Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

Axiome Associés renouvelle sa certification ISO 9001



Le cabinet d'expertise comptable Axiome Associés vient de renouveler avec succès sa certification AFAQ ISO 9001 : 2015.

« Ce renouvellement de notre certification AFAQ ISO 9001 par Afnor est une reconnaissance de l'engagement et du professionnalisme de nos équipes, qui travaillent chaque jour à fournir des services de qualité, tout en répondant aux attentes croissantes de nos clients », se félicite Christophe Delon, président du groupe dans le domaine de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes.
Leader régional en Occitanie et en Provence, Axiome associés, qui est notamment historiquement implanté à Avignon ainsi que dans 19 villes dans le grand Sud regroupe 53 associés et près de 350 collaborateurs. En 2023, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 33M€ et compte environ 10 000 clients.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026



Le groupe Axiome compte 53 associés et près de 350 collaborateurs. Crédit : Axiome/DR

Depuis 2018

Depuis l'obtention initiale de cette certification en 2018, Axiome a maintenu des standards élevés dans ses pratiques et ses processus, visant à garantir une satisfaction optimale de ses clients et partenaires. Cette certification, délivrée pour une durée de trois ans, atteste une nouvelle fois de la conformité de l'organisation aux exigences de la norme internationale ISO 9001.

Le processus de renouvellement a été conduit par un auditeur Afnor qui a minutieusement examiné l'ensemble des activités du groupe. L'audit a confirmé la solidité et la rigueur du système de management de la qualité en place, démontrant des efforts constants d'amélioration continue et de performance collective.

Un « partenaire de confiance »

« Dans un contexte où les exigences réglementaires et les attentes des entreprises évoluent rapidement, Axiome Associés réaffirme son ambition de se positionner comme un partenaire de confiance porteur de solutions à forte valeur ajoutée, explique la communication du groupe. Le renouvellement de cette certification s'inscrit pleinement dans la stratégie de développement du groupe, orientée vers l'excellence et la création de valeur durable. »

Axiome Associés lauréat du prix Opéra

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

Pourquoi certaines TPE deviennent-elles des PME ?



« Pourquoi certains créateurs d'entreprise réussissent à passer du stade de la TPE* à celui d'une PME qui se développe harmonieusement ? Cette question m'a souvent été posée… », explique Philippe Lechat, ancien président du groupe Axiome associés pendant plus de 10 ans et aujourd'hui consultant en stratégie d'entreprise.**

« Après des années d'observation et quelques lectures universitaires, il me semble que la clé de cette évolution est bien la capacité du créateur d'entreprise à conserver des qualités de leadership tout en développant celles de manager. »

Mais quelle est la différence entre leadership et management ?
« On considère généralement qu'un leader est choisi ou adopté (et donc parfois rejeté…) par une équipe,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

qui devient de facto ‘son’ équipe, alors qu’un manager est nommé à ce poste, dans l’équipe, par la direction de l’organisation.
Les fonctions de l’un et de l’autre sont différentes : Un leader doit scruter l’avenir en permanence pour faire des choix stratégiques, tout en rappelant régulièrement le cap fixé aux équipes opérationnelles. Un manager doit conduire son équipe au jour le jour vers l’objectif fixé, tout en veillant scrupuleusement à l’analyse et la résolution des problèmes rencontrés.
Les études réalisées montrent que les qualités essentielles d’un leader sont plutôt la créativité, l’intuition, l’ouverture d’esprit et, bien entendu, une grande capacité à communiquer. Le poste de manager demande lui plutôt des capacités d’écoute, de ténacité, de précision ainsi qu’un talent d’analyse et de mise en œuvre des process. »

Une fois ces idées générales posées, que se passe-t-il en général lors des premières années de lancement d’une entreprise ?
« Pour qu’un projet réussisse à décoller il est nécessaire que le créateur ait ‘quelque chose en plus’ que les concurrents déjà présents sur le marché. En effet, un avantage concurrentiel ou organisationnel doit permettre de prendre des parts de marchés significatives sur le secteur, à défaut, le projet échoue, faute de clients intéressants.
C’est bien pour trouver et mettre en avant ce petit quelque chose de différent que les talents de leader sont indispensables. Le créateur va devoir réussir à formuler son ‘avantage déterminant’ et faire adhérer à son projet : banquiers, associés, fournisseurs, salariés et surtout clients rentables !
Ses capacités à être ‘un peu différent’ et à communiquer brillamment sur son projet sont essentielles pour catalyser énergie, temps disponible et budgets. Si l’entreprise fonctionne correctement, elle va grandir, se structurer et continuer de fédérer les différents acteurs vers la poursuite de l’objectif.
Au bout d’un ‘certain temps’, l’entreprise grandissant, le fondateur va devoir passer de plus en plus de temps à gérer ses équipes, à organiser les process et à veiller à ce qu’ils restent efficients. Il va aussi consacrer beaucoup d’énergie à conserver ses acquis tout en essayant de développer encore son activité. »

« C’est à ce stade que les qualités de manager du chef d’entreprise doivent prendre le pas sur ses qualités de leader : avant de se consacrer à des idées nouvelles, il doit d’abord s’assurer que le premier projet avance correctement. Autrement dit, ce n’est qu’après avoir bien organisé son entreprise et recruté des managers efficaces que le chef d’entreprise peut se consacrer de nouveau au lancement de projets nouveaux grâce à son leadership. Bien évidemment, il doit, en même temps, rester vigilant sur la bonne marche de l’entreprise et régulièrement rappeler le cap qu’il a fixé aux équipes et aux managers en particulier… »

« Parfois, le leader sent que la fonction de management ne l’intéresse pas vraiment ou bien qu’il n’a pas les capacités requises. Il a alors tout intérêt à transmettre son entreprise sans attendre, c’est ainsi que l’on voit des chefs d’entreprise qui vendent les sociétés qu’ils ont créées plutôt que d’essayer de les développer eux même.
Dans le même sens, le ‘seuil de survie des 3 ans de la nouvelle entreprise’ n’est pas un mythe mais bien le franchissement du passage de la création à la consolidation du projet, un leader qui passe ce seuil est bien celle qui a su manager développer le projet après les premières années de lancement.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

En conclusion, vous l'aurez compris, le développement d'une PME tient beaucoup à la capacité de son leader à structurer et manager ses équipes, dans la durée, après la phase euphorisante et enthousiaste de la création ; ce n'est pas donné à tout le monde ! »

Philippe Lechat a été président du groupe Axiome associés pendant plus de 10 ans. Expert-Comptable inscrit et Commissaire aux Comptes jusqu'en 2019, il est désormais consultant en stratégie d'entreprise, en matière de transmission tout particulièrement. Il est aussi administrateur de plusieurs associations du secteur social et de l'insertion. Enfin, Il est vice-président de la Fondation Angladon qui gère le musée du même nom à Avignon.

*TPE : Très petites entreprises
** PME : Petites *et moyennes entreprises*

Philippe Lechat, expert-comptable et commissaire au compte vient de quitter Axiome Provence, direction l'avenir !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026



Philippe Lechat vient de cesser ses activités d'expert-comptable et de commissaire aux comptes auprès d'Axiome Provence. Cet ancien Marxiste qui voulait savoir pourquoi les pays sont riches ou pauvres et pourquoi cela est aussi vrai pour les hommes va continuer d'écrire ses romans. Mais là, tout de suite, il dit ce qu'il a vécu, connu et ce vers quoi il va cheminer. Rencontre.

«Pourquoi ai-je choisi cette profession ? Quand j'étais jeune, j'étais Marxiste. Ce qui m'intéressait ? Savoir pourquoi il y avait des gens riches et des gens pauvres, des pays riches et des pays pauvres. J'ai rencontré un expert-comptable qui était un ami de mes parents. Il m'a dit : 'Si tu veux savoir pourquoi les pays sont riches ou pauvres il te faudra faire de l'économie et pour savoir pourquoi les gens sont riches ou pauvres, en France, il te faudra faire expert-comptable. Ainsi tu verras comment se créent des fortunes, pourquoi des gens déposent le bilan, tu seras au cœur de la micro-économie'. Et cela m'a intéressé.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

Ce que m'a appris mon métier ?

«Que les chefs d'entreprise sont, en général et même pour un ancien Marxiste, honnêtes, sympathiques et qu'ils essaient de développer leurs activités pour l'ensemble de l'économie. Ils sont beaucoup plus partageurs que ce que j'imaginais et que les gens s'imaginent, enfin, les meilleurs, ceux qui développent leur entreprise savent s'entourer. Ceux qui ne savent pas s'entourer ? Ils restent seuls, travaillent avec deux, trois personnes et créent et font perdurer de toutes petites entreprises.»

Savoir s'entourer ?

«Quel que soit le secteur d'activité, c'est bien choisir ses collaborateurs : un bon expert-comptable, un avocat, une boîte de communication, consulter un ingénieur pour régler les problèmes techniques s'il y en a. Le métier d'entrepreneur ? C'est de coordonner des talents.»

Les forces et faiblesses de mon métier ?

«La force ? C'est rencontrer des gens intéressants et contribuer au développement de leur activité et donc à celui de l'économie locale. La faiblesse ? C'est passer beaucoup de temps à faire le travail de l'administration : remplir des déclarations et des formulaires. On est pour un quart de notre temps auxiliaire de l'administration, des impôts et de l'Urssaf (Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales.»

Le problème ?

«Les gouvernements successifs nomment des 'monsieur simplification des formalités' qui sont énarques. Ils ne connaissent pas le terrain. Au lieu de simplifier, ils mettent au point des systèmes encore plus complexes. Un exemple ? Le bulletin de salaire. Il y a 30 ans celui-ci s'inscrivait sur ½ page, puis il a fait une page, puis certains bulletins de paie ont fait deux pages. Leur solution a été alors de regrouper plusieurs lignes sur une seule. A l'édition, le bulletin n'a plus fait qu'une page mais toute sa complexité a demeuré. La simplification est ultra complexe et nécessiterait, sans doute, d'inviter les experts-comptables dans le tour de table de la simplification.»

Passer le relai

«Passer le relai à l'aube de la retraite ? Il y a comme un deuil, un changement de cap intellectuel à opérer, une décision à prendre : 'Je vais arrêter à telle date'. Après on en parle autour de soi pour s'obliger à faire ce que l'on a dit. Puis on prend un peu de temps, on s'entoure de personnes bienveillantes qui connaissent cette problématique parce qu'elle n'arrive qu'une fois ou deux dans la vie d'un entrepreneur. Un chef d'entreprise n'est pas expérimenté en matière de vente ou de cession de son entreprise à ses enfants lorsqu'il s'agit d'entreprises familiales. J'ai mis trois ans à céder mon cabinet, entre le moment où j'ai trouvé mes successeurs et où j'ai arrêté vraiment. Le passage de relai a été assez long.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

Quand et pourquoi je suis devenu chef d'entreprise ?

«J'ai créé ma boîte à 30 ans. Je voulais être indépendant financièrement et ne rendre de compte à personne. Je suis rentré à l'époque dans le réseau Axiome qui était plus 'petit' qu'aujourd'hui. J'ai discuté avec mes confrères devenus associés puis des amis. Lorsque j'avais une question je savais à qui m'adresser et la réponse était aussi rapide que bienveillante. Ce qui m'a permis de développer le cabinet ? Cet écosystème. Puis ça a été la venue, dans le cabinet, de professionnels avec lesquels je travaillais. Je les ai embauchés puis ils sont devenus des associés. Chacun apportait son talent et croisait ses connaissances avec les autres : l'un sur les associations, l'autre sur les professions libérales…»



Conjuguer les talents pour développer l'entreprise copyright Freepik

La réussite qui m'a le plus marqué ?

«Alors que j'étais tout jeune expert-comptable, une jeune-femme est venue solliciter mon avis sur son projet. Elle était simple vendeuse de vêtements dans une boutique et avait rencontré une entreprise italienne qui vendait des pulls. Elle avait adoré leurs produits et venait me consulter pour monter son

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

entreprise. Nous avons trouvé un tout petit local, nous nous sommes battus pour trouver de l'argent et j'ai beaucoup travaillé sur ce projet. Elle a ouvert la première boutique Benetton en Bretagne. Ça a été un succès extraordinaire.»

Réussite et croissance

«Quatre-cinq ans après elle possédait six boutiques. Cette petite vendeuse payée au Smic dans un magasin 'pas terrible' était devenue chef d'entreprise et avait embauché des directrices de magasin. Cette réussite m'a beaucoup touché car cette jeune-femme modeste, qui élevait seule son enfant, était restée aussi simple que sympathique. Elle se souvenait de ce qu'elle avait vécu et avait constitué une équipe de vendeuses à son image. Ce qui m'a ému ? Qu'elle ait construit une belle réussite à partir de rien et dans des conditions difficiles. Alors je me suis dit : C'est ça que je veux faire !»

La boutique porte-bonheur

«Je suis retourné à Rennes cet été, dans cette toute petite boutique. Ce n'était plus elle. J'y ai trouvé une jeune-femme qui sortait du confinement. Je lui ai raconté l'histoire et lui ai souhaité autant de réussite. Lorsque je la quittais un immense sourire se dessinait sur son visage parce qu'elle était dans la boutique qui portait bonheur.»

Et maintenant ?

«Je vais écrire mon troisième roman, m'occuper de mes petits-enfants et voyager avec mon épouse maintenant que c'est possible : Italie, Afrique, Japon, Etats-Unis où nous descendrons la route N°1 entre Vancouver et Los Angeles. Nous partirons en Camping-Car et nous donnerons rendez-vous aux enfants, à la famille, aux copains à différents endroits de la route en disant ; 'Venez nous rejoindre'. »

Mes romans

«C'est une série : l'histoire d'un capitaine qui travaille à l'OCBC (Office central de lutte contre le trafic de biens culturels) et voyage partout dans le monde. L'homme se déplace en Afrique, en Asie, en Amérique pour retrouver l'origine des objets volés et lutter contre les trafiquants d'art. Le premier roman 'Just a mountain' se passait en Amérique du Sud, au Pérou et au Chili, le deuxième en Afrique avec une histoire autour du Mont Kilimandjaro et le troisième au Vietnam pour une histoire entre le Vietnam du nord en 1950 et la communauté Hmong dont nous avons ici, quelques représentants, et la politique française dans le sud de la France.»

Comment je procède ?

«Je fais beaucoup de recherches historiques sur Internet et j'évoque des endroits que j'ai visité, dont j'ai ressenti et mémorisé l'ambiance. Ai-je confronté mes écrits à la réalité ? J'ai bientôt rendez-vous avec un vrai capitaine de la vraie OCBC. Je vais profiter de cette expérience.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

Comment je me suis lancé ?

«C'était un pari avec les enfants qui me disaient : 'Il faut que tu écrives un livre !' J'ai dit : 'Ok, il sera écrit pour Noël !' Je donne des rendez-vous et il faut que je tienne le délai ! Le premier ouvrage était intéressant. J'ai mis trois ans pour écrire le deuxième parce que je travaillais. J'écrivais le soir, le week-end, pendant les vacances, mais c'était compliqué parce qu'il fallait du temps pour rentrer dans l'histoire. Une amie m'a prêté sa grande maison où le téléphone ne passe pas. J'y passais deux ou trois jours. J'ai aussi bénéficié d'un stage chez Gallimard qui m'a beaucoup aidé. Ce que j'y ai appris ? Qu'il faut écrire 10 pages pour en conserver une.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 9 novembre 2026

