

Comptable de votre réussite !



Bio express

Jean-François Cottin (E07) a commencé sa carrière à New-York avant de rejoindre le cabinet Exponens en qualité de consultant financier. En 2012, après avoir validé son diplôme d'expert-comptable et de commissaire aux comptes, il a rejoint Fideli-ance dont il est depuis peu associé.

Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre le Cabinet créé par votre père, Claude Cottin ?

Quand je suis rentré à l'Essec, je n'avais pas l'idée ni l'envie de faire de la comptabilité. C'est une profession souvent méconnue des étudiants. Les métiers de la communication et du marketing ne m'ont pas apporté la précision des chiffres qui rassure. Quant à la finance de marché, j'y ai constaté un manque d'éthique dans l'analyse des sujets. Aussi, quand les associés Fideli-ance m'ont proposé de les rejoindre, j'ai été séduit par l'idée d'évoluer au sein d'un groupe d'associés unis attachés à des

Dans un environnement économique tendu, l'expertise ne suffit plus. Les solutions clé en main sont devenues, au même titre que les RH, un enjeu de croissance fort. Autant de défis pour un cabinet d'audit et d'expertise comptable souhaitant devenir un acteur reconnu de la région parisienne. Rencontre avec Jean-François Cottin (07), Associé Fideli-ance.

valeurs fortes et qui ont su préserver les principes fondateurs, tout en se développant.

En quoi est-ce important, dans votre métier, de garder une taille humaine ?

Au-delà de la taille, l'élément essentiel est l'indépendance de notre jugement pour fournir le meilleur avis au client. Crowe Horwath Fideli-ance défend un modèle alternatif qui permet d'auditer des multinationales avec un même niveau de qualité dans le monde, tout en maintenant une indépendance de jugement pour chaque zone. L'indépendance passe aussi par un capital auto-détenu par les associés. Nous avons aujourd'hui prévu de garder cette richesse via une transmission progressive du capital. L'autre atout est la proximité envers nos clients et nos équipes. À mon sens, les associés sont au service des clients mais aussi des collaborateurs, ce qui favorise la fidélité : 14 ans de moyenne d'ancienneté au sein du cabinet.

Dans cet esprit, quelle est votre stratégie de développement ?

Face au besoin actuel de solutions clé en main, notre stratégie est axée principalement sur le développement de nouvelles compétences et de plus d'interprofessionnalité.

Pour y parvenir, nous nous appuyons sur notre réseau afin d'accompagner nos clients à l'international tout en tissant des liens avec d'autres professionnels - avocats spécialisés, notaires, mandataires judiciaires... - ce qui nous permet de rendre

au client un service complet avec un niveau de qualité irréprochable. Avoir des interlocuteurs stables, compétents et réactifs et proposer des compétences variées pour offrir des solutions clé en main et une tarification adaptée aux besoins, voilà ce vers quoi nous souhaitons emmener les métiers du conseil et de l'audit.

Enfin, nous nous développons fortement dans le secteur non lucratif car cela correspond à nos valeurs et notre souhait d'apporter notre expertise là où sont les besoins réels.

En quoi votre parcours vous aide quotidiennement ?

Avoir des profils d'associés variés permet une meilleure vision de l'avenir et de mieux anticiper les tendances économiques sectorielles. C'est essentiel pour l'équipe des associés pour mieux se positionner et développer de nouveaux marchés. Enfin, mon expérience à l'internationale est une aide précieuse pour accompagner les sociétés étrangères qui s'implantent en France.

Créé en 1978 par Claude Cottin, le cabinet **FIDELIANCE** est membre du réseau de Crowe Horwath International, 9^e réseau international d'audit et d'expertise. Le groupe n'a cessé de se développer depuis 35 ans. Aujourd'hui, 12 associés dont 7 récemment intégrés et 160 collaborateurs apportent toute leur expertise à quelques 6 000 clients en Ile de France.