

Guillaume PROUST, expert-comptable et formateur à l'ASFOREF, spécialisé dans la mission de prévisionnel...

[Version imprimable](#) | [Recommander cet article](#)



Expert-comptable et commissaire aux comptes, Guillaume PROUST a créé son cabinet il y a 2 ans. Il s'est immédiatement spécialisé dans les missions de conseil et plus particulièrement celles orientées "Outil de pilotage".

En création « Ex Nihilo » sans apport de clientèle, son cabinet comporte déjà 5 personnes et poursuit son développement sur le segment de la création et de l'accompagnement des entreprises en forte croissance.

Sa clientèle se constitue principalement de dossiers « high tech » et d'entreprises innovantes.

En parallèle à la création de son cabinet, il a développé une activité de formation spécialisée sur les outils de pilotage. Il anime dans ce domaine le séminaire « Business Plan » de l'Asforef et plus généralement des formations sur les « outils de pilotage ».

Espace Innovation : Guillaume Proust, quels sont ces outils de pilotage ?

G. Proust : Ce sont l'ensemble des documents nécessaires à la gestion de l'entreprise : Documents prévisionnels, Business Plan, Budgets, Reporting et Tableaux de bord de gestion.

Espace Innovation : Pour monter vos Business Plan et vos dossiers prévisionnels, vous utilisez Prévision Flash de RCA ?

G. Proust : Oui, je suis utilisateur du logiciel depuis plus d'un an. J'apprécie sa simplicité au service de la puissance des calculs. Simple de compréhension, tous les intervenants du cabinet peuvent l'utiliser rapidement. Il est très intuitif. Les onglets successifs structurent la démarche du business plan et le logiciel s'adapte à nos besoins. Vous pouvez débiter un prévisionnel en « mode simplifié » pour poser le cadre de la mission, puis passer en « mode développé » pour gérer la trésorerie et le détail à la demande. Le calcul instantané du dossier permet de visualiser les hypothèses retenues sans manipulation complexe. Cette ergonomie facilite l'utilisation du logiciel et la constitution du prévisionnel. Ceci permet aussi de déléguer la partie saisie à des collaborateurs pour se concentrer sur la partie conseil à prodiguer au créateur.

Espace Innovation : Vous nous dites que le logiciel s'adapte à l'utilisateur, s'adapte-t-il à tous vos dossiers ?

G. Proust : Je l'utilise systématiquement pour la production des dossiers de taille moyenne et les petits dossiers car le logiciel restitue parfaitement l'information

financière. Dès que le dossier est plus complexe et nécessite de la modélisation, j'exporte certains tableaux dans Excel pour zoomer sur des spécificités du dossier (calcul d'une marge brute, retraitement des SIG...) essentiellement pour des raisons de forme et de présentation. Il est important de personnaliser le dossier prévisionnel en fonction du secteur d'activité, des besoins du dirigeant et des destinataires du rapport. A ce propos, il serait intéressant d'avoir les données sectorielles dans l'outil. Elles nous donneraient des points de repères par activité... mais je crois que vous y travaillez !

Espace Innovation : Votre cabinet s'est spécialisé sur le marché de la création et de l'accompagnement des entreprises en forte croissance. Quel est le périmètre de vos missions ?

G. Proust : Je réalise des études prévisionnelles pour des projets de création majoritairement. De cause à effet, beaucoup de mes clients sont de jeunes entreprises en développement. Pour assurer leur croissance, elles doivent investir en matériel mais aussi dans « l'immatériel » et sont régulièrement amenées à établir des études prévisionnelles pour être financées par les organismes bancaires, OSEO et autres. Dans certains cas, nous établissons aussi des business plan uniquement pour le dirigeant. Ils ne servent qu'au pilotage de l'entreprise et les besoins ne sont plus les mêmes. Ces dirigeants veulent de l'opérationnel. Ils ne mettent pas en avant les mêmes indicateurs que les banques.

Espace Innovation : Au-delà de la première année, établissez-vous des budgets annuels ?

G. Proust : Encore trop peu alors que nos outils le permettent. En reprenant l'exercice N-1, vous pouvez rapidement constituer un prévisionnel chaque année. Les clients sont demandeurs de ce type de mission d'accompagnement. Les experts comptables travaillent trop sur le passé et pas assez sur l'avenir. Toutefois, les entrepreneurs qui débutent n'ont pas toujours la capacité contributive suffisante pour ce type de mission.

Espace Innovation : La mission de suivi ne s'inscrit-elle pas dans la continuité du prévisionnel ?

G. Proust : Bien sûr, mais le prévisionnel est souvent demandé pour répondre à un évènement ponctuel (demande de prêt, réorganisation...). Les clients retombent ensuite dans leur activité sans prendre le temps de le comparer au réalisé. C'est le cas de 8 dossiers sur 10. Concernant les autres dossiers, qui disposent des compétences pour le faire, nous les aidons à mettre en place des outils en interne. Pour autant, ce type de mission se développera et des outils de suivi d'indicateurs nous permettront de structurer ces missions pour mieux les vendre.

Espace Innovation : Quelles sont les étapes de construction d'un Business Plan ?

G. Proust : Lorsque je rencontre un créateur, je commence par lui expliquer toute notre démarche. Avant toute chose, le créateur doit réaliser un travail de fond en amont. Il doit poser son projet, définir ses objectifs, ses orientations et surtout ses hypothèses (« business model »). Pour l'aider, nous lui transmettons des matrices qui

structurent sa réflexion et ses besoins matériels, financiers... Elles nous permettent ensuite de monter le business plan en back office. Le rôle de l'expert comptable : c'est avant tout de contrôler la cohérence du projet et de l'aider à modéliser son business model.

Espace Innovation : Vous parliez de personnalisation du Business Plan, qu'en est-il du rapport ?

G. Proust : Contrairement aux états financiers dont la présentation est normalisée, les états du Business Plan sont personnalisés à chaque dossier. Pour un même dossier, nous pouvons avoir plusieurs rapports en fonction des destinataires. Les banques n'ont pas les mêmes exigences que les investisseurs. Il est essentiel de leur transmettre les informations qui leur sont nécessaires pour suivre le créateur ou l'accompagner dans son développement. Personnellement, je ne standardise jamais mes rapports. Ces états véhiculent l'image de mon cabinet et mettent en valeur ma prestation. Je profite des gains de temps réalisés avec les outils pour accentuer la restitution, la forme est presque aussi importante que le fond !

Espace Innovation : Toujours sur la restitution, utiliseriez-vous un diaporama pour présenter vos Business plan ?

G. Proust : Assurément. Ce serait un élément de différenciation. Un diaporama est toujours plus didactique. Il faciliterait la compréhension des états prévisionnels lors de leur présentation. L'explication des documents prévisionnels est essentielle. Pour ma part et parce que je l'enseigne, j'ai une présentation très pédagogique du prévisionnel : graphiques, tableaux synthétiques... Cette présentation facilite la discussion et la communication. Le créateur doit parfaitement comprendre ses documents prévisionnels qu'il présentera à ses partenaires. Ma clientèle, jeune et innovante, est très réceptive à ce type de présentation.

Espace Innovation : Guillaume PROUST, merci.

Pour de plus amples informations sur PREVISION FLASH de RCA,
<http://www.rca.fr/prevision.html>