

Trois questions à... **Rodolphe Pacciarella,** associé d'Accuracy

Comment définiriez-vous la signature de votre cabinet ?

Depuis maintenant six ans, la signature Accuracy accompagne la réalisation d'opérations majeures de fusions-acquisitions, aussi bien pour les investisseurs en capital que pour les groupes industriels. La plus récente est l'acquisition de Novacap par le fonds d'investissement Axa Private Equity, pour qui nous avons effectué la due diligence financière. La signature Accuracy est la garantie d'un travail de grande qualité, conduit avec indépendance, objectivité et professionnalisme. C'est aussi l'assurance d'un engagement sans faille aux côtés de nos clients, avec courage et loyauté. La signature Accuracy est l'aboutissement d'une mission conduite par des consultants de haut niveau, experts reconnus dans leur domaine, ayant notamment pour mot d'ordre : «Think straight, talk straight.»

Nous donnons à nos clients une exclusivité sans concession : nous ne travaillons jamais pour deux clients sur un même projet.

Quelles sont les particularités de votre offre Restructuration et quelle est votre gamme de services ?

Accuracy réalise une partie très significative de son activité dans le domaine des «corporate recovery services». Son «pôle d'expertise restructuration» regroupe plus de 35 consultants rompus aux situations spéciales, difficultés d'entreprises, procédures amiables ou judiciaires... Nous ne croyons pas au travail en «silos», réducteur et qui ne permet pas l'optimisation de la valeur apportée par des services comme les nôtres. Chez Accuracy, les compétences en techniques d'audit, évaluation, modélisation financière, prévisions financières, analyses de marché, sont réunies et mises au service de nos clients pour les aider à résoudre les situations difficiles. Plusieurs experts d'Accuracy ont été collaborateurs d'administrateurs judiciaires rompus à la réalisation de prévision de trésorerie dans des contextes de crise, d'autres savent évaluer une activité déficitaire ou sont familiers de l'analyse de business en difficulté. C'est la réunion de leurs



«Plusieurs experts d'Accuracy ont été collaborateurs d'administrateurs judiciaires rompus à la réalisation de prévision de trésorerie dans des contextes de crise.»

Rodolphe Pacciarella

compétences autour d'une problématique qui crée la valeur de nos services pour nos clients.

Quelle est votre stratégie de développement ?

Notre stratégie de développement place avant tout la qualité des hommes et des femmes qui font Accuracy.

Notre ambition est de continuer à construire un cabinet de conseil de très haut niveau dont :

- le métier consiste à donner du sens aux chiffres, à construire, présenter, fiabiliser et commenter les données chiffrées qui permettront la prise de décision;
- les clients soient enthousiastes sur la qualité des prestations, sur la valeur apportée par notre aide et nos conseils dans des contextes souvent tendus;
- les consultants soient les meilleurs, parfaitement formés, entraînés et motivés pour servir nos clients avec une efficacité maximum.

Ainsi, nous développons ce cabinet en Europe continentale, sans objectifs de volume de croissance, en misant sur le recrutement très sévère d'excellents professionnels, avec qui nous sommes certains de partager la même vision du métier et de l'éthique. ■