

EXPERTS-COMPTABLES/ASSUREURS

Surveiller la ligne jaune d'un partenariat naturel

► Au centre de la relation avec le chef d'entreprise, l'expert-comptable occupe une position privilégiée qui n'a pas échappé aux réseaux d'assurance. De nombreuses relations se sont nouées, notamment par la fourniture de moyens techniques, souvent sous forme de logiciels et d'actions de formation

► Ces partenariats, parfois très aboutis, doivent laisser assureurs et experts-comptables chacun dans leur cœur de métier : l'expert-comptable ne doit pas se transformer en conseil en assurance, ce qui serait contraire à son statut et à sa déontologie

Régime de retraite et de prévoyance Madelin, contrats article « 83 » ou « 39 », indemnités de fin de carrière, Perco, Pere, épargne patrimoniale..., les solutions d'assurance à destination des entreprises ne manquent pas. Encore faut-il convaincre leurs dirigeants d'y souscrire, ce qui suppose, avant tout, de pouvoir les approcher dans un climat de confiance. Les assureurs ne s'en cachent pas : au stade de l'entrée en relation, l'intervention de l'expert-comptable est souvent décisive, particulièrement dans les TPE/PME.

Un partenariat historique. Les partenariats entre assureurs et experts-comptables ont évolué avec les besoins, les produits, et surtout les outils techniques. Sur ce marché, des compagnies telles que Groupama-GAN, Generali ou encore La Mondiale sont devenues au fil des ans des acteurs de référence. Des institutions de prévoyance ont aussi conquis leurs galons comme le groupe D&O.

D'autres choisissent des positionnements originaux : c'est le cas d'Expert & Finance, mais aussi de FIP Patrimoine

et de FIP Social. D'autres enfin veulent prendre leur part de marché du chiffre, à l'instar de SwissLife, la société s'étant dotée récemment d'un département dédié. Et puis il y a ceux qui ont choisi de se mettre en retrait, comme April qui indique « *ne plus avoir de démarche active et structurée vers cette population au niveau groupe* ».

Chaque assureur cherche son créneau. Pour rendre efficaces les actions de prescription, les assureurs les plus en pointe sur le canal de l'expertise comptable font tous état de leurs bonnes relations avec le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC) ainsi qu'avec les deux syndicats de la profession, ECF et l'Ifec.

A partir de cette situation, chacun décline ses spécificités. A La Mondiale Expert, on insiste sur la mise en place d'une démarche qualité avec l'ESC de Tours, qui a conduit à la création d'une certification. « *Ouverte au collaborateur qui justifie de trois années d'expérience, elle implique, à la fin du cursus de dix-huit mois, le passage d'un grand oral devant un jury composé en*

partie d'experts-comptables. Un tiers du réseau est certifié », explique Gilles Baudoin-Picaud, directeur régional des ventes du groupe AG2R-La Mondiale.

Groupama-GAN, pour sa part, est présent au moment du démarrage de l'activité de l'expert-comptable. « *GAN-Assurances est membre fondateur du Club des jeunes experts-comptables, créé en 1983. Nous sommes présents pour les aider à s'installer, leur trouver une couverture d'assurance et les aider au développement de leur mission de conseil, mais aussi à trouver de nouveaux clients* », explique Alain Maurey, responsable des relations avec les professions du conseil à la direction développement de GAN Assurances.

Chez D&O, les responsables insistent sur les solutions santé-prévoyance, en direction des TPE/PME, déclinées dans son pack créateur. « *Nous réfléchissons à la mise en place de produits de retraite supplémentaire* », affirme Laurence Rongione, responsable marketing. Le groupe paritaire est présent au comité social de l'Ordre des experts-comptables auquel il propose des services (formations spécifiques, par exemple sur les arrêts de

travail, ou, prochainement, mise à la disposition de CD-ROM sur l'accessibilité de l'entreprise aux personnes handicapées).

La France Assurances Conseil, de son côté, relève le partenariat qu'elle a conclu avec l'Appei (Association pour la prévoyance et la retraite des indépendants), créée par l'Ifec et destinée à commercialiser son contrat Madelin Prism Prévoyance.

Dépendance informatique ? En pratique, la collaboration entre les deux métiers va se concrétiser via les outils informatiques d'analyse et de simulation relatifs aux solutions de protection sociale ou d'assurance vie. Le principe est relativement simple : l'assureur équipe le cabinet d'expertise comptable en logiciels et forme les responsables et les salariés du cabinet à leur utilisation.

Chez AG2R-La Mondiale, la mise à disposition de logiciels s'établit par le biais du site du Social Club. Ce dernier permet, par exemple, d'établir des audits de protection sociale, d'obtenir des conseils sur la vie du cabinet, de s'informer par des émissions d'e-télé sur les thèmes de la protection sociale, et même de proposer une assurance emprunteur en ligne. Le Social Club enregistre 80.000 connexions par mois de la part des experts-comptables.

Mais sur le plan de l'intégration informatique, c'est Groupama-GAN qui a choisi de pousser plus avant la démarche grâce à son partenariat avec Cegid Group (premier éditeur français de progiciels de gestion, particulièrement bien implanté sur la profession comptable), dont il détient depuis un peu moins d'un an 17,23 % du capital. Ce partenariat industriel, destiné à renforcer la présence du groupe sur le marché des TPE/PME, a en son temps un peu surpris la profession.

Au prochain congrès de l'ordre, les concurrents de Groupama-GAN pourront en percevoir toute la signification avec la présentation d'une nouvelle solution intégrée d'aide à la décision portant sur le choix du statut du dirigeant. Un portail de services pour les créateurs d'entreprise et experts-comptables, un service « convention collective », un logiciel de segmentation de clientèle du cabinet et des modules de formation seront livrés prochainement.

Ces outils « *intelligents* », comme les nomme Groupama, permettront d'analyser directement, c'est-à-dire sans nouvelle saisie, les données chiffrées des bases de progiciels comptables classiques pour déclencher des alertes et des propositions de mise en œuvre de solutions. Ces données pourront être transférées à un expert de GAN Assurances.

Rémunération de l'expert-comptable. Le système est bâti pour que ce dernier soit autonome dans sa mission de conseil grâce à des modules d'e-learning, indique Groupama. « *Avec notre système, nous faisons le pari que l'expert-comptable nous recommande* ». Quant à la rémunération, « *elle s'établit uniquement sous forme d'honoraires* », certifie le groupe.

Même discours à La Mondiale : « *Rares sont les cabinets structurés de façon à doter leurs clients de compétences en interne en vue de réaliser des études. L'interprofessionnalité permet au fil du temps de confier une partie des missions à nos conseillers qui travaillent gracieusement pour leurs partenaires. Il est hors de question de notre part d'entrer dans une logique de facturation des audits, cela fait partie d'un engagement national initial* ».

« *Dans l'écrasante majorité des situations, il n'y a pas d'autre rémunération que la satisfaction du client* », avance Pierre Cellot, directeur du réseau La France Assurances Conseil au sein de Generali.

Une forte demande d'expertise... Comment les experts-comptables perçoivent-ils la politique des assureurs à leur égard ? Avec intérêt bien sûr, mais aussi, souvent, avec une certaine méfiance. Mais ils restent pragmatiques dans la mesure où ils doivent faire face à une demande des chefs d'entreprise en matière de protection sociale et de prévoyance. « *Une fois les besoins du client identifiés, je lance alors un appel d'offres auprès d'une demi-douzaine d'assureurs, en consultant systématiquement le courtier ou l'agent d'assurance du client* », explique Jean-Paul Messié, expert-comptable, associé au cabinet Becouze. Il s'en suit une analyse, rendue parfois complexe par les multiples clauses des contrats. « *Toutes les compagnies ont des bons contrats mais ces contrats sont construits de telle manière*

« Notre ambition est d'apporter aux experts-comptables une solution clé en main »

JACQUES BOUHANA, PDG DES FRANCHISES FIP PATRIMOINE ET FIP SOCIAL

L'Agefi Actifs. - FIP Patrimoine et FIP Social entretiennent des liens privilégiés avec les experts-comptables. Comment vos relations sont-elles organisées ?

Jacques Bouhana. - Notre approche s'est développée autour



d'un modèle commun comprenant trois modes de collaboration définis par types de missions : il y a la mission déléguée, la mission partagée et, enfin, la mission que nous appelons intégrée.

Dans la mission déléguée, l'expert-comptable se contente d'un rôle de prescripteur. Il recommande ses clients au cabinet de conseil en gestion de patrimoine de la franchise

avec lequel il est en relation et lui délègue totalement la mission de conseil.

Dans le cadre de la mission partagée, l'expert-comptable se met en rapport avec le franchisé dans le but de mener en commun la mission de conseil.

La mission dite intégrée est, quant à elle, plus fidélisante et structurante. Elle est réservée aux cabinets d'expertises-comptables de taille importante, réalisant au moins 2,5 à 3 millions de chiffre d'affaires annuel. FIP Patrimoine, et maintenant FIP Social, interviennent pour aider le cabinet d'experts-comptables à créer sa propre filiale de conseil patrimonial ou social. Il s'agit d'une SARL dans laquelle le cabinet comptable sera majoritaire et qui agit en satellite des autres activités du cabinet, le reste du capital se répartissant entre la franchise FIP et un gérant salarié.

Nous avons aujourd'hui trois structures de ce type et bientôt quatre. Notre ambition, avec ce mode intégré, est d'apporter aux experts-comptables une solution « clé en main » en termes d'habilitations, de référencement produits, de formation et, plus globalement, de soutien technique et permanent au développement.

Cette coentreprise avec FIP permet au cabinet de disposer quasi immédiatement d'une offre professionnelle pour un développement rapide et sécurisé.

Quelle est votre politique en matière de rémunération ?

Toutes les études sont systématiquement facturées. En mission déléguée, l'expert-comptable et le conseiller franchisé se partagent les honoraires de conseil. Tandis qu'en mission partagée, chacun établit sa propre facture.

Pour ces deux types de missions, il n'y a pas d'autres formes de rémunération hormis un partage des coûts des réunions et animations clients. En revanche, nous ne versons pas de commissions aux experts-comptables dans la mesure où cette forme de rémunération est contraire à leur statut.

En mission intégrée, c'est la filiale qui perçoit les honoraires ainsi que les commissions de placements et d'encours, la rémunération des intervenants étant assurée par les distributions de dividendes de cette société filiale. Il s'agit d'une activité fortement créatrice de valeur en termes de revenus, de dividendes, de capital, mais aussi d'image de marque et de fidélisation accrue de la clientèle, d'apports de nouvelles missions comptables, y compris après cession de l'outil de travail de l'entrepreneur.

qu'il est souvent très difficile de les comparer », explique David Brenot, expert-comptable associé du cabinet Sovec.

... qui conduit à une implication forte... Dans ces conditions, Jean-Paul Messié conseille à ses clients de souscrire différentes polices auprès de deux ou trois assureurs. « *Cela permet de diluer le risque propre au contrat et à la compagnie d'une part, et d'établir des comparaisons annuelles de performance pour opérer éventuellement des rééquilibrages entre les formules d'autre part* », explique-t-il. « *De plus, certains contrats offrent parfois des plafonds de garanties insuffisants pour les gros dossiers. Dans ce cas, l'appel à plusieurs compagnies devient nécessaire* », complète David Brenot.

Chez les deux experts-comptables, la prestation est facturée sous forme d'honoraires dans le cadre de la prestation plus globale du changement de statut social.

... ou à un simple rôle d'indication.

Serge Zenou, gérant d'Axiome Montpellier, applique une méthode différente puisqu'il n'entre pas en relation directement avec les assureurs. Après avoir analysé les besoins des clients, il donne les coordonnées de trois compagnies d'assurances avec lesquelles il a l'habitude de travailler. « *Mais c'est au client de prendre contact avec les assureurs*, explique-t-il. *Mon objectif est de valoriser le contact que mes clients vont avoir avec les assureurs. Ensuite, nous faisons le point sur les propositions. Les assureurs m'envoient d'ailleurs souvent d'eux-mêmes ces propositions afin de vérifier que le dossier ne comporte pas d'erreurs. Ce n'était pas le cas il y a une dizaine d'années.* »

Serge Zenou facture des honoraires lorsqu'il s'agit d'une mission globale. En revanche, il ne facture pas la simple recherche de produits.

Constitution d'un cabinet de courtage...

D'autres experts-comptables ont fait le choix de travailler avec des structures de courtage dédiées comme Expert & Finance. La société compte 500 partenaires experts-comptables, dont 300 actifs, apportant au moins un client par mois. Selon les envies et les compétences de l'expert-comptable, le partenariat peut être de trois types. L'expert-comptable peut ainsi déléguer entièrement la gestion du dossier

veille réglementaire et concurrentielle », observe José Zaraya, président d'Expert & Finance. La société organise par exemple 150 réunions par an dans toute la France sur des sujets techniques ou d'actualité. FIP Patrimoine et FIP Social ont une approche assez semblable, ce qui n'est pas tout à fait anormal - Jacques Bouhana, l'actuel PDG, étant à l'origine de la création d'Expert & Finance (lire l'avis d'expert).

... ou d'un groupe intégré. Le groupe Fiducial est allé encore plus loin puisqu'il possède à la fois une structure d'expertise comptable - composée



GÉRARD VARONA,
PRÉSIDENT, CCEF

« L'intégration verticale peut se révéler dangereuse. Si les choses tournent mal, l'expert-comptable peut engager non seulement sa responsabilité civile, mais aussi sa responsabilité pénale »

à Expert & Finance et, dans ce cas, il n'y aura aucune facturation de sa part. S'il assiste son client dans sa démarche, des honoraires de conseil sont généralement facturés. Enfin, Expert & Finance rétrocède parfois des honoraires au professionnel s'il a monté le dossier avec la société.

« *Cependant, les experts-comptables travaillant avec nous ne viennent pas - globalement - chercher un supplément de rémunération, mais bien plus une méthodologie dans les domaines de la gestion de patrimoine ainsi qu'une*

de 550 agences dans toute la France - et d'une entité indépendante de courtage, Fiducial Conseil, spécialisée dans le conseil patrimonial des chefs d'entreprise. Cette structure est composée de 19 conseillers qui travaillent à plus de 80 % sur prescription des agences comptables du groupe, la retraite et la prévoyance représentant environ la moitié du chiffre d'affaires. « *L'indépendance est ainsi conservée car les deux structures ont des missions bien délimitées. L'accès aux informations comptables n'est pas possible pour le conseiller*

L'expert-comptable ne peut être rémunéré par l'assureur

« *Un expert-comptable ne peut être autorisé à exercer l'activité d'intermédiaire en assurance. En effet, cette dernière, impliquant notamment la vente de contrats d'assurance et le maniement de fonds, se révèle incompatible avec les impératifs déontologiques fixés par l'ordonnance n°45-2138 du 19 septembre 1945 et le Code de déontologie des professionnels de l'expertise comptable. En revanche, l'expert-comptable pourrait être*

autorisé à accompagner son client en tant que prescripteur et à l'orienter en le mettant en relation avec un assureur, sans obligation de conseil ni de vente de contrats d'assurance de sa part, et ne pouvant en aucun cas être rémunéré par un assureur. »

Réponse du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables à l'Orias (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance).

sans l'accord du client, et de même pour l'accès aux informations patrimoniales par l'expert-comptable », précise Henri de Gaudemaris, président de Fiducial Conseil.

Lorsqu'un expert-comptable identifie un besoin d'assurance pour l'un de ses clients, il met ce dernier en relation avec l'un des conseillers de Fiducial Conseil. Le client rencontre alors le conseiller, en présence ou non de son expert-comptable. Les conseillers sont rémunérés en commission et en honoraires de conseil, même si Henri de Gaudemaris constate que la tendance actuelle est à l'augmentation des honoraires au détriment des commissions, la pression de la concurrence ayant fait baisser les marges.

Un positionnement discutable.

La situation stratégique de l'expert-comptable peut se révéler délicate au regard de la déontologie, en particulier avec l'interdiction faite aux experts-comptables de percevoir des commissions. « *Au-delà de l'interdiction posée par le respect de la déontologie de la profession, vouloir se rémunérer autrement que par des honoraires est une erreur car c'est alors le principe même de l'indépendance qui est remis en cause* », estime ainsi Serge Anouchian, président du Gifec et du Club Expert-Patrimoine, qui vise aussi ici les rémunérations déguisées, notamment par la fourniture de logiciels de simulation. « *Cela peut notamment poser problème si l'assureur a accès à tout le portefeuille de l'expert-comptable* », complète Gérard Varona, président de la Compagnie des conseils et experts financiers (CCEF).

Par ailleurs, si des honoraires pour prestations de conseil peuvent être perçus, il convient de rester prudent, selon Gérard Varona : « *Il faut en effet pouvoir les justifier, la simple indication d'une compagnie d'assurances à un client n'entrant pas dans les cas visés par l'ordonnance de 1945* » (lire l'encadré ci-contre).

La déontologie s'oppose aussi à ce qu'un cabinet d'expertise comptable crée une filiale de courtage. Cependant, il est permis aux experts-comptables de s'associer à titre individuel dans de telles structures. C'est notamment le cas chez Expert & Finance Partenaire, franchise du groupe Expert & Finance qui a vu le jour en 2006. Mais José Zaraya estime que l'indépendance n'est pas dévoyée, l'expert-comptable n'intervenant pas dans la gestion, confiée à un gérant

minoritaire. « *Par ailleurs, le gérant n'a pas directement accès au portefeuille de l'expert-comptable.* »

Reste que, pour Gérard Varona, cette forme d'intégration verticale peut se révéler dangereuse si l'objectif est de toucher à tous les niveaux honoraires et commissions. « *Et les risques sont grands car, si les choses tournent mal, l'expert-comptable peut alors engager non seulement sa responsabilité civile - pour laquelle son assurance professionnelle ne jouera pas -, mais aussi sa responsabilité pénale.* »

Les liaisons dangereuses avec l'intermédiation en assurance.

Voilà qui donne à réfléchir. La proximité des experts-comptables et des assureurs commence à susciter des interrogations sur le rôle réel des premiers vis-à-vis des seconds. Simples prescripteurs, on peut en douter compte tenu de leur implication dans le processus de préconisation des contrats d'assurance. D'ailleurs, ce n'est pas pour rien que le CSOEC est venu préciser dans un échange récent avec l'Orias les limites de son intervention (lire l'encadré ci-dessus). En clair, il ressort de cet échange que l'expert-comptable pourrait être un indicateur d'assurance non rémunéré (L'Agefi Actifs, n°364, pp. 14 à 17). L'emploi du conditionnel est à ce titre révélateur de l'embarras.

Reste aussi à s'entendre sur la forme de la rémunération : l'expert-comptable n'est pas rétribué, mais il bénéficie d'outils informatiques des assureurs. Comment cette mise à disposition doit-elle s'analyser au regard de l'article L.511-1 du Code des assurances qui désigne sous le terme de rémunération « *tout versement pécuniaire ou toute autre forme d'avantage économique* » ? Bon nombre d'experts-comptables ne seraient-ils pas prêts à se faire prendre dans les mailles du filet de l'intermédiation en assurance ?

Enfin, au-delà du juridisme se pose une question plus large : celle de l'indépendance et de la déontologie. « *Votre indépendance est une donnée essentielle* », rappelait le vice-président du Conseil d'Etat, le 12 juin dernier, à l'occasion d'une cérémonie de prestation de serment (Paroles d'experts, n°44, juillet 2008). Que devient, dans ces conditions, la devise de l'ordre « *Science, conscience, indépendance* », s'interrogent certains observateurs, lorsque l'on monte des structures de courtage d'assurance pour en percevoir les profits ? Et ce, même si ce n'est pas interdit... ◀

La réglementation des experts-comptables

Ordonnance du 19 septembre 1945 (1)

→ Article 7

Il est interdit à toute société [d'expertise comptable] de détenir des participations financières dans des entreprises de toute nature à l'exception, et sous le contrôle du conseil régional de l'Ordre, de celles ayant pour objet l'exercice des activités [de comptabilité] sans que cette détention constitue l'objet principal de son activité.

→ Article 22

L'activité d'expertise comptable est incompatible avec toute occupation ou tout acte de nature à porter atteinte à l'indépendance de la personne qui l'exerce, en particulier :
- avec tout acte de commerce ou d'intermédiaire autre que ceux que comporte l'exercice de la profession ;
- avec tout mandat de recevoir, conserver ou délivrer des fonds ou valeurs ou de donner quittance.

Ils peuvent [toutefois] donner des consultations, effectuer toutes études et tous travaux d'ordre statistique, économique, administratif, juridique, social ou fiscal (...) mais sans pouvoir en faire l'objet principal de leur activité et seulement s'il s'agit d'entreprises dans lesquelles ils assurent des missions d'ordre comptable de caractère permanent ou habituel [...].

Les interdictions ou restrictions (mentionnées dans cet article) s'étendent au conjoint des membres de l'ordre, à leurs employés salariés et à toute personne agissant pour leur compte ou ayant avec eux des liens ou des intérêts communs estimés substantiels.

(1) Ordonnance n°45-2138 du 19 septembre 1945 portant institution de l'Ordre des experts-comptables et réglementant le titre et la profession d'expert-comptable.

Code de déontologie du 27 septembre 2007 (2)

→ Article 5

Les [experts-comptables] (...) doivent s'attacher :
- à ne jamais se placer dans une situation qui puisse diminuer leur libre arbitre ou faire obstacle à l'accomplissement de tous leurs devoirs ;
- à ne jamais se trouver en situation de conflit d'intérêts.

→ Article 6

Les [experts-comptables] évitent toute situation qui pourrait faire présumer d'un manque d'indépendance. Ces personnes doivent être libres de tout lien extérieur d'ordre personnel, professionnel ou financier qui pourrait être interprété comme constituant une entrave à leur intégrité ou à leur objectivité.

→ Article 17

Les [experts-comptables] ont l'obligation de dénoncer le contrat qui les lie à leur client ou adhérent dès la survenance d'un événement susceptible de les placer dans une situation de conflit d'intérêts ou de porter atteinte à leur indépendance.

→ Article 22

La collaboration rémunérée entre [experts-comptables] ou avec d'autres professionnels pour des affaires déterminées est admise dans le respect de l'ensemble des règles professionnelles et déontologiques. La rémunération versée ou reçue doit correspondre à une prestation effective. La seule indication à un client ou adhérent du nom d'un confrère ou d'un autre professionnel ne peut être considérée comme telle.

(2) Décret n° 2007-1387 du 27 septembre 2007 - JO du 28 septembre 2007