

ou d'établissements publics, les arguments mis en avant par les cabinets souhaitant décrocher des missions d'audit contractuel sont identiques. "Nous mettons en avant notre connaissance complète des problématiques de l'entreprise, en tant qu'experts-comptables et auditeurs, notre organisation interne qui nous permet de répondre aux attentes, notre expérience sur des dossiers similaires, notre réactivité", résume Laurent Echaudier, associé du cabinet parisien DBA.

Se hisser au rang des Big

Car il arrive bien souvent que les clients fassent appel au cabinet dans l'urgence. "Dans un audit d'acquisition, le vendeur est généralement pressé et la mission de l'expert-comptable s'imbrique avec celle d'autres professionnels comme les avocats", relève Anthony Arrivé. D'où l'importance de mettre en avant une organisation efficace. "Nous travaillons en mode projet sur les audits contractuels, en faisant coopérer différents spécialistes, y compris des avocats puisque nous possédons une filiale dédiée : la Compagnie du droit", explique Quitterie Lenoir, présidente de CF Audit, filiale de la Compagnie Fiduciaire. Les auditeurs légaux sont les premiers profils concernés par l'audit contractuel, car ils sont rompus à la méthodologie, à la pratique des sondages, à la rencontre des différents interlocuteurs au sein d'une entreprise cliente, et possèdent un bon esprit de synthèse. "Mais l'audit contractuel requière des qualités additionnelles, et nous faisons appel à des profils à fort potentiel, à de vrais connaisseurs du business du client qui pourront apporter un conseil à valeur ajoutée", note Nicolas Picard, associé en charge du département audit chez SR Conseil. Certains cabinets reconnaissent placer sur les audits contractuels à caractère financier des profils de mémorialistes, qui peuvent ainsi s'aguerrir et apporter leur regard neuf. Dans la méthodologie, l'audit contractuel consiste à analyser le fonctionnement et les besoins au sein de la problématique posée, puis à apporter des préconisations. "La phase de restitution est très importante, et nous soignons particulièrement les livrables, afin qu'ils soient directement compréhensibles et utilisables par le client", indique Laurent Echaudier. Des outils et indicateurs tels que les «Key audit matters» et autres «matrice Swot» sont utilisés, conférant aux plus petits cabinets la même crédibilité que les Big.

Relation de confiance

Les prestations d'audit contractuel sont généralement rémunérées au temps passé, avec une partie forfaitaire qui, si elle est dépassée pour cause de complexité du dossier, donne lieu à un ajustement tarifaire. Mais, aux dires des cabinets interrogés, lorsque le travail effectué donne satisfaction, l'ajustement se fait sans discussion. "Nous argumentons sur le gain de performance apporté au client, pas sur une réduction de coûts ou un objectif précis de rentabilité, indique par ailleurs Arnaud Audo, associé du cabinet Fidéliance. D'une part, car nous ne sommes pas des cost-killers, et d'autre part, ce serait mal perçu par le client". L'expert-comptable renvoie une image de retenue, de confiance et d'indépendance que les cabinets entendent préserver.

✎ Olga Stancevic

Source URL:

<http://www.actuel-expert-comptable.fr/content/laudit-contractuel-un-complement-naturel-de-laudit-legal-2deg>