

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

L'expert-comptable doit affirmer son rôle dans l'accompagnement d'une cession-reprise

• La vente ou la reprise d'une entreprise touche de près ou de loin bon nombre d'acteurs. Banquiers, notaires, avocats sont, tout comme les experts-comptables, concernés par ce marché qui reste encore extrêmement peu structuré en France

✓ RC&A et Epsilon Finance ont cherché à mesurer le poids que les experts-comptables accordent à cette activité, eux qui sont les premiers concernés en raison de leur lien de proximité avec les dirigeants

D'un côté, « les marges des cabinets d'expertise-comptable se réduisent sur leurs missions traditionnelles », remarque Grégoire Buisson, directeur général du prestataire de services, Epsilon Finance. De l'autre, plus d'une PME sur trois disparaît faute de repreneur potentiel. Face à un tel constat, n'est-il pas dans l'intérêt des experts-comptables, premiers interlocuteurs des entrepreneurs, d'approfondir leur rôle de conseil dans la cession d'entreprise. « Pour se développer, les cabinets envisagent plusieurs solutions : ils peuvent se battre à la marge, procéder par croissance externe, en réalisant l'acquisition de nouveaux portefeuilles, ou par croissance interne, en se spécialisant dans de nouveaux métiers. Ce dernier cas reste très marginal. Les cabinets n'exploitent pas toujours tout le potentiel des clients qu'ils détiennent », explique encore Stéphane Régnier, directeur associé de la société de conseil RC&A.

Le marché encore peu structuré de la cession et reprise d'entreprise représente-t-il un véritable relais de croissance pour les hommes du chiffre ? Une question à laquelle tente de répondre la récente étude nationale réalisée conjointement par RC&A et Epsilon Finance auprès de quelque 250 cabinets.

Cette enquête souligne d'entrée de jeu l'importance du thème de la

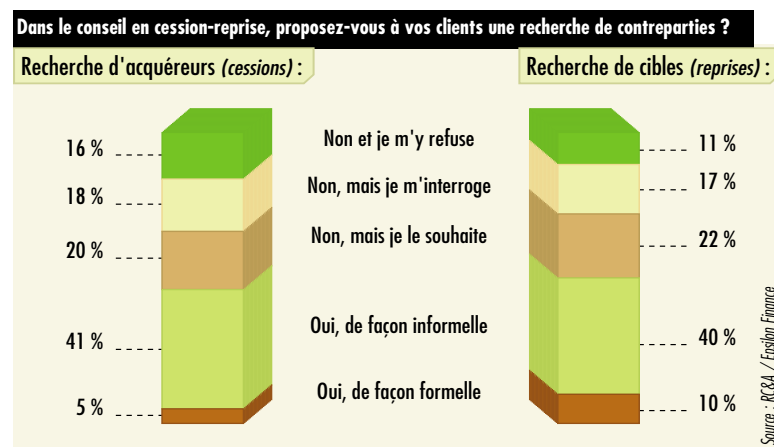
transmission de l'entreprise aux yeux de la profession qui fait part, à hauteur de 85 %, d'une demande croissante de ses clients pour les assister dans ce type d'opération. Une idée que partage aussi le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC), qui incite, depuis quelques années, ses membres à accompagner leurs clients lors d'opérations de cession ou de reprise (lire *Avis d'expert*).

Spécialiste de l'évaluation. En tant que conseil du dirigeant, l'expert-comptable est souvent le premier informé de la future cession ou reprise, qui doit, on le sait, rester relativement discrète. Dans ce contexte, sa mission consiste en grande partie à procéder à l'évaluation des actifs professionnels. La quasi-totalité des cabinets, 82 % précisément, déclarent proposer cette prestation à leurs clients.

Mais dans le cadre d'une cession-reprise, l'expert-comptable est tenté d'intervenir aujourd'hui dans d'autres domaines que l'évaluation, comme l'optimisation fiscale, l'assistance à la négociation, l'élaboration des états financiers lors de la transaction, l'analyse des conséquences sociales, ou même la recherche d'acquéreurs potentiels. Car à la question « qu'attendez-vous de votre expert-comptable dans le cadre d'une future cession ou reprise d'entreprise ? », 23 % des clients envisagent en effet que ce dernier procède à la recherche de contreparties, donc d'un acquéreur. Un souhait qui commence à être

exaucé à en croire les résultats de l'étude : « Si peu de cabinets vendent des missions formalisées de recherche d'acquéreurs ou de cibles d'acquisition, la grande majorité, c'est-à-dire 40 % des cabinets ayant répondu au questionnaire, le propose de façon informelle. Seul un cabinet sur six s'y refuse » (voir graphique). La recherche d'acquéreurs recèle aussi la possibilité de gagner un nouveau client.

Entre conseil et intermédiaire. L'étude différencie très clairement deux notions très proches : celle du conseil en cession-reprise et celle de l'accompagnateur. Elle précise « qu'il convient de distinguer l'accompagnement du chef d'entreprise souvent proposé par l'expert-comptable, du rôle de conseil en cession-reprise, qui, au-delà de cet accompagnement, prépare le dossier, conduit la négociation et organise l'intervention des différents experts, avocats, banquiers ou notaires, jouant ainsi le rôle d'un véritable chef d'orchestre ». Un sujet qui peut se révéler sensible car l'activité d'un conseil en cession-reprise peut être rapidement assimilée à celle d'un intermédiaire pour peu qu'elle soit rémunérée. Or, la réglementation est très claire en la matière : l'article 22 de l'ordonnance de 1945 précise que l'expert-comptable a le seul rôle d'accompagnateur du client, et non d'intermédiaire. Le Conseil supérieur tranche aussi sur la question en incitant ses membres à demeurer un accompagnateur sans dépasser cette frontière, assez floue



il est vrai. La création de sa bourse d'opportunités, qui rassemble les différentes annonces des cédants et repreneurs, peut cependant être ambiguë, même si elle a vocation à rester un simple outil dans un cadre global d'accompagnement.

L'activité d'un conseil en cession-reprise peut être rapidement assimilée à celle d'un intermédiaire pour peu qu'elle soit rémunérée

Cette limite réglementaire marque aussi une différence entre les experts-comptables et leurs principaux concurrents, les consultants spécialisés dans la cession-reprise, qui se rémunèrent sur cette recherche de contreparties.

Les experts-comptables qui procèdent à cette recherche s'arrangent en général pour la facturer dans le cadre de la rémunération classique, au temps passé ou au forfait.

Le cas des honoraires de succès. Or, c'est précisément ce mode de rémunération qui ne semble pas adapté à ce type de prestation et représente l'un des freins majeurs au développement du conseil à la transmission d'entreprise. « L'utilisation de la rémunération traditionnelle, à l'heure et non au succès, implique un faible niveau d'honoraires au regard des standards du marché, ce qui ne permet pas de rentabiliser cette activité », souligne l'étude.

Certains experts-comptables, entre 30 et 35 %, ont cependant recours aujourd'hui aux honoraires de succès, qui sont fonction de la bonne réussite de l'opération de cession ou de reprise. Ces derniers sont admissibles dans le cadre d'une démarche globale d'accompagnement, selon le président de la commission de déontologie du Conseil supérieur, à la condition « qu'ils

prennent la forme d'honoraires conditionnels et que le principe et les modalités en soient convenus au préalable, même si le montant est discuté a posteriori avec le client ». Ces honoraires doivent évidemment être complémentaires de ceux facturés au forfait ou au temps passé.

Investissements nécessaires. Bien que les hommes du chiffre se positionnent comme les premiers accompagnateurs des dirigeants dans la cession-reprise d'entreprise, cette prestation reste cependant très marginale. « Si un expert-comptable réalise deux ou trois cessions par an, c'est déjà important », ajoute Stéphane Régnier. L'opération de cession n'étant donc pas récurrente, peu de cabinets cherchent encore à investir et à structurer leur démarche. L'étude précise que seules quelques structures, « de grande taille, spécialisées et appartenant à un réseau », ont dédié une personne à cette activité et se dotent d'outils informatiques spécifiques. Car que ce soit en matière de recherche de contreparties ou d'évaluation, les canaux d'information sont indispensables aux experts-comptables. Le développement des bourses d'opportunités est un exemple probant du besoin de données et de contacts pour structurer ce marché.

Qu'ils soient conseils ou accompagnateurs, les experts-comptables ont tout intérêt à investir ce créneau au potentiel indéniabable, étant donné le nombre d'entreprises à transmettre dans les années à venir. Peu de sociétés de conseil s'intéressent à l'évaluation des TPE, une mission dévoreuse de temps et qui exige une expertise comparable à celle d'une grande société. Les hommes du chiffre ont, sur ce segment, une place déterminante à développer, sans tomber évidemment dans les travers de l'intermédiation.

■ PAULINE JANICOT

Yves Fouchet, président du Comité de la transmission d'entreprise au Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

« L'expert-comptable doit être le conseil du cédant ou du repreneur et non des deux parties »

L'Agefi Actifs. - Certains experts-comptables vont au bout de leur logique d'accompagnement en allant chercher un acquéreur potentiel pour leur client cédant. Quelle est la position du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables sur ce point ?

Yves Fouchet. - L'expert-comptable dispose, il est vrai, d'une place stratégique dans le cadre d'une cession d'entreprise, mais il commettra probablement une erreur en voulant satisfaire à la fois le cédant et le repreneur. Il doit être le conseil de l'une ou de l'autre partie et non des deux. Pour la simple raison que la valeur de l'entreprise sera

très certainement insatisfaisante pour l'un ou l'autre camp. Cette recherche de contreparties est par ailleurs à la limite des règles déontologiques : les experts-comptables doivent se contenter d'accompagner le cédant ou le repreneur dans leur démarche et non chercher un acquéreur pour gagner un nouveau client.



Concernant les méthodes d'évaluation, les experts-comptables manquent d'informations pour définir une valeur la plus proche du marché...

- L'un des rôles majeurs de l'expert-comptable est d'évaluer l'entreprise de son client. Nous estimons que l'ensemble des professionnels, qui s'élèvent à 17.000, sont concernés par ce type de prestation. Les cabinets, il est vrai, tout comme l'ensemble des consultants du marché, manquent de données fiables pour évaluer les TPE. C'est la raison pour laquelle nous avons

élaboré un portail dédié à la problématique de la transmission qui comportera, entre autres, une base de données destinée à être alimentée à terme des valeurs des petites entreprises cédées. Ce qui permettra de faciliter le travail de l'expert-comptable dans ses méthodes d'évaluation, notamment pour les situations comparables. Cet outil devrait être finalisé et accessible d'ici deux à trois mois. ■