

## Convention FNAA 2012 : Prévoir pour mieux gérer l'entreprise

mardi, 05 juin 2012



«Piloter son entreprise» : une tâche parfois compliquée pour les garagistes indépendants, englués dans une gestion du quotidien extrêmement chronophage qui les prive d'une vision globale et à long terme de leur activité. C'est pourquoi la FNAA en a fait le thème de la matinée, lors de sa Convention 2012, le 2 juin à l'Assemblée permanente de la chambre des métiers de l'artisanat, à Paris. Réélu pour trois ans la veille, Gérard Polo, président de la FNAA, a lancé les conférences en évoquant les potentiels inexploités par les entreprises de l'entretien-réparation. A commencer par l'élargissement de la révision constructeur aux MRA, la banalisation du contrôle technique et la généralisation de l'entretien préventif, afin de sécuriser le client et lui faire anticiper les réparations à venir.

Après une introduction en guise d'avertissement à propos de la réduction de 24% du budget entretien chez les automobilistes français en 2011, Eric Devos, du GIPA, a retenu l'attention des quelques 150 entreprises artisanales présentes sur les principaux concurrents des MRA : les centres auto et les pneumaticiens. Intitulée «Optimiser la gestion et les résultats de mon entreprise», la première table ronde a permis aux professionnels présents de se rendre compte de problèmes de gestion parfois difficiles à dégager lors de l'analyse d'un résultat avant impôts. A CA égal et marges commerciales égales aussi, Alain Villette, directeur de la société de conseil aux affaires de l'automobile, SC2A, a démontré, via un simple tableau, que le loyer et les dépenses de sous-traitance pouvaient faire une différence de plusieurs dizaines de milliers d'euros entre un résultat positif et négatif. Afin d'éviter les écarts, Jean-Luc Chassenet, P-dg du cabinet Score Conseils, a souligné l'importance du bilan, et notamment du patrimoine, dans la gestion d'une société. «*On est souvent attentif à son résultat d'exploitation – ce que l'on gagne et ce que l'on perd – ainsi qu'à sa trésorerie, qui représente une sécurité à court terme, mais pas assez au bilan, véritable sécurité à long terme lorsqu'il est bon*», a-t-il affirmé.

**Comparaison des performances en fin d'exercice :**

Exercice	En euros	
	Année A	Année B
Chiffre d'affaires	567 000	567 000
Achats consommés	261 429	261 429
Marge commerciale	305 571	305 571
Autres achats et charges externes :		
Sous-traitance	20 000	40 000
Loyers	22 548	54 000
Divers	45 206	45 206
TOTAL	93 754	139 206
Impôts et taxes	8 000	8 000
Salaires et charges sociales	160 000	160 000
Amortissements	3 500	3 500
Résultat financier	0	0
Résultat exceptionnel	0	0
Résultat courant avant impôts	40 317	-5 135

### «L'urgent n'est pas l'important»

Afin de confirmer la théorie par un exemple concret, Farida Milliancourt, Présidente de la branche Maintenance-vente de la FNAA et comptable dans l'entreprise familiale sous enseigne Top Garage à Tournon, en Savoie, a témoigné de la manière dont elle a redressé les comptes du garage de son mari. En supprimant les forfaits vidange, copiés sur les réseaux concurrents, et en introduisant les notions de tarif progressif (T1, T2, T3), en incluant le prix de la main d'œuvre dans la vente de véhicules et en mettant en avant l'identité artisanale de son atelier, celle-ci a permis d'augmenter sa clientèle, ses prestations, et rendu sa société bénéficiaire. Le tout grâce à une vision à long terme qui a enthousiasmé le public. Ce que Xavier Joassin, expert comptable Fiducial, a confirmé. «L'urgent n'est pas l'important», a-t-il expliqué avant de souligner l'importance de 5 leviers dans la bonne gestion d'une entreprise : connaître les performances de son atelier, c'est-à-dire horodater pour obtenir des données de productivité horaire, décomposer le résultat global de l'entreprise, maîtriser les marges en général, piloter son activité, et prévoir pour mieux décider.