



WiiSmile donne le sourire aux experts-comptables



- **Dirigeant** : Didier SALMON
- 80 collaborateurs
- 7 sites
- Client WiiSmile depuis 2007

A la tête du groupe **E2CA**, acteur majeur de l'expertise comptable dans l'ouest de la France, **Didier Salmon** identifie WiiSmile comme **un outil utile** pour accompagner **l'évolution culturelle** de son métier. Un intérêt partagé par ses collaborateurs... et avec les clients depuis 2007. Explications.

1

LE BESOIN

Développer une expertise de conseil

“ Notre métier a évolué. Au fil des ans, de nouveaux acteurs (sites internet et banques notamment) sont venus concurrencer les cabinets sur leur mission historique d'expertise comptable. **Or, pour se développer, un cabinet doit se structurer davantage comme une vraie entreprise**, en intégrant une offre de conseil élargie, créatrice de valeur pour ses clients : aspect patrimonial, successoral, optimisation d'impôts, etc.

En résumé, on ne vend plus seulement le savoir-faire de l'expert-comptable, on valorise le temps et la compétence de chaque personne de l'équipe exerçant une partie de ce conseil. ”

2

LE DÉFI

Attirer des profils qui ne sont pas du métier

“ Dans ce contexte de mutation, il s'agit de revendiquer une vraie culture client en étant performant sur la chaîne du service qui lui est proposé (accueil, accompagnement) et la valorisation de ce service. Voilà pourquoi un cabinet gagne à renforcer ses équipes de professionnels issus du secrétariat, du commerce, de la communication, du marketing, etc.

Ce sont autant de profils qui n'ont pas forcément l'habitude d'évoluer dans notre métier : ils en méconnaissent la richesse, et tout l'enjeu consiste à les attirer et à les intégrer durablement au sein du projet. ”

3

L'INITIATIVE WiiSmile, un argument en recrutement

“

Nos collaborateurs sont bénéficiaires du service WiiSmile depuis 2007. Nous avons fait ce choix à l'occasion des 10 ans du cabinet. Nous recherchions une solution qui nous permettrait de proposer une série d'avantages sociaux supplémentaires pour nous démarquer d'autres acteurs. **Force est de constater que l'équipe est fidèle et engagée dans le projet.** En recrutement, mon épouse, qui est notre DRH, présente le service pour illustrer la politique sociale que nous mettons en œuvre.

Et, clairement, WiiSmile fait partie des arguments qui peuvent faire pencher la balance en notre faveur dans la décision d'un candidat.”

4

“

Les collaborateurs sont des utilisateurs heureux d'échanger sur les opportunités du service (vacances, culture, loisirs, etc.). WiiSmile fait d'ailleurs l'objet d'un groupe de discussion sur nos outils de communication en interne. Nous faisons 2 versements ponctuels (1 pour les vacances d'été et 1 pour Noël) afin de donner du pouvoir d'achat à nos salariés.

On s'en inspire en clientèle : WiiSmile fait clairement partie des outils que nous conseillons à nos interlocuteurs qui veulent récompenser l'engagement à travers un geste égalitaire (le même versement pour tous) et unilatéral (l'employeur prend la décision seul).”

LE RÉSULTAT Un outil plébiscité en interne et conseillé en clientèle



Consommation dans les domaines des **activités sociales et culturelles**

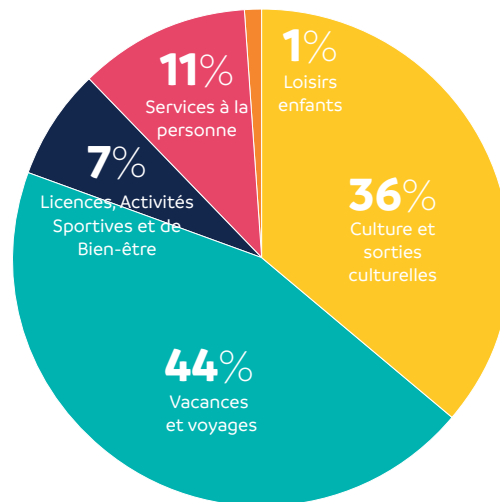
Données chiffrées en 2021



1200€ en œuvres sociales



370€ en chèques cadeaux



4.3/5



Note de satisfaction moyenne **des bénéficiaires de l'entreprise** qui se sont exprimés

En tant qu'expert-comptable, **proposer WiiSmile à vos collaborateurs vous intéresse ? Et à vos clients ?**



wiismile.fr

04 79 847 847
contact@wiismile.fr



★ Trustpilot