

LES BESOINS DE GESTION DES PETITES ENTREPRISES ROMANDES

Nous remercions les 71 responsables de fiduciaires qui ont bien voulu répondre à notre enquête, effectuée par contact téléphonique direct auprès des 400 fiduciaires genevoises entre le 1er novembre 2007 et le 29 février 2008.

Nous avons souhaité procéder à cette enquête à une période que nous pensons charnière dans l'histoire des fiduciaires et des petites entreprises suisses.

En effet, la révision du Code des Obligations, d'une part met fin à l'obligation de révision pour les petites entreprises et d'autre part, requiert désormais le brevet fédéral d'agent fiduciaire ou le diplôme fédéral d'expert comptable pour continuer à exercer le métier de réviseur.

Il en résulte que :

- **Les fiduciaires perdent des mandats de révision** pouvant représenter jusqu'à 20 % de leur activité.
- **En conséquence, les fiduciaires ne disposent plus de ce moment de partage des conclusions** de leur travail de révision, pour pouvoir formuler leur conseil en gestion.
- **Réciproquement, les petites entreprises perdent ce moment privilégié de prise de recul** et de conseil – parfois le seul dans l'année !
- que leur prodiguait leur fiduciaire à cette occasion.

Par ailleurs, compte tenu de la pyramide des âges, de nombreuses transmissions de fiduciaires avec accompagnement du cédant sont recherchées. Elles risquent désormais de devoir se faire sous la contrainte d'une baisse d'activité et d'une distanciation du conseil aux petites entreprises.

Ce contexte défavorable impacte directement la valeur du portefeuille à remettre.

Nous croyons qu'il y a cependant là une extraordinaire opportunité d'inventer un nouveau service pour :

- **Satisfaire le besoin de conseil en gestion des petites entreprises.**
- **Valoriser l'offre des fiduciaires pour compenser ce manque à gagner.**

Nous espérons que les résultats de notre enquête serviront à nourrir votre réflexion et votre action en faveur du développement de la profession et plus généralement du tissu économique que constituent les petites entreprises genevoises et romandes.

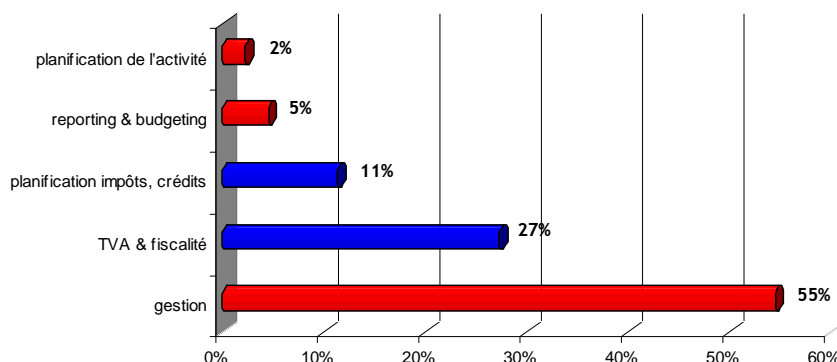
Dominique FALQUE

Joël ROCHE

A - COMMENT SONT GERES LES PETITES ENTREPRISES ?

PREVISIONNEL **59%** demandent à leur fiduciaire de calculer leur résultat prévisionnel.

Un prévisionnel pour quelles raisons ?



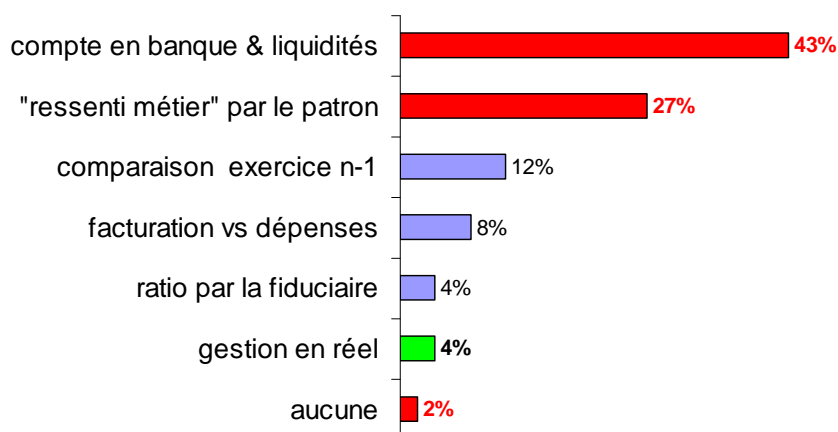
PREVISIONNEL ACTUALISE

15% demandent d'actualiser leur résultat prévisionnel en fonction des factures et devis établis.

SITUATION MENSUELLE

15% demandent une situation mensuelle.

85% des petites entreprises estiment leur situation de la façon suivante



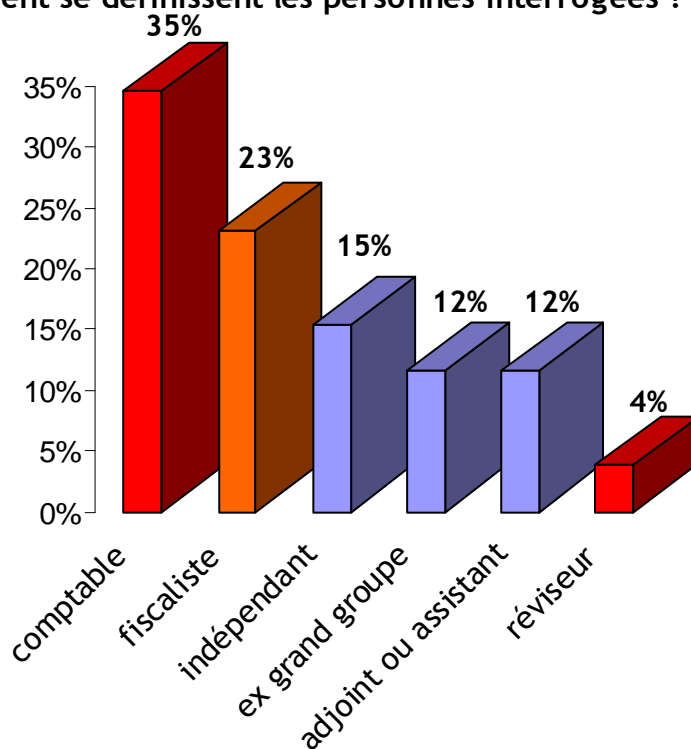
SIMULATION

78% des fiduciaires jugent utile pour les petites entreprises de connaître à l'avance l'impact financier de l'embauche de collaborateurs ou de l'acquisition de nouveaux équipements

B - QUI SONT LES FIDUCIAIRES DES PETITES ENTREPRISES ?

TAILLE DES FIDUCIAIRES **80%** ont un effectif de 1 à 5 personnes.

Comment se définissent les personnes interrogées ?



ORIENTATIONS **76%** souhaitent développer leur portefeuille de PME <20 salariés. Celles qui ne souhaitent pas le développer, évoquent respectivement l'âge de la retraite, une inadaptation de leur structure, une surcharge de travail.

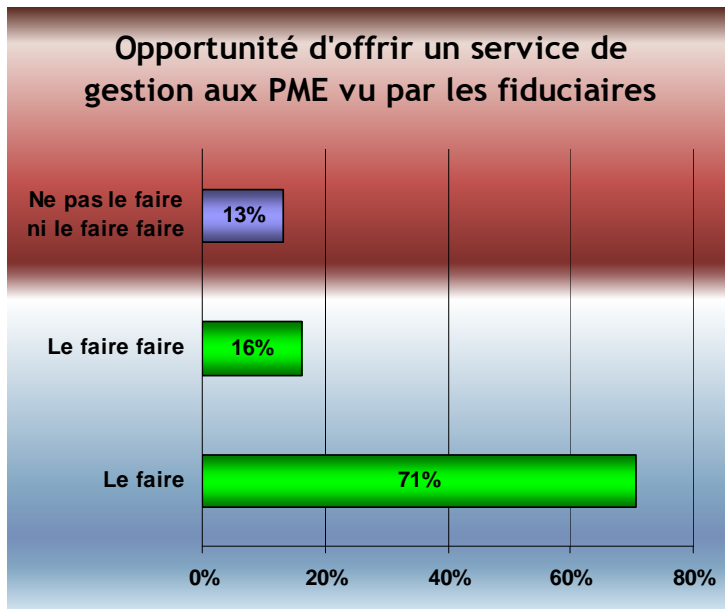
LOGICIELS **79%** des dirigeants citent CRESUS, SAGE, GIT, BILAN, WIN BIZ.

A LA QUESTION

« *Que souhaiteriez-vous obtenir des petites entreprises pour faciliter votre travail de Fiduciaire ?* »

91% souhaiteraient obtenir plus d'organisation (classement des documents, respect du délai, transmission des informations).

C - FONT-ELLES DU CONSEIL EN GESTION (hors comptabilité, fiscalité, juridique & paie) ?



53% des fiduciaires offrent déjà leur service d'expert en gestion

62% utilisent Excel

70% souhaiteraient un outil approprié

53% jugent utile d'orienter les petites entreprises vers des solutions d'achat adaptées auprès de partenaires sélectionnés.

60% estiment pouvoir augmenter leurs revenus avec un mandat de service tout compris

(Prévisionnel, cahier de bord, analyse devis & factures, entretien mensuel de gestion, accès à des solutions d'achat adaptées à leur besoin).

