

Cabinets d'audit et d'expertise comptable : les conseillers privilégiés des entreprises

Dans une conjoncture économique difficile et devant la complexification de notre environnement juridique, fiscal et économique, le rôle de l'expert-comptable auprès du dirigeant continue de changer. L'offre de prestations s'est adaptée aux besoins des entreprises, l'expert-comptable ayant évolué de la notion d'homme de chiffres à celle de conseiller privilégié intervenant lors de chaque étape de la vie d'une société.



Qu'il intervienne pour l'établissement des comptes annuels ou pour leur révision, l'expert-comptable aide ensuite le chef d'entreprise à les interpréter et à en tirer parti. Il s'agit en effet d'avoir une vision prospective. « Aujourd'hui, les chefs d'entreprise ne veulent plus attendre la fin de l'année pour connaître les résultats, ils demandent des tableaux de bord, des conseils en matière sociale, etc », note Nelly Sibillotte, chez Actisudaudit.

Un rôle de chef d'orchestre

Loin de se limiter à l'établissement des comptes ou à celui des bulletins de paye, le rôle de l'expert-comptable s'oriente aujourd'hui largement vers le conseil. Il est le principal interlocuteur du dirigeant d'entreprise, présent lors de toute décision stratégique, apportant ses compétences en matière économique, sociale, juridique et fiscale, et faisant appel si nécessaire à des spécialistes externes (avocats, notaires, consultants...).

Les chefs d'entreprise de PME et TPE sont très demandeurs de cet accompagnement permanent qui leur permet de se recentrer sur leur cœur de métier. « 90 % de nos entreprises clientes sont des TPE, des sociétés ayant un rôle très actif dans l'économie, et elles attendent de nous beaucoup de conseils et un accompagnement extrêmement proche » souligne Philippe Jaunin, du cabinet nantais du même nom très axé sur l'accompagnement des créateurs d'entreprise. L'expert-comptable apporte des solutions opérationnelles sur l'augmentation de la performance, la diminution des coûts, etc. Il peut assurer l'externalisation de fonctions >>>

TRANSMETTRE SON ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

Si le marché de la transmission d'entreprises reste très actif, dans la conjoncture actuelle ses principes sont perturbés. Jean-Marc Fleury, associé en charge des activités de transmissions d'entreprises chez Groupe Conseil Union, nous en explique les raisons...

« En cette période de crise, les évaluateurs et les conseils perdent leurs repères : les marchés s'effondrent, les taux s'affolent, aucune transaction comparable ne s'opère, et les agrégats des entreprises (chiffre d'affaires, résultats) s'effondrent également.

Les vendeurs et les acquéreurs perdent aussi leurs repères : les premiers regardent les excellentes performances passées, les seconds s'inquiètent de la montée des risques, des incertitudes de l'avenir et des dégradations du présent. Dans certains cas, le business model de l'entreprise devient même obsolète. Par exemple, la possibilité de recherche sur internet d'antiquités diminue l'activité des antiquaires exerçant en boutique.

La dimension du temps dans la négociation change également et sa gestion se révèle très délicate, dans un contexte où les événements, souvent défavorables, se succèdent. Tandis qu'en période de croissance la transaction s'opère rapidement dans un climat général de confiance, en période de crise le vendeur peut être tenté de différer la cession dans l'attente d'une période plus favorable, sans réaliser que plus il avance, plus il creuse ses pertes. Inversement, l'acquéreur voudrait accélérer la transaction pour profiter des prix bas du moment, mais il peut changer d'attitude et décider d'attendre que la société se dégrade afin de la récupérer à la barre du tribunal.

Pour essayer de faire face à toutes ces difficultés, il y a quelques règles à appliquer : renforcer l'analyse stratégique afin d'identifier les mesures à prendre et de conforter le plan de reprise ; être très attentif au temps et au renouvellement des clauses d'exclusivité ; accepter d'appréhender la valeur de l'entreprise dans une vision à moyen terme - incontestablement plus favorable au rapprochement des points de vue de l'acquéreur et du vendeur -, sans négliger pour autant la position de l'entreprise à court terme. C'est-à-dire auditer avec beaucoup de rigueur son endettement, sa position de trésorerie, l'évolution de ses résultats et de son prévisionnel de façon à négocier au mieux la prise en charge par l'une ou l'autre partie des dettes, des coûts de restructuration, des investissements indispensables à la survie ou à la simple mise à niveau de l'entreprise, voire des pertes à venir prévisibles et résultant de la gestion en cours.

Dans la négociation, on sera particulièrement attentif aux affirmations et aux garanties d'actif et de passif du vendeur et on pourra envisager différents dispositifs comme des compléments de prix, des garanties de chiffre d'affaires, de marges ou de carnets de commandes, des révisions de prix sur l'« atterrissage » (le résultat en fin d'exercice), etc... dans l'objectif de sécuriser la transaction. »