

"Les cabinets doivent se démarquer grâce à leur agilité commerciale"

29/09/2021



David Ladame, expert-comptable dirigeant du cabinet Experneo, lance une nouvelle licence de marque, la communauté Behappy, et veut fédérer ses confrères. Explications.

Vous lancez une nouvelle licence de marque à destination des cabinets comptables : de quoi s'agit-il ?

Behappy consiste à partager une méthodologie, éprouvée au sein du cabinet Experneo que j'ai créée en 2012, et qui répond aux besoins des cabinets comptables et de 80% de leurs clients. Je propose aux cabinets et à leurs clients une solution clés en mains,

l'offre Happy Business, qui comprend : une comptabilité automatisée grâce à des logiciels éprouvés* (gestion en ligne, application pour smartphone, espace client sécurisé), un accompagnement du dirigeant (par un autodiagnostic en ligne, des rendez-vous périodiques de conseil et un bilan annuel imagé) et enfin, une communauté qui se retrouve autour d'événements business et stratégiques.

Les franchises peinent à se développer dans la profession. Qu'est-ce qui vous rend confiant ?

Je suis formateur en marketing et commerce auprès du Centre de formation de la profession comptable. J'anime une vingtaine de dates annuellement et il m'arrive aussi d'effectuer des missions de conseil pour mes confrères. J'ai donc une vision claire des besoins de la profession. A l'heure de l'automatisation de la comptabilité, les cabinets doivent se démarquer grâce à leur agilité commerciale : une offre packagée, des process clairs et une nouvelle relation aux clients, faite de disponibilité et de conseil. Côté management, les outils sélectionnés permettent aux collaborateurs un gain de temps, moins de pertes et de relances, donc plus d'épanouissement personnel. Chaque année les cabinets investissent dans une multitude de logiciels, pensant qu'ils régleront leurs problèmes. Or, le problème, ce ne sont pas les outils informatiques, mais la méthode et l'approche clients. Notre approche Happy Business permet de faire gagner cinq ans dans la transformation du cabinet. C'est ce que nous avons prouvé chez Experneo.

Justement, où en est votre cabinet ?

Experneo réalise 600 000 euros de chiffre d'affaires, avec cinq collaborateurs (3,75 ETP). L'offre Happy Business a été lancée en octobre 2018 lors de notre événement annuel Neoday, et trois ans plus tard, plus d'une centaine d'entrepreneurs utilisent la méthode. Dès lors, j'ai fait le choix, plutôt que de développer la marque Experneo partout en France, d'opter pour une licence de marque qui donne un cadre aux cabinets et à leurs clients, mais avec des contraintes moins fortes qu'une franchise pure. Il n'y a pas non plus de lien capitalistique entre la tête de réseau et les membres.

Quels sont les pré-requis et les engagements de part et d'autre ?

Pour faire partie de la communauté, il faut avoir les mêmes logiciels, c'est indispensable, et les membres les achètent aux éditeurs, à un prix négocié par Behappy. Nous sélectionnons nos clients dirigeants grâce à un questionnaire d'éligibilité avec des critères typologiques, tels qu'être une TPE de moins de 20 salariés, entre autres. Les clients postulent via le site www.behappy-entrepreneur.fr où ils se voient proposer deux offres selon leur profil : créateur ou entrepreneur. Ces leads qualifiés sont ensuite redirigés vers les experts-comptables membres Behappy. Quant aux confrères, nous les sélectionnons aussi, via des critères de forme (avoir un nombre limité de collaborateurs, notamment), et d'état d'esprit. L'ouverture, la bienveillance, sont des valeurs-clé. Nous avons créé un comité, parmi les 6 experts-comptables déjà

membres de Behappy, chargé d'examiner les candidatures de cabinets. Côté obligations, les membres s'engagent à appliquer la méthodologie. Ils gardent cependant leur identité visuelle et leur indépendance. Pour sa part, Behappy transmet son savoir-faire, accompagne et coache les experts-comptables, via des rencontres régulières et des événements, pour une réussite mesurable, notamment grâce au nombre de licences qu'ils auront déployées chez leurs propres clients. Le futur site Behappy mettra en avant les cabinets avec leurs spécialités, et nous travaillons au référencement naturel sur internet, avec une équipe d'experts.

Quelles sont les conditions financières pour vous rejoindre ?

Je préfère ne pas en parler actuellement. Sachez qu'il y a un droit d'entrée, puis une redevance en pourcentage du CA généré en expertise-comptable, variable selon la tranche de CA dans laquelle se trouve le cabinet (il y a 6 niveaux). Les cabinets membres s'engagent sur 3 ans. C'est le temps nécessaire pour opérer sa mue vers une entreprise de services de comptabilité et de fiscalité, donc de conformité, et d'utilité clients.

**Logiciels ACD, MEG (Mon Expert en Gestion) et Dext*

Propos recueillis par Olga Stancevic

Source URL: <https://www.actuel-expert-comptable.fr/content/les-cabinets-doivent-se-demarquer-grace-leur-agilite-commerciale>