

COMMENT TROUVER UNE PERSPECTIVE D'ASSOCIATION ?

Aux yeux de bon nombre de diplômés du DEC, l'association est souvent perçue comme étant l'ultime stade à atteindre en cabinet comptable, pourquoi pas.

Cependant, il ne faut pas perdre de vue que cette démarche présente aussi des contraintes et qu'elle ne convient pas à tout le monde. Il est également à noter qu'il n'est pas forcément nécessaire d'être associé dans un cabinet pour prétendre au titre de Directeur de bureau.

L'objectif de ce guide est de présenter les différentes approches possibles

Association ou rachat d'un cabinet ?

Les 2 notions sont souvent confuses. Association ne rime pas nécessairement avec rachat du cabinet. Il est tout à fait possible, par exemple, d'être Associé d'un cabinet comptable, et de prendre sa retraite avant le dirigeant historique.

Les 2 cas de figures existent bel et bien : de nombreux Experts Comptables partent à la retraite, et souhaitent alors trouver un repreneur (plutôt que de vendre à un grand groupe ou de voir sa clientèle disparaître). Par ailleurs, de nombreux cabinets ont besoin de recruter un nouvel Expert Comptable dans le cadre de leur développement.

Dans le second cas de figure (recrutement dans le cadre d'un développement), l'association est souvent vécue comme une contrainte pour l'Expert Comptable employeur. En effet, il est conscient que sans promesse d'association, il aura du mal à attirer de jeunes confrères. Et c'est dans ce cas précis que les choses se compliquent...

Un engagement extrêmement contraignant pour l'employeur.

Il faut se mettre à la place d'un Expert Comptable qui souhaite recruter un jeune confrère, à qui a « obligation » de parler association future. Dans un laps de temps de 45 minutes (durée moyenne d'un

entretien d'embauche), il devra définir s'il se projette ou non dans le très long terme avec ce candidat... ce qui est bien évidemment chose impossible. La comparaison avec le mariage est souvent faite, et très pertinente. Savoir si l'on souhaite s'associer avec quelqu'un en 45 minutes, c'est comme décider à un premier RDV si la personne en face de vous sera celle avec laquelle vous partagerez le reste de votre vie. Difficile, n'est-ce pas ?

Face à cette problématique, deux comportements sont observés :

- l'employeur qui promet mont et merveilles, espérant attirer un maximum de candidat
- l'employeur qui ne veut pas s'engager du tout, et qui généralement est peu attractif pour les candidats.

Pourtant, l'expérience nous a montré que dans ces deux cas de figure, la perspective d'association peut être réellement existante et se concrétiser. Ce qui manque à la recette, c'est souvent la patience.

Expert Comptable, une profession qui nécessite un certain âge !

Aux yeux de nombreux employeurs, avoir le diplôme du DEC ne suffit pas. Il n'est pas rare de voir des candidats d'une trentaine d'années déjà diplômés du DEC qui pensent que l'association leur est due... ce qui fait naturellement grincer les dents de l'Expert Comptable quinquagénaire qui a mis plusieurs décennies à amener sa société là où elle est aujourd'hui.

Il faut donc faire preuve de compréhension et d'humilité. Les perspectives d'association interviennent généralement autour de la quarantaine, et pas avant, la quarantaine matérialisant pour beaucoup l'apogée d'une carrière professionnelle.

Il faut aussi penser aux clients, qui finalement, alimentent le cabinet en activité et ressources financières. Là aussi se pose souvent une problématique de crédibilité, entre un collaborateur qui intervient au quotidien sur ses dossiers (et qui peut avoir 30 ans d'expériences avec un simple Bac Pro), et un Expert Comptable fraîchement diplômé.

Il ne faut pas perdre de vue qu'un diplôme du DEC ne prépare pas directement à la gestion d'un cabinet. En effet certaines connaissances et compétences seront nécessaires à acquérir au cours du temps : direction d'équipes, développement d'une clientèle,

COMMENT TROUVER UNE PERSPECTIVE D'ASSOCIATION ?

vente de missions de conseil et d'accompagnement, fidélisation de la clientèle, gestion d'un centre de profit, etc...

En résumé, il ne faut pas considérer l'obtention du DEC comme un aboutissement, mais plutôt comme un début d'une carrière qui pourra vous mener jusqu'à l'association.

Conclusion

Il faut distinguer 3 types d'association :

1. Le rachat de clientèle

Il s'agit le plus souvent d'une simple histoire d'argent. Si vous avez les moyens financiers de racheter un cabinet comptable, votre âge et votre crédibilité importe peu, vous devenez investisseur avant d'être Expert Comptable.

2. Le développement d'un cabinet existant

Vous trouverez parfois des offres d'emplois où il sera clairement indiqué que l'on recherche un diplômé du DEC pour diriger un bureau annexe, ou une importante équipe. L'association dépendra de votre réussite sur cette mission, mais n'est pas garantie. Les conditions de cette dernière ne seront abordées qu'en dernière minute... pouvant créer des déceptions.

3. Le projet à long terme

C'est votre plus grande chance de réussite, qui nécessite simplement d'exercer votre métier en qualité de salarié diplômé du DEC. Les employeurs ne sont pas dupes ! Si vous êtes diplômé, et que vous apportez satisfaction, la perspective d'association sera au RDV. Aucun dirigeant ne prendra le risque de laisser partir à la concurrence un Expert Comptable compétant qui connaît sa clientèle...

Quel que soit le projet, il demande un peu de patience... et surtout de ne pas croire que le DEC ouvre des portes de façon systématique ! Si le diplôme est votre passeport pour l'association, cela ne vous dispense pas d'un niveau technique, d'expériences, et de savoir-être.