

Parcours d'une associée : Aziliz Bodivit



Données Partagées poursuit son exploration de l'univers des jeunes associés. Ce mois-ci nous avons rencontré Aziliz Bodivit, associée du cabinet Créatis.

Données Partagées : *Aziliz Bodivit, vous êtes associée du cabinet Créatis. Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?*

Aziliz Bodivit : J'ai effectué mon stage d'expertise comptable en entreprise et en cabinet ce qui m'a permis d'avoir une vision très large du métier d'expert-comptable (conseils, social, juridique, expertise judiciaire, audit légal, audit d'acquisition etc...). Mon stage d'expertise terminé et le diplôme en poche, j'ai pu choisir entre plusieurs offres d'embauche et intégrer le cabinet Créatis.

DP : *Comment s'est dessinée votre intégration dans le groupe d'associés ? Était-elle prévue dès votre arrivée ou cela s'est-il construit au fur et à mesure ? Quels étaient, selon vous, vos atouts pour devenir associée ?*

AB : Les associés fondateurs m'ont fait confiance et l'association qui n'était pas prévue à l'origine s'est imposée assez rapidement. L'association est d'abord une question de personne : il faut apprécier la personnalité des associés avec qui l'on est pour que cela fonctionne. J'ai une participation minoritaire dans le capital de

Créatis Groupe et travaille à une intégration plus grande dans les prochains mois.

DP : *Comment avez-vous appréhendé cette association ? Quels ont été vos questionnements et vos motivations ?*

L'association nécessite aussi bien sûr d'être en accord avec les objectifs à long terme du cabinet, avec son organisation et son mode de fonctionnement. La participation au comité de direction et à différents groupes de travail permet de mettre sa pierre à l'édifice et de contribuer à l'avancement du cabinet.

Une charte associative existe au sein du groupe et permet ainsi d'avoir une base de fonctionnement claire et formalisée ; y compris en ce qui concerne la valorisation des parts et les modalités d'intégration.

DP : *Concrètement, comment s'est passé votre association (financement, charte d'associés, etc.) ? Et sur un plan relationnel, comment trouve-t-on sa place vis-à-vis des associés comme des collaborateurs qui vous ont connue débutante ? Comment acquière-t-on sa légitimité ?*

AB : Les collaborateurs ne m'ont pas connue débutante puisque je suis arrivée dans le groupe déjà diplômée et pour un poste d'encadrement, ce qui a peut-être facilité les choses. J'ai eu à gérer des rachats de clientèle avec des équipes issues de ces rachats. Il a fallu les faire adhérer à notre fonctionnement, à nos projets.

DP : *Vous a-t-on confié des missions spécifiques au sein du cabinet en tant que jeune associée ? Le travail de recherche effectué pour votre mémoire a-t-il été exploité ?*

AB : Je représente le cabinet au sein de groupe de travail dans des associations techniques (le groupe Créatis fait partie du groupement Différence). Le travail effectué lors de la préparation du mémoire me permet encore de l'utiliser pour répondre aux problématiques de gestion que peuvent rencontrer les dirigeants et les créateurs d'entreprises.

DP : *Pour terminer, comment conciliez-vous une vie de femme, jeune associée et directeur de bureau ?*

AB : Je suis mère de jeunes enfants. Les choses ont pu se faire simplement ; avant même mon arrivée dans le groupe, j'avais évoqué ce sujet qui est important pour moi et qui est un élément nécessaire à la bonne implication dans le poste. Les associés fondateurs de Créatis sont très ouverts et attachent une grande importance à l'humain. J'ai ainsi pu adapter mon temps de travail en fonction de l'activité de notre métier et des besoins des clients ; ce qui ne m'empêche pas de rentrer avec des dossiers sous le bras.



Associés / Jeunes diplômés Des avantages communs

1 Le CJEC favorise le choix de l'exercice libéral et aide à la décision grâce à des séminaires et des journées coaching.

> Votre équipe intègre un jeune professionnel ayant défini ses objectifs

2 Le CJEC informe sur des thèmes transversaux avec des réunions mensuelles sur les missions sociales, l'informatique et les outils de production, mais aussi sur la communication, le marketing et les techniques de vente.

> Vous disposez au sein de votre cabinet d'une compétence qui s'enrichit chaque mois pour ne pas être seul à imaginer le futur du cabinet.

3 Le CJEC propose des réductions inédites sur de nombreux produits et services négociés et testés, en lien avec les besoins du cabinet.

> Le jeune associé fait bénéficier le cabinet de réductions substantielles

4 Votre jeune diplômé développe son premier réseau professionnel.

> Le cabinet enrichit et élargit son réseau

Des avantages partagés
Une seule adhésion

280 € de date à date
au lieu de 410 €

"Plus d'informations sur le site cjec.org"

Créé par André-Paul Bahuon en 1998, Créatis Groupe, est un cabinet d'expertise comptable, d'audit, et de conseil aux entreprises. Il compte 10 implantations en France (dont 6 Bureaux sur la région Ile-de-France), 120 collaborateurs, et représente environ 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Chroniques d'un jeune associé

Le déménagement du cabinet

Illustration DR

Résumons.

Voici désormais deux ans que vous êtes arrivé dans ce cabinet, jeune baroudeur du déménagement-emménagement.

Vous pensiez avoir tout vécu dans votre jeune vie : vous avez connu les affres des échecs aux concours d'entrée dans les écoles puis ceux des examens. Vous avez passé deux fois les écrits du DEC. Vous avez rédigé votre mémoire en un temps record. Vous avez vécu la vie chez vos parents, le déménagement après le bac, la vie seul, la colocation avec son lot d'imprévus, les voyages désorganisés, le camping entre potes, puis la douce vie avec votre chéri(e) ... Vous avez vécu les subtiles compromis de l'aménagement de votre appartement, les fours micro-ondes en double, les discussions à n'en plus finir chez IKEA, l'impossible branchement de la Freebox, les fils dans la salle à manger, les cartons à faire-défaire-refaire, les appels incessants à EDF puis France Telecom puis Gaz de France puis la Lyonnaise des Eaux puis l'agence immobilière puis Free puis les Impôts puis le serrurier puis le propriétaire puis le déménageur puis re-EDF puis re-France Telecom, etc. Bref, vous avez déjà connu ce moment où vous vous asseyez sur le carrelage (froid) de votre salon et où vous vous dites "les fous sont lâchés"¹.

Tout ceci n'était que farce et faribole à côté du déménagement du cabinet.

Vous vous sentez solide.

Vous avez mené, tant bien que mal certes :

1. la révolution informatique
2. le changement de logo

Vous vous dites que le déménagement ne vous résistera pas : c'est lancé, c'est ok, plus besoin de demander l'autorisation des plus anciens, vous êtes fort ; comme Henri IV lorsqu'il signa l'Edit de Nantes (oui oui) vous signez, en recommandé avec accusé de réception s'il vous plaît, la résiliation du bail du cabinet.

Mesdames, Messieurs, le spectacle va commencer : le cabinet déménage !

Au risque de vous décevoir, chers lecteurs (lectrices) assidu(e)s, ce n'est pas TOUT le cabinet qui déménage. C'est seulement (et vous verrez dans la suite de cette chronique que le mot est mal choisi) l'un de ses bureaux. Ce bureau est situé dans une petite bourgade du département. Les locaux de ce bureau sont sordides et vous ne doutez pas un seul instant que vous n'aurez aucune difficulté à en trouver d'autres : des MIEUX. Alors vous partez en recherche, et vous êtes tellement sûr de vous qu'au moment de la résiliation du bail actuel, vous n'aviez aucune idée de vos futurs locaux.

Patatras ...

Il n'existe aucun local disponible dans cette petite ville, ou alors à des prix improbables. Et vous êtes bien embêté car outre le caractère inesthétique de vos anciens locaux, vous leur reprochiez d'être affreusement chers.

Vous allez vous faire une raison : vous ne trouverez pas MOINS cher. Bravo ! Pour une première prise de décision en solitaire, vous partez mal. Pour les économies, on repassera.

Vous trouvez enfin un local. Et celui-ci est plutôt bien placé. Sur la grande place carrée de la ville, ce local est situé à l'angle le plus passant. Il dispose d'un petit jardinet. L'intérieur est plutôt en bon état. Quelques coups de peinture et quelques coups (coûts ?) de téléphone, et celui-ci fera bien l'affaire !

Que nenni...

Vos déménagements précédents ne vous ont pas servi de leçons. Quelques coups de peinture pensiez-vous ? Il faut tout refaire !!!

Quelques coups de téléphone ?

Reprenons. En informatique, vous avez choisi la solution en mode Saas. Cela signifie que sans internet, rien ne fonctionne. Vous ne pouvez pas produire.

Mais comment fonctionne internet déjà ? Ah oui, avec le téléphone ! Donc vous décidez d'appeler votre opérateur téléphonique (pas l'historique non, le nouveau, "l'alternatif" comme on dit) pour lui signifier que vous aviez décidé de déménager-et-que-comme-le-nouveau-local-est-à-100-mètres-de-l'ancien-ça-ne-doit-pas-être-très-compliqué-de-changer-la-ligne-de-téléphone-car-comme-tout-fonctionne-avec-internet-vous-ne-pouvez-pas-vous-permettre-de-ne-pas-avoir-de-téléphone. Ce n'est pas si simple. L'opérateur vous informe que le déménagement de la ligne ne sera effectif que dans trois mois ! Ça, pour être alternatif, il est vraiment alternatif cet opérateur téléphonique !!!

Vous n'avez pas le choix. Vous mettez un grand mouchoir sur votre figure et sur les propos peu amènes que vous aviez tenu quelques temps auparavant. Vous rampez jusqu'à l'opérateur historique. Vous vous relevez (juste pour pouvoir vous mettre à genoux) et vous le suppliez de vous vendre un abonnement à un prix prohibitif car lui seul peut vous rebrancher le téléphone sous huit jours.

En passant les différentes étapes de transport des dossiers (Données Partagées ne m'autorise qu'une page par numéro, et pas le numéro tout entier), vous pouvez enfin ouvrir en grand les portes de votre nouveau bureau.

Il est grand, il est beau, il sent bon la peinture fraîche. De plus, les collaborateurs ont pu choisir le mobilier qu'ils souhaitaient. Ça y est ! Vous pouvez lancer l'inauguration !

Ouf ... Vous vous asseyez sur le parquet chaud de votre salle d'accueil. Vous vous dites : maintenant, il faut penser à la communication du cabinet. Ça, c'est un chantier à votre mesure pensez-vous.

Benoit Bobis,
Président CJEC Limousin

¹ Voir l'album de Binet Les Bidochons tome 9