



Une sélection des œuvres de la collection de Laurent Le Mercier, P.-D.G. de Parthena et fêru de street art, sont accrochées aux murs de son entreprise.

PARTHENA CONSULTANT LA GESTION FINANCIÈRE DANS LES RÈGLES DE L'ART

L'ESN administre un portefeuille de plus de 1 500 clients en misant sur l'expertise de ses équipes et la qualité de ses outils pour se différencier. Dans un univers financier studieux et méthodique, les œuvres d'art offertes à tous les regards apportent un contraste saisissant.

Par Vincent Verhaeghe, photo Alain Apaydin, andia.fr

Passer la porte des locaux de Parthena Consultant, c'est entrer dans un autre univers. Non pas celui qu'on imagine austère d'une ESN spécialisée dans l'intégration de solutions ERP et financières, mais dans celui d'une galerie voire d'un musée d'art contemporain. Laurent Le Mercier, P.-D.G. de Parthena est en effet un fêru de *street art*. Une partie de son impressionnante collection d'environ six cents pièces sont accrochées aux murs de son bureau et de ceux de ses collaborateurs, forçant curiosité et admiration des visiteurs. « J'ai toujours aimé l'art en général et la peinture en particulier, mais je ne m'intéresse vraiment à l'art urbain et contemporain que depuis quelques années. Tous mes voyages sont conditionnés par les expositions et les opportunités de rencontrer

les artistes, car cela aussi me plaît. » Entre les tableaux de Bom.K, Erró, Eric Lacan ou Hervé Di Rosa et les tableaux d'amortissement, s'ouvre un énorme fossé que Laurent Le Mercier franchit d'un pas assuré. Ce dernier, présent dès la fondation de Parthena Consultant en 1990, participe à la structure créée par des experts-comptables et des commissaires aux comptes pour des missions

L'omniprésence des œuvres d'art favorise la sérénité et est propice aux échanges ou à la motivation, voilà ce que l'on ressent ici

de consulting sur l'organisation et la gestion de tableaux de bord des entreprises. On évoque alors tout juste l'ERP tandis que les cabinets d'experts-comptables n'ont pas le droit de vendre de logiciels sous licence. En tant que conseil et consultant, Parthena n'est pas impacté par cette limitation, et Laurent Le Mercier se différencie de la concurrence en optant pour le logiciel Maestria édité par Microland. « Non seulement il avait l'avantage de fonctionner à la fois sous PC et Mac, mais en plus, il était le premier à disposer d'une véritable interface graphique, alors que le DOS dominait encore », se remémore-t-il. Rompant, là encore, avec l'image du comptable plongé seul le nez dans ses dossiers, son premier objectif est d'embaucher des collaborateurs pour travailler en équipe. Un principe qu'il conserve même si ses fonctions

managériales l'ont progressivement écarté de son métier de base. « Lorsque nous emménageons dans nos locaux de Boulogne-Billancourt en 2020, mes collaborateurs insistent pour que je possède mon propre bureau. Cela ne m'étais jamais arrivé car j'ai toujours voulu travailler au milieu des équipes. Hélas, les charges liées à la fonction managériale m'éloignent du métier de consultant, mais cette organisation revêt effectivement plus de sens. »

CONVAINCRE DE L'EFFICACITÉ D'UNE RÉORGANISATION

Comme un chef d'orchestre, Laurent Le Mercier donne le tempo et gère l'harmonie complexe entre la gestion des ressources humaines internes et les relations avec le client. Comme toutes les entreprises de services numériques, Parthena Consultant opère dans un univers où recruter et fidéliser ses collaborateurs relève du défi quotidien. « Dans notre métier, les consultants doivent créer des liens très forts avec les clients et s'impliquer sur le long terme. Il est donc aussi indispensable qu'ils se sentent bien au travail. Quand on a commencé à parler de la qualité de vie au travail, ça n'a collé qu'une définition sur de multiples dispositions déjà en place. » C'est un fait, même si nous n'avons passé que quelques heures dans les bureaux de Parthena Consultant pour ce reportage, on ressent une ambiance sereine et propice aux échanges et à la motivation favorisés par l'omniprésence des œuvres affichées. Voilà qui milite en faveur de la rétention des talents, un des éléments stratégiques des ESN modernes, à l'exemple d'Arnaud Clavreul, directeur général et directeur des solutions ERP, Finance et Cash qui démarrait ici sa carrière il y a plus de vingt ans, pour gravir les échelons. Ce mode opératoire est indispensable car les 200 collaborateurs de l'ESN subissent une pression intense de la part de clients nombreux et hétéroclites. Bien qu'agissant sur le cœur financier, organisationnel et comptable, Parthena ne se concentre pas sur une filiale ou sur une taille d'entreprise définies – l'amplitude s'étend de 10 employés à 5 000. « Nous intervenons aussi bien

La quiétude qui règne chez Parthena milite en faveur de la rétention des talents, un des éléments stratégiques des ESN modernes.



auprès des PME que des ETI. Par principe, je considère qu'une PME possède le potentiel de grandir – notre histoire le prouve –, et nous n'hésitons pas à mettre en place une mission de dix jours ou vingt jours pour suivre une petite entreprise. Certes, cela demande du temps et de l'investissement, mais réaliser un tel contrat est pour moi autant satisfaisant que deux cents jours de mission auprès d'une ETI », résume Laurent Le Mercier. Voilà où se différencie le travail d'une ESN spécialisée notamment dans l'ERP, par rapport à un intégrateur ou un revendeur IT plus classique : le temps en amont d'audit et d'étude des projets peut être très long. En outre, il est souvent complexe de convaincre un client de l'efficacité *a priori* d'une réorganisation qui ne portera ses fruits

que plus tard. « Lors de la finalisation d'un projet, on assiste en général à une première phase où notre support est très sollicité car l'utilisateur final se sent perdu face aux nouveaux outils. Il a le sentiment qu'on lui a imposé un produit qu'il n'a pas choisi et qui le bouscule dans ses habitudes. Puis, au fil du temps, on le forme ; il intègre ce qu'apportent ces nouveaux moyens ; il prend de bons réflexes ; et neuf fois sur dix, au bout de six mois, il finit totalement satisfait et ne souhaite surtout pas revenir en arrière ! » Mais cela demande de la part des collaborateurs de Parthena Consultant une expertise profonde et une mise à niveau constante des compétences sur les solutions logicielles. C'est aussi la raison pour laquelle l'ESN s'est volontairement limitée en termes d'outils applicatifs, suivant bien sûr les aléas des rachats et consolidations successifs que ce secteur a connu. Ainsi après Maestria, Parthena est passé à Saari quand ce dernier a racheté Microland ; puis, dans la foulée, à Sage qui a repris Saari à son tour. Résultat des courses, Sage constitue l'essentiel de son catalogue et dont il est l'un des 25 partenaires les plus significatifs au niveau mondial. D'autres éditeurs figurent au portfolio ...



Voici un exemple qui illustre la fidélisation des compétences chez Parthena Consultant : Arnaud Clavreul (à d.), directeur général et directeur des solutions ERP, Finance et Cash aux côtés de son P-D.G., a démarré sa carrière ici, il y a plus de vingt ans.

« Ne pas se sentir prisonnier d'un fournisseur unique, face aux évolutions de produits et aux changements sur le plan réglementaire »

Laurent Le Mercier, président de Parthena Consultant

... de Parthena Consultant à la suite d'une opération de croissance externe. Exemple : la solution RH de l'éditeur français Lucca que la société de conseil a repris à son compte après le rachat au printemps 2022 de l'intégrateur Project SI. Mais parfois, l'ESN cherche chez d'autres éditeurs tel Cegid des outils et solutions non couverts par Sage. « Il est essentiel d'entretenir des liens étroits avec un éditeur comme Sage qui a créé un écosystème puissant. En revanche, il ne faut pas se sentir prisonnier d'un fournisseur unique, surtout dans notre domaine où nous connaissons en permanence non seulement des évolutions en termes de produits, mais aussi des changements sur le plan réglementaire qui nous forcent à nous adapter. »

LE CLOUD REFAÇONNE L'OFFRE

La mutation numérique et le cloud sont des éléments porteurs pour l'ESN car ils incitent ses entreprises clientes à revoir toute leur organisation, mais ce sont aussi des éléments



qui remodelent son offre. « Il n'est plus possible de vendre une application qui ne serait pas Full SaaS. Cela permet de supprimer les phases de mise à jour qui monopolisaient un technicien sur une assez longue durée. On s'assure aussi que tous les clients disposent toujours des dernières versions des logiciels. Enfin, sur le plan financier, cela nous procure un matelas de revenus récurrents. » Le client, lui, n'a plus à se demander s'il doit investir ou non dans une nouvelle version. Le processus devient transparent et fluide, tandis que les techniciens affranchis de ces tâches sont affectés à d'autres opérations. Cette mutation, à laquelle se sont greffés depuis 2020 la crise sanitaire et le confinement, entraîne aussi une remise en question de la relation avec le client. Comme beaucoup d'entreprises, une partie des collaborateurs de Parthena ont choisi de déménager en région, ce qui est aussi le cas de certains comptables avec qui l'ESN travaille. Elle doit jongler entre deux profils : des clients « à l'ancienne » qui souhaitent rencontrer les consultants dédiés aux projets ; et d'autres qui préfèrent que tout se fasse à distance, allant parfois jusqu'à l'extrême. Exemple : « Un de mes collaborateurs a travaillé durant deux cents jours pendant la crise sanitaire sur un projet sans mettre une seule fois le pied chez le client ! » Les projets, Parthena Consultant n'en manque pas, d'autant moins que chaque

entreprise française doit intégrer la dématérialisation dans son organisation.

LA DÉMATÉRIALISATION DANS LE COLLIMATEUR

Un domaine sur lequel l'ESN se situe à la pointe car, par sa nature, elle doit se situer au plus près des évolutions législatives et réglementaires. Cependant, l'accompagnement des entreprises dans cette transformation est complexe et réclame autant de pédagogie que de psychologie. « Chez les ETI et les grands comptes, la situation est assez simple car des personnes voire des équipes sont dédiées à la conformité. Mais c'est une autre paire de manches dans le monde des PME, surtout quand elles sont les héritières d'une longue histoire », résume Laurent Le Mercier. Ainsi, même si le législateur a plusieurs fois repoussé l'échéance, fixée à 2025, toutes les entreprises quelle que soit leur taille devront être passées à la facture électronique. « Cela fait trois ans qu'on explique à nos clients ce qui va leur tomber dessus, mais il subsiste toujours des freins à l'adoption. » Côté croissance, Parthena mène de front une stratégie d'acquisitions, généralement des intégrateurs positionnés sur une offre spécifique (Cargo SA, la branche X3 de Prodware ou, cette année, Project SI et Project PACA, etc.), et s'étend également avec l'ouverture d'agences en région, pour l'heure à Lille et à Lyon. Et cela ne va pas s'arrêter là. ■

ZOOM SUR PARTHENA CONSULTANT

1990 Création à l'initiative d'un groupe d'experts-comptables

1992 Certification Centre de compétences Sage

2017 Acquisition de la branche X3 de Prodware

2020 Acquisition de Pro-GRH

2022 Acquisition de Project SI et Project PACA

Positionnement : ESN d'intégration de solutions ERP, financière, RH et paie

Clientèle : PME et ETI

Nombre de collaborateurs : 200

C.A. : 28 M€

Principaux éditeurs : Sage, Cegid, Zeendoc, Report One, Lucca