



Expert-comptable : médecin généraliste ou médecin chinois ?

Les mesures mises en place par le Conseil Supérieur des Experts comptables en partenariat avec les différents acteurs de la relance (OSEO, Gouvernement, médiateur, etc.), ainsi que les nombreux travaux engagés par ce sujet par les syndicats de la Profession, mais aussi par l'ACADEMIE, rappellent à quel point l'expert comptable joue un rôle majeur durant cette période de crise économique.

Depuis le début juin, les experts comptables se fédèrent même autour du blog de la relance et « un outil de diagnostic des risques » est mis à leur disposition pour réagir encore plus rapidement en cas de problèmes chez leurs clients.

Une Profession entière s'est donc mobilisée pour participer avec ses armes à l'enrayement de cette « pandémie » ; **les professionnels du chiffre ont certainement été les premiers à se précipiter « aux chevets » de leurs clients endossant le rôle de médecin généraliste** auquel ils aiment très souvent se comparer.

La crise met aussi en exergue **l'importance des missions de préventions** (agir avant qu'il ne soit trop tard...) et les spécialistes nous rappellent que « *lorsque les dirigeants de sociétés en difficulté financière ont su tirer le meilleur parti des solutions, internes ou externes, à leur disposition, ils ont réussi à sauver leur entreprise dans 95% des cas...* ».

[La franchise RIVALIS](#) spécialisée dans le conseil en gestion auprès des TPE (prévisionnel, tableau de bord, analyse du coût de revient,...) et qui fera prochainement son entrée en bourse, rappelle aussi que dans 98% des cas, la raison des dépôts de bilan est la faute de gestion.

Compte tenu de la situation, le message porte.

Mais qu'en est-il quand l'environnement économique est meilleur ?

Il est bien évident qu'une situation exceptionnelle entraîne des mesures exceptionnelles, et que l'on parle naturellement plus de prévention des risques en période de « récession », qu'en période de croissance. Pour autant, si les cas de défaillances sont moins nombreux durant les « bonnes » périodes, il n'en demeure pas moins que **la mission de prévention est tout aussi importante et efficace pour les entreprises concernées.**

Or, comme le rappelle judicieusement le cahier N°15 de l'Académie, chaque année environ 50.000 sociétés disparaissent en France, le plus souvent parce que leurs dirigeants n'ont pas pris, en temps utile, les décisions qui leur auraient permis d'éviter cette disparition.

Interrogé sur cette problématique, l'expert-comptable dispose souvent d'une arme efficace : **le Tableau de Bord.**

Le Tableau de Bord apporte la connaissance des **indicateurs clés**, leur **analyse** et la **mise en place d'actions correctives** qui permettent au dirigeant de se projeter et de mieux anticiper son activité ; donc de prévenir les risques.

Malheureusement, la réalité nous montre que les TPE-PE, quelque soit leur taille ne sont pas assez nombreuses à être équipées de ce type d'outils pour des raisons qui appartiennent à la fois au client (n'en voit pas l'intérêt, ne veut pas payer, n'est pas organisé...) et au cabinet (n'a pas l'outil, n'a pas le temps, ne sait pas le vendre). Et dans beaucoup de cas, le tableau de bord c'est un peu comme les systèmes d'alarme, **80% des clients attendent un premier sinistre pour s'équiper**. C'est en partie ce qui explique le regain de cette mission en ce moment de crise...

Sans en arriver là, il y a peut-être une alternative pour sensibiliser le client et pour permettre à l'expert-comptable de jouer encore plus son rôle de conseil. Cette alternative demande une organisation, mais nous sommes convaincus que le cabinet qui parviendra à la mettre en place pourra se targuer d'un vrai signe de différenciation. Certains cabinets y réfléchissent sérieusement.

Explications :

Si l'expert-comptable aime se comparer au médecin généraliste, pourquoi n'applique t-il pas les mêmes méthodes ? Ce dernier a toujours recours aux mêmes « outils » pour mesurer l'état de santé général de son patient : **cœur, tension, œil, poids et température.**

Il lui suffit donc depuis des décennies, pour ne pas dire plus longtemps, d'avoir recours à 5 mesures pour orienter un diagnostic et prévenir des problèmes graves nécessitant des « examens complémentaires ».

Or nous savons pertinemment qu'il en est « à peu près » de même pour les entreprises. Une défaillance ne résulte que très rarement **d'un seul facteur soudain** (accident). Elle est presque toujours précédée de "mini-alertes" comme :

1. La baisse du chiffre d'affaires (donc du carnet de commandes),
2. La dégradation du solde de trésorerie,
3. Une augmentation de l'encours client,
4. Une augmentation de l'encours fournisseur,
5. Une augmentation du stock.

Le seul suivi des points 1 et 2 permettrait déjà d'anticiper bien des problèmes **surtout chez les créateurs**.

Evidemment, tout comme en médecine, ces **5 indicateurs** peuvent être bons et la défaillance lancinante,... et ne peuvent donc pas à eux seuls alerter l'ensemble des défaillances. **Mais est-il encore nécessaire de rappeler la loi de PARETO ?**

Imaginez un cabinet qui parviendrait à mettre en place un ratio mensuel de prévention pour chacun de ses clients qui combinerait ces 5 indicateurs ; un tableau de bord général interne au cabinet qui permettrait à l'expert-comptable de surveiller l'ensemble de son portefeuille clients d'un clin d'œil. Un clignotant au rouge et ce serait un coup de fil spontané de l'expert-comptable pour s'enquérir de la « bonne santé » de l'entreprise et de l'humeur de son dirigeant.

« ...Bonjour Mr X, j'ai vu que votre Chiffre d'affaires diminuait, je voulais être certain que tout va bien... ».

En termes d'utilité mais aussi d'image, ce serait d'une extrême efficacité pour le cabinet.

Les analogies comme le « co-pilote », le phare, l'aiguilleur du ciel, le « directeur financier de la TPE, voire le coach, si prisées par les experts comptables et qui illustrent tant de plaquettes ou de sites WEB de cabinets, prendraient alors tout leur sens.

En marketing, on appelle cela « une vraie promesse » !... une promesse tenue.

Il y a fort à parier que ce type d'organisation faciliterait en plus la diffusion de tableaux de bord plus structurés qui seraient plus rapidement mis en place dès l'apparition d'une période critique pour l'entreprise.

Enfin et en terme de communication, le cabinet pourrait promouvoir ce service car il représenterait une première dans la Profession.

« Qu'est ce qui vous distingue des autres ?

...Laissez-nous vous montrer notre système de suivi de tous nos clients. »

Reste bien évidemment à savoir comment collecter simplement ces 5 indicateurs. Certains cabinets se penchent largement sur la démarche en mêlant « récupération ETEBAC », saisie d'indicateurs par le client et par le collaborateur.

RCA a engagé la réflexion.

Gageons que les experts comptables qui aiment se comparer au médecin généraliste, pourront bientôt endosser le costume du médecin chinois : celui que l'on paye pour qu'il nous maintienne en bonne santé !

Plutôt prévenir que guérir...

Jérôme CLARYSSE
Président de RCA
Jerome.clarysse@rca.fr
06 82 67 76 00

