

Devenir dès aujourd'hui le cabinet comptable de demain

PLAYBOOK AMI COMPTA



L'optimisation à chaque instant

La compétitivité repose sur la valeur que l'on peut créer pour nos clients. Apporter de la valeur va déclencher un cercle vertueux permettant de fidéliser sa clientèle et conquérir de nouveaux clients... Et ainsi, avoir les moyens de surpasser ses concurrents !

On trouve dans l'activité deux types de tâches. Il y a d'un côté les tâches à faible valeur ajoutée et de l'autre, les tâches à forte valeur ajoutée. En définissant les unes, par contraste, on pourra comprendre les autres.

Les tâches à faible valeur ajoutée sont prévisibles. Pas de surprise, on sait ce qui va se passer. Car ces tâches sont également répétitives. Elles doivent être effectuées encore et encore. Elles requièrent du courage et de la résignation.

Elles doivent souvent être effectuées à la main. Pas de raccourci possible. Elles s'avèrent donc chronophages. Cependant, une erreur ou une omission dans l'accomplissement de ces tâches pourraient occasionner des problèmes.

Les tâches à faible valeur ajoutée prolifèrent et évoluent en bande. Elles se présentent toujours en grand volume, requérant de la part de l'entreprise une dose non négligeable d'efforts pour les contenir ! Pour les cabinets comptables, on peut penser à la redoutable période fiscale où le stress, la fatigue, la charge de travail et les amplitudes horaires sont au rendez-vous ! Ou bien au jour de la déclaration de la TVA avec les factures des clients qui arrivent au dernier moment, et qu'il faut saisir de toute urgence ! Chaque mois, c'est pareil !

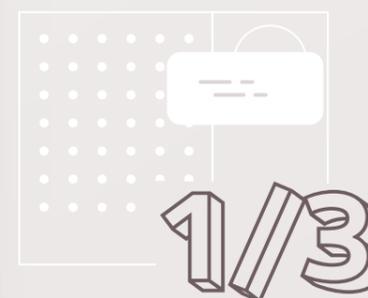
Par conséquent, ces tâches ont une ultime caractéristique : elles freinent le développement des tâches à forte valeur ajoutée ! Elles accaparent l'attention des collaborateurs et dévorent leur énergie. Elles sont indispensables et pourtant elles n'apportent pas de plus-value à l'entreprise.

Mais comment s'en occuper de façon intelligente ? Comme elles sont prédictibles et systématiques, elles peuvent être automatisées.

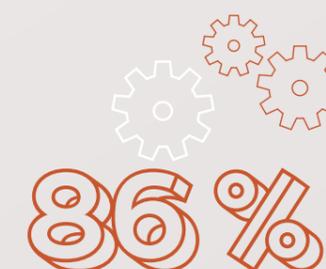


15 933 €

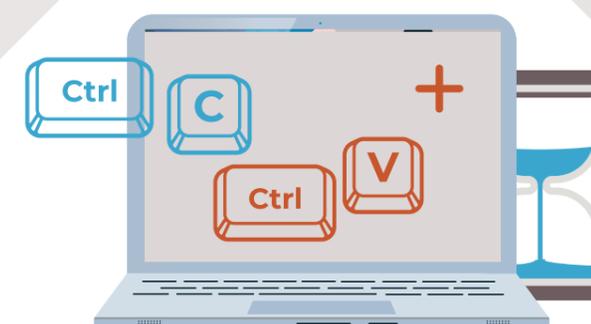
est le coût annuel lié à la recherche et à la recopie d'informations



selon un rapport de PWC publié en 2017, environ un tiers des activités existantes pourrait être automatisé dans les domaines financiers



des salariés pensent que leur organisation pourrait être optimisée afin d'être plus efficace



3H44

Les salariés consacrent en moyenne 3h44 par jour à chercher ou à dupliquer de l'information

Devenir la dream team

L'autre facteur clé de compétitivité, ce sont les talents qui composent une équipe, ainsi que leur capacité à travailler ensemble. Or, les cabinets comptables subissent un turn-over élevé.

Dans une étude réalisée sur 129 cabinets par Fed Finance, seuls 6 % des cabinets sondés n'avaient accusé aucun départ en 2018. Et, d'ici environ 10 ans, 1/3 des experts-comptables français sera parti à la retraite... c'est donc un secteur qui va se renouveler massivement !

Le secteur entre dans une phase importante de recrutement. Dans le même temps, l'arrivée des générations Y et Z sur le marché du travail amène les entreprises à revoir leurs méthodes, leur management, mais aussi leurs outils. Car ces générations de « digital natives » ont des aspirations très différentes notamment en termes de sens et d'accomplissement personnel au travers de leurs activités professionnelles. On peut imaginer qu'un cabinet qui va proposer à ses collaborateurs des outils qui limitent les tâches à faible valeur ajoutée et laissent place à la vocation, va avoir plus de facilité à recruter les meilleurs talents !

Pour vous y préparer, voici un quiz sur la génération Y et Z. Commençons par la génération Y, c'est-à-dire ceux qui sont nés après 1981. Comme ils ont atteint l'âge adulte après le passage au nouveau millénaire, on les appelle souvent les « millennials »
Pour la génération Y, qu'est-ce qui compte le plus ?

A/ le salaire

B/ une activité passionnante

C/ un babyfoot à côté de la machine à café

RÉPONSE B « pour 75 % des jeunes interrogés, il est primordial d'exercer une activité professionnelle qui les passionne » d'après une enquête en ligne Domplus-Génération Cobay « Que du bonheur » effectuée avec l'association de jeunes militants Génération Cobaye en décembre 2015)

Les membres de la génération Y dans le travail considèrent que leur organisation :

A/ n'est pas assez en phase avec les nouvelles technologies

B/ ne leur propose pas un plan de carrière concret

C/ n'utilise pas pleinement leurs compétences

RÉPONSE C « Seulement 28 % des membres de la génération Y estiment que leurs organisations actuelles utilisent pleinement les compétences qu'ils peuvent offrir, » d'après l'étude du cabinet d'audit et de conseil Deloitte « The 2016 Deloitte Millennial Survey Winning over the next generation of leaders »

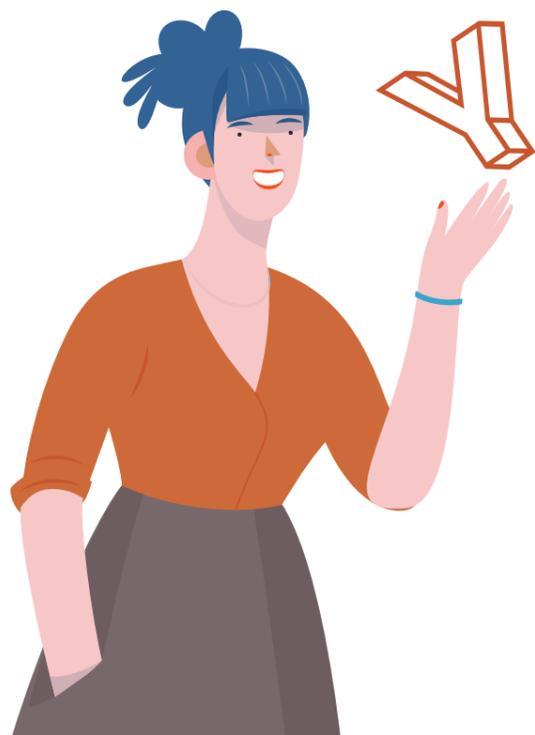
Dans cette génération, 9 personnes sur 10 pensent que le succès d'une entreprise se mesure :

A/ à sa popularité sur Instagram

B/ au bien qu'elle fait

C/ à son chiffre d'affaires, évidemment

RÉPONSE B Près de neuf sur dix (87 %) croient que « le succès d'une entreprise doit être mesuré par bien plus que sa performance financière. » Toujours d'après l'étude du cabinet d'audit et de conseil Deloitte.



Passons à la génération Z, appelés aussi « centenials », c'est-à-dire ceux qui sont nés après 1995. Ce qui les différencie des millennials, c'est qu'ils sont « nés avec un smartphone dans la main ».

La génération Z est considérée comme :

A/ la génération la plus ambitieuse

B/ la génération la plus paresseuse

C/ la génération la plus excentrique

RÉPONSE A 60 % des centenials veulent améliorer le monde, contre seulement 39 % des millennials. Les membres de la génération Z ne se contentent pas de rêver : ils sont convaincus qu'ils peuvent réussir. Source : Think with Google.

Les membres de la génération Z sont habitués à utiliser des outils :

A/ informatiques

B/ de jardinage

C/ intuitifs

RÉPONSE C les centenials sont habitués à utiliser des outils intuitifs pour exécuter les tâches créatives. Ils trouvent plus pratique de monter une vidéo via un smartphone, de préférence en un clic.

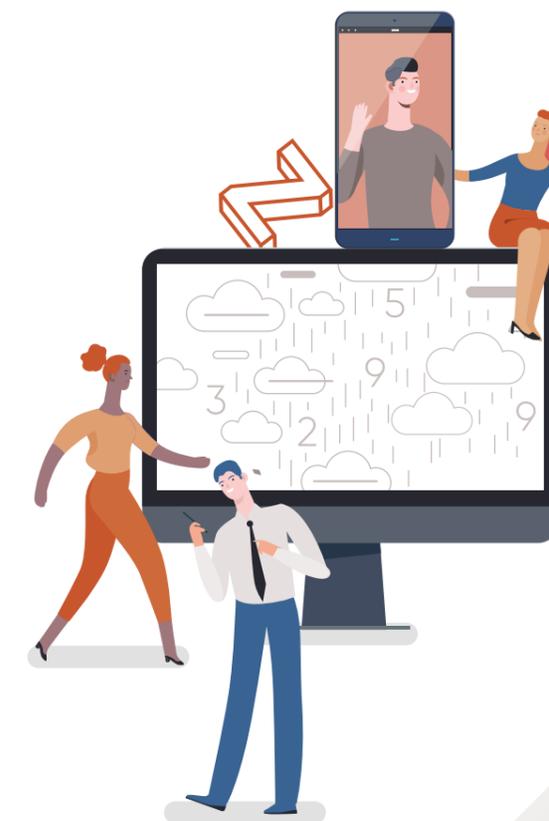
La génération Z est considérée comme la première génération :

A/ mondiale

B/ virtuelle

C/ spontanée

RÉPONSE A après avoir interrogé 20 000 personnes dans 20 pays, la Fondation Varkey affirme que les centenials considèrent les frontières comme une relique du passé. Ils « parcourent le monde » chaque jour via Internet.



Prêt à recruter de nouveaux talents pour l'évolution de votre cabinet ?

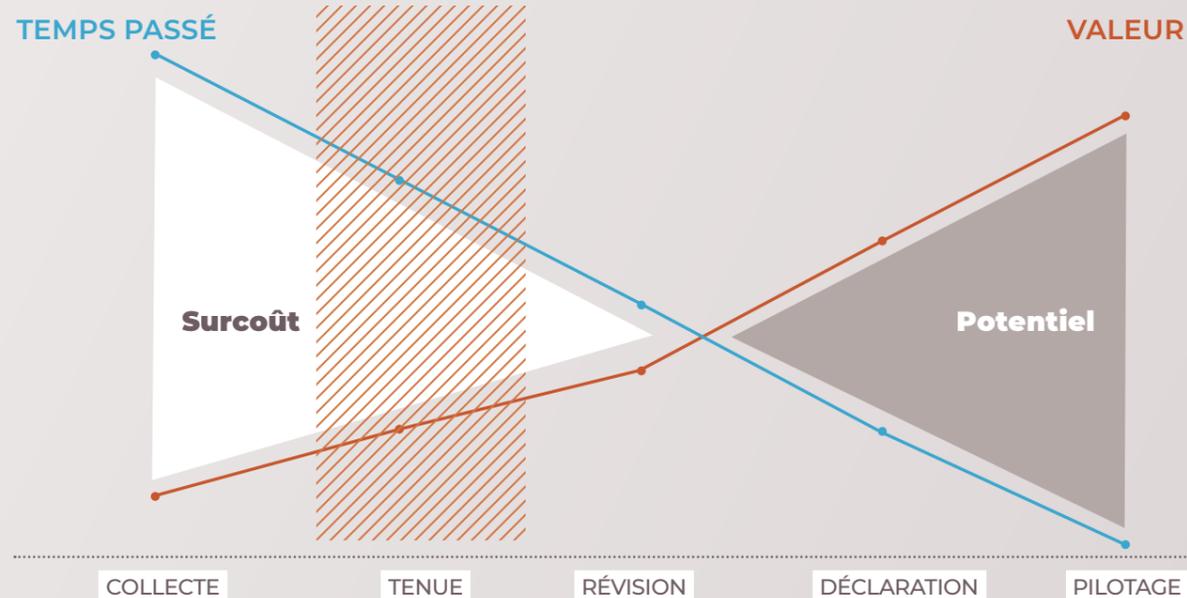
AMI Compta

Ce qu'un véritable ami peut faire pour vous

La première chose que l'on attend d'un véritable ami, c'est qu'il nous comprenne. Et ce qu'AMI Compta comprend, c'est que le cabinet comptable d'aujourd'hui vit dans sa chair deux décrochages.

Décrochage n°1

Quand on met en perspective le temps que vous passez sur les différentes étapes de la mission comptable et la valeur perçue par vos clients, il y a un décrochage dans la tenue des comptes. Vous y passez beaucoup de temps, alors que cette étape n'a que très peu de valeur aux yeux de vos clients. Et tout ce qui n'a pas de valeur ajoutée est voué à disparaître ! L'automatisation va tirer vers le bas le prix de la saisie et de la tenue comptable. Les cabinets entrent dans une course à l'automatisation afin de rester compétitifs.



Décrochage n°2

L'autre décrochage, c'est que le conseil et l'accompagnement proactifs ont, eux, une grande valeur aux yeux du chef d'entreprise. Et vous disposez de moins de temps pour ça.

42 %

des chefs d'entreprise s'interrogent 1 fois par an sur leurs nouvelles stratégies de développement, mais n'en parlent pas forcément à leur expert.

2/3

des chefs d'entreprise aiment se comparer 1 à 3 fois par an à leurs pairs, mais ils ne sont accompagnés de leurs experts que dans 2 cas sur 5. ⁽¹⁾

Dans une enquête internationale réalisée auprès de 1000 comptables,

92 %

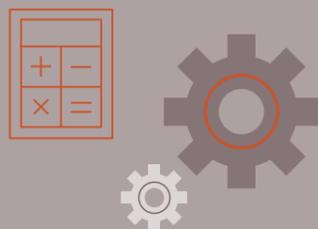
des chefs d'entreprise s'interrogent chaque semaine ou mois sur leur trésorerie, mais encore une fois, sans parler à l'expert.

42 %

des clients s'attendent à ce que leur comptable fournisse des services de conseil aux entreprises. ⁽²⁾



Source : 1- Résultats publiés suite à l'enquête "Êtes-vous un pro de la gestion ?" réalisée par AGIRIS en partenariat avec AGIRIS entreprise et ISAGRI, du 23 janvier au 15 février 2019, sur la base de 1 200 répondants- 2 -Sage, enquête publiée en mars 2018.



C'EST LÀ QUE L'IA DEVIENT UN ATOUT COMPÉTITIVITÉ TRÈS CONCRET.

Quelle est la différence entre une technologie comme l'OCR et l'intelligence artificielle ?

L'OCR, ce sont des règles de gestion implémentées par des développeurs, et ces règles sont en nombre fini, qui traitent seulement un certain nombre de cas. Si l'on veut traiter de nouveaux cas, il faut de nouveau développer des règles, soit faire du paramétrage. Il faut sans cesse la faire évoluer pour qu'elle soit de plus en plus performante. De plus, elle a des limites. Si elle tombe sur un cas pour lequel elle n'a pas de règle, elle ne sait pas faire.

L'OCR EST UNE SOLUTION TRÈS LIMITÉE ET TRÈS STATIQUE.

Avec l'IA, on est dans un nouveau paradigme. On ne fait pas de développement. On apprend à la machine à résoudre les problèmes, donc à traiter les différents cas. Là où les développeurs passaient 6 mois pour identifier une quinzaine ou une trentaine de cas, l'IA reçoit de la data pour apprendre (dans notre cas, ce sont des factures et des écritures comptables) et elle va pouvoir gérer des centaines de milliers de cas. Elle va développer un nombre de règles bien supérieures.

L'autre point intéressant, c'est qu'avec l'IA, ce n'est plus tout blanc ou tout noir. Si elle rencontre un cas qu'elle ne connaît pas, elle va dire : ce cas-là, ça ressemble à cet autre cas. Je suis donc en mesure de proposer une réponse. Elle a un côté adaptatif. Elle est capable de traiter de nouveaux contextes qui se rapprochent de la connaissance apprise. Un autre atout phénoménal de l'IA, c'est la contextualisation : il est possible d'aller dans le contenu de la facture et de faire une comptabilité fine. AMI Compta arrive à dire : pour une facture de Métro, par exemple, selon la nature du dossier, il va enregistrer les articles différemment. Quand Métro vend de la farine, l'écriture comptable est différente si l'acheteur est un boulanger (dans ce cas, c'est de la matière première), ou une petite épicerie (il s'agit alors de revente de matériel). AMI Compta va jusqu'à l'analyse du contenu et fait des productions d'écriture comptable complexe et adaptée.

L'IA tourne 24h sur 24h et est apprenante, elle intègre les méthodes et le contexte pour proposer une écriture adaptée.



Concrètement, ce que cela permet ?

1



DE FANTASTIQUES GAINS DE PRODUCTIVITÉ :

Grâce à l'IA, chaque collaborateur peut traiter plus de dossiers (augmenter son portefeuille client). Si un collaborateur part à la retraite, on peut redistribuer les dossiers sur les collaborateurs existants. Si le cabinet a du mal à recruter ou ne souhaite pas le faire dans l'immédiat, AMI Compta libère le temps du collaborateur et lui permet de gagner en productivité.

3

FLUIDIFIER LA SAISIE COMPTABLE POUR OFFRIR DU CONSEIL

AMI Compta permet, au lieu de faire une saisie en urgence pour la déclaration de la TVA ou d'organiser des journées de saisie, de fluidifier la tenue comptable. Le cabinet peut mettre en place des process de collecte et laisser l'assistant Métier faire la saisie de manière continue dans le mois.



UNE PLUS GRANDE ATTRACTIVITÉ DU CABINET COMPTABLE :

Face aux jeunes générations qui n'ont pas envie de faire de la saisie et du déficit de ressources humaines qui en résultent, AMI Compta se révèle en véritable allié pour la gestion du turn-over et l'attractivité du cabinet comptable.

Le cabinet comptable pourrait alors informer son client en temps réel s'il risque de se mettre dans le rouge dans le mois en cours ; aujourd'hui, les cabinets peuvent seulement constater que leur client s'est mis dans le rouge un mois plus tard. Bref, le cabinet pourrait piloter la comptabilité et travailler en proactivité avec ses clients.

« Concrètement, comment j'amorce ce changement ? »

Lire dans les pensées des clients, et des collaborateurs

Pour vous aider dans la transformation digitale de votre cabinet comptable, vous pouvez devenir médium ou faire des enquêtes. Au choix. Comme nous ne connaissons pas de tutoriel pour devenir médium, nous vous proposons 2 modèles d'enquête pour 1) recueillir des besoins client 2) recueillir les besoins collaborateurs.

ENQUÊTE SUR LES BESOINS CLIENTS

Nous cherchons à mieux comprendre vos besoins ainsi que ce qui est important pour vous dans le choix d'un cabinet comptable. Pour cela, nous avons besoin de votre aide. Pourriez-vous prendre quelques minutes (une vingtaine environ) pour répondre à ces questions ?

- Repensez au jour où vous avez décidé pour la première fois d'évaluer une solution comme la nôtre. Qu'est-ce qui a suscité votre intérêt pour notre cabinet ?
- Qu'est-ce qui fait que vous avez choisi notre cabinet ?
- Qu'est-ce que vous avez fait en premier pour vous renseigner sur les cabinets comptables ?
- Quelles ont été les informations les plus précieuses ?
- Quelle est votre plus grande frustration avec la gestion comptable de votre entreprise en ce moment ?
- Quel est votre plus grand défi en matière de gestion de votre entreprise ?
- Que manque-t-il dans ce domaine ? Quel produit/service souhaitez-vous que quelqu'un crée ?



ENQUÊTE SUR LES BESOINS COLLABORATEURS

Nous cherchons à mieux comprendre vos attentes ainsi que ce qui est important pour vous dans votre travail au quotidien. Pour cela, nous avons besoin de votre aide. Pourriez-vous prendre quelques minutes (une vingtaine environ) pour répondre à ces questions ?

- Repensez au jour où vous avez décidé pour la première fois de rejoindre notre cabinet. Qu'est-ce qui a déterminé ce choix ?
- Qu'est-ce qui fait que vous avez décidé de travailler pour notre cabinet ?
- Quelle est votre plus grande frustration en tant que collaborateur au sein du cabinet ?
- Quel est le plus grand défi que vous rencontrez dans l'accomplissement de votre travail ?
- Selon vous, que manque-t-il à ce cabinet en termes de marque employeur ? Quelle activité/service souhaitez-vous que quelqu'un crée ?



La checklist pour propulser + son cabinet en orbite

Il y a deux écueils à éviter lorsque l'on veut lancer un nouveau projet. Le premier, c'est de pousser trop loin l'analyse et repousser sans arrêt le démarrage du projet. L'autre, c'est de se lancer sans aucune préparation et d'improviser au fur et à mesure de l'avancée du projet. Entre ces deux extrêmes, on peut trouver un juste milieu. Voici une checklist pour vous y aider.

- Déterminer précisément la vision du projet et des objectifs clairs.
- Fixer une date limite (tout en prévoyant une marge de retard acceptable)
- Constituer une équipe chargée du projet et affecter un rôle défini à chacun.
- Élaborer un plan avec une feuille de route ("la roadmap").
- Définir des indicateurs de performance pour mesurer la réussite du projet.
- Indiquer les obstacles auxquels vous pourriez être confronté
- Choisir les outils de communication : logiciels collaboratifs
- Choisir les outils avec lesquels travailler comme le logiciel de gestion des tâches, etc.
- Déterminer l'approche et les méthodes de travail
- Planifier une réunion pour le lancement du projet
- Préparer la documentation de la réunion ainsi qu'un ordre du jour détaillé



Les 5 clés du changement

On peut avoir le plus beau des changements, il y aura toujours de la résistance et du refus. Car la résistance et le refus reposent fondamentalement sur une zone de confort. Alors, comment faire pour sortir ses collaborateurs de leur zone de confort et de leur : "ma routine marche bien".

1^{RE} CLÉ DE CHANGEMENT LA VISION OU LE POURQUOI.

On commence par définir une vision intelligente et rationnelle pour ce changement. C'est le fameux pourquoi. C'est la première chose.

Comment faire pour bien définir le pourquoi ?

Dans la courbe du changement, la première étape est le refus :

- "c'est pas possible",
- "on n'y arrivera pas",
- "c'est trop compliqué",
- "ça va nous prendre du temps",
- "on n'a jamais travaillé comme ça".

Le pourquoi doit balayer toute cette zone de refus.

Il faut lister tous les refus potentiels de l'équipe que l'on va avoir. Il faut définir un pourquoi qui balaye toute cette zone de refus.

2^{RE} CLÉ DE CHANGEMENT PRÉSENTER LE CHANGEMENT COMME INÉVITABLE.

Cette technique est issue du livre "Qui a piqué mon fromage" de Spencer Johnson. Il faut dire à l'équipe que, quoi qu'il arrive, ce nouveau logiciel de comptabilité, on va l'implémenter.

Quand les gens sont dans le refus et la résistance, ils sont dans le "hier". "Hier, on ne le faisait pas." "Avant ça marchait mieux." Présenter le changement comme inévitable, ça permet de créer demain. Sinon, le collaborateur reste toujours coincé dans le passé. On se place dans demain.

On ne discute pas d'hier. Cette clé de changement va accélérer l'évolution du point de vue sur un sujet.



3^{RE} CLÉ DE CHANGEMENT ADAPTEZ-VOUS RAPIDEMENT.

Spencer Johnson explique que, plus vite on fait le deuil du vieux fromage, plus vite on en trouvera un nouveau. C'est là qu'on va expliquer à l'équipe que l'on va écrire une nouvelle page. L'histoire n°2 du cabinet (ou l'histoire n°12, s'il y a déjà eu 11 changements avant).

Cela aide le collaborateur à avoir un déclic. Demain, c'est ce nouveau logiciel qui va faire le travail à votre place.

L'objectif de ces trois clés est d'amener l'équipe au point où elle va dire : d'accord, on essaie.

4^{RE} CLÉ DE CHANGEMENT ON FAIT UNE PHASE DE TEST, ON ESSAIE, ON AMÉLIORE, ON CORRIGE. ON VA FAIRE LES CHOSSES ÉTAPE PAR ÉTAPE.

Dans cette phase, on va former, essayer, mettre en route, corriger. On invite son équipe à faire une expérience. On lui dit que ça ne va pas être une routine du jour au lendemain. Il y aura une phase d'ajustements.

LA 5^{RE} CLÉ DE CHANGEMENT PROFITEZ DU CHANGEMENT !

Ici, on invite le collaborateur à prendre goût à l'aventure. "Essaie de nouveaux fromages." Demain, vous allez faire plus de conseils.

Ici, on intègre la notion de bénéfice pour l'équipe. Voilà ce qui est profitable dans ce changement.

Comme une nouvelle recrue !

Ce que vous pouvez faire pendant qu'AMI Compta travaille pour vous...

En libérant du temps et de la capacité de cerveau disponible, AMI Compta permet d'utiliser autrement vos compétences, votre intelligence et votre imagination.

L'innovation n'est pas tant dans la technologie ou l'intelligence artificielle, mais plutôt dans le projet de transformation de votre cabinet qu'elle permet.

Et ce que nous avons hâte de voir, c'est ce que vous pouvez rêver et concevoir sur le marché de l'expertise comptable. Et si vous aviez enfin la possibilité de réaliser ce projet d'envergure qui vous trotte dans la tête depuis un moment ?

C'EST LE MOMENT DE REVENIR SUR :

- le calendrier de la vie d'un dossier comptable
- votre réponse à la question quelle valeur ajoutée/ je peux apporter pour le chef d'entreprise
- les besoins des nouvelles générations (qui sont valables autant pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail que pour les entrepreneurs à succès dans les années à venir – dont l'âge moyen est de 42 ans selon Forbes).

À capacité d'investissement égale, tous les cabinets d'expertise comptable ont accès aux mêmes outils technologiques. Ce qui va faire la différence ? C'est le développement d'une offre d'expertise comptable axée sur le conseil, l'accompagnement et donc au plus proche des besoins et questionnements quotidiens des chefs d'entreprise.

L'AVENIR DU CABINET COMPTABLE ? NOUS AVONS ENVISAGÉ DEUX PISTES MAJEURES :

- une restructuration pour répondre à un besoin d'offres low cost ;
- développer de nouvelles offres de conseil et d'accompagnement du chef d'entreprise.

Déployer l'IA est un projet qu'on imagine structurant pour le cabinet, menant à des transformations profondes sur le long terme.

PETIT BRAINSTORMING INDIVIDUEL :

vous pouvez noter les projets ou les idées qui vous viennent lorsque l'on parle de transformation du cabinet comptable. Ce que vous aimeriez faire en termes de conseils et d'accompagnements :

SUR VOTRE OFFRE

SUR VOTRE MARQUE EMPLOYEUR

Votre bras droit au quotidien !

Comment commencer ?

1. SE CONNECTER À AMI COMPTA SUR VOTRE ORDINATEUR

Et... c'est tout. Enfin presque.



2. CE QUE FAIT AMI COMPTA TOUT SEUL

AMI Compta collecte les factures numérisées, que ce soit vous qui les déposez dans votre plateforme, par Demat'box, scan via téléphone mobile, par mail ou encore via des plateformes de partage de fichiers (comme My Company Files).

Par sa lecture avancée et détaillée, AMI Compta va créer automatiquement et sans intervention de votre part, les écritures comptables.

Il va reconnaître le fournisseur et ainsi de ventiler automatiquement les différents articles d'une facture dans les différents comptes de charge appropriés, en fonction de l'activité de l'acheteur.

AMI Compta est capable de savoir si les différents articles d'une facture correspondent à une matière première, ou une marchandise par exemple.

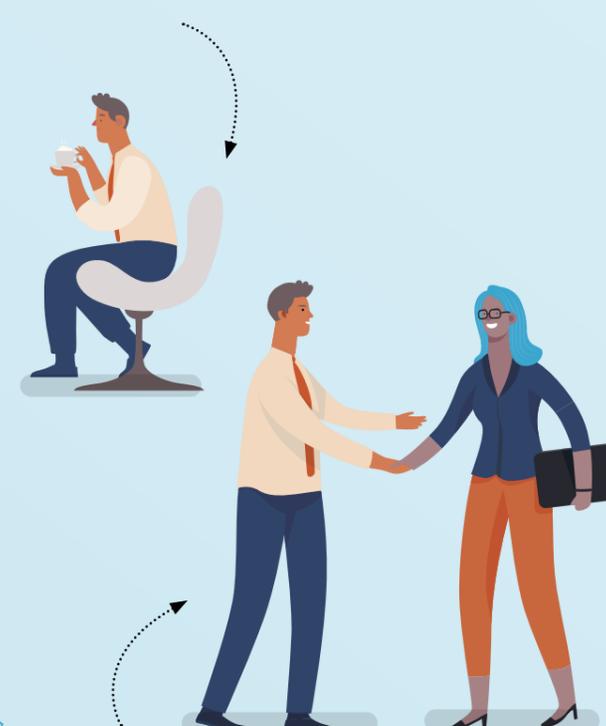
Il identifie aussi les différents taux de TVA de la facture.

Les écritures comptables sont ainsi générées automatiquement de manière intelligente et sans aucune ressaisie.



3. AMI COMPTA PERMET DE PRODUIRE DES ÉCRITURES DE QUALITÉ QU'IL FAUT JUSTE VALIDER.

Dans le cas où l'on souhaite modifier une écriture, on peut le faire directement. AMI Compta retient ses modifications et ainsi grandit en compétence.



4. LES ÉCRITURES COMPTABLES SONT AINSI INTÉGRÉES AUTOMATIQUÉMENT DANS VOTRE LOGICIEL DE COMPTABILITÉ.

AMI Compta assure gain de temps, efficacité et justesse des écritures aux cabinets comptables ; simplicité et fiabilité aux dirigeants d'entreprise pour gagner en sérénité.

AMI Compta, c'est qui ce nouveau ?



Retour vers le futur : le cabinet expert-comptable de demain

9 H 24

J'arrive au cabinet. Toujours quelques minutes d'avance pour avoir le temps d'avaler un café lors de ces quelques minutes de calme avant la tempête. Je vais chercher mes affaires dans le placard et je m'installe près de la baie vitrée. Je ne sais pas à côté de qui je serais assis aujourd'hui. 5 mois que l'on a adopté le flex office et depuis, on apprend à mieux connaître ses collègues. Chaque jour, on change de place.



9 H 32

Ça n'a pas loupé. Serge, l'expert-comptable, arrive comme un tsunami.

« Réunion ! » Cécile vient à peine de poser ses affaires à côté de moi et me regarde avec un air amusé. On file aussitôt vers la salle de réunion intelligente. Il ne s'est écoulé que quelques secondes, pourtant Serge a déjà enlevé son manteau, lancé un café à la machine, connecté son smartphone et fait mine de nous attendre !

Serge : « Adexia fait face à un contrôle fiscal surprise. » Il me fait signe : « Axel, tu t'en occupes. Ils ont besoin d'une mise à jour urgente de leur comptabilité. » D'un geste, Serge affiche le compte Facebook du cabinet sur l'écran de la salle de réunion. « On a aussi eu une demande sur notre page. Un nouveau client potentiel : ils ont besoin d'un business plan en urgence. Tu t'en charges, Cécile ? »

Depuis qu'on s'est libéré de la saisie et de la tenue comptable, le cabinet a décidé de créer une cellule dédiée aux urgences comptables. Nos clients ont été ravis et soulagés. Et surtout, avec ce service, on a rentré plein de nouveaux clients. Quand vous éteignez un incendie, on vous aime, forcément !

10 H 47

Cécile attrape sa veste.

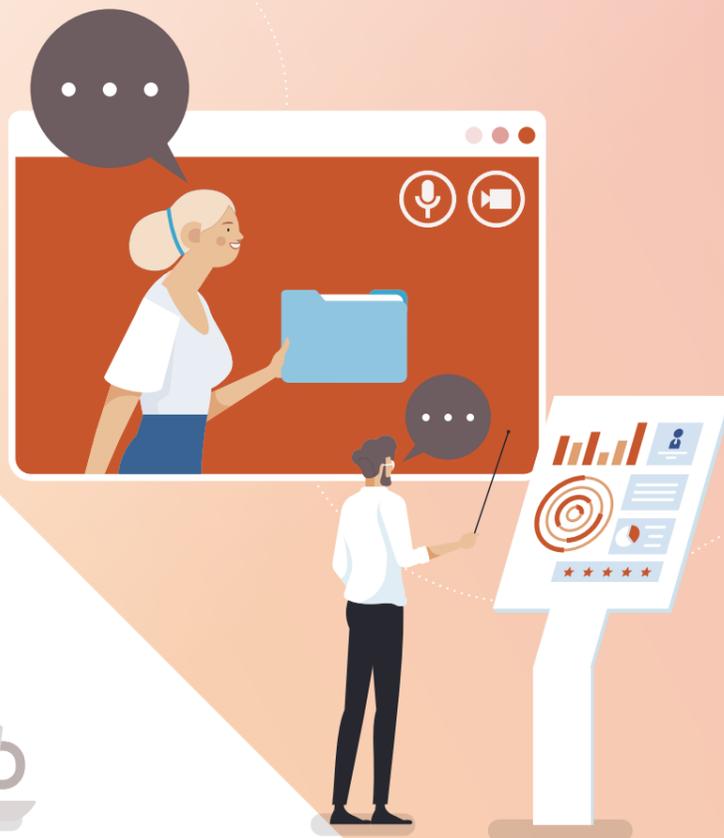
Cécile : « bye, Axel. Je te quitte. Je file chez le nouveau client. Et je vais peut-être travailler là-bas pendant quelques jours. » Avec le temps dont on dispose, on fait souvent comme ça. Pour la première mission, on s'installe chez le client pour apprendre à le connaître et être au plus près de ses besoins.

Moi : « Moi aussi, je vais aller chez Adexia. Tu te souviens quand on passait des heures à faire de la saisie ? Il y avait nettement moins d'actions ! L'ennui mortel ! »

Cécile : « Oh oui. Quand j'arrivais le matin, je voyais le bureau encombré de dossiers. Avec mes 40 kilos, les piles de factures, j'arrivais même plus à les porter ! »

On a l'impression que c'était dans une autre vie. Quand j'étais à l'école, on voyait encore le comptable comme un papy chauve avec des lunettes qui passe son temps à ranger ses factures et qui attend que les papiers soient bien triés dans des classeurs !

Depuis qu'on a créé ce service d'urgence, j'ai appris tellement de choses sur le métier.



1. LA COMPTABILITÉ BASÉE SUR LE CLOUD

Comme d'autres entreprises, les cabinets comptables peuvent tirer parti du cloud computing et passer à une comptabilité basée sur le cloud pour rester pertinents et compétitifs à l'avenir.

Les outils de comptabilité dans le cloud permettent aux comptables d'accéder aux données financières à tout moment et partout.

2. LES CRYPTOMONNAIES

On constate une augmentation constante du nombre d'utilisateurs qui acceptent et effectuent des paiements en cryptomonnaies. De nombreux hommes d'affaires utilisent même des monnaies numériques pour effectuer des paiements à des clients internationaux ou en recevoir.

Les cabinets comptables devront aider les entreprises à enregistrer les transactions en monnaie numérique comme les autres transactions financières.

3. L'UTILISATION DE LA BLOCKCHAIN

La Blockchain n'est désormais plus limitée aux transactions de devises numériques. De nombreuses entreprises l'utilisent déjà pour enregistrer leurs transactions financières dans un registre ouvert, numérique et sécurisé. En plus de rendre les transactions financières transparentes et vérifiables, la Blockchain rend les enregistrements des transactions accessibles aux utilisateurs autorisés à tout moment et partout.

Les cabinets d'experts-comptables peuvent même opter pour des applications logicielles personnalisées pour utiliser la Blockchain à plusieurs fins :

- accélérer les transferts de fonds et les transactions financières,
- enregistrer les transactions financières avec précision,
- réduire les comptes débiteurs et créditeurs,
- ou encore faciliter la vérification.

Les applications logicielles personnalisées peuvent être adaptées en fonction de cas d'utilisation spécifiques.

4. LE CONSEIL STRATÉGIQUE

L'automatisation va permettre de réduire la nécessité de personnel sur la saisie comptable, mais la demande des clients pour l'analyse de données augmentera la nécessité d'experts-comptables expérimentés avec les compétences pour du conseil en affaires stratégiques.

5. LE RAPPROCHEMENT AVEC LE JURIDIQUE ET LA FINANCE

L'automatisation va permettre de se concentrer sur faire des tableaux de gestion pour aider le chef d'entreprise à piloter son entreprise.

Mais le cabinet comptable de demain peut également proposer des montages juridiques pour réaliser des économies d'impôts ou pour protéger leurs patrimoines (ce qui relevait traditionnellement du métier d'avocat).

Il va pouvoir aider une entreprise à entrer en bourse.

C'est un nouvel aspect du métier d'expert-comptable : offrir une nouvelle gamme de services. De plus, il dispose d'un avantage concurrentiel sur les cabinets de conseil : le cabinet d'expert-comptable connaît les chiffres exacts (puisque c'est lui qui les produit). L'expert-comptable est au cœur de l'entreprise.



DEPUIS 1983, AGIRIS conçoit et intègre des solutions informatiques qui facilitent le quotidien des entrepreneurs. Notre entreprise se caractérise par l'indépendance, l'innovation et l'investissement à long terme, vous garantissant le choix d'un partenaire français et de solutions qui évoluent avec vos besoins.

AUJOURD'HUI, 2 700 cabinets d'expertise comptable & 80 000 chefs d'entreprise sont équipés de nos solutions. NOUS MOBILISONS, chaque jour, notre énergie pour que votre aventure entrepreneuriale soit couronnée de succès. NOS INVESTISSEMENTS IMPORTANTS et continus traduisent notre volonté d'être le partenaire de référence de votre transformation digitale et humaine, ainsi que le véritable facilitateur de la collaboration « Expert-comptable & Chef d'entreprise ».