

## Michel Martin :

« De l'importance d'un véritable projet d'entreprise pour développer de nouvelles offres. »

**La Profession Comptable :** *Orcom est un acteur important de la profession comptable, pouvez-vous nous faire le point sur la stratégie menée par votre cabinet ?*

**Michel Martin :** *Depuis plusieurs années, nous menons une stratégie orientée sur les missions et le développement du conseil pour nos clients. Cette stratégie de conseil s'est fortement développée dans des domaines pluridisciplinaires et notamment sur les aspects complémentaires à l'expertise comptable que sont le droit et le conseil social.*

*Nos activités en matière d'assistance sociale ont pris, en quelques années, une véritable importance qui nous a conduit à les dissocier des activités de paies à proprement parler.*

*Sur le plan de l'assistance fiscale, nous avons décidé d'orienter notre stratégie sur l'assistance à l'optimisation de la fiscalité du dirigeant, ce qui nous amène à développer l'axe patrimonial de ces missions.*

*Selon nous, il y a dans le couple fiscalité et patrimoine, une multitude de sujets qui peuvent et méritent d'être traités et qui sont très prisés par les dirigeants des entreprises. Parallèlement nous poursuivons par acquisition notre implantation nationale.*

**LPC :** *Est-ce à dire que le conseil de gestion et le développement du conseil, plus généralistes pour la TPE, sont moins porteurs, selon vous ?*

**M. Martin :** *Nous croyons dans le conseil de gestion et un conseil plus généraliste. Actuellement, nous accélérons la mise en place d'Evoliz<sup>(1)</sup> pour faciliter et organiser le processus de la récupération des données et la codification automatique des écritures afin de gagner en productivité et délivrer des informations de gestion en temps réel à nos clients.*

*Pour nous, cet accompagnement en matière de conseil est bien ancré et consolidé. Nous avons une offre de produits conseils bien formalisée, construite autour de l'offre 360°.*

*Ce qui signifie que les produits sont à la fois bien identifiés par l'ensemble des collaborateurs et qu'ils sont positionnés avec une offre précise, un tarif bien défini et des process de réalisation bien établis.*

*Ces éléments sont tout à fait essentiels pour bâtir l'offre conseil du cabinet. Mais en même temps, nous avons décidé d'avoir également des services d'accompagnement plus spécialisés.*

*Nous sommes partis du constat qu'il est difficile pour des spécialistes comptables d'effectuer en plus des travaux pointus d'une autre nature que leur domaine de compétence.*



Président d'Orcom

*Alors bien sûr les responsables de mission, les managers et les collaborateurs de l'expertise comptable sont les relais de nos offres spécialisées, car ceux sont eux qui sont le plus souvent au contact des clients, mais pour des besoins complémentaires bien identifiés, ce sont les spécialistes d'Orcom qui interviennent.*

**LPC :** *Quels types d'offres plus spécifiques avez-vous développées ?*

**M. Martin :** *Au cours de notre réflexion stratégique, nous avons identifié un certain nombre de lignes de forces, qui pouvaient nous permettre de répondre encore mieux aux attentes des clients, ainsi que certains axes de développements potentiels.*

*En ce qui concerne les axes de marché, l'assistance au secteur public et aux collectivités est un marché qui existait déjà chez nous, mais qui se développe rapidement et que nous pensons porteur.*

*Il s'agit d'assister les collectivités dans les mises en place des processus de certification, mais aussi de les aider dans l'organisation des services ou la GPEC (Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences).*

# Interview

De la même manière, un autre axe que nous avons choisi et qui paraît essentiel pour nous, est celui de l'assistance en matière de ressources humaines.

Ce domaine dépasse largement celui de la paie. Nous développons des offres de services en matière de conseil en recrutement, en matière de gestion du personnel et des obligations de formation, mais aussi en matière de mobilité dans l'organisation des services des entreprises afin d'accompagner les clients dans les périodes de transition.

**LPC : Comment avez-vous procédé pour développer ces nouvelles offres et compétences ?**

**M. Martin :** Nous avons bien sûr travaillé en interne pour élever le niveau des compétences de nos équipes, mais pour aller plus rapidement dans la présentation de ces offres, nous avons procédé à des prises de participation dans des entreprises spécialisées dans ces secteurs.

En matière de conseil au secteur public, nous avons une structure de conseil dédiée, que nous avons acquise il y a 2 ans maintenant, qui vient compléter le savoir-faire de nos équipes d'expertise ou d'audit.

Nous avons procédé de la même manière pour l'offre en gestion des ressources humaines. Je pense qu'il est très difficile pour un cabinet d'aller d'un point A vers un point B sans disposer des ressources nouvelles, et de la valeur ajoutée immédiate.

Nous nous sommes donc également renforcé dans ce domaine par une acquisition externe. Nous pensons que sur ces nouveaux marchés, il convient de prendre des positions rapides et les acquisitions externes sont un des moyens de rendre l'offre crédible très rapidement et d'apporter une réelle valeur ajoutée pour le client.

Ces deux pôles de compétences représentent aujourd'hui 70 consultants.

**LPC : Vous venez de prendre pied à l'international, pour quelles raisons ?**

**M. Martin :** Il s'agit de la même logique que celle que j'ai évoquée précédemment. Depuis plusieurs années, notre cabinet Orcom International du 8<sup>ème</sup> arrondissement, à Paris accueille des entreprises étrangères qui souhaitent s'implanter en France.

« Nous développons des offres de services, afin d'accompagner les clients dans les périodes de transition. »

Mais là, c'est une démarche vraiment différente, nous avons véritablement décidé de nous installer à l'international, et nous venons donc de prendre pied aux Etats-Unis (à New York et San Francisco), il y a quelques mois. Nous avons réalisé une acquisition avec une prise de participation majoritaire dans un cabinet de confrères franco-américains.

Cette structure de 40 experts va nous permettre de prolonger notre offre d'accompagnement pour les PME et ETI françaises qui souhaitent aborder le marché américain, notamment les start-up qui doivent lever des fonds.

En parallèle, cela va nous permettre d'accompagner les entreprises américaines qui souhaitent s'implanter en France. C'est donc gagnant-gagnant pour nous et nos clients.

C'est également une expérience qui est très riche humainement, culturellement et qui est stratégiquement bien comprise

par les équipes car cela va dans le sens du développement de notre notoriété et d'un meilleur accompagnement de nos clients. C'est pourquoi nous avons l'intention de prolonger cette expérience sur d'autres continents.

**LPC : Le développement des cabinets entraîne souvent des réorganisations capitalistiques, quelle vision du sujet avez-vous au sein d'Orcom ?**

**M. Martin :** Nous sommes un cabinet résolument indépendant. Nous avons donc travaillé le sujet de la transmission capitalistique.

Nous avons aujourd'hui un projet de long terme qui nous permet d'assurer notre indépendance et cela se fait dans le cadre de la mise en œuvre de notre stratégie d'entreprise.

Nous sommes avant tout une entreprise, ce qui signifie qu'il n'y a pas que des experts-comptables au sein de notre capital. Nous avons aussi des associés qui ne sont pas issus de la profession comptable.

J'évoquais précédemment nos activités sur le marché du secteur public et dans le domaine social, les associés gérants de ces activités ne sont pas, par exemple, des experts-comptables.

Nous pensons qu'une stratégie d'ouverture vers de nouveaux métiers, de nouvelles compétences, de nouvelles offres doit être conditionnée à l'existence d'un véritable projet d'entreprise.

C'est une des conditions de l'attractivité et du dynamisme de nos activités.

## Source

(1) Evoliz : Logiciel en ligne tout en un pour piloter votre activité : devis, factures, comptes bancaires.