

Exeis conseil veut doubler de volume en quatre ans

Loire-Atlantique | 04/07/19



Antoine Vallée, dirigeant d'Exeis.

Exeis conseil veut doubler de volume d'ici 2022. Les effectifs du cabinet nantais de conseil en organisation et management, passeraient alors de 85 à 170 personnes environ par croissance organique et acquisitions. L'entreprise est d'ailleurs en négociation exclusive pour une première opération. Selon Antoine Vallée, PDG d'Exeis, les acquisitions pourraient porter sur des cabinets généralistes, qui se fondraient dans la marque Exeis, ou des cabinets plus experts qui conserveraient leur propre identité. C'est le cas du dossier en cours. Antoine Vallée explique que cette stratégie de croissance est partie d'une enquête menée auprès de 150 entreprises clientes. Il en ressort l'impératif d'atteindre une taille critique indissociable d'un positionnement « pluridisciplinaire, plurigéographique et plurisectoriel ». Sur ce segment, les cabinets parisiens, rivaux d'Exeis sont en effet plus volumineux.

TRANSFERT SUR L'ÎLE DE NANTES

Exeis emploie donc 60 personnes à Nantes, le reste de l'effectif se répartissant entre les bureaux de Paris, Toulouse et Lyon, lesquels sont également amenés à grandir. A Nantes, la société quittera d'ici la fin de l'année ses locaux du quartier Bellevue pour s'installer sur l'île de Nantes, près de l'éléphant. Antoine Vallée voit là un emplacement plus attractif notamment pour recruter, le marché étant particulièrement tendu notamment chez les consultants ayant expérimentés. Dès lors l'entreprise, qui exprime un important besoin de recrutement, vise aussi les jeunes diplômés (bac + 5, ingénieurs, universitaires, écoles de commerce). Une université interne a été créée pour accompagner la montée en compétence.

TRANSFORMATION

Actuellement, Exeis travaille essentiellement « sur les sujets de transformation issus du digital, de la réglementation et de l'innovation de produits ou de services », résume Antoine Vallée. « Nous sommes sur des sujets d'impulsion, notamment auprès de clients confrontés à des "business modèles disrupteurs", à de nouvelles offres... Notre message est de faire comprendre que les changements s'inscrivent dans un cycle permanent, qu'il est nécessaire d'aller plus en plus vite et de gagner pour cela une plus grande agilité. » Parmi ses clients, Exeis cite la Macif, la Maif, Arkea, les Banques populaires, Système U, Yves Rocher, Eram, Sodebo... « Nous aimerions être plus présents auprès des PME mais la maturité pour faire appel au conseil n'est pas encore la même que celle des ETI. » Exeis vise un chiffre d'affaires supérieur à 12 M€ cette année contre 11,3 M€ l'an dernier.