

Balados pour CPA : Voir demain

Saison 4, épisode 1 : Qu'est-ce qui tient éveillé ce CPA féru de technologies?

Neil Morrison : Nous voici à la quatrième saison de la série Balados pour CPA : Voir demain. Ici Neil Morrison.

Nous avons lancé cette série à l'été 2021, donc en pleine pandémie. Les vaccins étaient arrivés. Les cas diminuaient à mesure que le temps se réchauffait et que nous sortions de nos quatre murs. Bref, la situation s'améliorait, mais on ne savait pas à quoi s'attendre dans un avenir rapproché. Les experts prévoient une possible nouvelle vague à l'automne, et de fait, en décembre, Omicron, cette nouvelle souche plus virulente, s'est propagée à vitesse grand V. Personne n'aurait pu prédire ce que nous réserveraient les mois suivants. L'incertitude régnait, une incertitude qui, en fait, n'a fait que croître. Parce qu'à la COVID-19, qui était jusque-là au cœur des préoccupations, se sont ajoutés deux autres virus qui, ensemble, surchargent les hôpitaux pour enfants.

L'inflation est à un pic sans précédent en près de 40 ans. Les taux d'intérêt ont explosé. L'invasion de l'Ukraine par la Russie a fait grimper le prix du pétrole. On craint une récession. Notre boule de cristal s'est transformée en boule à neige qu'on aurait secouée vigoureusement. C'est pourquoi cette saison gravitera autour de l'*incertitude*. Nous nous entretiendrons avec des CPA et d'autres professionnels de divers secteurs de l'économie, des banques aux technologies, en passant par les énergies renouvelables et le divertissement. Nous leur poserons essentiellement une question : qu'est-ce qui vous tient éveillé la nuit? Nous verrons comment ces spécialistes abordent l'incertitude en vue de composer avec celle-ci, voire d'en ressortir plus résilients. Une chose est sûre, en revanche, et c'est que les six prochains épisodes seront le théâtre de conversations fort intéressantes.

Obed Maurice, CPA, est associé à Avail, un cabinet de services-conseils en gestion et de comptabilité de taille moyenne ayant ses bureaux dans le sud de l'Alberta. Il y est responsable du service de comptabilité infonuagique. Il a développé sa spécialité par lui-même en fondant Maxim Management, l'un des premiers cabinets comptables virtuels au Canada, dont Avail a fait l'acquisition en 2019. Lorsque j'ai demandé à Obed ce qui le tenait éveillé la nuit, je m'attendais à ce qu'il me parle de l'avenir incertain de l'agriculture, du secteur manufacturier ou d'une autre industrie dans laquelle travaillent les clients d'Avail. Mais il s'est plutôt tourné vers un sujet plus près du monde comptable. Ce qui l'empêche de dormir la nuit, c'est l'avenir de la profession.



Obed Maurice : Oui, bonne question. Je dirais que c'est de garder la profession attrayante et branchée aux yeux de la nouvelle génération.

Neil Morrison : Obed souligne que les stéréotypes associés à la profession ont la vie dure, ce qui ne fait qu'occulter ce vers quoi elle a évolué. On n'a qu'à penser à la comptabilité infonuagique, à la gestion des données et à l'information sur la durabilité.

Obed Maurice : J'ai l'impression que la profession suscite moins d'intérêt. Et évidemment, en cabinet, nous comptons beaucoup sur nos gens. Si nous ne réussissons pas à en attirer, c'est un gros problème. Oui, la technologie peut être une partie de la solution, mais je pense que nous avons besoin d'experts pour contribuer à notre croissance. Je suis donc inquiet de voir cette tendance.

Neil Morrison : Pour Obed, le maintien de cet attrait aux yeux des recrues est une préoccupation pratique, mais aussi très personnelle. Il sait ce que c'est que d'être un nouveau membre de la profession et d'avoir l'impression de ne pas tout à fait trouver chaussure à son pied avec la comptabilité traditionnelle. À ses débuts, les choses semblaient plutôt bien se dessiner. Il a commencé sa carrière dans un cabinet de taille moyenne du centre-ville de Calgary.

Obed Maurice : J'ai eu la chance de travailler au siège social, donc de côtoyer le chef de l'exploitation et le chef de la direction d'un cabinet national en croissance. Quelle expérience enrichissante que de travailler avec des gens de ce calibre! Je suis ensuite passé à plus petit, dans un des bureaux-satellites du cabinet, et j'ai vécu tout un choc culturel. Ça ne s'est pas bien passé du tout. Ce n'était pas le bureau en tant que tel, mais simplement un décalage entre ce qui m'avait attiré dans ce poste et ce que je faisais, en fin de compte.

Mais reste que j'avais déménagé pour me rapprocher de ma femme, donc je le vois quand même comme une bonne décision. C'est juste que c'était la première fois que je sentais que j'avais trouvé le poste fait pour moi. Cette méprise, je l'ai vécue difficilement. Je suis resté là quelques années, puis je me suis lancé en affaires. Je voulais faire les choses différemment, et la meilleure façon d'y arriver, à l'époque, c'était simplement de bâtir ce que j'avais en tête.

Neil Morrison : Vous souvenez-vous du moment où vous vous êtes dit que vous aviez besoin de changement, de nouveauté?

Obed Maurice : Oui. C'était pendant un voyage en Californie avec ma femme. Une fois passée la saison des impôts, vous savez ce que c'est. Tout le monde a les batteries à plat. J'ai pris quelques semaines de vacances, à l'extérieur. Et je me souviens que des clients m'appelaient, m'envoyaient des textos. Je répondais à leurs questions et je faisais tout ce que j'aurais normalement fait. Tout



ça, pendant mes vacances en Californie. C'est là que je me suis rendu compte que je n'avais pas du tout envie de retourner à cette vie. Le soleil brillait. J'avais goûté à quelques semaines de pause de mon quotidien effréné. Et j'en voulais plus, de ces moments. Je crois qu'on a fini par rester là-bas une semaine de plus, puis j'ai commencé à m'intéresser à l'infonuagique et à me demander comment faire mon travail d'une façon qui me ressemblait davantage. Comme je le dis souvent, j'avais juste besoin de trouver un moyen de rendre le tout plus cool, moins pénible. Je savais que la comptabilité pouvait faire beaucoup pour nos clients, mais je ne pouvais plus continuer ainsi.

Pour revenir à ce moment où j'ai su, sans l'ombre d'un doute, que je devais emprunter cette voie, j'avais conçu un modèle de service pour un client. L'idée était de tout faire en ligne, sur le nuage. C'était il y a huit ans, donc la comptabilité infonuagique n'était pas ce qu'elle est aujourd'hui. J'avais le trac de faire ma présentation.

J'ai proposé au client quelques modèles de tarification. Il m'a arrêté en plein milieu de ma présentation pour me dire que c'était la chose la plus cool qu'il ait jamais vue. Il y est allé avec mon option la plus dispendieuse. Il était très emballé, et était prêt à me payer sur-le-champ. Il m'a dit que c'est exactement ce qu'il cherchait. Par la suite, on doit avoir eu un taux de réussite de 90 % dans nos présentations, parce qu'elles étaient toutes adaptées à l'expérience client. Je concevais mes modèles en m'efforçant de répondre réellement aux besoins de nos clients. Je savais que, dans cette voie, je pourrais m'investir avec passion et donner un sens à ce que je faisais. Sans compter que je pourrais travailler de n'importe où dans le monde. Ce projet cochant toutes les cases, pour moi comme pour mes clients, et c'était cool. À l'époque, c'était du jamais-vu.

Et puis, je vais toujours me souvenir de cette anecdote. Je présentais un modèle de comptabilité infonuagique à un cabinet de taille moyenne, et l'associé directeur l'a tout simplement rejeté du revers de la main. On me disait que je ne savais pas de quoi je parlais, que c'était ridicule. L'ironie, c'est qu'environ trois mois plus tard, ce même associé a dû me remettre un prix. Son cabinet parrainait le palmarès des 40 entrepreneurs de moins de 40 ans dans ma ville natale, dont je faisais partie. Je ne donnerai aucun nom, mais vous dire le sentiment de bien-être qui m'habitait de savoir que mon idée n'était pas si folle que ça! Mes pairs m'avaient jugé, mais le marché, nos clients, eux, y croyaient. Ça fait du bien d'avoir cette validation, ce sentiment de faire quelque chose qui, au fond, a du sens.

Ça montre le contraste entre ce que les gens peuvent penser, et ce qu'il est possible de réaliser. Ensuite, mon cabinet a été acquis par plus gros. Nous faisons à peu près tout ce que je faisais à l'époque, mais dans un grand cabinet et avec une plus grande équipe.

Neil Morrison : Ce cabinet était-il aussi avant-coureur que vous dans la sphère infonuagique, ou faisait-il appel à vous justement pour se lancer?



Obed Maurice : Oui, je pense qu'il était comme nous. George, qui était alors associé directeur du cabinet, et qui me manque beaucoup, était en quelque sorte un visionnaire, alors je pense qu'il a vu la même chose que moi. Pour le cabinet qu'il bâtissait, il avait beaucoup d'idées novatrices. Il restait du chemin à faire, et je pense que l'acquisition était une façon de peser sur l'accélérateur. La réflexion était là, mais en pratique, le cabinet n'était peut-être pas aussi avancé que nous à l'époque. On se correspondait bien, donc.

Neil Morrison : Combien de personnes travaillaient pour vous au moment de cette acquisition?

Obed Maurice : Nous étions six ou sept, je crois bien. Ce n'était pas un très gros cabinet point de vue effectifs, et on a tendance à juger de la taille d'une entreprise en fonction de son capital humain. Mais nous tirions énormément parti de la technologie. Donc, le cabinet de taille moyenne que nous étions était, à mes yeux, passablement plus avancé en ce qui concerne l'utilisation de la technologie et l'offre d'une valeur unique. Bref, même si nous étions sept, nous faisons de grandes choses sur le marché à l'époque.

Neil Morrison : Et parmi les talents que vous alliez chercher, j'imagine qu'il y avait des CPA.

Obed Maurice : Exact.

Neil Morrison : Ils ont peut-être vécu une expérience semblable à la vôtre, dans un espace plus traditionnel. Comment ont-ils réagi à cette nouvelle forme de comptabilité?

Obed Maurice : Ils ont adoré. Nous avons réussi à recruter la crème de la crème. Quelques-uns sont encore parmi nous aujourd'hui, et je suis conscient de la chance que nous avons de les avoir. J'ai pu le constater assez tôt : l'expérience employé de ces professionnels était grandement déficiente, par exemple en ce qui a trait à la souplesse et au recours aux technologies pour les tâches routinières. Grâce à notre processus exploratoire, nous étions en mesure de connaître nos clients en profondeur, ce qui fait qu'une bonne partie du travail de nos talents pouvait se rattacher concrètement aux objectifs de l'utilisateur final. Nous ne nous contentions pas de produire des états financiers. Nous avions des relations très étroites avec notre clientèle.

Bon nombre de nos recrues avaient des profils particuliers, sur le plan de leurs objectifs comme de leur mode de vie. Nous avions des chargés de cours à l'université. Des CPA globe-trotteurs. Au fond, ces personnes ne cherchaient qu'un port d'attache depuis lequel déployer leur talent. J'y vois un des principaux facteurs qui ont fait en sorte que nous avons pu recruter cette élite.

D'ailleurs, nous avons engagé une chargée de cours de l'Université Concordia, une professionnelle de calibre mondial. Elle est toujours avec nous aujourd'hui, et je pense que c'est parce qu'elle peut faire un travail qui lui convient parfaitement. Elle travaille de la maison, à Toronto, avec des clients



partout au Canada. Elle est en quelque sorte une de nos références en ce qui concerne la technologie et ce genre de sujets. Elle forme nos recrues. Nous avons pu libérer tout son potentiel, et je suis très fier de pouvoir le faire aussi pour d'autres professionnels. J'ai à cœur d'offrir une expérience employé de qualité, y compris, de façon assez égoïste, pour moi-même.

Neil Morrison : Oui, je vois. Et comment voyez-vous votre travail maintenant?

Obed Maurice : Je crois que la profession a beaucoup à offrir. J'ai grandi dans la pauvreté. Les perspectives professionnelles se faisaient rares pour moi, mais j'ai pu malgré tout assurer un bel avenir à ma famille et à moi-même. Et j'ai vu de nos clients s'en sortir très bien en mettant de l'ordre dans leurs finances. Donc, je vois le potentiel de la profession si nous faisons bien notre travail, potentiel qui n'est pas là autrement. Pour les membres de notre équipe, je m'efforce de rendre la comptabilité plus cool et d'améliorer leur quotidien en cernant les tâches qui conviennent à chacun. Je pense qu'il faut trouver de nouvelles façons de faire et propositions de valeur qui soient intéressantes, tout en tirant parti de notre expertise en comptabilité.

À titre d'exemple, j'ai élaboré de nombreuses stratégies d'adoption numérique pour aider nos clients à comprendre l'importance des technologies dans leur entreprise. Notre équipe peut s'occuper du volet recherche. Nous pouvons aider à la mise en œuvre et à la formation, et nous pouvons créer une partie de la stratégie. Les CPA font déjà tout ça. Nous le faisons simplement dans un nouveau domaine d'intérêt. Et je pense que nous avons besoin de réfléchir à la façon d'appliquer cette expertise financière, qui, à mon avis, est gage de pérennité. L'applique-t-on aux bons problèmes, aux problèmes les plus pertinents, aux problèmes les plus intéressants, aux problèmes qui comptent le plus pour nous en tant qu'organisation, en tant que personne, en tant qu'équipe? Je pense que nous pouvons le faire. Et nous le faisons en ce moment.

Mais à défaut d'y travailler, à mon avis, nous verrons notre valeur, notre attrait et notre pertinence s'amoinrir, ce qui ne m'intéresse pas du tout. Et je ne crois pas que ça intéressera quiconque, dans 5 ou 10 ans, de s'attaquer à ces problèmes ennuyeux. Je ne pense pas que nous aurons beaucoup de chance. Je sais que je ne me ferai pas d'amis en disant ça. C'est simplement que ce qui me passionne, c'est de travailler sur le bon problème et de mettre les talents sur les bonnes choses.

Neil Morrison : Alors au cours des 5, 10, 15 prochaines années, pour vous, peut-être même 20. Vous semblez jeune. Plus que moi.

Obed Maurice : Je sais. Mais je ne rajeunis pas.

Neil Morrison : Disons 20 ans.



Obed Maurice : Oui.

Neil Morrison : Donc au cours des 5, 10, 20 prochaines années, la situation de l'emploi va évidemment changer. Elle va évoluer de façon continue. Bientôt, la nouvelle génération recherchera autre chose de son titre de CPA et de sa carrière en comptabilité. Ce sera la même chose pour la prochaine génération, et ainsi de suite. Comment vous adapterez-vous pour demeurer attrayant aux yeux des nouveaux talents et de chaque nouvelle génération qui suivra?

Obed Maurice : Excellente question. Oui, nos attentes sont différentes, et oui, notre appétit pour de nouvelles expériences n'est pas près de disparaître. Selon moi, nos attentes ne feront que grandir.

Commençons par l'évidence. Je crois fermement à l'apprentissage continu. Je lis beaucoup. Je m'y connais dans un vaste éventail de sujets. Je m'intéresse à tout, de la technologie à la philosophie, en passant par la conception de produits. Par ma soif d'apprendre, je suis aussi très conscient de ce qui a vraiment de la valeur sur le marché. Je parle aux clients, je fais des présentations, je propose des solutions, et je vois si celles-ci ont réellement une valeur et de quelle façon les organisations les accueillent.

Puis, il y a l'humilité. Il faut être prêt à expérimenter. L'idée n'est pas d'avoir raison, mais de faire des recherches. Quand je trouve le bon filon, j'aime le creuser, pour ensuite passer le flambeau à quelqu'un d'autre.

Et enfin, je pense qu'il faut aussi s'assurer qu'en tant que personne et en tant qu'organisation, nous sommes outillés pour affronter ces défis. Que financièrement, nous avons les connaissances nécessaires. Que physiquement, nous dormons assez, nous faisons de l'exercice, et nous faisons ce qu'il faut pour être forts, résilients. Je me dis que si nous cessons de prendre soin de notre santé ou de nos finances, elles commenceront à se déprécier. Elles sont périssables, n'est-ce pas? Notre curiosité est périssable. Notre santé est périssable. Nos finances sont périssables. Et nous devons nous efforcer de les préserver de sorte à toujours être en mesure de prendre des risques et d'être résilients.

Parce que je pense que tu as raison, Neil. Les attentes seront toujours là. Et si en tant qu'organisation, nous ne réinventons pas notre façon de faire des affaires et d'apporter de la valeur, nous ne pourrons pas être résilients. Nous ne serons pas en mesure de continuer à être forts, et ça pourrait se gâter assez rapidement si nous restons là les bras croisés.

Neil Morrison : Vous apportez un angle intéressant. On associe souvent la résilience à la capacité de lutter en temps de crise. Comme si on revenait aux sources. Mais de la façon que vous le

présentez, être résilient, c'est être toujours prêt à s'adapter, à changer et à innover. Vous voyez ce que je veux dire?

Obed Maurice : Oui.

Neil Morrison : Le mot « résilience » est parfois synonyme de stabilité, mais il semble que vous, au contraire, le voyiez comme une volonté de se réinventer, d'innover et de s'adapter aux circonstances.

Obed Maurice : Exactement. Et j'aime votre mot : « volonté ». Sans dire que je suis très bien préparé, je pense toujours au changement, donc je suppose que je le suis un peu, au fond. Je crois qu'il est important d'avoir de bonnes bases et de toujours tenir compte du fait qu'il y aura toujours une certaine part d'incertitude. Que ce soit une condition de marché, une nouvelle technologie, une demande des consommateurs, un changement dans la psychologie de nos talents. Qui sait ce que l'avenir nous réserve? Et je pense qu'une des responsabilités du CPA est de se préparer, et de préparer son organisation, à affronter cette incertitude et l'évolution du marché. Je pense que nous serions fous de ne pas nous y attendre, et on peut voir, surtout ces dernières années, à quel point ça peut se produire rapidement.

Il faut donc se préparer, en ayant pour moteurs... pour moi, c'est la curiosité, l'esprit d'initiative et l'optimisme. Je ne crois pas que ces défis doivent être une source d'inquiétude ou d'angoisse. Je me dis qu'ils sont inévitables, et que nous devons nous outiller, que ce soit intellectuellement, financièrement ou physiquement, afin de pouvoir nous adapter à ces changements.

Je suis conscient que cette façon de penser n'est pas celle de la majorité des CPA. Ce n'était peut-être pas ce qui nous a fait choisir notre profession. Mais pour moi, c'est en fait l'un des plus grands attraits, car les comptables sont valorisés partout. On reconnaît la valeur des CPA dans presque tous les rôles, que ce soit celui de concepteur de produits, de créateur de balados, de propriétaire de boutique en ligne, de professionnel en exercice ou de responsable des ressources humaines. Le fait qu'on puisse mettre à profit notre expertise financière un peu partout est notre superpouvoir. C'est un peu comme notre bagage tout usage. La variété de compétences acquises nous est fort utile et nous donne la résilience et la valeur nécessaires. L'une des choses les plus précieuses que notre profession peut offrir aux professionnels en exercice, c'est ce que je me plais à nommer l'avantage du couteau suisse. Les CPA ont un arsenal beaucoup plus garni que n'importe qui d'autre, et ont une valeur reconnue dans presque tous les domaines d'activité. C'est une belle perspective, surtout pour quiconque veut explorer de nouvelles possibilités et les différentes avenues que peut prendre sa carrière.

Neil Morrison : Oui, c'est une bonne base.



Obed Maurice : Exactement.

Neil Morrison : C'est une bonne base à partir de laquelle on peut prendre des risques. Obed, j'ai vraiment apprécié notre échange. J'espère que c'est réciproque.

Obed Maurice : Absolument. J'ai l'impression qu'on pourrait parler de ce sujet pendant des heures.

Neil Morrison : En effet. Merci d'avoir pris le temps de discuter avec moi.

Obed Maurice : Ce fut un plaisir, Neil.

Neil Morrison : Obed Maurice, CPA, est associé à Avail, et fondateur et chef de la direction de CliQue Advisor.

Au prochain épisode, nous parlerons avec Anish Chopra, directeur général et gestionnaire de portefeuille à Portfolio Management Corporation. Selon lui, quand un investisseur ne peut pas fermer l'œil, c'est que quelque chose cloche.

Anish Chopra : Je veux pouvoir dormir sur mes deux oreilles. Je ne veux pas avoir à penser à mes placements. Il faut se demander quelle baisse on est prêt à encaisser, quelle est notre limite. On peut prendre comme baromètre la baisse de 35-40 % en trois ou quatre semaines qu'on a pu observer en mars 2020, et se demander si on peut tolérer un repli de 40-50 % en un mois. Si la réponse est oui, tant mieux. Et dans la négative, il faut voir comment rajuster son portefeuille de manière à détenir plus de liquidités, plus de titres à revenu fixe et moins d'actions.

Il est également important de toujours garder ces événements à l'esprit. On a tendance à oublier les leçons apprises et à tendre de nouveau vers le risque. Les investisseurs doivent donc pouvoir garder leur calme, en adoptant une position aussi neutre que possible à l'égard du risque.

Neil Morrison : C'était Anish Chopra, notre prochain invité.

Si vous aimez notre balado, donnez-lui cinq étoiles, commentez-le, abonnez-vous ou suivez-nous sur votre application d'écoute et faites-le circuler. Je sais que tout le monde le dit, mais c'est de cette façon que l'algorithme peut contribuer à notre visibilité.

La série Balados pour CPA : Voir demain est produite pour CPA Canada par Podcraft Productions. Pour en savoir plus, cliquez sur le lien dans les notes du balado. Et notez bien que les points de vue exprimés sont ceux de nos invités et ne reflètent pas nécessairement ceux de CPA Canada. Ici Neil Morrison. Merci d'avoir été à l'écoute.



Avertissement : Les opinions et les points de vue exprimés dans cette série de balados sont ceux de l'invité et ne représentent pas nécessairement ceux de CPA Canada.