

Livre blanc









Cabinets comptables : 7 bonnes raisons de digitaliser vos outils de travail





Que ce soit sur le plan réglementaire, sociétaux, technologiques ou économiques, la profession comptable connaît des mutations profondes ces dernières années.

Quels sont les changements majeurs ?

-  Papy-boom et nombreux départs à la retraite : concentration du marché
-  Crise économique : entreprises à la recherche d'indicateurs clefs
-  Evolutions fiscales et sociales : besoin d'adaptabilité et réactivité des cabinets
-  Exigence des clients : veulent l'information tout de suite, tout le temps, partout
-  Démocratisation d'Internet : développement d'échanges rapides et du travail collaboratif
-  Apparition des cabinets 100% en ligne
-  Diversification des missions des cabinets comptables
-  Pression tarifaire forte de la part des clients

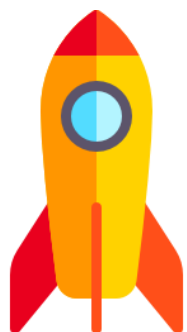
Que doivent faire les cabinets comptables ?

Rationaliser les coûts de production

Nécessité d'industrialiser
Gagner en productivité

Proposer une offre différenciante à leurs clients

Nécessité de diversifier ses missions
Proposer une offre portail complète



Gagnez en productivité et créez une offre innovante grâce à la digitalisation de vos outils !



1

Les collaborateurs pour les tâches à forte valeur ajoutée

Le saviez-vous ?

30% du temps passé sur un dossier correspond à de la **saisie**



35% de temps est perdu à réclamer des **pièces aux clients**



Dégager du temps homme pour des tâches à plus forte valeur ajoutée

Votre cabinet est occupé par deux types de missions :

- **Les missions métiers** qui consistent à créer de la valeur ajoutée pour vos clients : traitement des activités comptables, échanges de mails, conseil ...
- **Les missions administratives** qui concernent la bonne gestion du cabinet : reporting des temps travaillés, gestion des ressources humaines, saisie des données clients, édition des factures, gestion financière du cabinet ...

Les missions métiers sollicitent directement les compétences de vos collaborateurs et permettent à votre cabinet de vous différencier par la qualité de vos prestations. Vous devez donc éviter que vos salariés passent du temps aux missions administratives et qu'ils privilégient les missions qui concernent leur cœur de métier.



Du temps pour l'analyse !

Pensez également à consacrer du temps aux analyses et aux reportings qui seront pertinents s'ils sont réalisés par vos salariés. Des outils dédiés leur seront nécessaire pour aider à la réalisation des tableaux de bord, ainsi vous pourrez déterminer les indicateurs clés de performance, d'une part pour votre client et d'autre part pour votre cabinet.



2

Des outils informatiques pour les tâches à moindre valeur ajoutée

Un bon logiciel de gestion vous fera gagner du temps et de l'argent !

En optant pour des logiciels performants, vous ne perdez plus de temps dans les processus administratifs liés à la gestion de votre cabinet et vous vous concentrez sur votre cœur de métier !

Quels processus les cabinets comptables doivent-ils automatiser ?



Les processus RH : dossier du personnel, gestion des activités et des absences, gestion des notes de frais internes à votre cabinet, entretiens annuels ... une bonne solution de gestion RH vous permet de gagner du temps.



Les processus commerciaux : centralisation des clients, fournisseurs et partenaires dans un CRM pour gagner en fiabilité et éviter les erreurs de ressaisies ou la perte d'information. Suivi et récapitulatif des derniers échanges avec les contacts. Certains logiciels CRM vous aident à y voir clair dans les business en cours : qui et quand faut-il relancer ? Cela permet de maximiser ses chances de signer de nouveaux contrats.



Les processus financiers : en tant que cabinet comptable, vous êtes sûrement doté d'un logiciel de comptabilité performant. Mais n'oubliez pas de le remettre en concurrence régulièrement : de nouveaux logiciels plus performants, moins chers, plus ergonomiques n'ont-ils pas fait leur entrée sur le marché ? Par ailleurs, des logiciels permettent de créer automatiquement et rapidement les factures, ainsi que de suivre très précisément la trésorerie. Cela assurera la pérennité de votre cabinet.



Les tableaux de bord : 30% des cabinets comptables pilotent leur cabinet sans s'appuyer sur un tableau de bord (étude de la "Gestion des cabinets d'expertise comptable" réalisée par l'Ordre des Experts Comptables). Il est important de disposer de tableaux de bords de suivi de la rentabilité produits en automatique par votre outil de gestion interne. Comme vu précédemment, vos collaborateurs y ajouteront leur œil expert !



Pensez-y !

Optez pour une solution de gestion tout en un (appelée « ERP ») qui sera un portail de travail :

- Pour vos processus de gestion internes à votre cabinet
- Pour faire l'interface entre vos clients et vous

Pour en savoir plus : www.zephir-is.com/offre



3 Modernisez-vous et passez sur des applications cloud !

Le cloud offre des solutions plus performantes sans mettre de côté la sécurité des données

Le cloud computing, désigne l'utilisation de serveurs distants (en général accessibles par Internet) pour traiter ou stocker l'information. L'accès se fait le plus souvent à l'aide d'un navigateur web. Enregistrer des fichiers via Internet sur un serveur en est un exemple. Le logiciel lui-même peut être déporté sur l'ordinateur distant.

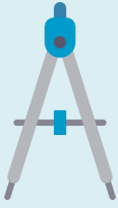
Avantages des solutions de gestion dans le Cloud

-  **Diminuez vos coûts** : pas d'investissement de départ, montées de versions gratuites, pas d'embauche de personne dédiée la maintenance.
-  **Augmentez l'engagement des collaborateurs** : grâce à des interfaces plus agréables et intuitives, souvent personnalisables et collaboratives, les collaborateurs apprécient travailler sur des logiciels cloud.
-  **Sécurisez les données** : les données sont hébergées par des professionnels du cloud qui appliquent des procédures très strictes : triples sauvegardes, garantie de disponibilité et de productivité des applications ...
-  **Bénéficiez d'outils agiles** : les solutions cloud sont accessibles à distance, sur tablettes, ordinateurs, mobiles et ce, 24H/24.
-  **Bénéficiez d'outils personnalisables** : les solutions cloud permettent davantage de personnalisations et sont plus souples à paramétrer.
-  **Gagnez du temps** : les solutions cloud sont plus rapides à déployer, opérationnelles en quelques semaines. La prise en main est très facile car ils sont plus ergonomiques.



Ne pas lésiner sur la sécurité !

Pour les cabinets comptables, la problématique de sécurité de données est double : il faut sécuriser ses propres données et applications mais aussi sécuriser les données des clients. C'est chose faite avec les logiciels cloud : il sont hébergés par des sociétés spécialisées possédant des normes très strictes de protection des serveurs.



4

Plus de gaspillage : passez au lean management

« Le lean est une méthode de management qui vise l'amélioration des performances de l'entreprise par le développement de tous les employés. La méthode permet de rechercher les conditions idéales de fonctionnement en faisant travailler ensemble personnel, équipements et sites de manière à ajouter de la valeur avec le moins de gaspillage possible. » Operae Partners

Quelles problématiques ?

Souvent, les cabinets comptables cherchent à faire de la sur qualité, c'est-à-dire à fournir des travaux qui vont plus loin que ce que demande le client.

Que doivent faire les cabinets comptables ?

Il suffirait que ces derniers produisent exactement ce qui est demandé par le client. Cela permettrait de rationaliser les processus :



Juste qualité



Diminution des temps passés



Elimination des déplacements inutiles



Suppression des travaux inutiles



Réduction des erreurs

Comment s'organiser ?

1

Engager les collaborateurs comptables dans cette chasse au gaspillage mais également les managers qui doivent soutenir leurs efforts.

2

Se doter d'outils informatiques performants et accessibles : partage de documents, messagerie online, outil de gestion pour gagner du temps ...



5 Privilégier les outils collaboratifs pour gagner en productivité

Vous serez plus performant en travaillant avec des outils collaboratifs

La numérisation est en place dans la plupart des entreprises et concerne tous les secteurs d'activité. Cela facilite l'accessibilité à des documents, le partage de l'information et donc la synergie du savoir au sein des équipes. Les cabinets comptables fonctionnant déjà avec des outils collaboratifs gagnent en efficacité alors que les autres prennent du retard.

Outils collaboratifs : quels sont-ils et à quoi servent-ils ?

Outils de partage de docs :

Dans toute l'activité d'un cabinet comptable, il y a énormément de documents à stocker, à classer, à conserver et à archiver. En optant pour un outil de partage de document, les collaborateurs partagent les dossiers et gagnent du temps dans la recherche de documents.

Ce qu'on attend d'un bon outil de partage de documents : stockage simple, tous types de documents (image, fichier texte, PDF, tableurs), accessibilité à distance, gestion fine des droits, dossiers et sous-dossiers, moteur de recherche efficace, diffusion des documents à l'externe (bulletin de salaire, facture, autres documents...) En savoir plus ici : www.zephir-is.com/offre/documents

Outils collaboratifs :

Parfois, le manque de communication au sein du cabinet comptable représente un réel souci dans la performance de ce dernier. En effet, un contact peut avoir changé, un client être perdu ou gagné, des informations pratiques (codes d'accès à une plateforme, procédures ...) être mises à jour et les bonnes pratiques de l'entreprise ne sont pas forcément partagées.

Des solutions existent : les tchats et autres messageries instantanées, les murs de collaboration, les modules de partage de connaissances ... ainsi l'information est largement diffusée !

Outils de ticketing :

Si vos équipes sont souvent en déplacement ou réparties sur différents sites, vous pouvez opter pour un outil de ticketing qui permet de créer des demandes et de suivre l'évolution de leur statut en fonction de l'avancée des projets. Fini les échanges de mails trop nombreux, les recherches dans les historiques pour retrouver les informations !



Faites participer vos clients !

Le scan de pièces peut être réalisé à l'idéal, par les clients. Ces derniers peuvent ensuite les poster sur l'interface collaborative de votre choix ...



6 Diversifier son offre

Nouvelles ambitions pour les cabinets comptables ...

Avec la digitalisation, les cabinets comptables gagnent du temps et en profitent pour se diversifier. En 2014, plus des deux tiers du chiffre d'affaires des cabinets sont réalisés grâce aux missions traditionnelles (tenue de la comptabilité, surveillance, établissement des comptes annuels et déclarations fiscales). Cependant, la part des missions traditionnelles dans le chiffre d'affaires des cabinets comptables a tendance à diminuer depuis 2010 pour laisser place aux autres activités comptables.

Répartition du chiffre d'affaires des cabinets comptables par activités (2014)



Source : enquête de l'observatoire de la profession comptable - Gestion des cabinets d'expertise comptable, édition 2014.

Les services de comptabilité à la clientèle sont des services à plus faible valeur et à plus faible marge que les services fiscaux et d'audit.

3 situations se dessinent pour les cabinets :

- Continuer les services comptables traditionnels avec une clientèle établie et un taux de rotation faible.
- Se diversifier et proposer également d'autres travaux à son portefeuille d'offres tout en gardant une activité comptable de base.
- Sous-traiter les services comptables à des entreprises qui les rendront plus numériques et donc plus rentables et se concentrer sur les travaux à plus forte valeur ajoutée.

La deuxième solution reste la plus avantageuse et la moins risquée.



Cap sur la gestion de projet

Vous pouvez enrichir votre offre par un accompagnement projet : conseil, audit, préconisations, encadrement... Cela prévaut surtout si vos clients ont des besoins particuliers ou en période de risque.



7

Digitaliser son offre avec un portail

Un portail pour plus de performance

Un portail est une interface que vous mettez à la disposition de vos clients et qui fait le lien entre eux et vous. Pourquoi mettre en place un portail ?



Gagner du temps : la collecte des données souvent fastidieuse sera remplacée par une interface dynamique et collaborative. Au lieu de recevoir les pièces comptables des clients par mail, ils peuvent directement les poster sur votre portail !



Gagner en qualité : en évitant les ressaisies, vous évitez les erreurs liées à ces dernières. De plus, vous avez accès rapidement aux pièces comptables et assurez plus de réactivité.

Gagner de l'argent : économies et gain de place, moins de papier, moins de photocopies, moins de déplacements... vous rationalisez les cout !



Fidéliser ses clients : vous proposez une service innovant et à la pointe. Les clients vous solliciteront moins car ils auront tout à disposition sur le portail. Vous pouvez aussi communiquer sur les actualités de votre cabinet via votre portail.



Elargir son marché : fini les barrières géographiques si vous proposez une offre digitale : tout peut se faire à distance. Vous élargissez donc la cible clients !

Une offre numérique pour tous vos clients ?

La numérisation de l'environnement de travail concerne aussi bien vos partenaires que vos concurrents et que vos clients. Pour rester concurrentiel et ne pas paraître « dépassé », vous devez investir dans cette nouvelle manière de travailler. Cependant, il ne faut pas mettre tous les clients dans le même panier car tous n'en sont pas au même point dans la transformation numérique :

- **Les clients précurseurs :** ils sont demandeurs de méthodes modernes pour travailler. Vous devez leur proposer une offre portail.
- **Les clients retardataires :** ils préfèrent les méthodes de travail plus traditionnelles. Pour eux, il faut garder les anciens processus de fonctionnement et les inclure petit à petit dans des processus digitaux en les accompagnant (procédures de fonctionnement du portail par exemple).

Ce que nous conseillons donc est de partir sur un modèle hybride : optez pour une solution portail numérique tout en gardant d'anciens processus pour les clients réfractaires.



Le saviez-vous ?

15% seulement des dossiers sont dématérialisés ... mais la tendance s'inverse ces dernières années !



A propos de Zéphir



Zéphir est une solution de gestion innovante dédiée aux entreprises de services. Dans le cloud, la solution est accessible très simplement et de manière sécurisée grâce à un identifiant et un mot de passe. Evolutive, nous construisons sa feuille de route et assurons des montées de version tous les 3 mois basées sur les besoins des clients.

La solution est idéale pour les cabinets comptables souhaitant réussir leur transition numérique.

1) Devenir plus performants dans leurs processus internes :

- Gérer les processus RH : administration du personnel, éléments variables de paie, temps et absences, notes de frais, compétences, entretiens annuels, BDES, gestion de projet
- Gérer les processus commerciaux : CRM intégré
- Gérer les processus financiers : facturation, trésorerie, contrôle de gestion et immobilisations
- Gérer les processus collaboratifs : partage de documents, ticketing, mur d'accueil, gestion de la connaissance

2) Proposer une offre portail moderne à leurs clients :

- Saisie des éléments comptables directement par les clients dans Zéphir
- Chargement par les clients des justificatifs dans le module de documents
- Lien et échanges entre les clients et le cabinet directement via Zéphir grâce au mur de discussion et à l'outil de ticketing.

Vous souhaitez en savoir davantage sur notre offre ?



22, boulevard de Stalingrad 92320 CHÂTILLON



01 40 84 01 10



sales@zephir-is.com



www.zephir-is.com

Sources : Operae Partners / Rue de la Paye / Ordre des Experts Comptables / Agiris