

Entretien avec David Ladame

LPC : *La période actuelle semble propice à un positionnement ou repositionnement stratégique des acteurs de la profession comptable, quel est votre point de vue concernant les petites structures d'exercice professionnel ?*

David Ladame : *Tout d'abord, pour une petite structure c'est la volonté d'indépendance qui est au cœur des motivations. Cette volonté prend tout son sens depuis la pandémie Covid-19. De nombreux confrères souhaitent redonner du sens à la manière d'exercer leur métier. Cette quête est de plus en plus prégnante, elle représente une forme de liberté à laquelle les jeunes professionnels aspirent.*

Paradoxalement, cet état d'esprit de liberté s'accompagne d'une volonté de ne pas rester seul.

Un indépendant doit faire face à des questionnements d'ordre stratégique importants, comme le choix de la méthode organisationnelle, celui de l'outil de production, quelle direction prendre vis-à-vis de la facture électronique... C'est pourquoi, savoir s'entourer est un facteur différenciant !

Être indépendant sans être isolé, être seul mais bien accompagné est une des clés de la réussite. Faire le choix d'être un « petit cabinet » ne doit pas être vu comme étant péjoratif.

Bien sûr, nous n'avons pas les mêmes ressources qu'une entité avec une taille plus conséquente. En revanche, nous bénéficions d'une réelle agilité qui est une véritable force, tout en étant très challengeant car nous n'avons pas le droit à l'erreur !

La stratégie du cabinet ne peut pas se faire en occultant les outils numériques. Ces derniers sont très structurants.

Les évolutions actuelles chez les éditeurs sont enthousiasmantes. Elles permettent de bousculer les éditeurs traditionnels, qui, selon moi, ont manqué cruellement d'innovation, notamment pour ce qui est de l'ouverture de leurs solutions à l'écosystème.

Il y a quelques années, nous parlions déjà d'API et c'est toujours le cas à l'heure actuelle. L'ouverture des systèmes des nouveaux acteurs qui modifient le marché est formidable et essentielle pour notre profession.

La jeune génération d'entrepreneurs a des attentes en matière de digital extrêmement fortes, nous devons avoir les outils pour répondre à leur façon de travailler.

À côté de l'enjeu que représentent les outils numériques, les fondamentaux de la réussite d'une entreprise ne doivent pas être négligés lorsqu'une petite structure établie sa stratégie.

L'expert-comptable doit se voir comme un véritable stratège et non plus seulement comme un très bon technicien, « mieux vaut être vaguement juste que précisément faux ».

Le paradigme de l'excellence de production, de technicité doit être abandonné. À présent, c'est l'excellence relationnelle qui prime, tout en maintenant la technicité.



David Ladame
Fondateur de la communauté Behappy -
Dirigeant d'Experneo

LPC : *Quels sont les axes prioritaires à travailler pour un expert-comptable indépendant ?*

David Ladame : *Les cinq axes que sont le pilotage, l'organisation, la production, la gestion et la vente sont à travailler de manière égalitaire. Ce sont les fondamentaux de la réussite de toute entreprise, rien n'est réinventé !*

La différence par rapport à un grand cabinet est que nous devons être bons dans les cinq axes. Cette différence est fondamentale. La stratégie doit véritablement être en corrélation avec les moyens mis en face de chaque axe.

Un expert-comptable indépendant doit toujours avoir en ligne de mire ses objectifs, cela va conditionner sa démarche stratégique à court, moyen et long terme.

L'agilité du petit cabinet va compenser son manque de ressources en lui permettant d'avoir une plus grande réactivité. Correction de choix d'outil, changement de positionnement... sont des actions qu'une petite structure peut très vite entreprendre.

Le vrai questionnement pour un jeune expert-comptable est de savoir quelle sera son utilité demain.

C'est la question qui est gravée en marbre chez Experneo ou encore chez Behappy, « quelle est notre utilité au quotidien ? », « en quoi je suis utile à mon client ? ».

Conformité, confiance, soutien de l'entrepreneur dans ses obligations déclaratives, apport de visibilité pour les prises de décisions, ... autant de facteurs qui vont déterminer l'utilité du professionnel comptable.

LPC : Vous avez créé la communauté Behappy, quel a été le déclencheur de cette action ?

David Ladame : *Je suis interpellé de voir à quel point les professionnels sont fatigués, essorés du système et peut être de ce fait aveuglés. Ils considèrent que les choses sont ainsi, que rien ne peut changer et qu'il faut continuer sur la même lancée sans prendre le temps de réfléchir et de se dire qu'il est possible de faire autrement.*

C'est partant de ce constat que j'ai créé Behappy ! À force de côtoyer mes consœurs et confrères, j'ai voulu partager avec eux mon enthousiasme qui est surtout lié à ma qualité de vie professionnelle et de vie personnelle.

C'est un équilibre subtil qui est conditionné au fait que j'ai toujours sélectionné de bons clients, j'ai une véritable construction stratégique, un positionnement, une méthodologie, une offre commerciale de services.

Mon offre n'est pas innovante, n'est pas non plus exclusive, mais elle est véritablement utile aux clients. Et cette utilité, nous la maintenons en permanence.

Il existe derrière cette utilité un véritable modèle économique qui peut être

qualifié de gagnant-gagnant, c'est la méthode Happy Business.

Les onze membres de la communauté Behappy partagent cette méthode.

LPC : Est-ce que Behappy est une franchise ou un label ?

David Ladame : *Behappy est une licence de marque et de communication de savoir-faire. C'est une forme de franchise sans pour autant se situer dans la catégorie des franchises.*

Les cabinets membres ont un contrat de licence et ont une totale autonomie sur leur cabinet et leurs clients.

LPC : Vous avez développé la méthodologie Happy Business, en quoi représente-t-elle un apport stratégique pour un petit cabinet ?

David Ladame : *Happy Business est une méthodologie qui a été conceptualisée avec mes clients en 2018. L'arrivée des néo-banques a fait naître, chez moi, une réflexion sur les prérogatives de notre profession qui se transforment sans pour autant disparaître complètement. Je me suis donc questionné sur comment un petit cabinet d'expertise comptable peut continuer à vivre.*

Dans les éléments de réponse, le constat est que le produit d'appel reste encore aujourd'hui la comptabilité. Les clients cherchent avant tout un comptable !

Je revendique le fait d'être comptable, mais un comptable innovant utile, à l'écoute de ses clients, animé de la volonté de répondre à leurs besoins. Le tout étant économiquement modélisé.

La méthodologie Happy Business ne s'adresse qu'à des petites structures de moins de 20 salariés.

Mais attention, dans l'adjectif « petit » il ne faut pas y voir un côté péjoratif !

Nous avons mis en place une organisation appropriée, un onboarding spécifique. L'offre de services ne peut pas être la même si on s'adresse à un boulanger avec deux salariés et une implantation et un boulanger qui gère plusieurs implantations et sa propre unité de fabrication industrielle.

Notre axe stratégique est d'assumer notre taille, d'avoir un savoir-faire adapté à cette taille et de se spécialiser dans l'accompagnement des TPE et d'avoir une démarche commerciale extrêmement efficace.

LPC : Comment percevez-vous l'évolution actuelle de la profession ?

David Ladame : *Nous avons de nombreuses opportunités de missions, nous n'allons pas assez vite et nous prenons le risque de voir nos marges diminuées.*

Les services, les outils auxquels nous recourons prennent désormais la forme d'abonnements multiples qui pèsent réellement sur notre marge. Une prise de conscience est nécessaire.

Pour reprendre l'exemple de la facture électronique, qui est un sujet majeur, les banques sont prêtes et proposent déjà des offres tarifées de services de facturation électronique qui sont en concurrence avec ce que les experts-comptables peuvent proposer également.

Les petits cabinets n'ont pas les moyens de faire face à l'environnement bancaire. Je pense que les petits cabinets vont devoir inventer de nouveaux modèles d'exercice et la communauté Behappy a été fondée pour les y aider...