

DIGITALISATION Une opportunité pour les fiduciaires



Philippe DENIS

Co-fondateur et CEO de Skwarel, Philippe Denis est fermement convaincu que l'entrée des fiduciaires dans le numérique offre à ces dernières une opportunité unique de renforcer et d'approfondir les liens qu'elles entretiennent avec leurs clients. Explications par un passionné.

POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER EN QUELQUES MOTS CE QUE VOUS FAITES ?

- Skwarel est une plateforme qui permet aux fiduciaires d'entrer véritablement dans l'ère digitale. La philosophie de Skwarel est de digitaliser la fiduciaire afin qu'elle conseille plus facilement ses clients. Aussi, nous sommes convaincus que le client a un rôle à jouer pour digitaliser la fiduciaire.

C'EST DONC UNE SIMPLE PLATEFORME DE COMPTABILITÉ ?

- Pas du tout! Au-delà du fait que les clients d'une fiduciaire peuvent accéder à leur comptabilité en ligne ainsi qu'envoyer leurs factures au format numérique, Skwarel permet aussi aux comptables de facilement poser des questions sur des informations manquantes : fini la rédaction de longs mails vers les clients, tout est automatique. De plus, Skwarel se connecte aux logiciels comptables de la fiduciaire, inutile donc de changer de logiciel.

VOUS PROPOSEZ DONC AUX FIDUCIAIRES UN OUTIL POUR MIEUX S'ORGANISER ?

- Oui mais surtout pour mieux collaborer avec leurs clients. En effet, plus la collaboration est efficace, plus le comptable gagne du temps dans la gestion du dossier. Ce gain de temps permet au comptable de mieux conseiller son client. Skwarel remet surtout du sens dans la relation entre le comptable et sa fiduciaire.

REMETTRE DU SENS ?

- Trop souvent, pour les dirigeants d'entreprise, la comptabilité est une obligation légale, un mal nécessaire. Nous voulons transformer cela, et permettre au comptable, grâce aux possibilités offertes par Skwarel, de devenir un véritable coach pour ses clients. Un partenaire de confiance, qui connaît leur situation et peut leur proposer des conseils, des solutions, des pistes d'amélioration pour agir sur la rentabilité, la trésorerie. Bref, aider l'entrepreneur à faire prospérer son business.

VOUS PROPOSEZ DONC AUX FIDUCIAIRES D'OFFRIR DE NOUVEAUX SERVICES ?

- Tout à fait ! La digitalisation est de toute manière en marche dans tous les secteurs. Plutôt que de la subir passivement, nous proposons aux comptables de s'en servir pour réinventer leur métier. Et puis, créer plus de valeur ajoutée pour les clients permet à la fois d'augmenter le chiffre d'affaires en facturant de nouveaux services et de fidéliser le client en devenant un conseiller et un partenaire plutôt qu'un simple "encodeur de factures".

ET COMMENT UNE FIDUCIAIRE PEUT-ELLE MENER UNE TELLE TRANSFORMATION ?

- Comme tout projet de transformation, la digitalisation d'une fiduciaire implique tout d'abord que quelqu'un prenne le rôle de leader. Cette personne devra bien sûr avoir une idée très claire des outils informatiques utilisés par la fiduciaire, afin de faciliter la transition. Mais elle devra surtout inspirer et accompagner les comptables, et les aider à passer à travers le processus de deuil que représente l'abandon des anciennes méthodes. Et, naturellement les impliquer, car le changement doit venir de tout le monde pour réussir.

Enfin, il faudra convaincre les clients des bénéfices que la digitalisation représente pour eux. Mais c'est sans doute le plus facile, car nous observons que tous les clients des fiduciaires qui nous ont fait confiance sont très enthousiastes car la digitalisation leur fait gagner énormément de temps.