NUMERIS

Guide d'intégration

Les 90 premiers jours chez Numeris

Ce qui se passe concrètement entre la signature et le passage au rythme de croisière : les étapes, les interlocuteurs, les rituels et ce que l'on attend de vous.

Le groupe des entrepreneurs de l'expertise comptable

Octobre 2026

L'intégration chez Numeris poursuit un objectif simple : qu'au bout de 90 jours, votre cabinet fonctionne avec les moyens du groupe sans avoir perdu ce qui fait sa force. L'essentiel du travail est porté par les équipes Numeris. Votre rôle est de décider, d'informer vos équipes et d'ouvrir les portes.

90 jours
pour intégrer, avant de passer au pilotage et à la croissance

5 chantiers
menés en parallèle, chacun avec son interlocuteur au groupe

12 semaines
pour un cabinet pilotable, avec un an d'historique

1 référent
votre Integration Manager, du premier au dernier jour

Trois principes

Connecter n'est pas migrer

Vos outils sont d'abord branchés sur les tableaux de bord du groupe. Les migrations viennent ensuite, au rythme du cabinet.

On ne forme pas sur une chaîne qui ne fonctionne pas

Chaque nouvel outil arrive avec un process qui tourne et une formation.

Chaque tâche a un responsable

Une échéance, un critère de fin, et une revue chaque semaine dans le masterplan.

Le déroulé, étape par étape

Dès la LOI

Préparer

- Appel d'introduction avec l'équipe d'intégration et présentation de votre Integration Manager.
- Entretien d'une heure trente avec les associés sur les leviers de développement du cabinet.
- Cartographie des outils et des accès, questionnaire de cybersécurité : l'objectif est de piloter avec les données dès le premier jour.
- Une semaine avant l'annonce, le kit de communication est prêt en trois versions : équipes, clients, réseau.

J0 à J+7

Annoncer

- Vous annoncez vous-même : vos chefs de mission d'abord, puis l'ensemble des collaborateurs le lendemain. L'équipe Numeris vient sur place le jour suivant.
- Plénière d'une à deux heures, avec des temps en petits groupes et une FAQ préparée, y compris sur les sujets sensibles comme les salaires.
- Communiqué de presse, publications LinkedIn et kit pour parler à vos clients.
- Microsoft 365 et un assistant IA activés pour chaque collaborateur, avec une première formation. C'est souvent le premier apport visible du groupe.

J+7 à J+30

Rassurer, écouter, stabiliser

- Entretiens individuels avec les profils clés du cabinet.
- Mise en relation avec la direction financière et la direction des ressources humaines du groupe : reporting mensuel, budget, recrutement.
- Adresses mail, accès et habilitations, connexion de vos logiciels aux tableaux de bord.
- Plan de développement posé avec les associés dans les 30 premiers jours.

J+30 à J+60

Aligner, former

- Process commercial commun : standard et prospects orientés vers le pôle commercial du groupe, CRM, devis en ligne.
- Nouveau site sur le modèle du groupe et mention « Groupe Numeris » dans votre identité.
- Ouverture de l'Académie Numeris aux équipes et aux associés.
- Lancement des chantiers sur les outils de production, menés à leur rythme, souvent au-delà des 90 jours.
- Entretien « gestion du temps » avec chaque dirigeant, qui débouche sur deux à trois délégations datées.

J+60 à J+90

Transformer, ancrer

- Un premier succès commun, visible par tous, autour de J+60.
- Première mesure de la satisfaction des collaborateurs et des clients, reconduite ensuite deux fois par an.
- Cabinet pilotable : indicateurs disponibles avec un an d'historique, sans retraitement manuel.
- Bilan des 90 jours et signature du plan de développement par les associés, avec des objectifs à 6, 12 et 24 mois.

Après J+90 : piloter et croître

Les rituels prennent le relais de l'intégration : un point de 30 minutes chaque lundi, un comité de direction mensuel, un comité stratégique trimestriel avec les cofondateurs. Vous rejoignez aussi les rendez-vous collectifs du groupe : l'échange mensuel entre dirigeants et la journée trimestrielle des associés.

Les cinq chantiers

Chantier	Ce qui est mis en place	Interlocuteur au groupe
Communication	Annonce, plénière, communiqué, LinkedIn, identité « Groupe Numeris », site	Équipe marketing
Outils et données	Accès, sécurité, connexion des logiciels, tableaux de bord, IA, migrations	Équipe tech et data
Finance	Reporting mensuel, budget, recouvrement, clôture consolidée à J+8 ouvrés	Direction financière
Ressources humaines	Entretiens, fiches de poste, recrutement, Académie	Direction des ressources humaines
Commercial	Standard, CRM, devis, offres, suivi du pipeline	Pôle commercial
Plan de développement	Priorités de croissance et objectifs chiffrés	Integration Manager et cofondateurs

Ce que nous vous demandons

- Un associé référent et 30 minutes chaque lundi.
- Les accès à vos outils et un interlocuteur par fonction.
- D'annoncer vous-même le rapprochement à vos équipes.
- De porter le plan de développement auprès d'elles.

Ce que cela donne

- Chez Comptagest, une seule plénière avec questions-réponses, et les licences IA activées le jour même.
- Chez Bexco, nouveau site, CRM et process commercial opérationnels en une semaine.

Les questions que posent vos équipes

« Est-ce un rachat ? »

C'est une association. Les associés restent associés de leur cabinet et deviennent actionnaires du groupe. Le cabinet garde ses équipes et son ancrage local.

« Nos dirigeants restent-ils ? »

Oui. Numeris s'associe à des dirigeants qui restent aux commandes.

« Qui va valider mes bilans ? »

Les experts-comptables du cabinet, comme avant.

« Mes outils vont-ils changer ? »

Pas du jour au lendemain. On connecte d'abord, on migre ensuite, avec une formation à chaque étape.