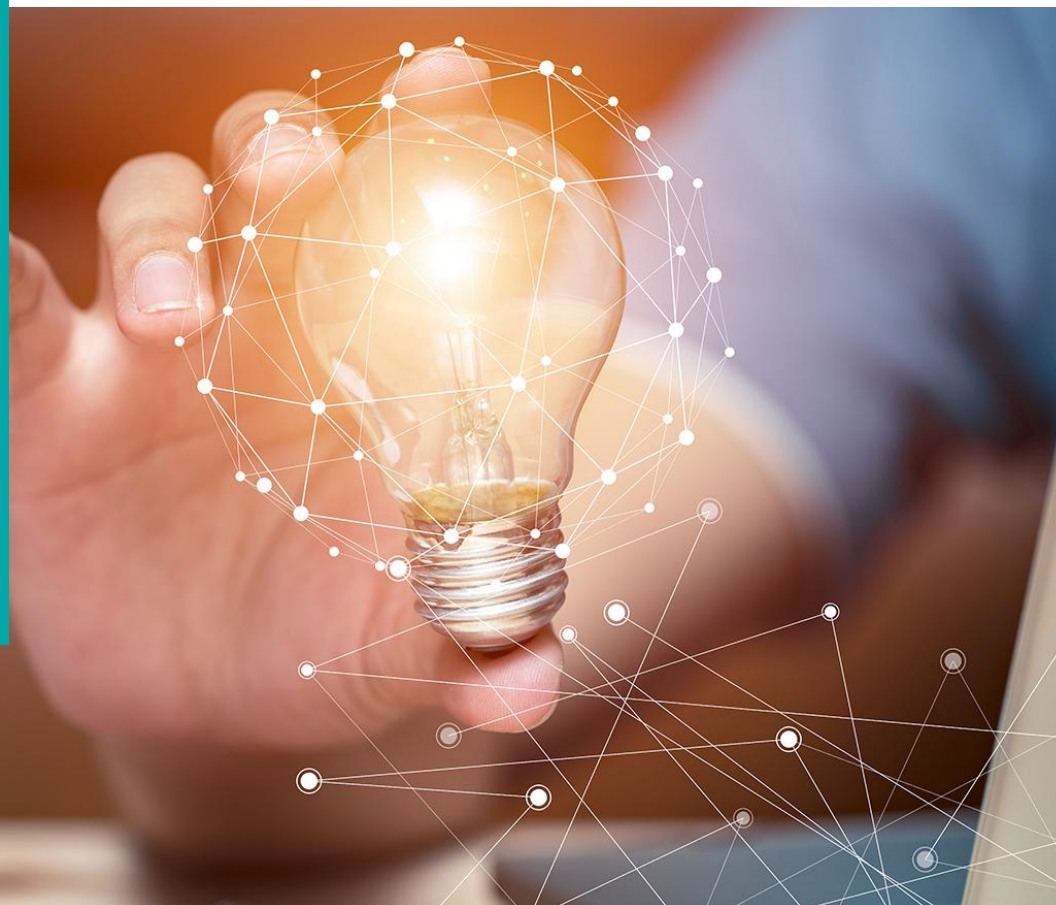


Elargir le champ d'action du cabinet

—
Claryss Lefort

Diama Traoré



Crédit : GETTY

Les intervenants



Claryss Lefort
Expert-comptable



Diamo Traoré
Manager

Introduction



- › Rappel de l'atelier les nouvelles missions
- › Focus sur la mise en place concrète de deux missions
- › Objectif de l'atelier

› Rappel de mission

❑ PANORAMA DE L'ACTUALITE DES NOUVELLES MISSIONS

- Facturation client et Recouvrement
- Recherche de financement : capital ou dette
- Accompagnement à un projet de développement de l'entreprise dont des acquisitions ... mettre un pied dans la stratégie
- DAF/contrôle de gestion Externalisé : brique du management de transition
- Gestion de projets IT & digitalisation : automatisation des process, Data, cartographie des process, analyse maturité digitale, mise ne place ERP,
- RH : conseil social de niveau 2 hors conseil direct lié à la paie

CYCLE FACTURATION

► Pourquoi :

- Extension naturelle de la mission comptable vers la gestion du poste clients
- Nous allons disposer d'informations plus riches et plus rapides sur le cycle de facturation des clients grâce à la facture électronique;
- retards de facturation ;
- absence de suivi des encaissements ; mise a jour PA client si différente de la PA du cab
- relances irrégulières ;
- tensions de trésorerie.

CYCLE FACTURATION

› La promesse:

- facturer plus rapidement ;
- réduire les retards de paiement ;
- améliorer sa trésorerie.

› Trois forfaits à proposer:

- le suivi du cycle de facturation
- La gestion du poste clients
- La gestion complète du cycle facturation

Pack Essentiel: Suivi du cycle de facturation

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

› Le cabinet :

- Diagnostic facturation (audit du cycle ventes): analyser toutes les étapes de ventes : de l'étape de "production" à l'étape de facturation et comptabilisation ;
- émettre les factures clients régulièrement et rapidement (en fonction du logiciel : voir pour mettre une automatisation en place de la facturation via des abonnements, facturation variable etc) ;
- suivi leur statut ;
- identifie les anomalies ;
- alerte le client.

› Livrable :

- Tableau de suivi mensuel.
- Livrable d'une dizaine de pages sur tout le processus achat et ventes permettant de sécuriser et de fixer les niveaux de risque par étape.

Pack Suivi: La gestion du poste clients



› Le cabinet :

- Réalise toutes les tâches incluses dans le premier forfait ;
- suit les échéances ;
- identifie les retards et met à jour la PA si différente de la PA du cab;
- produit une balance âgée ;
- prépare les relances ;
- Analyse détaillée des créances avec la liste des paiements en attente et leur ancienneté

› Livrable :

- Reporting mensuel des créances.

Pack Pilotage: Accompagnement complet gestion du cycle facturation

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

› Le cabinet :

- Réalise toutes les tâches incluses dans le deuxième forfait ;
- pilote les relances (process de relance automatique, de relances personnalisées et de mise en demeure);
- Mise à jour des informations clients;
- suit les encaissements et met à jour la PA si différente de la PA du cab;
- met en place des indicateurs (par exemple analyse de l'ancienneté des créances, délai moyen de paiement);
- participe à l'amélioration du processus de facturation.

› Livrable :

- Tableau de bord trésorerie et poste clients.

Mise en oeuvre

› Étape 1

- Identifier les clients cibles et leur parler de cette mission: entreprises en croissance, entreprises avec tensions de trésorerie ; clients qui facturent beaucoup.

› Étape 2

- Créer une offre standardisée :
- Pack Essentiel, Pack Suivi, Pack Pilotage

› Étape 3

- Préparer les outils : modèle de reporting ; indicateurs clés, poste client, etc

› Étape 4

- Proposer systématiquement la mission lors :
 - du bilan ;
 - d'un rendez-vous de trésorerie ;
 - de la mise en place de la facture électronique.

Vendre la mission

Ne pas dire : "Nous allons suivre vos factures."

Dire : "Nous allons vous aider à être payé plus rapidement et à améliorer votre trésorerie."

➤ Questions d'accroche :

- Combien de temps vous faut-il pour savoir qui vous doit de l'argent ?
- Qui effectue les relances aujourd'hui ?
- Quel est votre délai moyen d'encaissement ?
- Savez-vous quelles factures sont actuellement en anomalie ou rejetées ?
- Valoriser l'économie : "cette mission vous fera économiser X€"

Tarification

Formule	Positionnement	Tarif
Pack Essentiel	Entrée de gamme	50 à 100 € / mois
Pack Suivi	Offre cœur	250 à 350 € / mois
Pack Gestion	Offre premium	350 à 500 € / mois

En conclusion, ce qu'il faut retenir :



La facture électronique offre aux cabinets davantage de visibilité sur les flux de leurs clients et ouvre la voie à un accompagnement plus opérationnel.

L'enjeu est d'enrichir progressivement son offre avec des services utiles, structurés et facilement compréhensibles par les dirigeants.

En repartant de cet atelier, vous disposez des premiers éléments pour :

- ✓ identifier les clients les plus concernés ;
- ✓ formaliser une offre autour de la gestion de la facturation et du suivi des encaissements ;
- ✓ engager la conversation avec vos clients ;
- ✓ tester une première mission, puis l'adapter en fonction de leurs besoins.
- ✓ Une nouvelle mission ne se construit pas en une seule fois. Elle se développe progressivement, à partir des besoins réels de vos clients et des ressources que vous détenez déjà.

OBJECTIF: identifier 5 clients dans son portefeuille et leur proposer la mission dès cette semaine.

Changement de logiciel comptable

► Pourquoi :

- accompagnement numérique au cœur des besoins
- Gain de temps et financier
- Conformité RFE (PA)

► Comment :

- Diagnostic
- Aide au choix du logiciel
- Paramétrage et formation

Mise en place en 4 étapes

ETAPES



1

Comprendre

État des lieux
Entretiens

2

Comparer

Analyse des
solutions du
marché

3

Décider

Choix du logiciel

4

Accompagner

Suivi du
déploiement et
conduite du
changement

Tarification

Formule	Contenu	Positionnement	Tarif
Diagnostic flash & choix du logiciel	Etat des lieux actuel, choix du logiciel, chiffrage du gain Lié au changement (temps-financier)	Offre cœur	1600 € et 2 500 € (2 à 3 jours)
Diagnostic flash - choix du logiciel & accompagnement au déploiement	Diagnostic + choix + paramétrage + formation de démarrage	Offre premium	4 200 € à 5 000 € (5 jours)

Grille tarifaire des éditeurs



Éditeur	Formation utilisateurs	Formation administrateurs/référents	Journée consultant
Pennylane	200 à 600 € / utilisateur	1 000 à 2 500 € / session	800 à 1 500 € HT
Sage 100 / Sage X3	300 à 1 000 € / utilisateur	1 500 à 5 000 € / session	900 à 1 800 € HT
Cegid XRP / Y2 / Retail	300 à 1 200 € / utilisateur	2 000 à 8 000 € / session	1 000 à 2 000 € HT

Livrable

- › une synthèse de restitution à chaque étape de la mission,
- › faire un comparatif avant et après sur les économies potentielles (gain de temps et gain financier)
- › un rapport de fin de mission

Choix d'un ERP

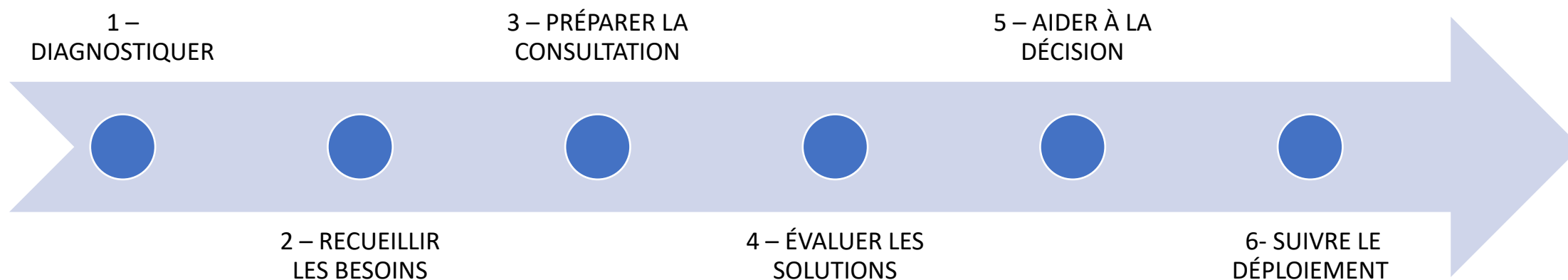
› Pourquoi :

- Solution à des dysfonctionnements
- Manque de temps du dirigeant et de ressources en interne
- Maitrisons le fonctionnement en interne et pas l'éditeur
- Tiers de confiance

› Comment :

- Diagnostic
- Chef de projet : accompagne au choix et au déploiement (4 phases)

Etapes de la mission



Exemple de tableau comparatif d'ERP

ERP X	Avantages	inconvénients	état d'avancement	conformité cahier de charges	Niveau de maturité	retour utilisateur référent	Chiffrage
Service comptable		Attention au paramétrage de départ		OK à 69% standard et 6% développement	logiciel créé en 2002	A	xxxxxxx €
Sercices Eshop							
service logistique							
Boutique							
ERP R							
Service comptable		logiciel à l'image de ...	abandonné	non reçu			
Sercices Eshop	-	-	-	-	-	-	
service logistique	-	-	-	-	-	-	
Boutique	-	-	-	-	-	-	
ERP Y							
Service comptable			bonne impression 1er rdv	93% sans développent 7% à developper	logiciel récent 2018	B	Chiffrage
Sercices Eshop							xxxxxxx €
service logistique							
Boutique							
ERP Z							
Service comptable	-	-	pas de retour	-	-	-	
Sercices Eshop	-	-		-	-	-	
service logistique	-	-		-	-	-	
Boutique	-	-		-	-	-	
ERP W							
Service comptable	-	-	pas de retail en France (ok CHR)	-	-	-	
Sercices Eshop	-	-		-	-	-	
service logistique	-	-		-	-	-	
Boutique	-	-		-	-	-	

Exemple de cahier de charge

QUI	THEME	SITUATION ACTUELLE	CE QUE L'ON SOUHAITE	POSSIBLE CHEZ éditeur X	POSSIBLE CHEZ éditeur Y	DEVELOPPEMENT A PREVOIR CHEZ X	DEVELOPPEMENT A PREVOIR CHEZ Y
Service comptable	CONTROLE FACTURES	Le contrôle facture se fait aujourd'hui en comparant les BL pointés, la Réception dans Cegid et la facture sur Pennylane	Demain, voir si on pourrait fusionner au moins 2 de ces informations sur l'ERP (Réception et Facture) sur un même écran pour gagner du temps		non	Oui	non
Service Eshop	BASE TEST	Nous pouvons tester des fonctionnalités Cegid sur une base Test avant de les reproduire sur la base Prod	Conserver cette même possibilité d'une Base Test	OUI	OUI	non	non
service logistique	BDD	Gestion d'une base de données de 180,000 articles, dont env 20,000 vivants Création mensuelle de +16,000 articles / an	Avoir un ERP qui gère autant de références avec très peu de latence lors des encaissements Création d'articles par duplication et par import (fichier Excel)	OUI	OUI	non	OUI
Boutique	BDD	Avoir un champ dans la fiche article qui indique dans quelle boutique du Marais doit être stocké l'article Cela permet de vérifier facilement lors d'une réception où ventiler les articles (ex : F1 + F2 + F3) L'information apparaît systématiquement sur les étiquettes que l'on colle sur les articles	Ce champ est important pour corriger les transferts non ou mal fait, tout comme pour L&G dans leur analyse hebdomadaire des ventes	OUI	OUI	non	OUI

Tarification



Élément	Description
Durée estimée	10 à 13 jours
Taux horaire indicatif	120 €
Budget estimé	8 400 € à 10 500 €
Livrables	Synthèse des différentes phases, cahier des charges, rapport final

Les 6 phases du projet

PHASE 1 – DIAGNOSTIQUER	Temps
• Identifier les dysfonctionnements	
• Analyser l'organisation	1 à 2 jours
• Cartographier les processus	
• Recueillir les attentes du dirigeant	
PHASE 2 – RECUEILLIR LES BESOINS	
• Organiser des ateliers avec les services	
• Recenser les besoins fonctionnels	1 jour
• Prioriser les attentes	
• Formaliser les contraintes	
PHASE 3 – PRÉPARER LA CONSULTATION	
• Rédiger le cahier des charges	
• Définir les critères d'évaluation	1 jour
• Sélectionner les ERP à consulter	
PHASE 4 – ÉVALUER LES SOLUTIONS	
• Organiser les démonstrations	
• Compléter une grille d'analyse	
• Comparer les solutions	2 jours
• Identifier les points forts et limites	
PHASE 5 – AIDER À LA DÉCISION	
• Présenter les résultats	
• Formuler une recommandation	0,5 jour
• Accompagner le dirigeant dans son choix	
PHASE 6 – SUIVRE LE DÉPLOIEMENT	
• Participer aux réunions de suivi	
• Vérifier le respect du cahier des charges	0,5 jour
• Faciliter les échanges avec l'intégrateur	

En conclusion, ce qu'il faut retenir :



- › Être pro-actif : considérer le numérique comme une opportunité et non une contrainte
- › Adapter la stratégie à notre portefeuille
- › Faire connaître les missions à tous les clients
- › Déployer sur d'autres missions : déceler le besoin - chiffré –proposé avec différentes phases –toujours donné un livrable au client : bouclage de la mission

Nouveauté !

GRANDE
JOURNÉE
DE L'INNOVATION

Quelle Plateforme Agréée choisir?

Trouvez la plateforme la plus adaptée à vos besoins dans notre annuaire "Quelle PA?"



Découvrez le site





Merci pour votre
attention