

LA STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE S'OFFRE COMME SOLUTION DE DÉVELOPPEMENT DES CABINETS \\\

PAR JACQUES MAUREAU - SADEC AKELYS

Dans un contexte de croissance économique complexe pour les professionnels de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil, la stratégie de croissance externe s'offre comme solution de développement des cabinets.

Pour autant, si pour certains cela peut être perçu comme une « course à l'acquisition de confrères » afin d'atteindre une taille respectable sur le marché, une stratégie de croissance externe se révèle à terme infructueuse lorsqu'elle ne respecte pas quelques critères fondamentaux comme le partage de valeurs.

Le succès du cabinet d'expertise comptable de demain ne reposera pas sur un rapprochement d'entités juridiques et de portefeuilles-clients permettant d'augmenter les parts de marché du nouveau groupe constitué, mais se fondera avant tout sur une même philosophie de gestion des équipes, véhiculant des valeurs professionnelles, humaines, techniques et de services client communes entre les futurs associés.

Pour Sadec Akelys, il s'agit de choisir minutieusement des partenaires de taille équivalente, présents sur des zones géographiques complémentaires et pertinentes, et ainsi d'assurer aux clients de chaque cabinet intégré, une continuité dans la qualité des prestations, l'excellence technique et le maintien des relations humaines avec les équipes.

Ainsi, la proximité des clients passe par un maillage territorial intelligent en région. Le critère géographique importe beaucoup dans le choix d'un rapprochement entre cabinets. Il doit permettre localement une mise en avant évidente pour le client des avantages de l'intégration de son prestataire à un nouveau groupe d'expertise comptable.

De même, se rapprocher d'un acteur spécialisé dans des domaines complémentaires se révèle une stratégie gagnante. Dans un souci d'élargissement de la gamme de prestations proposées, l'évolution des compétences techniques et des métiers peut se révéler plus rapide et moins fastidieuse par le biais de la croissance externe. A l'exemple du rapprochement récent du groupe Marquant, spécialiste de l'expertise comptable auprès des CSE, avec Ecodia, filiale du groupe Sadec Akelys experte en conseil et formation auprès des CSE, la mutualisation des compétences a permis d'offrir aux deux entités réunies un accompagnement sur l'ensemble des problématiques de leurs clients.

La complémentarité des expertises sectorielles des cabinets souhaitant s'associer constitue également un véritable levier de croissance. Par exemple, le récent rapprochement de deux cabinets de la Région Rhône-Alpes Fecra et Aegis du bureau lyonnais de Sadec Akelys, a permis une mise en avant de belles synergies, notamment sur l'accompagnement des réseaux de franchise.

D'un point de vue marketing, une stratégie de croissance externe est aussi l'occasion de structurer davantage le discours commercial d'un groupe et travailler la pertinence de son offre de services sur le marché. Elle a notamment permis au groupe Sadec Akelys le lancement de déclinaisons complémentaires du métier d'expertise comptable telles que les prestations de gestion sociale et ressources humaines, pour le plus grand bénéfice des clients.

Par ailleurs, la stratégie de croissance externe d'un groupe, outre la mise en commun des ressources matérielles permettant des économies, offre également une possibilité de développement de solutions novatrices internes, d'évolution méthodologique et d'optimisation des outils techniques ; chaque entité faisant bénéficier l'autre de son savoir-faire. Ceci contribue fortement à l'amélioration du niveau technique des équipes et à leur efficacité.

En effet, dans un contexte de recrutement difficile et de forte concurrence entre les cabinets d'expertise comptable sur le marché de l'emploi, le renforcement des équipes et la concentration des compétences par le biais du rapprochement se révèlent extrêmement avantageux, en terme de fidélisation d'équipe notamment.

Cela constitue au final de réelles opportunités de carrières pour les plus jeunes, par la mise en place d'une formation interne continue de qualité. L'attractivité du groupe Sadec Akelys et sa marque employeur s'en trouvent ainsi renforcées.

« Finalement, l'expérience de la stratégie de croissance externe de Sadec Akelys, se révèle être un levier pour renforcer la marque du groupe, à tous points de vue. Dans la mesure où la cohérence de valeurs humaines et professionnelles entre les cabinets qui s'associent est respectée, ce sont à la fois les équipes et les clients qui en bénéficient.

En effet, dans l'esprit de l'expert-comptable libéral et dans le cadre réglementé de la profession, l'efficacité d'une stratégie repose avant tout sur une forte relation personnelle entre les équipes et les clients. L'évolution de la taille d'un cabinet ne doit jamais remettre en cause cette philosophie professionnelle. » commente Jacques Maureau, Directeur du bureau Sadec Akelys de Lyon.



Jacques MAUREAU

Directeur du bureau SADEC AKELYS de Lyon