

# Dossier Relation clients

## Auto-notation de la PME : un fil d'Ariane dans la relation clients

Comment donner à l'entrepreneur l'envie de consommer et payer des missions de conseil post-clôture ? L'auto-notation est un moyen aisé de l'alerter sur sa note bancaire, de lui en expliquer les fondements, de le préparer à ses négociations de crédit et de le guider pour l'améliorer au fil des ans (et du même coup accroître sa résilience et finalement sa valeur).

### La notation : pourquoi, comment ?

La notation bancaire est souvent vécue comme une punition injuste, car mal comprise. Pourtant, la note n'est pas une fatalité mais une opportunité, tant pour la PME que pour le cabinet qui l'accompagne.

Le sujet n'est pas celui des agences de notation, mais bien celui de la notation ou cotation calculée par la Banque de France, les banques, les assureurs-crédit, les « *credit managers* » des grandes entreprises... et plus récemment les plateformes de crowdfunding.

Sans entrer ici dans les détails des mécanismes de la notation et des conséquences pour l'entreprise <sup>(1)</sup>, leur effet se traduit très souvent par une contraction de crédits plus chers et plus exigeants en garanties.

C'est donc un véritable enjeu que d'aider les clients du cabinet à maîtriser cette notation.

### Vers des missions post-clôture

On sait la conviction de beaucoup de PME que la valeur apportée par l'expert-comptable se cantonne à la préparation et la production des déclarations de toutes natures (comptables, fiscales, sociales...). D'où découle leur réticence à signer des missions de conseil et d'accompagnement post-clôture.

Paradoxalement, une récente étude du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables montre que 48 % des dirigeants de TPE-PME attendent de leur expert-comptable qu'il les accompagne auprès de leurs banquiers.

Un boulevard s'ouvre donc à la Profession !

Reste à donner au chef d'entreprise l'appétence à rémunérer la valeur de cet accompagnement.

C'est là que la notation prend toute sa place, car elle est associée à cet enjeu essentiel de l'accès aux financements.

Et ceci tout particulièrement pour les entreprises qui sont en tension de trésorerie <sup>(2)</sup>.

Il y a donc lieu, comme toujours en marketing, de segmenter l'offre en ciblant de préférence les entreprises fragiles.

Dans l'intérêt bien compris à la fois de celles-ci et du cabinet lui-même pour renforcer la structure de son portefeuille-clients (ne pas les perdre, les faire progresser, réduire les délais de paiement...).

Et les missions pourront s'enchaîner : d'abord de défense et d'amélioration de la note dans les négociations de crédits (utilité immédiate), mais aussi et surtout de résorption des faiblesses pour que la note s'améliore tendanciellement.

### Cibler les entreprises fragiles en exploitant le « big data » des TDFC du cabinet

Il importe donc de hiérarchiser les clients selon leur notation.

Un inventaire systématique des notes peut être réalisé par le logiciel Alert' Missions.

Et, logiquement, on retrouve dans chaque cabinet, à quelque chose près, la statistique nationale <sup>(3)</sup> :

- 50 % Vert (sans problèmes),
- 30 % Orange (avec des pathologies financières significatives),
- 20 % Rouge (souvent trop tard pour intervenir).

L'enjeu devient donc de remonter les Orange dans le Vert pour éviter de les voir tomber dans le Rouge...

Le cabinet peut, dès lors, alerter le client sur son image et sa réputation vis-à-vis de la sphère financière.

Une occasion de lui ouvrir les yeux et de combattre la trop fréquente tendance au déni de difficultés, avant que ne se profile le mandat ad hoc, la conciliation ou la sauvegarde.

Prévenir plutôt que guérir ...

## Cerise sur le gâteau : de la notation à l'évaluation

On sait bien que la valorisation est rarement une préoccupation pour le dirigeant de PME, aussi longtemps que le besoin ne s'en fait pas sentir.

Et la déception est souvent grande devant la vraie valeur d'une cession trop tardivement préparée.

C'est pourquoi nous préconisons <sup>(4)</sup> d'associer à la notation une approche de la valeur de l'entreprise et de la réévaluer annuellement.

Ainsi, le dirigeant, sa famille, ses associés s'accoutumeront-ils à la valeur de leur capital économique, et surtout comprendront très tôt comment la faire évoluer favorablement.

Ce qui limitera sans doute des comportements contreproductifs de ce point de vue (par exemple, la minimisation des bénéfices pour échapper à l'impact fiscal...).

**Patrick SÉNICOURT**  
Président de **NOTA-PME SAS**,  
Ancien Professeur à ESCP-Europe  
[psenicourt@nota-pme.com](mailto:psenicourt@nota-pme.com)



### Sources

<sup>(1)</sup> Ce sujet est développé dans deux articles de Patrick Sénicourt dans la *Revue Française de Comptabilité* : « Du bilan fiscal au bilan économique : vers plus de relief dans les comptes annuels » (septembre 2012), et « Notation des PME : du glaive du score bancaire à la balance de l'auto-notation » (mai 2013), à télécharger comme les autres articles sur [www.nota-pme.com/notation/references.aspx](http://www.nota-pme.com/notation/references.aspx).

<sup>(2)</sup> Elles sont, selon le baromètre trimestriel KPMG-CGPME, près de 40 % à avoir « mal à leur trésorerie ».

<sup>(3)</sup> Statistique issue de notre notation des comptes de 1 300 000 d'entreprises sur 10 ans disponibles dans la base de données DIANE.

<sup>(4)</sup> Cf. le récent article de l'auteur publié par LexisNexis : « Notation & évaluation : même combat ? »

► **NOTA-PME SAS est labellisée par le Pôle de compétitivité Finance Innovation, et distingué « Mention spéciale CONSEIL » par le Challenge EUREKA 2014 des meilleurs logiciels pour les cabinets d'expertise comptable**

Le nouveau service en ligne [www.nota-pme.com](http://www.nota-pme.com) bénéficie de la très longue expérience des logiciels PREFACE conçus et largement diffusés par Patrick Sénicourt.

Il permet un traitement rapide et rigoureux sur trois années (historiques et/ou prévisionnelles) de la notation, du

diagnostic (points forts et faibles, positionnement sectoriel) et de la pré-valorisation de l'entité.

Une fonctionnalité originale permet également de générer les « comptes combinés » de plusieurs entités et de leur appliquer ces mêmes traitements.

Les experts de l'accompagnement et de la transmission y trouvent également un support pour proposer aux PME des missions d'optimisation des fondamentaux de l'entreprise (structure du BFR, du haut de bilan, maîtrise de l'exploitation...).