Ne vendez plus du temps, vendez de la valeur !

Les clés du marketing et de la posture commerciale pour l'expert-comptable de demain.

David Ladame

Centre Prouvé, Nancy - 3 septembre 2026



David Ladame

Expert-comptable (2012)

2 cabinets création ex-nihilo (2012) & rachat (2022)

1 réseau d’experts-comptables

1 organisme de formation

À vos smartphones !

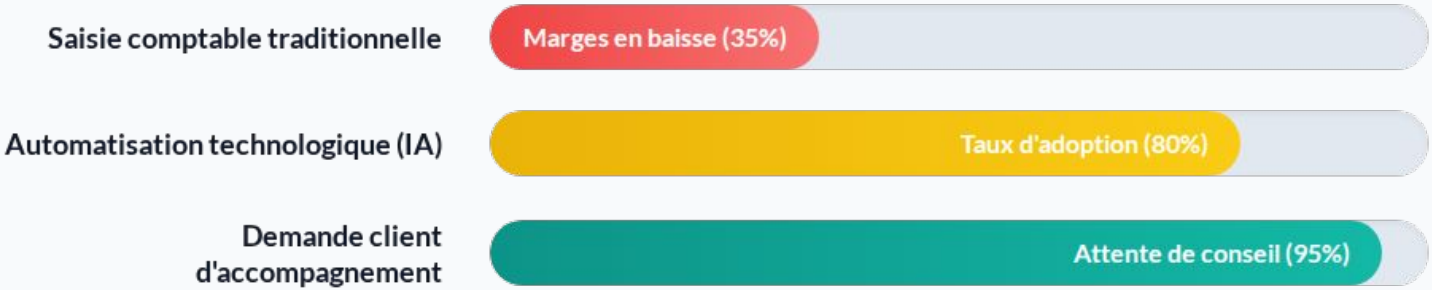
« Quel est votre plus grand frein face au développement commercial ? »

Scannez le QR code pour participer

ou

Allez sur wooclap.com
Entrez le code d'événement
ALJXGSG

Les mutations de notre marché



Le piège de la feuille de temps

- **L'IA & l'Automatisation** : La conformité pure devient une commodité.
- **Le Piège de l'Efficience** : La tech réduit le temps (50 %) => la valeur ne baisse pas
- **La Réalité économique** : Facturer à l'heure pénalise la productivité du cabinet.

Le Changement de Paradigme

HIER (L'Exécutant)

- Analyse le passé (Bilan)
- Vend du temps passé
- Subit les demandes

DEMAIN (Le Partenaire)

- Éclaire l'avenir (Trajectoire)
- Facture la valeur du problème
- Guide le dirigeant

Partie 1

POSITIONNEMENT et PROPOSITION DE VALEUR !

Le mythe du cabinet « Omniprésent »

- Vouloir plaire à **tout le monde** => Ne marquer personne.
- Le généralisme pousse à la **guerre des prix**.
- La spécialisation crée **l'attractivité** et légitime des **honoraires élevés**.

Cibler son « Client Idéal »

Identité & structure

Secteur, taille, maturité digitale

Zone de frictions

Qu'est-ce qui l'empêche de dormir ? (Cash-flow, phobie admin, isolement décisionnel ...)

Équilibre & valeur

Capacité d'investissement et valeurs communes.

ATELIER « Le Voisin de Table »

EXERCICE EN BINÔME (10 min)

- Échangez avec votre voisin(e) pendant 5 min.
- Pitchez votre cabinet en 30 s SANS les mots 'Comptabilité', 'Bilan' ou 'Fiscalité'.
- Mettez en lumière UNIQUEMENT le bénéfice humain et business.

Traduire la technique en Valeur Perçue

ATTRIBUT TECHNIQUE	BÉNÉFICE CONCRET
• Tableau de bord mensuel	• Arbitrer sa rémunération sans risquer la trésorerie.
• Prévisionnel	• Sécuriser le banquier pour obtenir le prêt.

Partie 2

PACKAGER et PRICER SES OFFRES

Le Piège du « Sur-Mesure »

L'échec de la proposition technique

- **Opacité et complexité** → anxiogène pour le dirigeant.
- **Insécurité** budgétaire → crainte de frais imprévus.
- **Comparaison** par le bas → le prospect ne regarde que le prix.

⚙️ **Solution : Standardisez vos offres sous forme de packs !**

La Stratégie des « 3 Offres »

	Pack 1 ESSENTIEL	Pack 2 SÉRÉNITÉ	Pack 3 STRATÉGIQUE
Conformité & tenue automatisée	✔	✔	✔
Pilotage, Rdv périodiques		✔	✔
Haute valeur, monitoring mensuel & coaching			✔

💭 **Active l'effet d'ancrage psychologique** 🤯

Mise en Pratique — Grille agile

En finir avec la lettre de mission rigide

- Forfait **mensuel** lissé tout inclus (pas de régularisation).
- **Outils digitaux collaboratifs** intégrés dans le pack et/ou services additionnels.
- Valorisation claire du temps de **conseil** dédié.

Les secrets du Value Pricing

5x

LE ROI ATTENDU

Décorréler vos prix du temps passé

Vos honoraires ne doivent plus refléter un coût de revient de production majoré, mais **l'impact généré chez votre client**.

- Si vous résolvez un problème crucial en 10 minutes, on vous paie pour vos **10 ans d'expérience**, pas vos 10 minutes de travail.
- Visez toujours un retour sur investissement perçu de 5 fois supérieur au montant de vos honoraires.

À vos smartphones !

Un consultant solo, CA de 180 k€
Attentes : gestion comptable standard, fiscalité et stratégie d'arbitrage de rémunération

« À quel montant mensuel HT estimez-vous cette mission globale ? »

Scannez le QR code pour participer

ou

Allez sur wooclap.com
Entrez le code d'événement
MPKADAQ

Pause café



(15 min)

Partie 3

LA POSTURE COMMERCIALE et LE CLOSING

L'Entretien de Découverte (Posture 80/20)

Adopter la posture de l’éclaireur

- **80 % d'Écoute Active** : Laisser parler le dirigeant, guider par le questionnement.
- **20 % de Parole Qualifiée** : Reformuler et valider la trajectoire.

💡 **Un médecin ne vend pas de médicaments : il fait un diagnostic.**

Faites de même !

Conduire l’entretien : la méthode S.P.I.N.

Situation

Comprendre le contexte factuel de l'entreprise : effectifs, outils, méthode actuelle de facturation.

Problème

Identifier et faire verbaliser les réelles difficultés (ex: "Je passe tous mes dimanches sur mes devis").

Implication

Faire mesurer le coût ou le danger de l'inaction (ex: "Quel impact cela a-t-il sur votre vie de famille ?").

Need-payoff

Projeter le client dans la solution idéale : "Combien vaudrait un système automatisé qui vous libère vos week-ends ?"

Désarmer l’objection « Vous êtes trop cher »

- **C — Centraliser / Accueillir :** Validez l'objection sans vous justifier ni attaquer. *"Je comprends tout à fait que le budget soit un point crucial."*
- **A — Analyser :** Creusez les fondements de la remarque. *"Quand vous dites cher, est-ce par rapport à un concurrent ou à l'enveloppe prévue ?"*
- **R — Recadrer la valeur :** Rappelez les bénéfices et le ROI mesurés lors de l'entretien SPIN pour relativiser le coût immédiat.
- **I — Isoler / Ajuster :** Ne baissez jamais vos prix à périmètre identique. Proposez de retirer des livrables de l'offre pour réduire le tarif.

ATELIER – Démo commerciale Live

🎭 JEU DE RÔLE (15 min)

David Ladame = Expert-Comptable (Posture SPIN)

Volontaire = Dirigeant de TPE

1. Entretien de découverte simulé (7-8 min)
2. Débriefing collectif sur la bascule psychologique (5 min)

Conclusion

PASSAGE À L'ACTION

Le plan de bataille dès lundi matin

Vos 3 leviers de transformation immédiate

1. Ciblez votre **client idéal**

2. Structurez vos **3 paliers d’offres**

3. Pilotez par le **questionnement**

✨ **Le savoir n'a de valeur que s'il est converti en exécution !**

"Votre diplôme garantit votre rigueur,

mais c'est votre posture qui crée votre valeur.

Dès lundi, ne vendez plus votre temps :

valorisez votre impact !"

Merci

Place à vos questions

Récupérez dès maintenant votre livret d'outils en scannant le QR code ci-dessous

David Ladame