

Interview

ALINE JACQUARD :

« Le service « Diagnostic Financier » est un outil gratuit d'aide à la gestion et à la décision »

Nous les avons rencontrées juste après le premier confinement. Omniprésentes à l'époque et souvent sollicitées par les adhérents pour la reprise, les permanentes de la fédération BTP Rhône et Métropole ont montré, au-delà de leur engagement, l'étendue de leur expertise. L'occasion pour le journal du BTP d'un focus sur chacune d'entre elles. Aline Jacquard, plus de dix-sept ans de fédé, est à la fois directrice financière et responsable du service Diagnostic Financier créé il y a trois ans. Un service à utiliser sans modération pour s'assurer un conseil personnalisé de qualité.

Le « diagnostic financier », cela consiste en quoi ?

Il s'agit d'apporter à l'adhérent un œil extérieur sur l'interprétation de ses comptes annuels -bilans et comptes de résultat - et essayer de lui donner une image financière de son entreprise à un instant T. C'est un outil d'aide à la gestion et à la décision.

Pour quel genre de questionnement ?

C'est très divers. Les adhérents font appel au service pour calculer leur seuil de rentabilité, ou pour voir ce qu'ils peuvent faire sur leur résultat d'exploitation pour l'année à venir... J'ai eu récemment un chef d'entreprise qui souhaitait changer de local professionnel pour s'agrandir. Il m'a demandé de vérifier avec lui si la situation financière de l'entreprise le permettait.

C'est un service destiné aux petites entreprises ?

Les grandes entreprises ont en effet leurs propres services en interne. En général, les adhérents qui me sollicitent comptent entre dix et vingt salariés. Ils connaissent leur chiffre d'affaires, leurs marges, mais quand il faut regarder bilan-compte de résultat, c'est parfois plus opaque pour eux. Alors j'essaie de leur apporter des réponses sur les données que l'on trouve à l'intérieur, à quoi elles servent et ce qu'on peut en ressortir pour analyser la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise. Les chefs d'entreprise sont focalisés sur la gestion quotidienne de leur entreprise, aujourd'hui fortement impactée par la hausse des prix et la pénurie de matériaux mais aussi les problématiques de recrutement.



Pourquoi ne sollicitent-ils pas leur comptable ?

Bonne question ! Souvent ils ne voient l'expert-comptable qu'une fois par an au moment de leur bilan. De mon côté, je rentre vraiment dans le détail. Je ne m'en tiens pas à la lecture de bilan ou de compte de résultat. Je ressors un maximum de données, les charges fixes et les charges variables, notamment. Par exemple, pour le chiffre d'affaires, je vais essayer de regarder comment il a évolué d'un exercice à l'autre, sa répartition. S'ils font plus de neuf ou de rénovation sur un exercice par rapport à l'autre, cela peut expliquer des différences de marges, tout comme s'ils font intervenir de la sous-traitance. Je leur explique en quoi les indicateurs de rentabilité et de solvabilité peuvent les aider à prendre les bonnes décisions pour les exercices à venir.

Au-delà de l'expertise financière, il y a donc une fonction conseil ?

Oui. Au départ il y a toujours un entretien avec l'entreprise afin que je perçoive bien son environnement de travail pour analyser ses chiffres. Est-ce qu'elle a beaucoup de déplacements, est-ce qu'elle a des clients bailleurs sociaux ce qui peut expliquer certaines données que je vais trouver dans les comptes... etc. Ensuite oui, je donne des conseils, comme par exemple revoir les marges, faire attention à la gestion des stocks, ou encore bien maîtriser les locations de véhicules, les délais clients trop longs...

Les marges souffrent-elles avec la hausse des prix ?

Les résultats ont été plutôt bons en 2021, et l'activité reste soutenue. Mais oui la hausse des prix va rogner les marges, c'est plus difficile en 2022. Les chefs d'entre-

prise veulent gagner des points d'exploitation, or la tendance est plutôt à l'inverse.

Votre intervention est-elle payante ?

Non, elle est incluse dans la cotisation, comme tous nos services d'ailleurs.

Depuis trois ans, le service a-t-il pris de l'ampleur ?

Je pense que beaucoup de chefs d'entreprise du BTP ont la « tête dans le guidon », si je peux me permettre, mais j'ai la satisfaction de voir de nombreux nouveaux adhérents. J'ai également des entreprises qui reviennent me voir, c'est bon signe ! Je leur rappelle que même s'il peut sembler délicat de s'ouvrir sur la gestion financière de son entreprise, c'est fait en toute confidentialité et il vaut toujours mieux regarder régulièrement les choses en face plutôt que de se retrouver confronté à des problèmes irréversibles par ce que l'on a trop attendu.

Vous arrive-t-il de vous déplacer dans les entreprises pour lesquelles vous travaillez ?

Je me déplace régulièrement quand je rends mon diagnostic. Je rencontre le gérant, parfois entouré de collaborateurs à sa demande.

Comment ressentez-vous la période actuelle ?

Les trésoreries sont encore bonnes car les PGE commencent juste à être remboursés. Ce sera sans doute plus compliqué sur la fin d'année. Mais les adhérents restent globalement optimistes et déterminés malgré les inquiétudes sur les hausses de prix et les révisions potentielles de leurs contrats.