

Quelles sont les nouvelles
missions rendues possibles
grâce à jedataviz.com ?

Karim HOUSSINI



Crédit : GETTY

Les intervenants

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION



Houssini Karim
Consultant Avant-Vente

- 01 ➤ Présentation de la plateforme jedataviz.com
 - 02 ➤ Quelques éléments de contexte
 - 03 ➤ Connexion à la plateforme
 - 04 ➤ Présentation des missions clés
 - 05 ➤ Mise en œuvre concrète des missions
- 



01

Présentation de jedataviz.com

Présentation de jedataviz.com

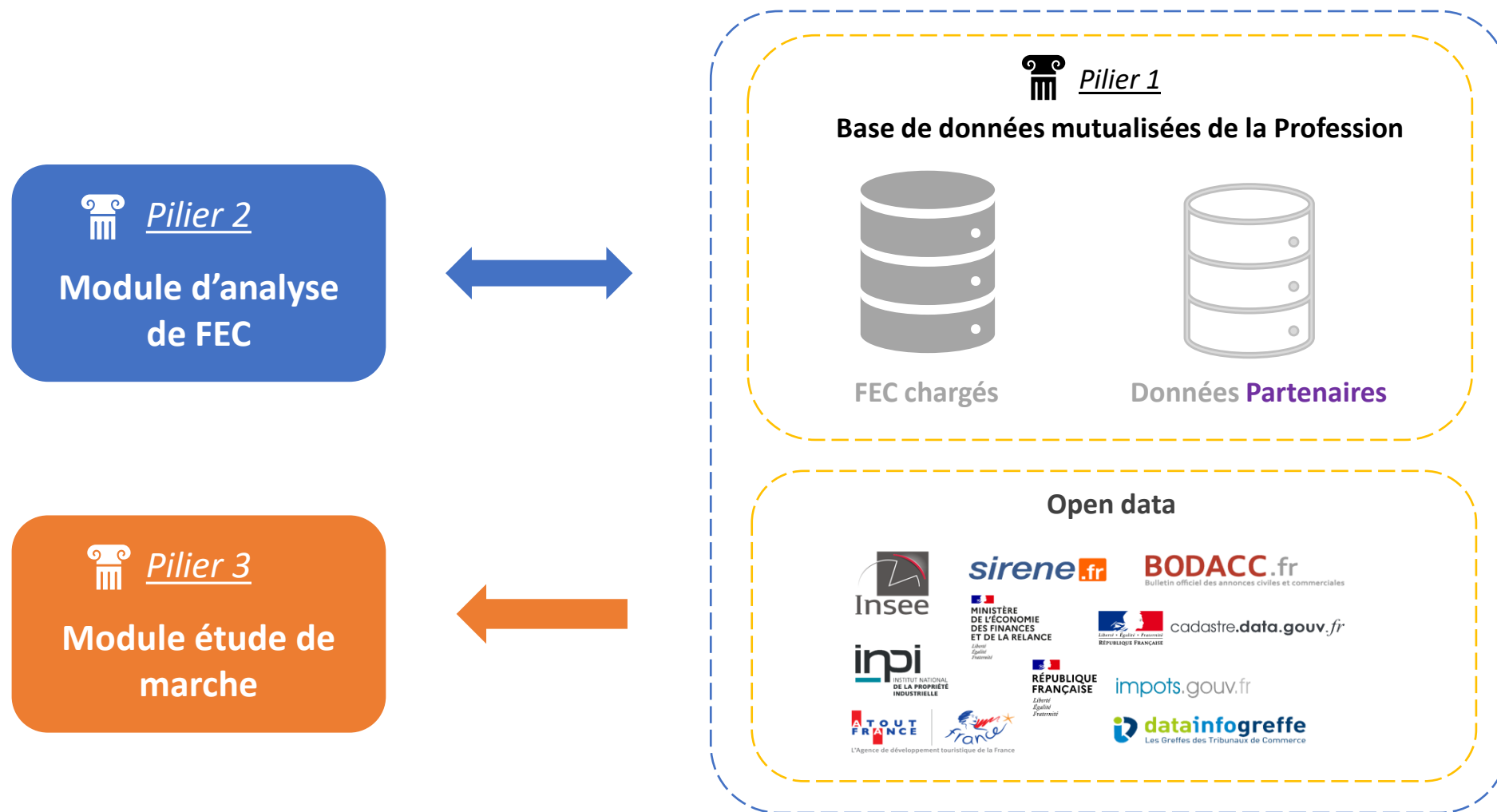
Ambition de jedataviz.com



Proposant aux
experts-comptables un outil
data simple, puissant
s'appuyant sur une base de
donnée mutualisée et enrichi
de données issues de l'open
data

Présentation de jedataviz.com

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION



02 Quelques éléments de contexte

Quelques éléments de contexte

La valeur ajoutée de la data



Augmenter les missions traditionnelles

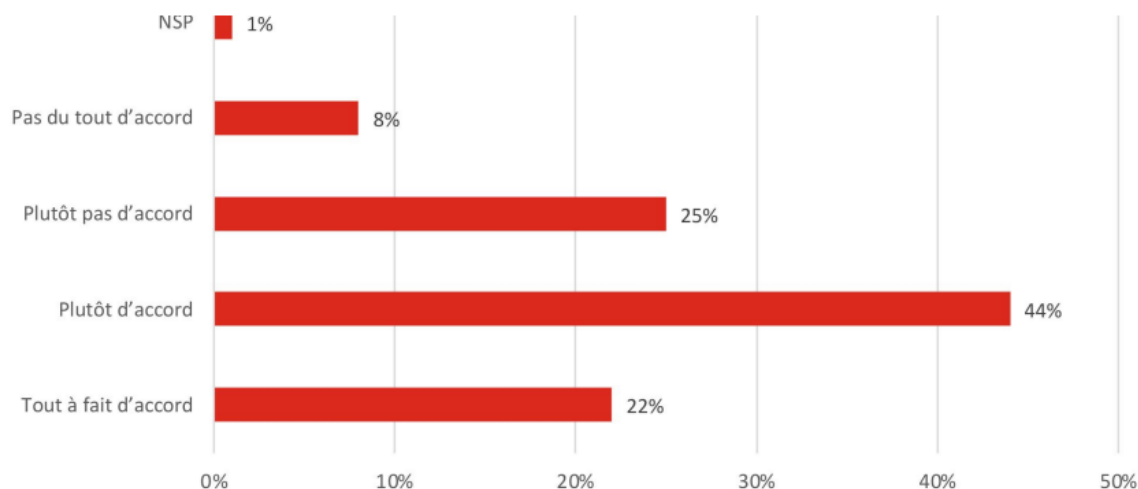


Créer de nouvelles missions

Quelques éléments de contexte

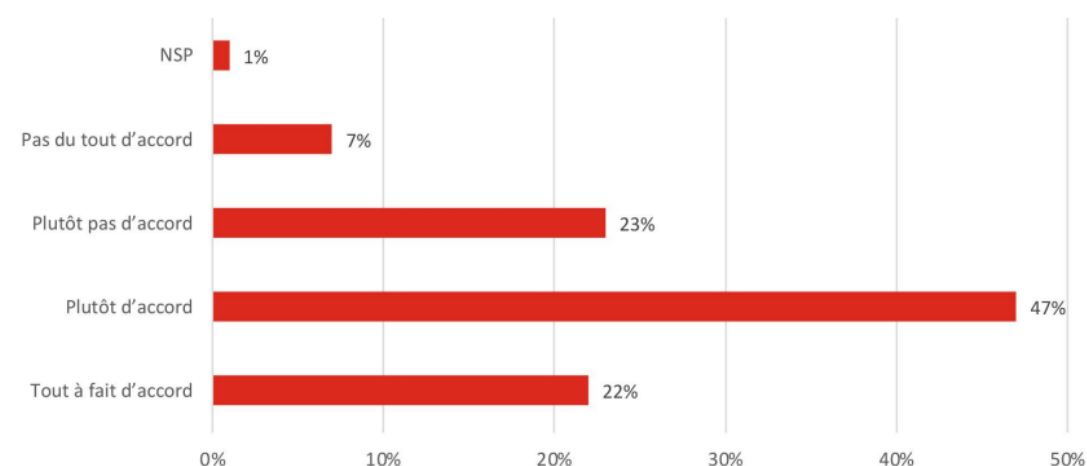
Data : productivité et collaborateurs

La data pourrait permettre d'augmenter la productivité des cabinets ?



Source : CNOEC d'après enquête OpinionWay - Juillet 2023

La majorité des vos collaborateurs sont capables de prendre en charge de nouvelles missions (accompagnement, full service, conseil, etc.) ?

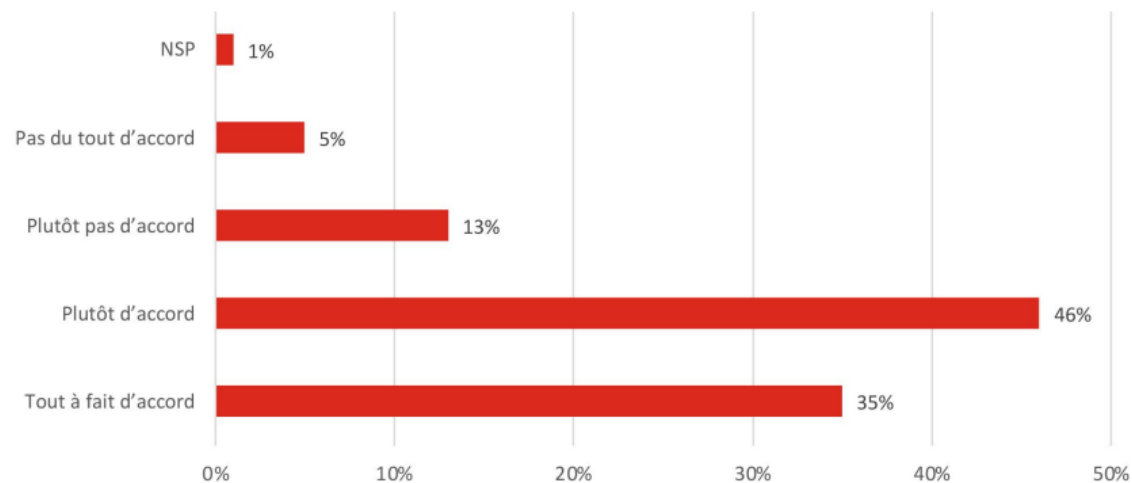


Source : CNOEC d'après enquête OpinionWay - Juillet 2023

Quelques éléments de contexte

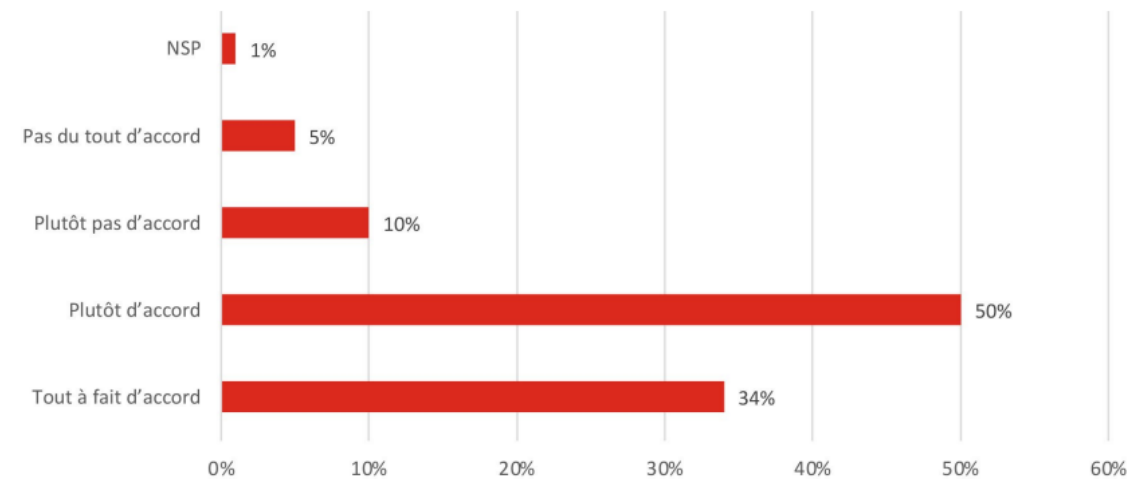
La data et les missions

La data pourrait aider les cabinets à aller plus loin dans la réalisation de leurs missions traditionnelles ?



Source : CNOEC d'après enquête OpinionWay - Juillet 2023

La data pourrait permettre aux cabinets de développer de nouvelles missions ?



Source : CNOEC d'après enquête OpinionWay - Juillet 2023

Présentation des missions clés

Les nouvelles missions data



Présentation des missions clés

Les missions permises par jedataviz.com

- Remise des comptes enrichis
 - Réalisation d'un budget prévisionnel
 - Accompagnement de créateurs
 - Production d'étude de marché
 - Accompagnement d'une demande de financement
 - Valorisation immobilière
 - Valorisation de fonds de commerce
 - Evaluation d'entreprise (cession/transmission)
 - Valorisation de titres (nouveau !)
- Missions financières
- Missions d'accompagnement
- Missions de valorisation

03 Connexion à la plateforme

Connexion à la plateforme

Comment se connecter à jedataviz.com ?

1. Allez sur <https://ecma-solutions.com/ressources> :

- Si vous êtes déjà utilisateur :



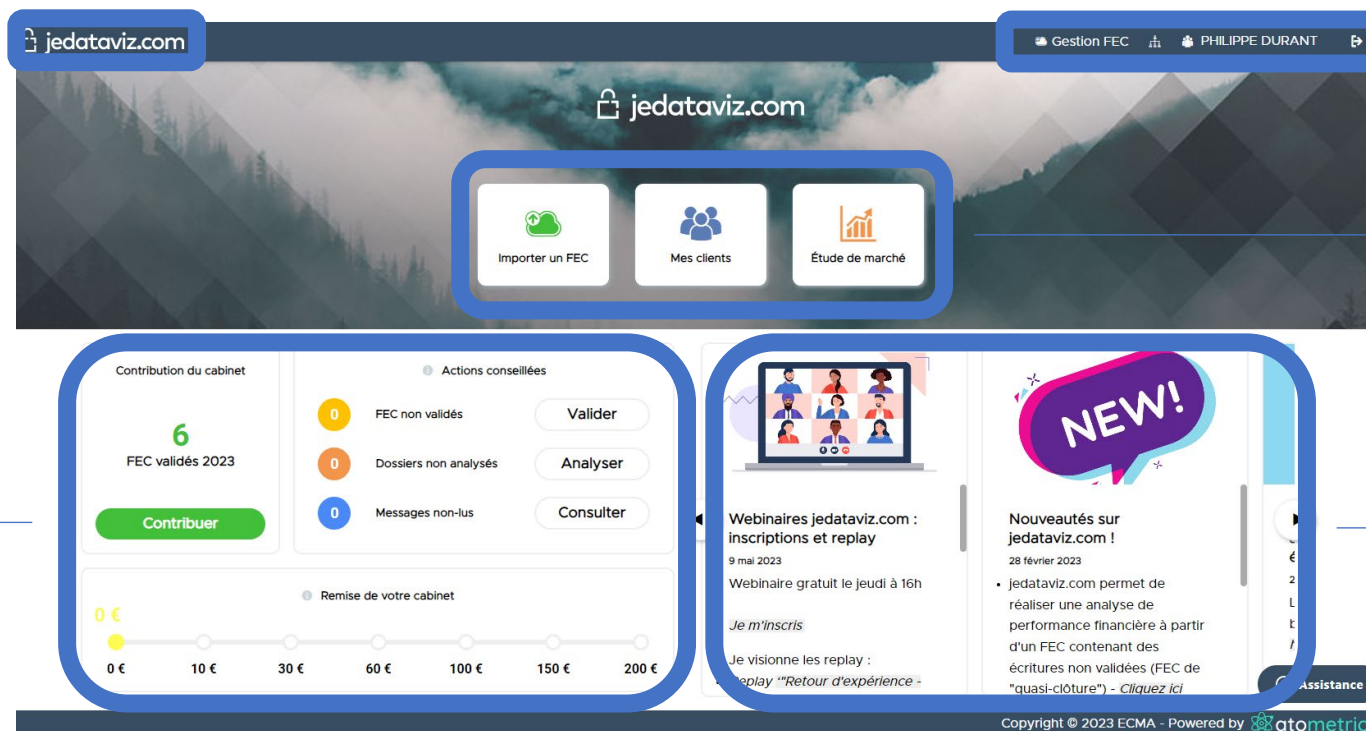
- Si vous n'êtes pas encore utilisateur :



Connexion à la plateforme

Page d'accueil de votre espace privé

Retour sur la page
d'accueil



Administration de
votre espace

Boutons
d'actions

Tableau de
bord

Panneau d'information
(inscription webinaires,
replay, nouveautés...)

04

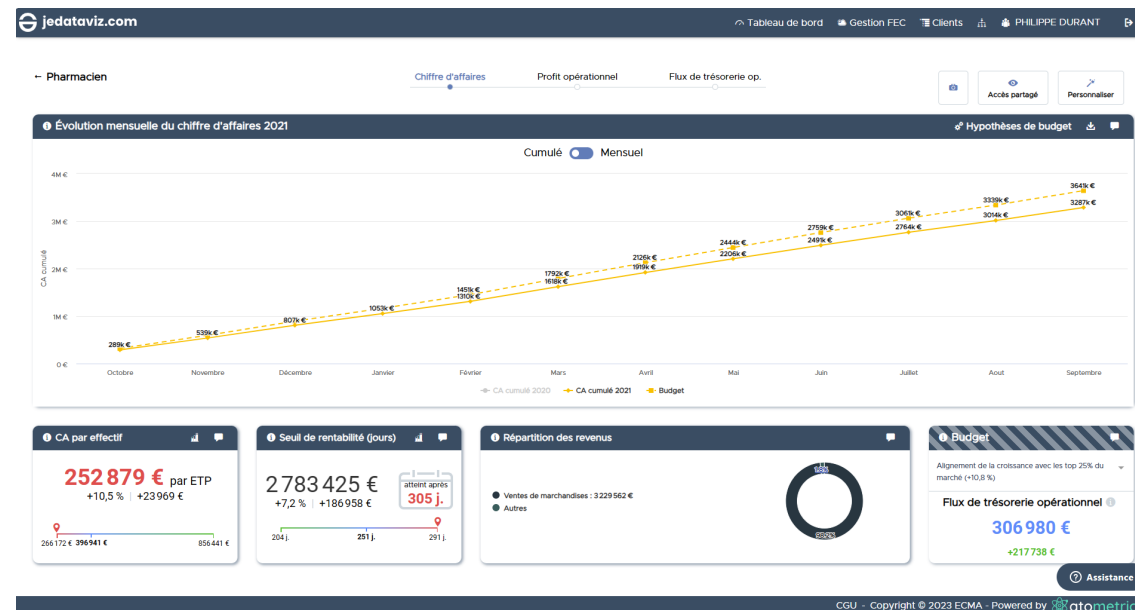
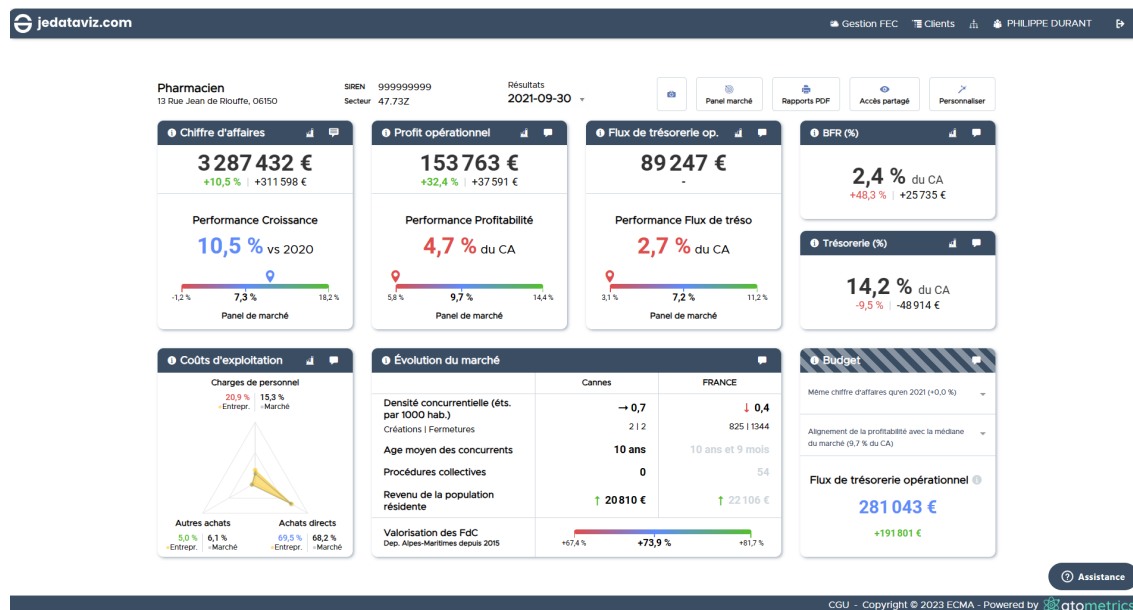
Présentation des missions clés

Les missions permises par jedataviz.com

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

Missions financières

- Remise des comptes enrichis
- Réalisation d'un prévisionnel

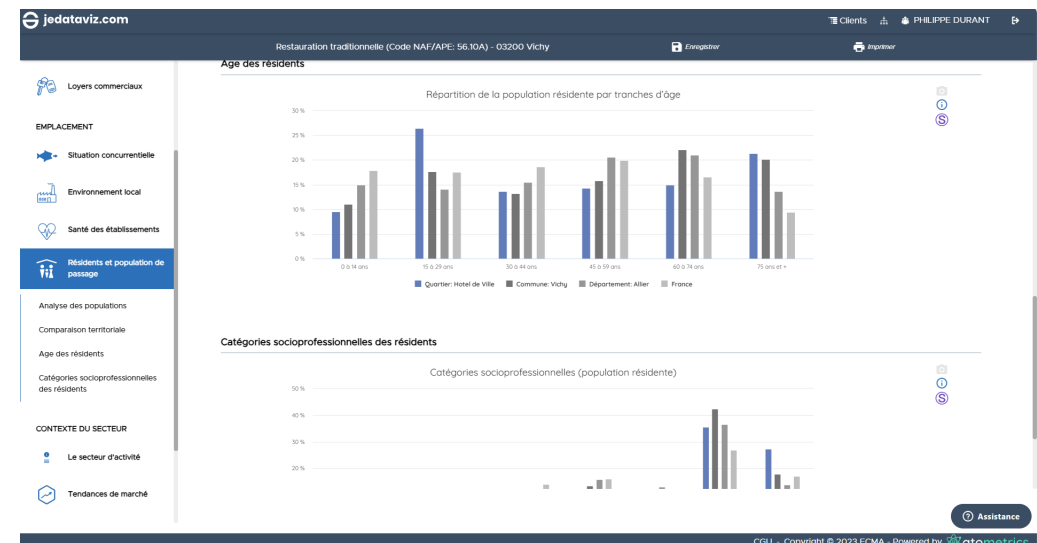
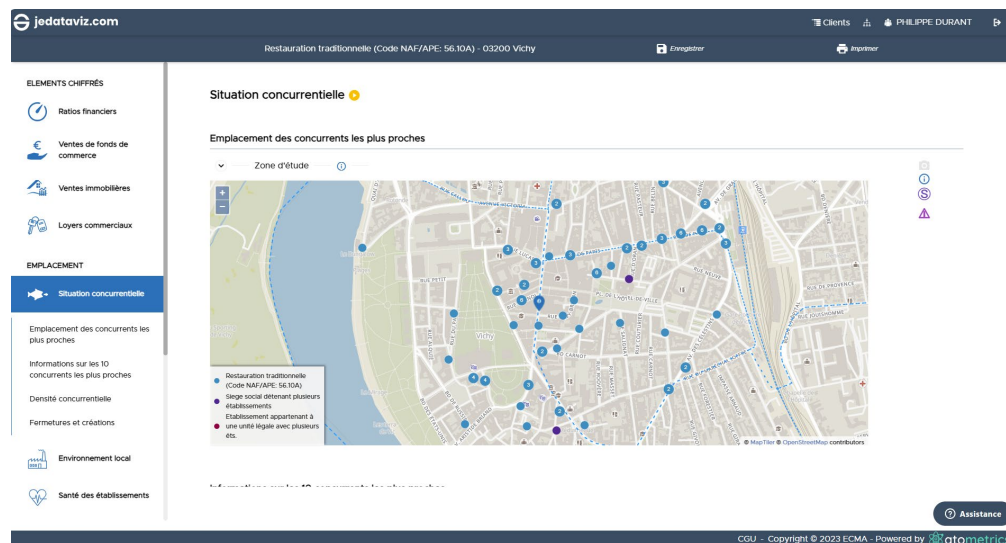


Les missions permises par jedataviz.com

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

Missions d'accompagnement

- Accompagnement de créateurs
- Production d'étude de marché
- Accompagnement d'une demande de financement

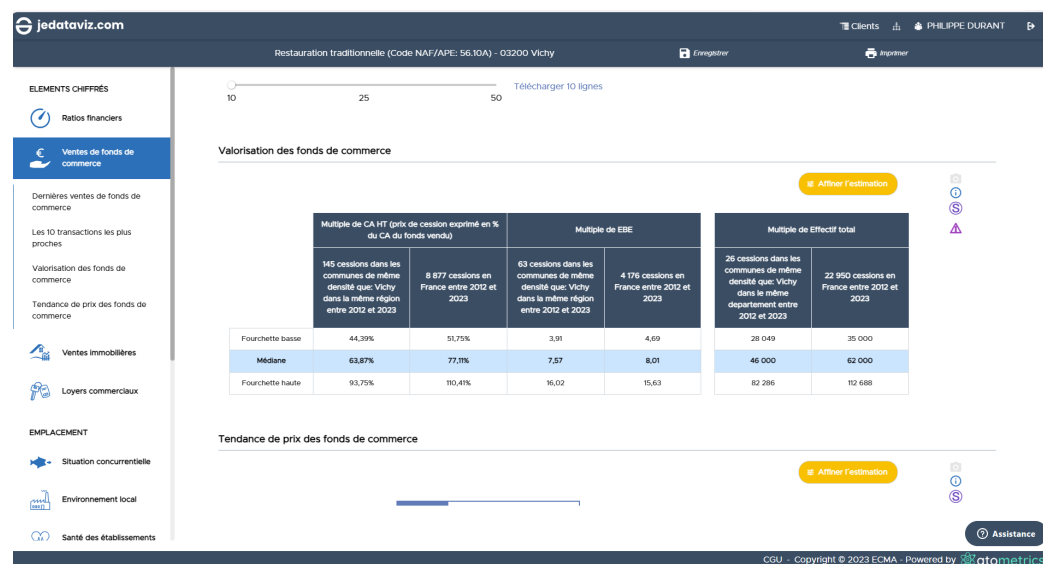


Les missions permises par jedataviz.com

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

Missions de valorisation

- Valorisation immobilière
- Valorisation de fonds de commerce
- Evaluation d'entreprise (cession/transmission)



Restaurateur traditionnelle (Code NAF/APE: 56.10A) - 03200 Vichy

Sources d'informations chiffrées

Indicateur	Source de la donnée	Description	Lien
Coût de la dette	Banque de France	La Banque de France publie les données sur les taux des crédits aux entreprises en France. Les données publiées de manière trimestrielle.	Lien de la source
	S&P Global	S&P publie mensuellement (ou même quotidiennement pour certaines valeurs) des rapports sur le coût de la dette par pays.	Lien de la source (en anglais)
Taux sans risque	October	October publie un baromètre des taux de manière annuelle.	Lien de la source
	Banque de France	La Banque de France publie les données des taux indicatifs des bons du trésor et OAT. Les données sont publiées quotidiennement.	Lien de la source
	Banque Centrale Européenne	La Banque Centrale Européenne publie les statistiques sur les taux obligataires.	Lien de la source (en anglais)
Coût du capital	Trading Economics	Trading Economics fournit des données économiques et financières sur les taux d'intérêt à court et long terme. La mise à jour est quotidienne.	Lien de la source (en anglais)
	Damodaran	Le professeur Aswath Damodaran de la Stern School of Business de l'Université de New York met à disposition gratuitement une base de données en ligne sur le coût du capital, avec des données pour différentes industries et pays, y compris la France.	Lien de la source (en anglais)
Primes de taille	CCEF	La CCEF (Compagnie des Conseils et Experts Financiers) publie des rapports sur les taux d'actualisation et décotes appliqués aux multiples de valorisation pour les PME.	Lien de la source
	KPMG	KPMG publie annuellement un rapport sur le coût du capital, en donnant des indications sur toutes les composantes du coût du capital (beta, prime de risque, structure du capital, taux sans risque...).	Lien de la source (en anglais)
	SSRN (Social Science Research Network)	La SSRN publie annuellement des estimations du coût du capital grâce à des références d'environ 100 pays sur les taux sans risque et les primes de risque.	Lien de la source (en anglais)
Primes de risque	KROLL	KROLL publie annuellement des rapports sur les primes de risque.	Lien de la source (en anglais)
	Fairness Finance	Fairness Finance fournit des données sur les primes de risque, utiles pour le calcul du taux d'actualisation, mises à jour mensuellement.	Lien de la source
Absolue	Absolue	Baromètre de valorisation des PME.	Lien de la source

Assistance

CGU - Copyright © 2023 ECMA - Powered by atometrics

Présentation des missions clés

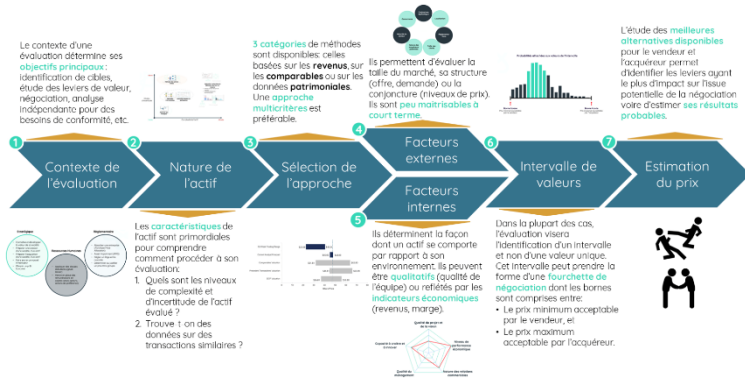
Menu « valorisation de titres »

● Description :

- L'objectif de ce menu est de fournir des sources utiles pour réaliser une valorisation des capitaux propres d'une entreprise
 - Panorama des méthodes d'évaluation et avantages/inconvénients de chacune
 - Éléments à demander aux clients avant de réaliser une étude
 - Bonnes pratiques et erreurs à éviter
 - Modèle de rapport d'évaluation

● Usages :

- Evaluer les titres d'une entreprise avec la méthode patrimoniale
- Evaluer les titres d'une entreprise avec la méthode DCF



Indicateur	Source de la donnée	Description	Lien
Coût de la dette	Banque de France	La Banque de France publie les données sur les taux des crédits aux entreprises en France. Les données sont publiées de manière trimestrielle.	Lien de la source
	S&P Global	S&P publie mensuellement (ou même quotidiennement pour certaines valeurs) des rapports sur le coût de la dette par pays.	Lien de la source (en anglais)
	October	October publie un baromètre des taux de manière annuelle.	Lien de la source
Taux sans risque	Banque de France	La Banque de France publie les données des taux indicatifs des bons du trésor et OAT. Les données sont publiées quotidiennement.	Lien de la source
	Banque Centrale Européenne	La Banque Centrale Européenne publie les statistiques sur les taux obligataires.	Lien de la source (en anglais)
	Trading Economics	Trading Economics fournit des données économiques et financières sur les taux d'intérêt à court et long terme. La mise à jour est quotidienne.	Lien de la source (en anglais)
Coût du capital	Damodaran	Le professeur Aswath Damodaran de la Stern School of Business de l'Université de New York met à disposition gratuitement une base de données en ligne sur le coût du capital, avec des données pour différentes industries et pays, y compris la France.	Lien de la source (en anglais)
	CCEF	La CCEF (Compagnie des Conseils et Experts Financiers) publie des rapports sur les taux d'actualisation et décotes appliqués aux multiples de valorisation pour les PME.	Lien de la source
	KPMG	KPMG publie annuellement un rapport sur le coût du capital, en donnant des indications sur toutes les composantes du coût du capital (beta, prime de risque, structure du capital, taux sans risque...).	Lien de la source (en anglais)

ELEMENTS CHIFFRÉS

- Ratios financiers
- Ventes de fonds de commerce
- Ventes immobilières
- Loyers commerciaux

EMPLACEMENT

- Situation concurrentielle
- Environnement local
- Santé des établissements
- Résidents et population de passage

CONTEXTE DU SECTEUR

- Tendances de marché

AUTRES RESSOURCES

Valorisation de titres

Ressources utiles

Cas d'usage

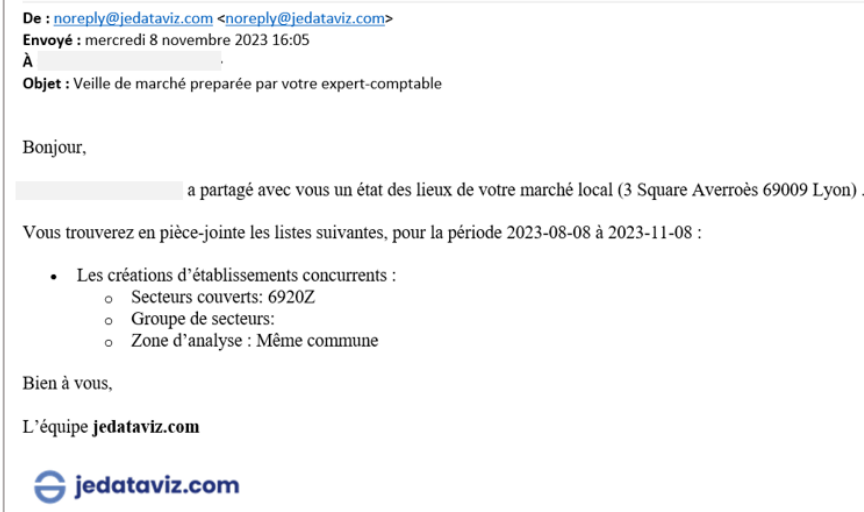
Sources d'informations chiffrées

Contenu d'une étude de marché

Alertes de marché

- Description :

- L'objectif de cette nouvelle fonctionnalité est de suivre le marché sans se connecter à www.jedataviz.com
 - Les destinataires des alertes mails peuvent être l'expert-comptable, le collaborateur et/ou le client
 - 2 types d'alertes mails :
 - Les alertes de marché permettront à votre client de recevoir des listes au format Excel, dans une limite de 500 lignes par email selon la périodicité que vous aurez déterminée.
 - Les alertes des offres publics permettront à votre client de recevoir tous les matins un email avec des derniers marchés publics publiés sur le site du BOAMP lui concernant.



En pièces jointes du mail :

- Vente de fonds de commerce : lien [ici](#)
- Création de concurrents / création d'établissements : lien [ici](#)
- Procédures collectives : lien [ici](#)



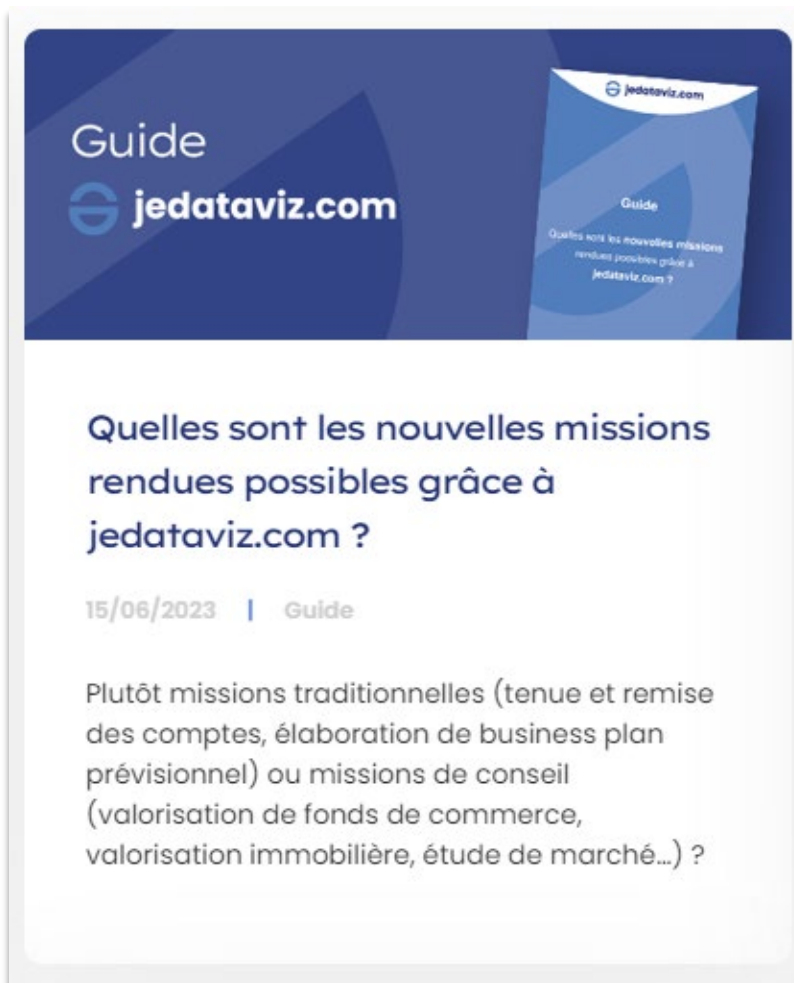
Présentation des missions clés

L'apport de valeur pour le client et le cabinet

Mission	Valeur pour le client	Valeur pour le cabinet
Missions financières : - Remise des comptes enrichis - Réalisation de prévisionnel	- Présentation sous forme d'un tableau de bord simplifié et compréhensible - Comparaison de sa performance avec ses pairs	- Gain de temps dans la production des analyses - Participation à la structuration d'une base de données de comparables
Mission d'accompagnement : - Accompagnement de créateurs - Production d'étude de marché - Accompagnement dans une demande de financement	- Accompagnement dès le processus de réflexion (en amont dans la création d'entreprise) - Obtention de données et références de marché difficiles d'accès en tant que chef d'entreprise - Gain de temps dans l'obtention des demandes de financement grâce à la construction d'un dossier solide	- Diversification des missions (positionnement sur des missions non traditionnelles et possibilité de prospecter des nouveaux clients / nouveaux secteurs) - Fidélisation des clients : accompagnement personnalisé tout au long de la vie du client pour apparaître comme un véritable partenaire quotidien
Mission de valorisation - Valorisation de fonds de commerce - Valorisation de patrimoine - Valorisation de titres	- Accès à des références de marché pour visualiser des opportunités et connaître en continu la valeur de son patrimoine / entreprise - Prendre des décisions éclairées	- Diversification des missions (positionnement sur des missions non traditionnelle) - Gain de temps dans la réalisation de ces missions complexes grâce à l'accès à des références de marché

Présentation des missions clés

Guide





05

Mise en œuvre concrète des missions

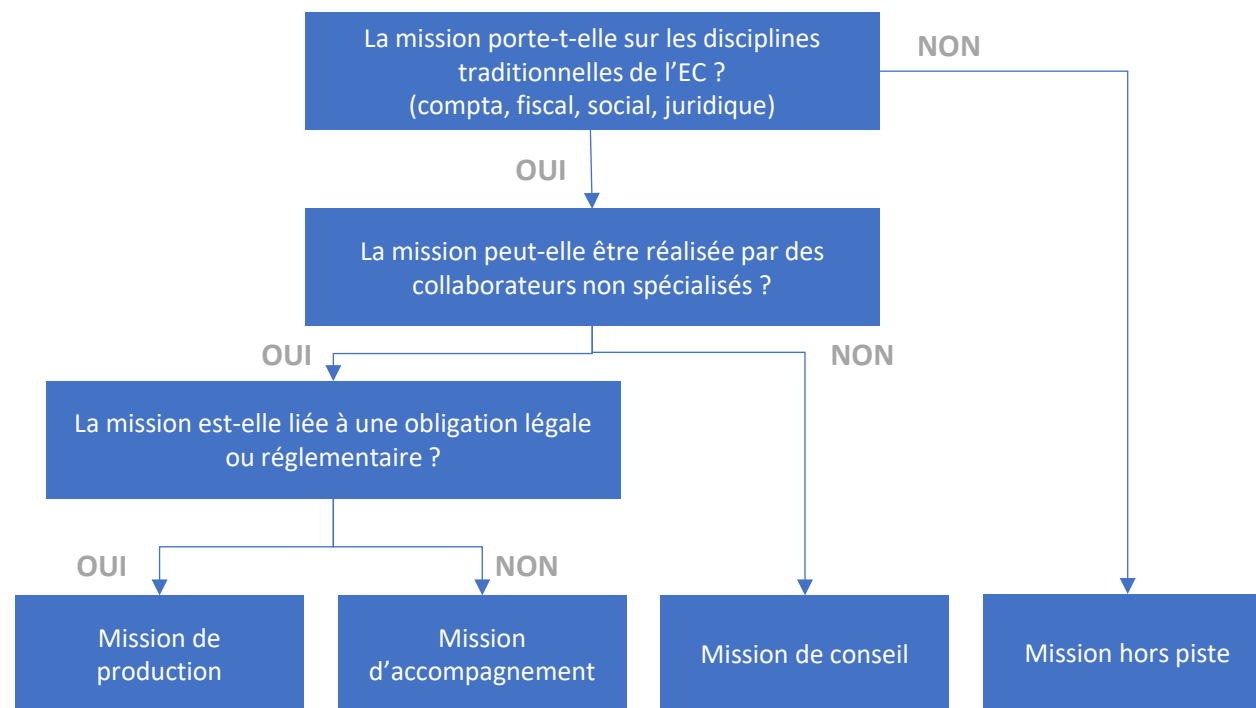
Tarifs et mise en place au cabinet

Pack BRONZE	Pack ARGENT	Pack OR
Modules disponibles Etude de marché : inclus Tableaux de bord annuels : X Tableaux de bord mensuels : X	Modules disponibles Etude de marché : inclus Tableaux de bords annuels : inclus Tableaux de bord mensuels : X	Modules disponibles Etude de marché : inclus Tableaux de bords annuels : inclus Tableaux de bords mensuels : inclus
Fonctionnalités incluses Livrables clés en main Personnalisation Marque blanche Export des données CHOISIR 2 520€HT / an soit 210€HT /mois	Fonctionnalités incluses Livrables clés en main Personnalisation Marque blanche Export des données CHOISIR 3 000€HT / an soit 250€HT /mois	Fonctionnalités incluses Livrables clés en main Personnalisation Marque blanche Export des données CHOISIR 4 320€HT / an soit 360€HT /mois

Mise en œuvre des missions

Quelles questions se poser avant de mettre en œuvre une mission ?

Afin de proposer des missions de conseil et de pleinement les intégrer au sein des missions de votre cabinet, il est important de se poser des questions sur leur mise en œuvre.



Tarifs et mise en place au cabinet

Comment commercialiser la mission ?

1. Déploiement au sein du cabinet

- Formations des équipes (webinaires du jeudi / replay) et aide en ligne
- Désignation d'un référent

2. Intégration dans l'offre de service du cabinet

- Définir des prestations en fonction du profil des clients (rédaction de brochures), par exemple:
 - Pack créateur (une étude de marché et un business plan)
 - Pack présentation des comptes/diagnostic (un tableau de bord avant et après la clôture avec comparaison sectorielle)
 - Pack transaction (une analyse de la performance et une valorisation)
 - Pack information du dirigeant (une étude de marché à 360° et une analyse des ratios sectoriels)
- Définir un modèle économique à mettre en place:
 - Type de service: abonnement (refacturation), missions ponctuelles (approche valeur)
 - Niveau de prix (en général, le prix est estimé sur la base des coûts mis en œuvre, du gain pour le client et des éventuels offres concurrentes)

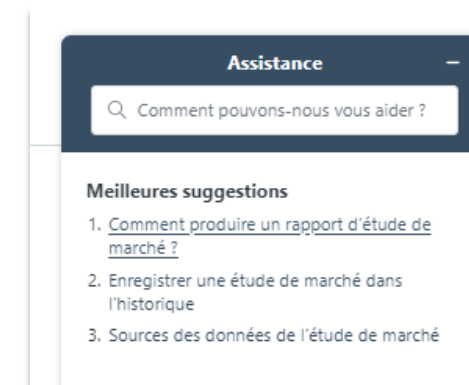
3. Communication auprès des clients

- Commencer par les clients les plus demandeurs
- Cibler les clients prioritaires en fonction de leur secteur, de leur taille ou de leur niveau de maturité par exemple

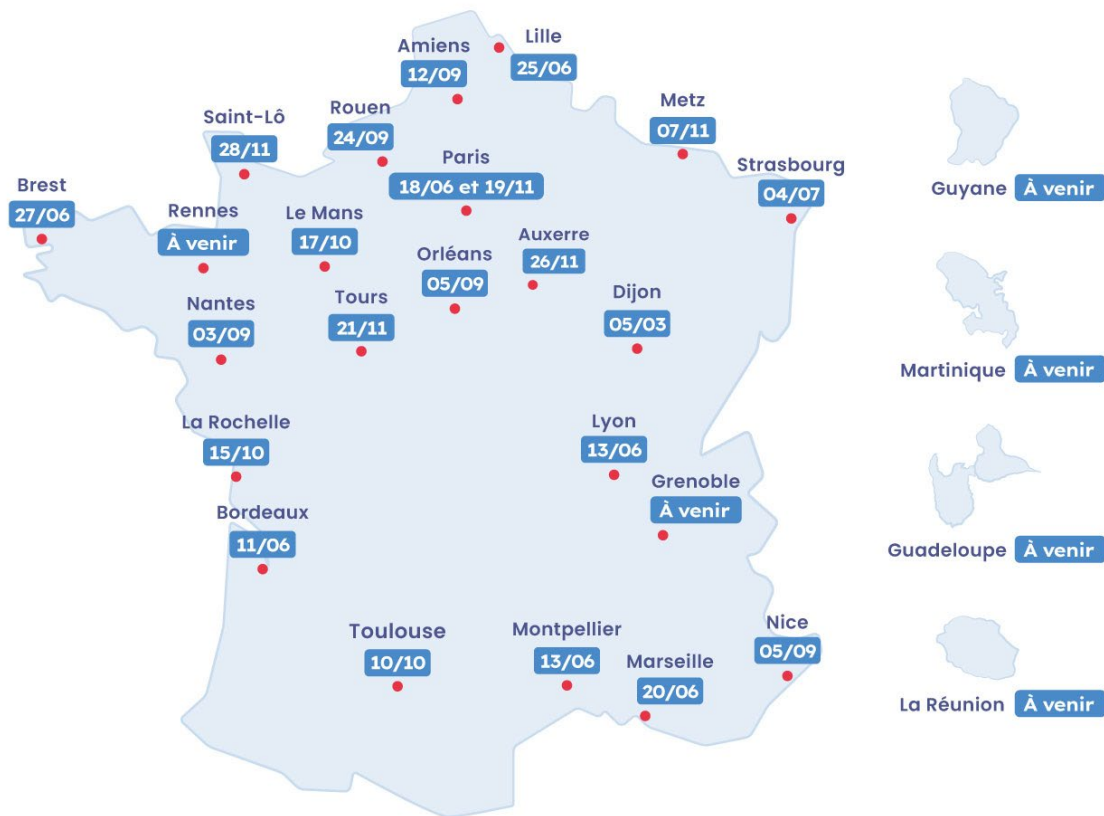
Tarifs et mise en place au cabinet

Nous sommes là pour vous aider

- Une aide en ligne est à votre disposition :
- **Nouveau ! Groupe LinkedIn club utilisateur jedataviz.com**
 - Demande d'accès [ici](#) (réservé aux utilisateurs, même en version gratuite)
- **Nos équipes sont là pour vous :**
 - **Equipe commerciale** : via le [formulaire](#) ou votre interlocuteur commercial habituel
 - **Equipe technique** : via l'aide en ligne ou assistance@jedataviz.com



Laissez-nous un message



Inscrivez-vous

Les Rencontres ECMA

Du 05 mars
au 01 décembre 2024

Votre **étape incontournable**
sur **la route de la digitalisation**

Participez à nos webinaires hebdomadaires

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

 **jedecclare.com**

Approfondir vos connaissances de l'utilisation de jedecclare.com pour répondre à vos obligations fiscales et sociales

Un mardi sur deux,
de 15h00 à 15h45

[Je m'inscris](#)

 **jefacture.com**

S'informer sur l'obligation de la facture électronique et découvrir jefacture.com, future PDP de la profession pour rester au cœur des flux de facturation de vos clients

Tous les jeudis,
de 14h30 à 15h30

[Je m'inscris](#)

 **jesignexpert.com**

Apprendre comment étendre l'usage de jesignexpert.com au sein de votre cabinet

Tous les lundis,
de 16h00 à 17h00

[Je m'inscris](#)

 **jedataviz.com**

Découvrir les opportunités offertes par jedataviz.com, la solution de datavisualisation et de comparatifs sectoriels pour développer les nouvelles missions

Tous les jeudis,
de 16h00 à 17h00

[Je m'inscris](#)

 **conformexpert.com**

Découvrir conformexpert.com, la plateforme d'Examen de Conformité Fiscale des experts-comptables

Un vendredi sur deux,
de 14h30 à 15h30

[Je m'inscris](#)

Ne tardez plus pour vous inscrire !



Merci pour votre
attention