

Interview

de Stéphane Dahan



Stéphane Dahan
Expert-comptable, cabinet Exelmans

Quel est votre périmètre d'action, en tant qu'expert-comptable, dans l'aide au financement des PME ?

Nous effectuons des audits pour les fonds d'investissement et les bailleurs de fonds publics ou privés (BPI France, 123 Venture, BNP Private Equity...). Cette activité représente 40 % de notre chiffre d'affaires. Les financements que nous auditons concernent généralement des besoins en fonds de roulement (BFR), des développements internationaux ou de la croissance interne. Les opérations de rachat avec effet de levier (LBO) se sont raréfiées.

Qu'est-ce qui explique la difficulté des chefs d'entreprises à céder leurs PME ?

Beaucoup d'opérations de cessions échouent à cause de l'appétit des chefs d'entreprises. Les conditions de ventes du passé ont changé. Aujourd'hui, on ne valorise plus une affaire dix fois l'EBITDA, mais seulement cinq ou six fois. Par ailleurs, les investigations financières réduisent sensiblement le nombre de cessions, en écartant les hypothèses de croissance et de retour sur investissement trop optimistes.

La crise financière a-t-elle modifié le rôle des experts-comptables ?

C'est certain. Depuis 2009, les

due diligences se sont renforcées : les financeurs sont de plus en plus exigeants en termes de qualité de l'information, les investigations sont plus rigoureuses, ce qui rend les conditions d'investissement plus restrictives. Ce contexte renforce le rôle de l'expert-comptable, qui est finalement le mieux placé pour auditer un business plan. Par ailleurs, les deux protagonistes d'un financement, le chef d'entreprise et le financeur, ne parlent pas la même langue. L'expert-comptable est nécessaire pour traduire, faire la synthèse, récupérer et sécuriser l'information. C'est pourquoi de plus en plus de fonds d'investissement sollicitent les compétences des experts-comptables.

Cet engagement dans le financement des entreprises a-t-il un impact positif sur votre activité ?

Dans ce domaine, le plus grand chantier de notre profession, c'est la revalorisation de nos honoraires. La crise a tiré vers le bas la valeur de nos prestations, alors que, justement, dans un contexte économique tendu, nos interventions sont plus que jamais nécessaires et déterminantes. Nous sécurisons des opérations, nous expertisons des solutions de financement, nous favorisons des octrois de crédit.

Comment parvenir à revaloriser vos honoraires ?

Notre profession doit mieux communiquer, par exemple en mettant en avant la qualité de l'information que nous délivrons. Nous devons faire savoir que nous sommes la seule profession capable de maîtriser les différents volets d'une opération: le juridique, la finance, le fiscal et l'expertise des systèmes d'information ! ■

NOTRE PLUS
GRAND
CHANTIER,
C'EST LA
REVALORISATION
DE NOS
HONORAIRES