

PRÉSERVER SES MARGES DANS L'INCERTITUDE

ANTOINE DIGNAT CEO DE LEYTON FRANCE



Dans un environnement économique marqué par l'incertitude et la pression sur les marges, les entreprises doivent activer de nouveaux leviers pour préserver leur compétitivité. Antoine Dignat, CEO de Leyton France, partage sa vision des enjeux actuels et des transformations à l'œuvre.

Pouvez-vous revenir sur votre parcours au sein de Leyton et les étapes clés qui ont façonné votre trajectoire ?

J'ai rejoint Leyton il y a plus de quinze ans avec un parcours orienté développement commercial. J'ai ensuite évolué vers des fonctions de management puis de direction, en France comme à l'international. Une étape clé a été mon passage au Canada en 2022, dans un environnement très exigeant en matière d'efficacité opérationnelle.

Ces expériences m'ont permis de mieux comprendre nos métiers et surtout les enjeux très concrets de nos clients : générer de la croissance, sécuriser leurs opérations et améliorer durablement leurs performances. Aujourd'hui, à la tête de Leyton France, mon objectif est de capitaliser sur cette double culture d'expertise et de performance pour renforcer notre impact. Dans un contexte incertain, notre modèle de rémunération au résultat apparaît pleinement aligné avec les attentes du marché, ce qui soutient notre dynamique de développement.

Comment Leyton accompagne-t-il concrètement les entreprises pour renforcer leur compétitivité ?

La compétitivité ne repose plus uniquement sur la croissance du chiffre d'affaires. Face à la pression sur les

marges et aux évolutions fréquentes des lois de finances, les entreprises doivent activer des leviers très opérationnels pour continuer à investir. Le risque serait d'adopter une posture attentiste. Notre rôle consiste d'abord à identifier du cash immédiatement mobilisable, souvent déjà présent dans l'activité mais non exploité. Nous analysons les projets des entreprises afin d'identifier ceux éligibles à des dispositifs de financement : crédits d'impôt (CIR, CII), subventions ou aides à l'innovation et à la transition énergétique. Nous cartographions les projets, structurons les dossiers et accompagnons leur dépôt jusqu'à l'obtention des financements. L'objectif est de transformer des initiatives existantes en ressources financières concrètes, sans modifier la stratégie de l'entreprise.

Parallèlement, nous intervenons sur des postes de coûts impactant directement la compétitivité : fiscalité, charges sociales ou coûts opérationnels. Cela passe par l'identification d'anomalies ou l'optimisation de dispositifs sous-utilisés. Ces actions génèrent des gains rapides et redonnent de la capacité d'investissement aux entreprises dans un contexte de tension sur les marges. La sécurisation est également essentielle. Les dispositifs sont complexes et les entreprises attentives au risque de contrôle. Nous nous appuyons sur une

direction technique experte des textes réglementaires, des méthodologies éprouvées et, si nécessaire, sur nos cabinets d'avocats partenaires. Cela garantit un cadre à la fois performant et sécurisé dans la durée.

Finalement, notre approche est pragmatique : identifier, obtenir et sécuriser des leviers financiers pour améliorer concrètement la performance. En France, nous accompagnons plus de 15 000 entreprises, de la start-up aux grands groupes, avec un cœur de clientèle composé de PME et d'ETI. Chaque année, cet accompagnement permet de générer près de 400 millions d'euros d'économies ou de financements supplémentaires pour nos clients.

Face à la complexification des dispositifs, en quoi la proposition de valeur de Leyton se distingue-t-elle ?

Dans un environnement de plus en plus complexe, la capacité à combiner plusieurs expertises est clé. La proposition de valeur de Leyton repose sur une combinaison assez unique mêlant compétences techniques pointues (ingénieurs, docteurs), expertises fiscales et sectorielles. Cela nous permet d'intervenir de manière opérationnelle, adaptée aux réalités de chaque entreprise.

Notre modèle est également orienté

performance : nous sommes rémunérés uniquement sur les résultats générés, ce qui crée un alignement d'intérêts fort et transparent. Nous ne nous contentons pas d'identifier des opportunités : nous accompagnons nos clients jusqu'à la concrétisation et la récupération effective des gains, ce qui constitue un facteur de confiance important. Nous investissons aussi dans la data et la technologie pour structurer des sujets complexes, automatiser certaines tâches et améliorer l'efficacité de nos consultants. Cette alliance entre expertise, performance et industrialisation de nos méthodes constitue un véritable facteur de différenciation, renforcé par notre présence locale avec 9 agences en région et notre dimension internationale dans 19 pays. Nous sommes le leader mondial sur notre domaine d'activité.

Votre modèle repose sur l'identification de nouveaux leviers : comment anticipez-vous les évolutions réglementaires ?

Beaucoup d'entreprises subissent encore ces évolutions alors qu'elles pourraient en faire un avantage compétitif. L'anticipation est au cœur de notre modèle. Nous disposons d'équipes dédiées à la veille réglementaire qui analysent en continu les évolutions législatives et leurs impacts. L'objectif est d'identifier très en amont les opportunités qu'elles peuvent représenter. Cette veille alimente ensuite la création de nouvelles offres, la formation de nos équipes et les stratégies déployées auprès de nos clients. Je pense aussi que la proximité avec les entreprises est essentielle : elle nous permet de tester et d'adapter nos approches pour transformer ces évolutions réglementaires en véritables

leviers de performance. J'ai pu en faire le constat tout au long de mon parcours. Les exemples récents sont nombreux : les évolutions des dispositifs d'allègement de charges sociales qui ont remplacé la réduction Fillon, la complexification de la fiscalité locale notamment dans le calcul de la taxe foncière, les changements liés à la TVA applicable sur les véhicules de fonction ou les ajustements réguliers du crédit d'impôt recherche, témoignent d'un environnement en mutation permanente. Dans ce contexte, notre rôle est d'aider les entreprises à anticiper, comprendre les impacts et en tirer parti. Je crois vraiment qu'aujourd'hui, l'enjeu n'est plus de s'adapter, mais bien de prendre une longueur d'avance, pour transformer ces évolutions en opportunités de performance, plutôt que de les subir. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTHIEU BINDER



Leyton est membre du réseau pluridisciplinaire Leyton Legal. Pour l'ensemble de nos missions, Leyton fait intervenir des cabinets d'avocats indépendants pour la réalisation des parties juridiques.