

## Synthèse de l'étude Epsilon Finance - RC&A

### *Le rôle des experts-comptables dans le conseil en cession/reprise d'entreprise*

- Enquête réalisée auprès de 250 cabinets en France -

## Contexte

Le thème de la **transmission d'entreprise** devient essentiel pour les experts-comptables («EC»). Les estimations d'Epsilon Finance font apparaître près de 80.000 transactions/an en France, bien au-delà des 42.000 recensées par l'Insee<sup>1</sup>. Le dynamisme du marché de la cession/reprise («C/R») de PME est certes lié au départ à la retraite de nombreux chefs d'entreprise du Baby Boom, mais il tient également à une évolution des mentalités des nouvelles générations quant à la transmission d'entreprises : céder son entreprise devient peu à peu un acte normal de gestion que l'on peut effectuer bien avant l'âge de la retraite. Le marché de la C/R devrait donc connaître une croissance durable. Il reste cependant inefficace : plus d'une PME sur trois ferme faute de trouver un repreneur, selon la Commission Européenne.

Or plusieurs études récentes ont souligné le **rôle central des EC** sur ce marché. Une enquête récente menée par l'IFOP pour le compte du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables (CSOEC) montre que les dirigeants de PME se tournent d'abord vers leur EC au moment d'envisager la cession de leur entreprise (ou une reprise). Interlocuteur privilégié du chef d'entreprise, l'EC est en effet l'un des premiers à être informé du projet de cession ou de reprise.

Par ailleurs, les **marges des cabinets d'EC se réduisent sur leurs missions traditionnelles**. Comme le souligne les analyses régulières de RC&A<sup>2</sup>, la concurrence est plus intense sur un marché mature. Les dernières années ont été difficiles (an 2000, Euro, 35h, etc.), d'autant plus qu'ils connaissent une pénurie de collaborateurs (prononcée de 2000 à 2002). La profession attire moins les jeunes et se voit menacée par la délocalisation des prestations à faible valeur ajoutée. Seule l'arrivée des normes IFRS semble pouvoir leur donner un ballon d'oxygène, mais risque de détourner leur attention vers la technique comptable pure (2005-2007).

Dans ce contexte, les EC essaient de **trouver des relais de croissance** : le conseil en C/R en est un. Nombre de cabinets s'interrogent aujourd'hui sur l'opportunité d'investir ce marché. Nous avons voulu dans cette enquête donner un éclairage sur le rôle des EC dans le conseil en C/R d'entreprise - en particulier celui des EC leaders ayant commencé à organiser cette activité au sein de leur cabinet.

## Méthodologie

Elle est basée sur une **enquête réalisée par e-mail** auprès de la profession comptable. Un questionnaire a été adressé à plus de **14.000 experts-comptables en France** (base RC&A) les 11 décembre 2003 et 4 janvier 2004 par e-mail, avec possibilité de répondre en-ligne.

- Nombre de répondants (échantillon de l'étude) : **250 cabinets**

<sup>1</sup> cf. synthèse de la conférence d'Epsilon au Salon des Entrepreneurs 2004 - [www.epsilon-finance.com](http://www.epsilon-finance.com)

<sup>2</sup> cf. lettre confidentielle de RC&A - [www.rca.fr](http://www.rca.fr)



## Synthèse

Cette étude confirme tout d'abord **l'importance du thème de la transmission** d'entreprise pour les experts-comptables (« EC ») : plus de 85% font part d'une demande croissante de leurs clients pour les accompagner dans les opérations de cession ou de reprise d'entreprise. La majorité des EC souhaite pouvoir y répondre et proposer, au-delà de leurs missions traditionnelles, des missions de conseil. D'ailleurs 85% des répondants en ont effectué au moins une en 2003.

Première mission de l'EC lors de la cession/reprise d'un client : **l'évaluation d'entreprise**. Plus de 80% la proposent. S'ils disposent d'une expertise technique, l'organisation de ces missions reste limitée et les études sont souvent sous-facturées. Certes, les méthodes utilisées évoluent: les cash-flow actualisés sont maintenant intégrés (à 85%), en plus du traditionnel Actif Net Réévalué (valeur patrimoniale). Mais les méthodes « analogiques » restent peu utilisées, en raison notamment du manque d'information disponible sur les transactions comparables. Ainsi, les EC privilégient les méthodes « internes », au risque de s'éloigner de la « valeur de marché » de l'entreprise et de conforter les illusions des chefs d'entreprise...

Au-delà de l'évaluation, la plupart des répondants souhaitent pouvoir proposer des **missions conseil en C/R, qui intègrent l'assistance aux négociations et la recherche de contreparties**. Mais la distinction entre « accompagnement » du chef d'entreprise et « conseil » n'est pas toujours établie et **l'approche reste peu professionnalisée**. Principaux freins au développement du conseil: un réseau relationnel insuffisant, rendant difficile la recherche de contreparties (53%), la difficulté à valoriser cette prestation (46%) et le manque de temps (43%). La majorité n'a pas mis en place d'organisation interne spécifique : pas d'outil de gestion (lettre de mission formalisée, logiciels spécialisés, bases de données externes), mode de rémunération traditionnel (à l'heure et non au succès). Conséquence : les honoraires perçus restent faibles au regard des standards du marché, ce qui ne permet pas toujours de rentabiliser cette activité.

Quant aux **limites réglementaires** concernant notamment l'intermédiation (ordonnance de 1945), elles semblent méconnues ou sujettes à interprétation : seul un tiers des EC déclare les connaître, et, qu'elles soient ou non connues, elles ne sont perçues comme une contrainte que par 30% d'entre eux...

**Emerge un groupe de cabinets leaders** qui ont commencé à structurer leur approche du conseil en C/R, sur le modèle de nombreux cabinets britanniques. En créant tout d'abord une **équipe dédiée** (1/3 des répondants), voire une entité juridique séparée. Ce sont plutôt des cabinets de grande taille, spécialisés et appartenant à un réseau. Ils ont commencé à formaliser leur approche mais la plupart n'ont pas encore adopté le business model du marché (1/3 seulement de rémunération au succès) et les honoraires perçus, bien que supérieurs à la moyenne, restent faibles. Beaucoup reste à faire pour valoriser cette démarche : investir dans des compétences, des outils et un réseau de partenaires.

---

### A propos d'Epsilon Finance

Société franco-britannique créée en Juillet 2001 par d'anciens banquiers d'affaires, Epsilon a développée une plate-forme de transaction innovante pour ses clients, cédants/repreneurs de PME et professionnels des fusions-acquisitions. Accessible par Internet ([www.epsilon-finance.com](http://www.epsilon-finance.com)), cette plate-forme privée permet de regrouper au sein d'un même "espace de transaction sécurisé" l'ensemble des acteurs d'une opération de F&A, de trouver rapidement une contrepartie, d'échanger des informations de façon confidentielle et de gérer une partie importante du processus de transmission d'une PME.

Contact : Grégoire BUISSON - Tél. : +33 (0)1 5543 5364 - [gregoire.buisson@epsilon-finance.com](mailto:gregoire.buisson@epsilon-finance.com)

### A propos de RC&A

RC&A est une société de conseil dédiée à la profession des experts-comptables et des commissaires aux comptes créée en 1998 à Bordeaux. Ses activités se partagent entre 2 pôles :

(1) RC&A consulting : grosses missions en cabinet (organisation, gestion interne, mise en place de tableaux de bord spécifiques) et animation de séminaires thématiques;

(2) RC&A interactive : lettre d'information professionnelle vendue par abonnement, en liaison avec un site Web ([www.rca.fr](http://www.rca.fr)) et édition/vente de logiciels et de méthodes de travail développées en interne par Internet.

Contact : Stéphane REGNIER - Tel : +33 (0)2 4058 1632 - [stephane.regnier@rca.fr](mailto:stephane.regnier@rca.fr)