

# FICADEX, la culture internationale



## FICADEX, international culture

It's possible to be a renowned chartered accountancy firm and have an international culture. But it's a rare enough approach to be highlighted. For many years, Jacques Colibert has spared no effort to open borders to those who have that wish.

The FICADEX GROUP operates in more than 20 countries and accompanies for certain missions abroad. For the private sector, the approach of international support is greatly facilitated by the expertise and local knowledge of the FICADEX teams that count no less than 20 partners.

Today French companies are evolving and want to open up internationally. For a long time we have been ready to support them but it's not always easy to convince them of the extraordinary opportunities that are available to them. The French have no international culture and that's a great pity. There's the barrier of language and that of pure French culture. They lack a European community language to respond to tenders, as the reports are all in English, sometimes very technical, and the French don't have the training needed to respond to them!

*How did you manage to set up in so many countries with different cultures?*

*In France we won't risk integrating young people who speak the language of their country. To work with a country, there is nothing better than to have in your team someone from that country who knows its customs, language and culture. Thus, I've just hired a young Iranian, an accountant in his country, which enables us to create a new market with Iran.*

*What are the advantages, Mr. Colibert, of setting up abroad for a French company?*

- *The cost is less - by that I mean the purchase of raw materials. If you're working with timber, for example, you can buy your timber frames two to three times cheaper than in France.*
- *If we don't go there, other companies will go and our place will be occupied.*

**Il est possible d'être un cabinet d'expertise-comptable renommé et d'avoir une culture internationale. C'est cependant une démarche assez rare pour être soulignée. Depuis de nombreuses années, Jacques Colibert ne ménage pas sa peine, pour ouvrir les frontières à ceux qui le souhaitent.**

Le GROUPE FICADEX, présent dans plus de 20 pays, accompagne certaines missions à l'étranger. Pour le secteur privé, la démarche de l'accompagnement à l'international est largement facilitée par l'expertise et la connaissance du terrain des équipes de Ficadex.

Aujourd'hui les entreprises françaises évoluent et désirent s'ouvrir à l'international. Nous sommes prêts depuis longtemps pour les accompagner mais ce n'est pas toujours facile de les convaincre de ces opportunités extraordinaires qui s'offrent à eux. Les français n'ont pas de culture internationale et c'est fort dommage. Il existe la barrière de la langue et celle de la culture franco-française. Il manque une langue de la communauté européenne pour répondre aux appels d'offres, car les rapports sont tous en anglais, parfois très techniques et les français n'ont pas la formation voulue pour y répondre !

**Comment avez-vous réussi à vous installer dans autant de pays de cultures différentes ?**

Notre grande richesse, c'est d'intégrer des jeunes qui parlent leurs langues d'origine pour élargir notre champ d'action. Pour travailler avec un pays, il n'y a rien de mieux que d'avoir dans son équipe quelqu'un du pays qui connaisse les coutumes, la langue, la culture. C'est ainsi que je viens d'embaucher un jeune iranien, expert-comptable mémorialiste en France, qui nous permet de créer un nouveau marché avec l'Iran.

**Quels sont les avantages, Monsieur Colibert, de s'installer à l'étranger pour une entreprise française ?**

- Le coût est moindre, je veux parler de l'achat de matières premières. Si l'on travaille dans le bois, par exemple, on peut acheter des ossatures bois deux à trois fois moins chères qu'en France.
- Si nous n'y allons pas, d'autres entreprises iront et notre place sera occupée.

Nous pouvons aussi réaliser des échanges directs pour toute la filière bois et cela permet de gagner des parts de marché très importantes. Nous nous retrouvons aussi en bonne place pour les appels d'offres européens avec une visibilité et une reconnaissance accrue dans le domaine concerné. Ce n'est pas négligeable, c'est même indispensable.

**Il n'est cependant pas si simple de monter sa structure à l'étranger ? De nombreux problèmes se présentent alors ?**

C'est la raison de l'existence de FicaDEX depuis de nombreuses décennies. J'ai tout de suite compris l'importance du phénomène liée à la mondialisation mais

We can also make direct exchanges for the entire timber industry and that enables us to capture a very significant share of the market. We also find ourselves in good position for European tenders with visibility and greater recognition in the area concerned. That's not insignificant, it's even essential.

**It's not so easy, however, to set up your structure abroad - do many problems arise?**

For many decades that's been the reason for the existence of FICADEX. I immediately understood the importance of the phenomenon related to globalisation but also its difficulties. So I set up structures in many countries abroad, with highly competent associates on the spot. We handle appointments with manufacturing plants once we have defined, by trade concerned, the requirements and needs of our client. Then we put them in touch so they can, for example, to buy, manufacture and set up in France.

**You're setting up in Portugal with Sergio Andrade Marques as your partner?**

Yes, absolutely, and it's he who will reply to you about that country, since he's from there, yet having arrived in France over 30 years ago. This dual citizenship is very interesting for working with the two countries.

Sergio: There are already interactions between French and Portuguese companies. The difficulty for Portuguese compa-

## CABINET LAVIE, CABINET D'AVOCAT INTERNATIONAL international law office

Avec plus de 20 ans d'expérience, le cabinet Lavie est une adresse bien connue à Cannes et dans la région. Maître Lavie exerce la profession d'avocat depuis plus de 20 ans à Cannes, elle est bien connue pour son efficacité et son savoir-faire, sa compétence et son sérieux. Maître Lavie avocat à Cannes conseille et défend ses clients en France et à l'étranger.

### Activités dominantes

#### INDEMNISATION DES VICTIMES D'ACCIDENT ET DES ERREURS MEDICALES :

Négociations avec les assurances, dommages et intérêts, procédures devant les juridictions civiles et administratives pour l'obtention des réparations des dommages corporels, matériels et psychologiques.

DROIT DE LA FAMILLE,  
DIVORCE EN FRANCE OU ETRANGER,  
GARDE D'ENFANT,  
PENSION ALIMENTAIRE,  
SUCCESSION,  
ADOPTION,  
DROIT DU TRAVAIL.



#### DROIT DU TRAVAIL :

Maître Lavie intervient pour la défense des salariés ou des employeurs, rédaction des contrats, défense suite au licenciement, transaction, rupture conventionnelle, procédure devant le conseil des prud'hommes et la chambre sociale de la Cour d'Appel, travail dissimulé, accident du travail et faute inexcusable de l'employeur

#### MAÎTRE LAVIE PEUT ÉGALEMENT VOUS ASSISTER POUR :

Contentieux locatif,  
Vente de fonds de commerce,  
Droit des étrangers (titre de séjour, naturalisation),  
Contentieux de la construction (dommages et intérêts, vices cachés).

Maître Lavie : 1 rue des Phalènes - 06400 CANNES - Tél. : 04 93 38 24 40 - Mobile : 06 86 17 27 39  
Mail : lavie.petra@wanadoo.fr - Sites : www.lavie-avocat-cannes.com - www.cabinet-avocat-lavie-cannes-06.fr



aussi de ses difficultés. Alors j'ai monté dans de nombreux pays des structures à l'étranger, avec des associés sur place, très compétents. Nous prenons en charge les rendez-vous avec les usines de fabrication une fois que nous avons défini la demande et la recherche de notre client par corps de métier concerné. Puis nous les mettons en contact pour qu'ils puissent par exemple, acheter, fabriquer et procéder au montage en France.

Vous vous installez au Portugal et c'est Sergio Andrade Marques qui est votre associé ?

Oui, absolument et c'est lui qui va vous répondre sur ce pays, puisqu'il en est originaire, arrivé cependant en France depuis plus de 30 ans. Cette double nationalité est très intéressante pour travailler avec les deux pays.

**Sergio :** Il existe déjà des interactions entre les entreprises françaises et portugaises. La difficulté pour les entreprises portugaises, c'est la réglementation française. Il existe une responsabilité des donneurs d'ordre. Une société qui vient en France avec des travailleurs étrangers doit s'acquiescer des obligations du pays. Nous sommes là pour les accompagner ainsi que répondre aux questions de nos clients sur le territoire français en proposant un audit de conformité sur le respect des obligations des sociétés portugaises venant travailler en France.

Est-ce plus facile pour les Portugais de s'installer en France que l'inverse ?

Obtenir de nouveaux marchés et se déplacer pour les avoir, c'est dans la culture des Portugais. Ils viennent au Brésil, en Allemagne, partout où ils trouveront des débouchés à la crise économique qui a frappé le Portugal puissance dix par rapport aux autres pays d'Europe.

Quelles sont les secteurs d'activités qui viennent le plus facilement en France ?

- Les entreprises de bâtiment, bien que les obligations fiscales et les lois décennales sont parfois décourageantes.
- Les sociétés de services : construction, ingénierie, génie civil, architecture.
- Les matériaux de constructions.

Cela fait deux ans et demi que vous avez commencé cette ouverture au Portugal pour FicaDEX, avez-vous déjà installé beaucoup d'entreprises ?

Plus de 25 entreprises ont déjà profité de notre expérience. Il s'agit d'entreprises de toutes tailles dont certaines du top-10 du BTP au Portugal. J'accompagne aussi de petites sociétés de 200 à 500 mille euros de CA. Je leur fais passer un audit de conformité, car je veux qu'elles s'engagent à respecter la réglementation française.

**Jacques Colibert :** Pour conclure, je voudrais ajouter que le métier d'expert-comptable a beaucoup changé, nous ne sommes pas là pour faire de la saisie comptable, mais bien pour apporter un conseil, et protéger la société des risques encourus. Nous sommes un cabinet de proximité, avec une présence sur une bonne partie de la France, et ce, avec une vision unique vers l'international. C'est cela qui nous différencie des cabinets habituels. Notre prochain défi concerne l'Iran avec notre associé NIMA CHAFII en France ■

nies is French legislation. There is a responsibility on principals. A company that comes to France with foreign workers must fulfill the obligations of the country. We are there to accompany them as well as to answer our clients' questions in French territory by offering a compliance audit on the conformity with the obligations of Portuguese companies coming to work in France.

Is it easier for the Portuguese to set up in France than vice versa?

Securing new markets and moving to get them is in the Portuguese culture. They come to Brazil, Germany, wherever they find openings from the economic crisis that has hit Portugal ten-fold compared to other European countries. We stand together.

What are the sectors that most easily come to France?

- Construction companies, although tax obligations and decennial laws are sometimes discouraging.
- Service companies: construction, engineering, civil engineering, architecture.
- Building materials.

It's two and a half years since you started this opening for FICADEX in Portugal, have you already set up lots of companies?

Over 25 companies have already benefited from our experience. They are companies of all sizes including some of the top-10 in the construction industry in Portugal. I also accompany small companies with a turnover of 200 to 500 thousand euro. I make them pass a compliance audit, because I want them to commit themselves to complying with French regulations.

**Jacques Colibert :** In conclusion, I would add that the public accounting profession has changed; we are not there to make the accounting entries, but to provide advice, and protect society from the risks incurred. We are a firm of proximity, with a presence across much of France and a uniquely international vision. That's what sets us apart from the usual firms. Our next challenge concerns Iran with our partner NIMA CHAFII in France. ■

→ Sofia Gestion - Centre commercial Axe 85  
57, route de Cannes  
06130 GRASSE  
Tél : +33 (0)4 92 60 77 00  
Fax : +33 (0)4 92 60 77 01  
E-mail : grasse@sofia-gestion.com  
Site Internet : <http://www.sofia-gestion.com>

