

Expert-comptable, plus qu'un comptable, un copilote !

22/03/2019



AGIRAGRI

Les métiers de l'expertise-comptable changent. Dans notre cabinet nous en avons identifié dix-huit ! Certains pourront être adaptés, d'autres disparaîtront au profit de nouvelles fonctions ou d'autres organisations du travail.

Une chose est sûre, le temps n'est plus à la seule production de la data et sa mise en forme. Comme l'agriculteur n'est plus simplement producteur. Il est le gérant d'une entreprise exposée en permanence à des choix de gestion multiples et régulièrement révisés, dans un environnement en mouvement. Le rôle de l'expert-comptable consiste à aider ce chef d'entreprise dans les choix de gestion en éclairant les conséquences des différents scénarios possibles. En d'autres termes, le « bilan » n'est pas l'objectif de sa mission mais le début de celle-ci. Et si la digitalisation va rapidement produire la comptabilité, notre mission principale n'en restera pas moins sa bonne exploitation au service de l'entreprise agricole, au service de son « pilote ». Car l'agriculteur ne peut pas être « passager clandestin » dans sa propre entreprise. Il doit avoir accès en permanence, via les nouvelles technologies, aux outils de mesure de performance de son entreprise. Tout agriculteur ou viticulteur devrait connaître ses prix de revient pour pouvoir se positionner sur les marchés. Notre rôle est ici de veiller à cette accessibilité comme à la pertinence et à la qualité de la saisie des données comptables. C'est ainsi, que se développent les tableaux de bords sur supports numériques par exemple ou encore la comptabilité analytique. Celle-ci, encore trop peu répandue dans les exploitations agricoles et viticoles, permet de déterminer des coûts réels aux différentes étapes du cycle de production. Par sa connaissance du cycle de production propre à l'entreprise, l'expert-comptable complète ensuite ce prix de revient, des coûts futurs attendus jusqu'au point de vente pour déterminer le prix de vente « point mort » du produit fini. Couplée aux quantités à produire, cette information régulièrement actualisée, orientera la politique commerciale (gamme, prix, mise en marché, etc.).

Dans le groupement AGIRAGRI nous avons développé un outil permettant de disposer de données statistiques « en direct ». Pour la viticulture, par exemple, j'ai à disposition 21 indicateurs permettant de mesurer la performance de notre client avec les entreprises du secteur de même catégorie. C'est une aide précieuse pour notre analyse mais aussi pour nos clients.

Ce travail de « co-pilote », nous le menons dans une relation personnelle de confiance réciproque. Cette relation personnelle très forte, qui est la grande joie de l'exercice de ces métiers, repose sur la confiance en la personne, en ses compétences, dans sa capacité d'analyse et de compréhension de l'entreprise cliente qui, comme les humains, reste unique. Cette partie, à très forte valeur ajoutée, ne relève pas de l'intelligence artificielle !

Olivier Augeraud, expert-comptable associé Groupe BSF, membre d'AGIRAGRI