

L'ifec près de chez vous

1^{ER} FÉVRIER 2019 - WESTOTEL - NANTES ATLANTIQUE

LE 6^{ÈME} SALON INNOVATION ET PRODUCTIVITÉ

AU PROGRAMME DE LA JOURNÉE

- **Une ouverture** par Nicolas Bollé, Président de la Commission Innovation IFEC, fondateur de Guery Bollé et Joan Boudara Elbase, membre de la Commission et Expert-comptable associé cabinet MIRABEAU FINANCE
- **Une séance plénière** « Votre transformation digitale, votre expérience » présentée par Xavier Courjaret, co-fondateur de la société SHAREMAT
- **Le témoignage** d'éditeurs métiers lors d'une table ronde : Jean-François Caliaro, Directeur commercial AGIRIS EIC ; Joël Kouassi, Ingénieur commercial CEGID ; Francisco Portillo, Responsable partenariats Experts-comptables QUICKBOOKS et Eric Perraud, Directeur régional SAGE
- **Des ateliers** : Salima Houari, Responsable Marketing et Communication JESIGNEXPERT.COM ; Denis Le, Consultant Nouveaux Partenaires et Mathieu Sibra, fondateur et président PERFORMA Expertise-comptable pour RECEIPT BANK ; Hélène Toubanc, Conseiller de développement moyens de paiement et e-commerce et Eric Gauvrit, Conseiller en développement Flux BANQUE POPULAIRE GRAND OUEST
- **Une conférence** « Le cabinet est une entreprise comme les autres » animée par Frédéric Tillard, Associé CO-PILOTES Experts-comptables et Frédéric Joly-Boscher, dirigeant IDEO EXPERTS
- **Une tribune** dédiée aux « Jeunes Pousses » : Alexis Colas, Fondateur DEVIZEN ; Adrien Sicard, fondateur & CEO BEEYE et Solène de Gérauwilliers, Customer Success ; Benoît Maury, Président WELYB ; Bouchera Jerrad, Fondatrice FACNOTE ; Jérôme Treyer, Directeur d'agence WAIBI et Christian Crickx, Président STRATEGIA FINANCE.

Partenaires présents :



Joan Boudara Elbase (ci-dessus) - Xavier Courjaret et Nicolas Bollé, à droite

COMMISSION INNOVATION

Veille technologique, Stratégie, Organisation

La Commission innovation de l'IFEC a pour objet la veille du marché des éditeurs de la profession comptable et les éditeurs en dehors de ce marché, mais qui représentent un apport pour les cabinets.

Une première phase de sélection des intervenants est effectuée en visioconférence, ceux retenus interviennent dans les mois suivants dans les locaux de l'IFEC en fonction du calendrier de la Commission.

Les solutions proposées correspondent essentiellement à des plateformes en ligne ou de logiciels utilisant une API (Application Programming Interface) permettant d'optimiser la production comptable, de proposer des missions à valeur ajoutée à nos clients ou d'améliorer l'organisation de nos cabinets : une entreprise avec des problématiques à gérer communes aux autres.

Nous établissons un cahier des charges et étudions les

fonctions remplies par chaque nouvelle proposition : des recommandations et des demandes sont formulées lorsque nous percevons des axes d'amélioration. En cela, la Commission contribue à aider ces intervenants et les reçoit une fois ces axes développés ou améliorés. La force de la Commission est la diversité des profils des membres : expériences et visions professionnelles se rencontrent afin d'en extraire tout le bénéfice au profit de la profession. Chaque année, les solutions retenues sont présentées au Salon Innovation et Productivité afin d'informer les participants de la profession de nos découvertes et du potentiel pour chacun.

L'année 2019 est une année forte qui laissera davantage place au numérique ; nous exploiterons une plateforme afin de diffuser à un plus grand public nos travaux mensuels et nos découvertes qui promettent d'être riches.

PLÉNIÈRE

Votre transformation digitale, votre expérience

« Software is eating the world », ce n'est plus une théorie, nous le vivons tous les jours, les relations avec les clients en sont transformées : exigence d'ouverture et d'interopérabilité des systèmes, fluidifier la donnée, être au service du client et ne plus raisonner produits.

Ces impacts obligent à repenser nos modèles, notre organisation en profondeur avec un degré d'écoute fort, une agilité à pivoter ses business modèles et à lancer des sprints rapides de modifications des produits et services. Digitaliser, automatiser, accélérer, garder ce qui marche, jeter vite ce qui ne marche pas. La data et sa bonne exploitation sont les nouvelles sources de valeur.

TABLE RONDE DES ÉDITEURS MÉTIERS

AGIRIS - JEAN-FRANÇOIS CALIARO

Perspectives 2019 et vision du cabinet d'aujourd'hui et de demain

Perspectives 2019

Notre défi ? Devenir leader sur le marché de la profession comptable à l'horizon 2030. Nous développons aujourd'hui un projet très ambitieux autour de 4 axes de travail :

- Proposer la solution technologique fonctionnelle la plus aboutie du marché,
- Être "customer centric" pour donner lieu à l'enchantement clients,
- Transformer notre entreprise,
- Mettre le collaborateur au cœur du dispositif.

Vision du cabinet d'aujourd'hui et de demain

Les projets d'évolution sans management sont à distinguer des projets véritables de transformation sans ménagement des cabinets, et ce, indépendamment des outils et des opportunités technologiques que nous, éditeurs, sommes en mesure de proposer.

L'ouverture est nécessaire tant sur le plan politique que technologique avec pour prérequis de conserver de la valeur à tous niveaux et que le marché en ait la pleine conscience.

Il n'y a rien de gratuit, la valeur devra augmenter puis se partager !

Construire et/ou adhérer à un écosystème doit permettre l'élargissement du marché pour tous et en aucun cas détruire de la valeur pour vous, vos clients et nous-mêmes éditeurs. Pour suivre ce mouvement ambitieux, les éditeurs, comme les cabinets, devront se transformer.

Notre approche des ouvertures vers les autres écosystèmes sur le principe et les fondements :

- Les solutions technologiques doivent être ouvertes et ne pas constituer de freins à la stratégie ni du cabinet ni du client final.
- Les solutions, bien qu'intégrées, doivent permettre un "best of breed" possible et efficient et n'emprisonnant en aucun cas le client avec un seul éditeur.
- L'ouverture vers d'autres écosystèmes est donc une véritable politique pro active à mener et à développer sur le plan technique mais sous conditions.



De gauche à droite :

SAGE : Eric PERRAUD, Directeur régional

CEGID : Joël KOUASSI, Ingénieur commercial

QUICKBOOKS : Francisco PORTILLO, Responsable partenariats expert-comptable

AGIRIS EIC : Jean François CALIARO, Directeur commercial profession comptable

QUICK BOOKS - FRANCISCO PORTILLO

La technologie au service des cabinets et de leurs clients

Notre mission : être moteur de prospérité pour la profession comptable.

La promesse que nous offrons à nos Experts-comptables partenaires se construit en 4 points :

- Faire gagner les cabinets en productivité sur la collecte/tenu (+35 % en moyenne).
- Augmenter le nombre de dossiers gérés par collaborateurs (+20 en moyenne).
- Permettre des restitutions plus fréquentes et faciliter l'accompagnement en gestion.
- Mettre en relation nos clients avec leur Expert-comptable ou un de nos partenaires.

Pour tenir nos promesses, nos équipes travaillent sans relâche sur les fondamentaux de notre solution :

Adoption : l'interface intuitive de QuickBooks permet aux clients d'adopter sans frein la solution pour y gérer leur facturation, leurs dépenses (grâce à l'OCR) et pour y suivre tous leurs flux bancaires.

Productivité : pour l'Expert-comptable et ses collaborateurs, l'automatisation de la saisie et l'accès en temps réel aux données augmentent la productivité.

Collaboration : l'interface collaborative de QuickBooks rapproche et permet d'aller plus loin : restitutions plus fréquentes, services à la demande, accompagnement en conseil...

Ecosystème ouvert : les entrepreneurs utilisent de plus en plus d'applications professionnelles en ligne. Nous souhaitons leur permettre de les connecter avec QuickBooks pour centraliser tous leurs flux.

CEGID - JOËL KOUASSI

Robotisation : un passage obligatoire en cabinet ?

L'arrivée à maturité des robots comptables amène les cabinets d'expertise comptable à **repenser leur relation** avec leurs clients, tant du point de vue organisationnel que du point de vue des missions à développer.

En effet, la robotisation des tâches offre aux experts-comptables des bénéfices immédiats tant sur la productivité des collaborateurs, sur leur satisfaction ainsi que sur celle des clients du cabinet.

Non seulement cette évolution est possible, mais elle est nécessaire pour que la Profession puisse se démarquer d'une nouvelle concurrence très agressive sur les prix.

Libéré des tâches chronophages, l'Expert-comptable peut se concentrer à **accompagner ses clients sur des missions plus fidélisantes** et à plus forte valeur ajoutée, notamment au travers de solutions collaboratives.

Près de 80 % des Experts-comptables pensent que cet accompagnement sera décisif dans l'attractivité future de leur cabinet. (Baromètre 2018 de la transition digitale Cegid / LPC).

SAGE - BRIGITTE BILLEROT

L'heure est à la transformation pour les cabinets

Plus concrètement, il s'agit dès maintenant de mettre le digital au cœur de la stratégie et de repenser l'organisation du cabinet. Ainsi Sage Génération Experts s'est enrichi avec des outils numériques.

Les réseaux sociaux au service du développement du cabinet

Sage MyPassPro est un service connecté, clé en main, de communication digitale fondée sur l'intelligence artificielle, qui crée et réalise pour le cabinet comptable toutes les actions de communication sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Twitter, Facebook, Google my business. L'Expert-comptable affirme sa présence en publiant des contenus pertinents et journaliers. L'expert contrôle les publications et les performances avec un tableau de bord clair et simple. La communication digitale attire les talents et de nouveaux clients !

La comptabilité collaborative pour une organisation de travail du cabinet performante, digitale et sécurisée

Sage Comptabilité Collaborative permet de donner accès à vos clients au dossier comptable du cabinet. Vous pouvez partager la saisie des écritures avec certains de vos clients. Vous répondez aux nouvelles attentes de vos clients : disposer des informations de gestion 24/24 et 7/7. Pratique et efficace : le dirigeant de TPE accède à son dossier comptable avec un simple navigateur via une tablette ou un PC pour visualiser les états de gestion ou saisir des écritures comptables. C'est vous qui pilotez votre relation client. Sage Compta collaborative vous permet de mettre en place une organisation de travail performante, digitale et sécurisée.

LES 3 ATELIERS



TÉMOIGNAGE
MATHIEU SIBRA
CABINET PER'FORMA
EXPERTISE POUR RECEIPT
BANK

Le virage de la dématérialisation

Il y a 2 ans, le cabinet Per'Forma a vu le jour avec pour leitmotiv proximité, conseil et digital. Pour mettre en place les outils digitaux au

profit de mes clients, il était important de montrer l'exemple en étant totalement dématérialisé. Tous mes process cabinet le sont : adieu odieux classeurs clients !

Le virage de la dématérialisation, je l'ai pris lors de la création de mon cabinet, en partant d'une page blanche et en proposant ainsi une nouvelle offre à mes clients. Receipt Bank est un acteur majeur de cette offre par :

- L'apport d'un outil de dématérialisation des flux Achat pour mes clients,
- Une transmission des données facile et ludique par nos clients (prendre une photo avec son smartphone, mettre en place des connecteurs vers des sites marchands, transfert de factures PDF via une boîte mail dédiée...),
- Une plateforme permettant un contrôle des éléments fournis par nos clients et qui évite l'éternel débat autour de la facture perdue.

Par le biais de l'automatisation et l'export des données collectées au sein de mon logiciel de production comptable, je collecte un maximum d'informations permettant à mes collaborateurs de travailler avec plus de proactivité. Même si les outils digitaux mis en place au sein de mon cabinet ne me donnent pas le sentiment de « gagner du temps de production », il permet de gagner en sérénité (pas d'enveloppes perdues) et permet au client de conserver ses justificatifs, tout en nous sécurisant pour l'établissement des bilans et de nos missions de conseils.

Lors de la mise en place de la dématérialisation de votre cabinet, qu'elle soit totale ou partielle, le vecteur de succès est l'implication de vos équipes. Amenez-les à être promotrices de vos solutions numériques pour la transformation de vos salariés, mais aussi de vos clients.

TÉMOIGNAGE

SALIMA HOUARI JESIGNEXPERT.COM
jesignexpert.com : la signature électronique pour la profession comptable

Les Experts-comptables sont de plus en plus nombreux à adopter des outils numériques pour améliorer leur productivité et dématérialiser leurs procédures. C'est le cas de la signature électronique qui garantit la diminution des coûts de traitement, la sécurisation des échanges et la valorisation de l'image du cabinet.

Depuis le lancement au Congrès en octobre dernier, jesignexpert.com est devenue en quelques mois un outil indispensable. Avec plus de 1 500 utilisateurs, les Experts-comptables l'utilisent dorénavant systématiquement pour faire signer les lettres de mission à leurs clients, signer des attestations, mandats, ou bulletins de paie. Chaque jour, l'outil accélère les traitements et simplifie le travail administratif. Simple et intuitive, la solution ne nécessite aucune installation sur le poste ; il suffit de se connecter et se laisser guider. Même en déplacement, les Experts-comptables pourront signer des documents.

Pour offrir toutes les garanties nécessaires en matière de sécurité et lutter contre l'exercice illégal de la profession, seuls les Experts-comptables inscrits au tableau de l'Ordre peuvent accéder à la plateforme, via Comptexpert, le système d'authentification de l'ordre. Ils pourront par ailleurs déléguer des droits à leurs collaborateurs. De plus, la solution s'appuie sur la réglementation Européenne eIDAS : la signature électronique permet d'identifier l'auteur du document, de garantir son intégrité et l'authentifier en cas de litige.



Enfin, pour répondre aux besoins de productivité de la profession, jesignexpert.com s'enrichira très prochainement de nouvelles fonctionnalités parmi lesquelles la signature depuis le logiciel de production de l'Expert-comptable. D'ici peu, le papier et le stylo ne seront bientôt plus qu'un lointain souvenir.



LES POINTS FORTS DE L'ATELIER

HÉLÈNE TOUBLANC ET ERIC GAUVRIT BANQUE POPULAIRE GRAND OUEST

Comment contrer efficacement la fraude aux virements ?

Les entreprises subissent d'importantes conséquences financières mais aussi sociales quand elles sont victimes de fraudes aux virements. Les fraudes sont de plus en plus fréquentes et touchent toutes les activités et tailles d'entreprises. Par ailleurs, les techniques de fraude évoluent régulièrement, ce pourquoi être informé et vigilant est le premier rempart permettant de sécuriser son activité.

Voici les 3 principales fraudes et quelques actions concrètes pour les contrer, des solutions "humaines" mais aussi des solutions proposées par votre partenaire bancaire :

La fraude au président / dirigeant, c'est sans doute la plus fréquente, elle peut être limitée avec quelques procédures simples et obligatoires dans l'entreprise. Il faut notamment séparer les rôles pour protéger vos collaborateurs ou encore mettre en place des listes fermées de pays autorisés pour bloquer l'envoi de virements vers des pays avec lesquels l'entreprise ne travaille pas.

La fraude au faux fournisseur est également fréquente ; elle se traduit notamment par des changements de RIB. Quelques éléments de contrôle permettent le plus souvent de les repérer : définir des procédures avec au moins deux intervenants dans la chaîne de paiement et ne pas hésiter à faire des contre appels pour vérification.

La fraude via un virus informatique est très récurrente ; sensibiliser l'ensemble du personnel à quelques règles simples à appliquer : pour exemple la sécurité sera renforcée si les intervenants dans la chaîne de paiement ont des matériels différents (ordinateur, smartphone). Les fraudeurs ne savent pas infecter l'ensemble de ces matériels d'un même virus.

CONFÉRENCE

Le cabinet est une entreprise comme les autres

FRÉDÉRIC TILLARD ET FRÉDÉRIC JOLY-BOSCHER

Les cabinets qui ont entrepris leur transformation en entreprises performant mieux que les autres. Frédéric TILLARD, dirigeant du cabinet Co-Pilotes, s'est engagé dans cette transformation dès 2006. Depuis, son cabinet connaît une croissance moyenne à deux chiffres.

Plusieurs raisons à cela, les fonctions "stratégie", "marketing / communication", "management" et "commercial" sont développées et organisées alors qu'elles sont souvent atrophiées dans les cabinets libéraux.

Frédéric TILLARD nous a livré une règle-clé : déléguer une partie de nos fonctions techniques pour assurer les fonctions stratégiques d'une entreprise.

« Mon rôle actuel en est la preuve, cela fait déjà 10 ans que je n'ai plus de portefeuille client.

Mon rôle est aujourd'hui à 100 % dédié au développement :

- Veille et réflexion stratégique,
- Innovation en termes d'offre (marketing),
- Communication,
- Relationnel local et commercial (réseaux locaux),
- Management de projets (groupes de travail) ».

On distingue 6 piliers dans une entreprise : la stratégie, le pilotage et l'organisation, le management, la production, le commercial et enfin la gestion. Pourquoi mobiliser tous les associés uniquement sur la production ? Qui assure les fonctions "stratégie", "commercial" et "management", qui sont parfois des parents pauvres dans nos cabinets ? Selon ce dirigeant, pour être une entreprise, il est nécessaire d'adopter le fonctionnement d'une entreprise : chaque rôle-clé sous la responsabilité d'un seul décideur.

TRAVAILLER SUR SON CABINET autant que DANS son cabinet

Frédéric JOLY-BOSCHER dirigeant d'Ideo-Experts a complété ce postulat en l'illustrant par le schéma fonctionnel d'un plan stratégique, cette approche rationnelle, véritable levier de motivation permet d'inscrire son cabinet dans une démarche d'amélioration continue et de gagner en engagement des collaborateurs.



Les jeunes pousses

BEEYE

« Pur produit franco-québécois, BEEYE vient de Montréal pour vous permettre d'augmenter votre rentabilité grâce à une meilleure planification et affectation des collaborateurs sur chaque mission. En vous offrant une solution collaborative avec une vision globale de l'activité du cabinet, chacun participe à la planification et est responsabilisé. Nous vous aidons à augmenter la satisfaction et la rétention des collaborateurs ».

DEVIZEN

« DEVIZEN est un outil en ligne dédié aux Experts-comptables et à leurs collaborateurs en charge de la relation client. Il permet d'automatiser l'édition et la signature numérique de tous documents. Établissez vos devis et vos lettres de mission personnalisés. Proposez la signature pendant le premier rendez-vous ou envoyez la LM par mail pour une signature numérique. DEVIZEN vous permet enfin de suivre et de relancer les contrats non signés ».

WELYB

« L'avenir de la profession comptable réside dans sa capacité à offrir une expérience client augmentée, nous en avons la certitude ! L'Expert-comptable doit, au-delà de la qualité des missions et conseils qu'il propose, être en mesure de se rendre réactif, empathique et agile auprès de ses clients. En un mot : incontournable ! Avec Welyb, nous lui offrons les outils digitaux pour mieux valoriser cette relation humaine ».

WAIBI

« Avec WAIBI, placez le conseil et l'accompagnement client au cœur de vos missions. Proposez à vos clients des tableaux de bord en ligne sur-mesure et valorisez votre expertise en commentant leurs chiffres-clés. Bien informés et accompagnés avec des indicateurs de gestion personnalisés, vos clients prennent les bonnes décisions pour mieux piloter leur entreprise. »

FACNOTE

« FACNOTE, primé au concours Euréka, est une solution qui collecte les factures achats ventes et notes de frais, en mode multicanal (mail, collecteurs fournisseurs, scanner et appli mobile) avec un OCR de 97 %. Facnote réalise la pré-imputation comptable (multi compte, multi tva, auto liquidation et intra com). Interconnectée avec votre logiciel de production intégrant la pièce jointe. Pointage, lettrage et traitement des anomalies pour les BIC et Pointage pour les BNC. Accompagnement et suivi de vos collaborateurs. »



TRIBUNE 6 MINUTES POUR CONVAINCRE

De gauche à droite :

FACNOTE : Bouchera JERRAD - Fondateur
STRATEGIA FINANCE : Christian CRICKX - Président

BEEYE : Adrien SICARD - Fondateur & CEO
Solène de GÉRAUVILLIERS - Customer Success

WELYB : Benoît MAURY - Président

WAIBI : Jérôme TREYER - Directeur d'agence

DEVIZEN : Alexis COLAS - Fondateur

STRATEGIA FINANCE

« STRATEGIA FINANCE a présenté ses offres RELEVES et REGLEMENTS et les fondamentaux de sa solution de gestion d'échanges des flux financiers, collaborative (cabinets et clients), créatrice de valeur (mission et image), sécurisée (anti-fraude), structurante (organisation système de paiement) et ancrée dans l'actualité de la profession (Loi Pacte et mandat implicite) ».