être aux côtés du dirigeant car il est trop souvent un homme seul. Nous lui apportons donc des conseils mais pas forcément sur des missions très formalisées. Beaucoup de PME sont preneuses de cet accompagnement.

Quels sont les profils à même de remplir ces missions ?

Il faut travailler avec des responsables de clientèle. Nous possédons déjà ces profils dans nos cabinets mais nous allons encore devoir développer des compétences toujours plus aguerries (gestion, conseil en stratégie, conseil en organisation, ...). Il est également nécessaire de développer la notion de service, l'envie de faire plaisir aux autres. Mais cette dernière qualité ne s'apprend pas forcément à l'école.

Strego s'est récemment lancé dans le courtage d'assurances. Voyez-vous des limites aux missions de conseil que vous pouvez exercer ?

Les limites aux missions de conseil sont liées aux compétences des collaborateurs et aux besoins des clients. Ce qui nous intéresse, c'est l'entreprise et ses salariés. Notre groupe n'ira pas sur le courtage d'assurances car il n'y a pas de lien me semble-t-il avec ce que l'on fait. L'assurance des biens n'est donc pas notre domaine. Par contre, on s'intéressera peut-être à la préparation de la retraite du dirigeant ou au choix de la mutuelle des salariés. Ceci nous semble cohérent avec notre volonté d'aller vers une offre complète.

Comptez-vous réaliser d'autres opérations de croissance externe ?

Oui, dans le respect de nos valeurs. Nous avons cherché ces dernières années à renforcer nos implantations existantes pour être davantage identifiés localement et pour développer aussi des services. Nous avons deux axes prioritaires. Premièrement, nous devons renforcer nos implantations sur Paris, sur le quart Nord-Est, et sur le pourtour méditerranéen. Deuxièmement, nous devons nous installer de l'autre côté des zones frontalières dans lesquelles nous sommes. En effet, ces villes frontalières créent des appels d'air de l'autre côté de la frontière. Les entreprises sont tentées d'aller s'implanter à l'étranger et demandent à être accompagnées pour cela. Et ce phénomène se manifeste aussi bien pour les entreprises françaises que celles étrangères.

L'évolution de la réglementation de votre profession a-t-elle un impact important ?

Sur le marché de la comptabilité, les textes nous aident à ouvrir nos champs d'intervention. Donc nous sommes preneurs. En matière d'audit, les textes en cours devraient permettre à des cabinets petits ou moyens de jouer un rôle dès lors qu'ils sont un peu structurés.

Vous pensez à quel dispositif en ce qui concerne l'audit ?

Je parle du maintien du co-commissariat à la française.

Le projet de rendre obligatoire la rotation du cabinet d'audit vous satisfait-il ?

Cet aspect ne nous concerne pas puisqu'il s'adresse aux grosses sociétés. S'agissant des mandats dans les petites entités d'intérêt public, nous pouvons rester au meilleur niveau grâce à notre adhésion à ATH par exemple.