

UE
2021

UNIVERSITES - D'ETE -

7-8-9 SEPTEMBRE 2021

PALAIS DES CONGRÈS - PARIS

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES 
Région Paris Ile-de-France

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
COMMISSAIRES AUX
COMPTES
PARIS

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
COMMISSAIRES AUX
COMPTES
DE VERSAILLES
ET DU CENTRE



La transition numérique du cabinet : avec quels nouveaux outils ?

Saison 6

#UE2021

INTERVENANTS

Virginie ROITMAN DESCAMPS

Expert-comptable et commissaire aux comptes
Gérante d'un cabinet d'expertise comptable de 15 collaborateurs
Rapporteur délégué du 70^{ème} Congrès de l'Ordre : l'Expert Comptable Numérique

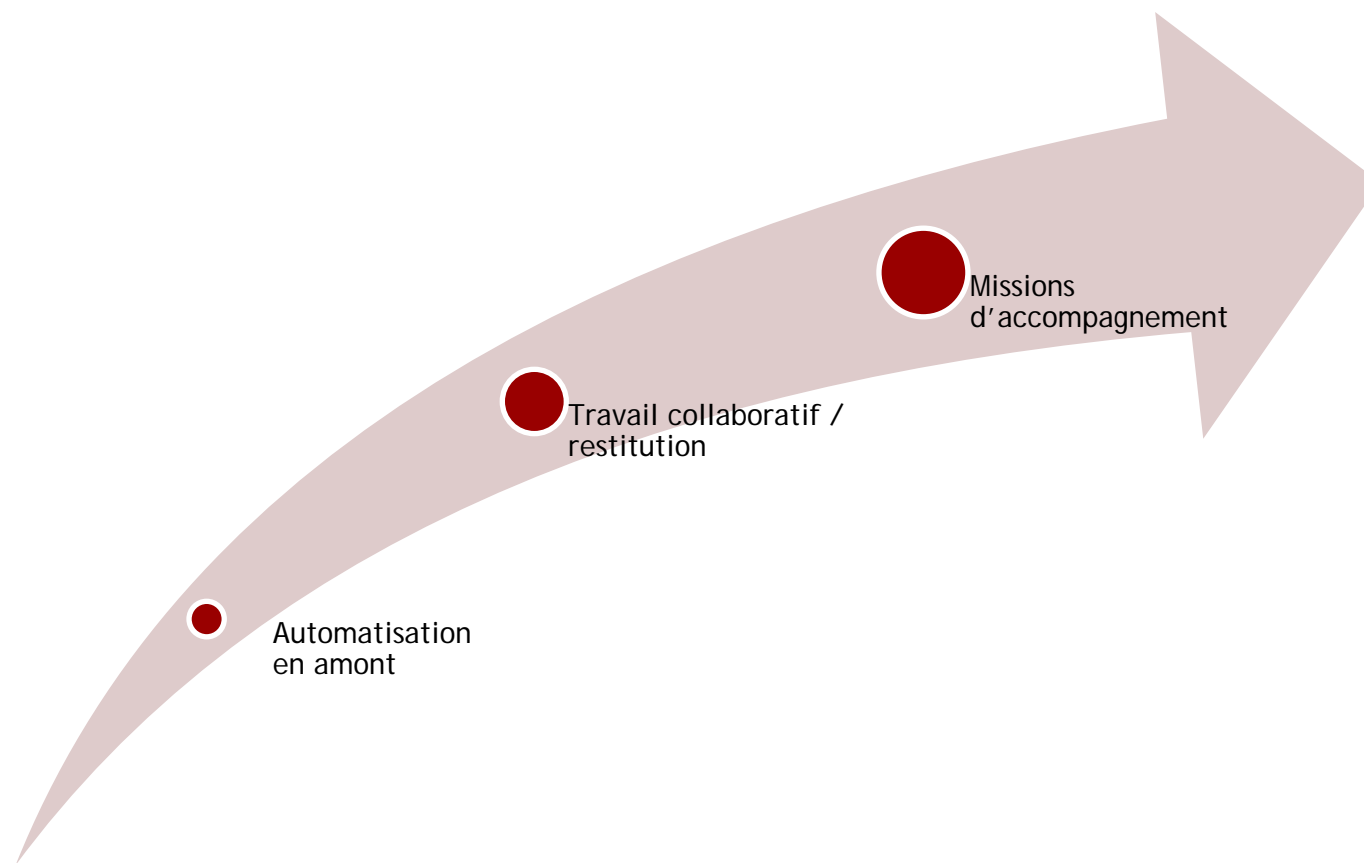
 @RoitmanVrd

Fabrice HEUVRARD

Expert-comptable et commissaire aux comptes
Gérant d'un cabinet d'expertise comptable (1 collaborateur) – création ex-nihilo en 2016
Contrôleur de stage à Paris et examinateur au DEC
Co-Rapporteur du 74^{ème} Congrès de l'Ordre : l'Expert Comptable au centre des flux
Rédacteur occasionnel pour le Francilien, Lexis Nexis et Revue fiduciaire

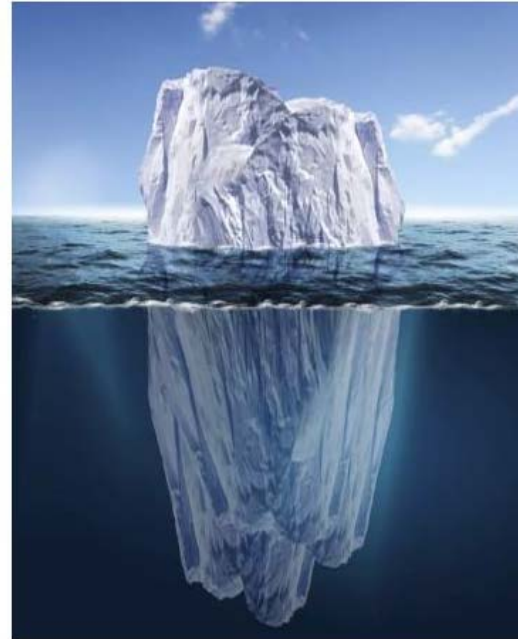
 @FabriceHeuvrard

Le numérique au sein des cabinets

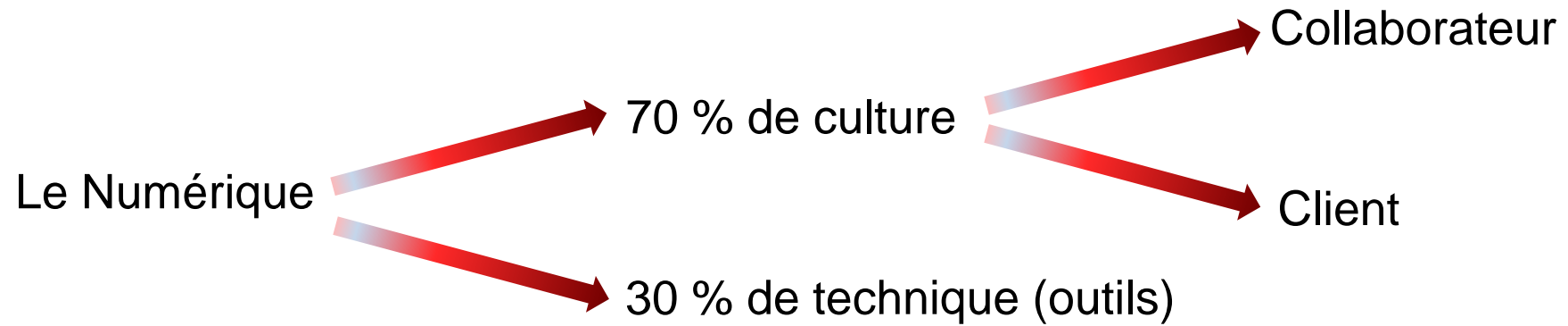


Construire sa stratégie

- Produits & Services
- Relation client
- Process
- Outils
- Culture



Construire sa stratégie



La culture... Concrètement

- Dans nos cabinets
- Cas du tableau de bord
- Défi de demain : transformer le collaborateur en copilote grâce à la formation

3 Parcours E-COLL

- ✓ Accompagner le chef d'entreprise dans le pilotage de la TPE
- ✓ Libérer l'entreprise de ses tâches administratives (Full Service)
- ✓ Être plus performant dans les missions traditionnelles

Construire sa stratégie

La Performance Academy

Une série de d'ateliers-formations, pour la plupart interdépendants les uns des autres et constituant un tout, destinés à vous permettre d'optimiser l'organisation de votre cabinet.



Construire sa stratégie

Les erreurs à éviter

- Surestimez – les gains de productivité => les bugs
- Penser trop beau, trop vite, trop complet
- Ne pas anticiper les pertes du petit « + » du logiciel de production
- Annoncer en grandes pompes le lancement de quelque chose d'extraordinaire :
 - collaborateurs démotivés
 - clients déçus
- Les principaux cas d'échecs sont liés :
 - au manque de stratégie du dirigeant
 - aux **outils** non utilisés
- Et surtout, ne pas laisser le projet au placard !



Construire sa stratégie

Pour conclure

- ✓ Savoir où l'on veut aller
- ✓ Emmener les équipes > nommer des relais numériques dans nos cabinets
- ✓ Avancer par étapes
- ✓ Inclure les clients et les fidéliser
- ✓ Réaliser régulièrement une veille technologique

«Le numérique est au service de la relation client !»



NOUVEAUX OUTILS : POUR QUELS CLIENTS ?

Pas de conjoint idéal, pas de logiciel idéal !



N'oublions jamais que notre client

- N'est pas l'Administration fiscale
 - N'est pas le collaborateur
- N'est pas le système informatique du cabinet
 - **est le Client !**

Segmentation de la clientèle

Les « *traditionnels* »



Pourquoi les numériser ? (surtout s'ils ne le veulent pas)

Les « *numeric addict* »



Outils collaboratif
Oui mais surtout connecté au logiciel de production

Les « *slasher* »



Outils Low cost => limiter les pertes de temps côté clients et cabinets

Les « *premium* » ou
« *Licorne* »



Le service avant le prix



Les « *traditionnels* »

Clients historiques et peu demandeurs : Quelle stratégie numérique du cabinet ?

2 axes :

- Gains de productivité en automatisant la production au sein du cabinet
- Cultiver notre image numérique afin d'être un partenaire incontournable (caisse, facture-X, RGPD, etc...)
 - Via la newsletter
 - Lors de l'entretien bilan
- Accélérer le processus de révision



Les « *traditionnels* »

1^{er} axe : gain de productivité

- Achats : SCAN + OCR > Facture électronique
- Note de frais : logiciel périphérique ?
- Ventes : logiciel ou tableau Excel ?
- Relevé de banques : EBICS ou Scrapping ?
- Social : saisie des variables de paie par le client

Mais les cartes bleues à débit différé, Stripe



Les « *traditionnels* »

LE PROCESS ACHATS :

- Solution intégrée « Box »
- Solutions tierces : Dext, FacNote, Yooz, Idocus, etc,

LE PROCESS NOTE DE FRAIS ET CARTES BLEUES : logiciel périphérique

- RCA : Module Note de Frais
- Expensya
- MoonCard
- Spendesk

Conseils : Attention à ce que les solutions soient interfacées avec le logiciel de production.



Les « *traditionnels* »

LE PROCESS NOTE DE FRAIS ET CARTES BLEUES : logiciel périphérique

- RCA : Module Note de Frais
- Expensya
- MoonCard
- Spendesk

Conseils : Attention à ce que les solutions soient interfacées avec le logiciel de production.



Les « *traditionnels* »

LE PROCESS VENTES : logiciel ou tableau Excel

- Le tableur Excel est mort, vive le tableur Excel => Eduquons nos clients...
- Avènement de la facture électronique à horizon 3 ans avec un impact significatif



Au service de la profession comptable...

... pour la généralisation de la facture électronique

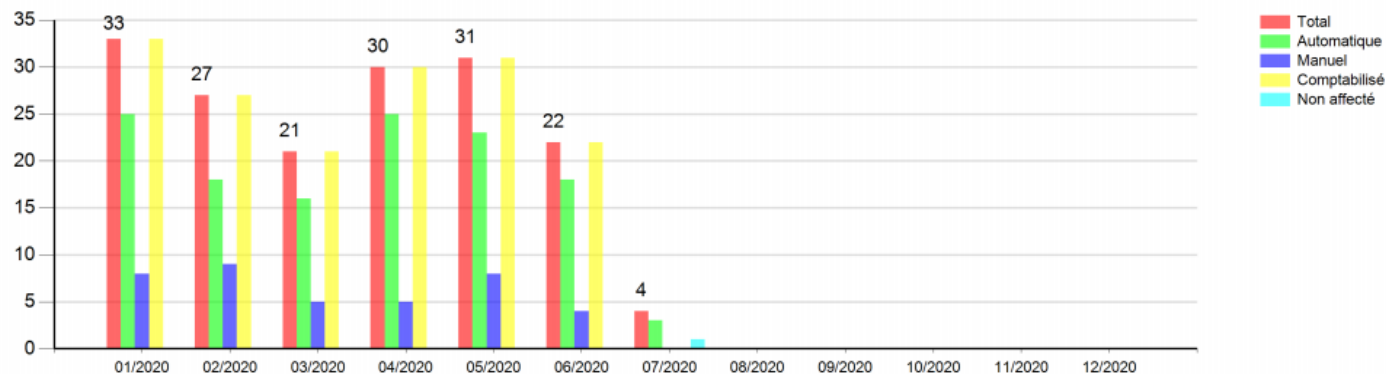
Les « traditionnels »

- Quel est votre taux d'imputation automatique ?

Statistiques mensuelles du 01/01/2020 au 31/12/2020 des lignes de relevés

Journal BQ - 512000 Banques

	01/2020	02/2020	03/2020	04/2020	05/2020	06/2020	07/2020	08/2020	09/2020	10/2020	11/2020	12/2020	Total
Automatique	76% 25	67% 18	76% 16	83% 25	74% 23	82% 18	75% 3	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	76% 128
Manuel	24% 8	33% 9	24% 5	17% 5	26% 8	18% 4	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	23% 39
Non affecté	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	25% 1	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	1% 1
Total	33	27	21	30	31	22	4	0	0	0	0	0	168
Comptabilisé	100% 33	100% 27	100% 21	100% 30	100% 31	100% 22	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	0% 0	98% 164





Les « *traditionnels* »

SOCIAL : saisie des variables de paie par le client

- SILAE
- Payfit
- Solution intégrée
- MEG RH

Rappel

Typologie de clients vs outils

Les « *traditionnels* »



Pourquoi les numériser ?
(surtout s'ils ne le veulent pas)

Les « *numeric addict* »



Outils collaboratif
Oui mais surtout connecté au logiciel de
production

Les « *slasher* »



Outils Low cost => limiter les pertes de
temps côté clients et cabinets

Les « *premium* »



Le service avant le prix



Les « *numeric addict* »

- Plateforme collaborative intégrée au logiciel (si elle existe) : Fulll, Loop
- Plateforme tierce (qui peut s'intégrer) :
 - MyCompanyFiles, Tiime, Welyb

Attention : Trop d'outils risque de compliquer la relation client/cabinet

=> Il faut veiller à ce que la récupération de l'information soit aisée par les collaborateurs



Les « *slasher* » : par exemple auto-entrepreneur

- Personne(s) qui cumulent plusieurs activités
- Le numérique n'est pas leur priorité
- Il faut surveiller le rapport coût/rentabilité pour le cabinet



Les « *premium* »

- Pas nécessairement demandeur mais apprécie principalement la relation humaine avec le cabinet
- Leur faire tester des outils est une marque de reconnaissance **s'ils sont accompagnés**
- Les outils doivent être adaptée en fonction de leur psychologie

Comprendre les interactions entre logiciels et bâtir efficacement son écosystème logiciel Focus

	IBIZA	RECEIPT-BANK (achats)	QUICKBOOKS	PAYFIT	RCA - MEG Facturation	SILAE	JEDECLARE (Liasse et récup banque)
IBIZA							
RECEIPT-BANK (achats)							
QUICKBOOKS							
PAYFIT							
RCA - MEG Facturation							
SILAE							
JEDECLARE (Liasse et récup banque)							
STRIPE							
PAYPAL			????				
LYDIA			????				
GO CARD LESS			????				
EXCEL	IRF		????				
RECEIPT-BANK (Note de frais)							
RCA Prévisionnel			????				
SO Bank - récupération banque					????	????	
Jesign expert							
CERTIGREFFE (dépôt comptes annuels)							
KRAKEN/BINANCE/BITTREX	WALTIO						



Que(s) outils pour atteindre le(s) mission(s) d'accompagnement

- + mission gestion de trésorerie (AGICAP)
- + mission suivi des comptes clients et fournisseurs (syndemos)
- + mission de mise en place de la facture électronique (Jefacture.com)
- + mission d'accompagnement sécurité FEC (masterFEC)
- + mission d'accompagnement création boutique en ligne (Shopify)
- + mission d'assistance dans l'établissement de la déclaration impôt sur le revenu (ECF Services/hexacoop)
- + mission outil d'accompagnement de cession de clientèle (Fiscad)
- + Mise de paiement fournisseurs (REGATE)

Partenaires des UE

