

# FIDEA : Partenaire de votre développement

**FIDEA**  
EXPERTISE COMPTABLE | AUDIT | CONSEIL

**CAPFOR**  
ATLANTIQUE

**Hisséo**

**ECCELIA**



Louis-Marie Chiron, Rémy Poupin et Bruno Ravard

**FIDEA, dans le top 5 au niveau régional, poursuit son ascension. Quelle est votre stratégie ?**

Connaître les besoins de nos clients et fédérer les moyens mis en œuvre afin d'apporter une réponse globale. Accompagner efficacement les entreprises que nous conseillons en travaillant de manière transversale. Anticiper et innover en permanence pour devancer leurs besoins. Ainsi nous avons un intérêt commun avec nos clients : s'ils se développent, nous nous développerons aussi. Notre stratégie repose sur ce partenariat.

**Quels sont vos atouts ?**

Nous recherchons une amélioration constante de notre champ de compétences. Outre notre politique de formation soutenue sur nos métiers de base, nous avons diversifié notre offre de prestations en intégrant des sociétés de conseil Hisséo et Capfor. Ceci s'inscrit dans notre stratégie d'accompagner notre clientèle de 10 à 200 personnes mais aussi de pénétrer le marché du middle-market par une offre différenciée par rapport à l'expertise-comptable et l'audit. Nous avons ainsi élargi notre offre au conseil en stratégie d'entreprise, management de projet, recrutement, management des équipes, Gpec et coaching individuel.

Autre offre de service intégré : l'optimisation de la protection sociale, la retraite et l'épargne salariale avec notre filiale ECCELIA.

Nous avons aussi d'autres offres spécifiques en cours de développement ou d'intégration avec, entre autres, le conseil en crédit d'impôt recherche et l'audit en systèmes d'information.

**Vous vous êtes également spécialisés sur des marchés très spécifiques...**

Effectivement, nous nous spécialisons dans

certains domaines, avec par exemple le service Hôtellerie de Plein Air. Nos clients concernés peuvent profiter d'un observatoire économique et financier de ce métier, d'un logiciel permettant d'estimer la valeur de leur entreprise... Au-delà des chiffres, nous apportons une vraie connaissance du terrain, du métier et des besoins. Nous sommes ainsi formateurs auprès des chargés d'affaires d'une banque nationale spécialisée dans ce secteur. La spécialisation métier est un vecteur de développement prometteur.

**Quels outils mettez-vous à la disposition de vos clients ?**

Sur e.FIDEA, nos clients bénéficient d'une plate forme de communication et de services en ligne très peu développés chez nos concurrents. Tous les dossiers sont sous Ged, disponibles et stockés électroniquement sur Internet. Chaque client dispose gratuitement d'un coffre-fort virtuel sécurisé contenant des informations qu'il peut consulter quand et où il veut. Cet échange permanent avec nos clients nous permet d'être le plus réactif possible. L'objectif est que les entreprises avec qui nous collaborons puissent se concentrer sur leurs métiers en externalisant certains services en toute confiance.

**Quels sont vos projets à court terme ?**

Notre priorité est le renforcement de notre offre en conseil pluridisciplinaire, notamment dans les systèmes d'information et la gestion de crise. En élargissant nos compétences, nous affichons ainsi notre différence à destination de notre environnement économique. Egalement, l'amélioration de nos systèmes et process pour accroître la productivité dans nos offres face aux demandes du mass-market.

## Le savez-vous ?

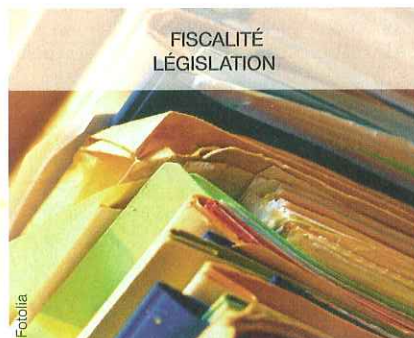
- **Arrivée du SAAS :** Software as a Service. Fidèle à sa politique d'innovation, FIDEA proposera, à partir de septembre 2009, pour entre autres le marché de la franchise, les services du SAAS : une technologie consistant à fournir services et logiciels informatiques par le biais du Web et non plus dans le cadre d'une application de bureau ou client-serveur.
- **Quelques chiffres :** Un groupe jeune avec une moyenne d'âge de 35 ans. Un budget formation en progression constante, soit un total de 4% de la masse salariale et 6 500 heures de formation en 2008. Une présence sur 5 départements : Loire-Atlantique, Vendée, Maine et Loire, Sarthe et les Deux-Sèvres.

Autre projet en phase finale de concrétisation : l'adhésion à un réseau international de premier plan. Outre une image de marque forte, cela nous permettra d'accompagner nos clients dans leur croissance à l'étranger et de répondre à des appels d'offres nationaux. Nous pourrions aussi pour l'avenir offrir une alternative à nos associés : conserver leur indépendance ou intégrer un groupe avec une réelle visibilité nationale.

## Contact :

■ **Nantes :**  
FIDEA  
7, rue Alphonse Fillion  
BP 22417  
44124 Vertou Cedex  
Tel. 02 40 35 04 35  
Fax. 02 40 35 04 39  
E.mail : nantes@fidea.fr

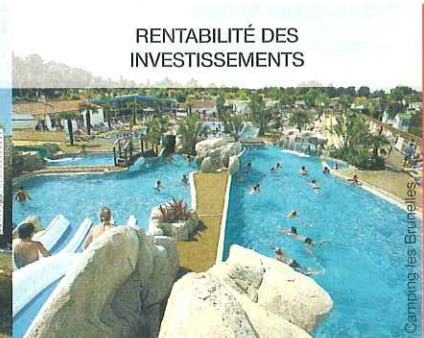
■ **Les Herbiers :**  
FIDEA  
9, rue de la Filandière  
BP 527  
85505 Les Herbiers cedex  
Tel. 02 51 67 30 33  
Fax. 02 51 66 86 77  
E.mail : les herbiers@fidea.fr



FISCALITÉ  
LÉGISLATION



C.A. MOYEN  
PAR EMPLACEMENT



RENTABILITÉ DES  
INVESTISSEMENTS

Quelques exemples de prestations proposées par FIDEA dans le cadre de la spécialisation Hôtellerie de Plein Air.