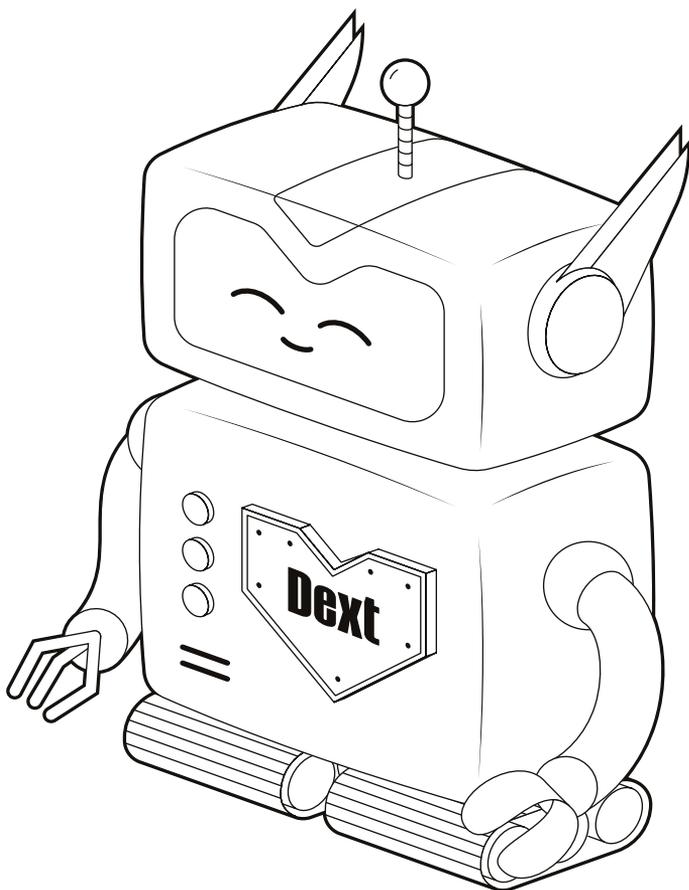


KÖMPTADEXT

Automatiser mon cabinet
d'expertise comptable



Dext

Automatisez la tenue
comptable, développez
votre cabinet.



**IMPORTANT ! LIRE ATTENTIVEMENT
ET CONSERVER POUR FUTURES RÉFÉRENCES.**



CONTEXTE

La profession connaît depuis quelque temps une mutation sans précédent. Entre facture électronique, IA, digitalisation, il peut être difficile de s'y retrouver. Le renouveau digital des cabinets arrive bel et bien, que vous le souhaitiez ou non. Il tient donc à vous de monter dans le train de la digitalisation !

ATTENTION

Par soucis de simplicité et d'efficacité, nos propos vont droit au but. Évidemment, de chaque étape découle un process plus complexe. N'hésitez pas à contacter nos équipes pour en savoir plus. Elles accompagnent quotidiennement des cabinets dans leur automatisation et l'adoption de nouveaux outils.

WARNING

For the sake of simplicity and efficiency, we're going straight to the point. Of course, each step involves a more complex process. Don't hesitate to contact our teams to find out more. Every day, they work with firms to help them automate their processes and adopt new tools.

DEXT, C'EST QUOI ?

Dext, c'est la solution de pré-comptabilité la plus précise du marché, qui collecte automatiquement les documents comptables et en extrait les données pour les importer en quelques clics dans l'ensemble des logiciels de comptabilité du marché. Créez et éditez des devis et factures, et gérez la comptabilité d'engagement comme la trésorerie.

OBJECTIF DE CETTE NOTICE

Être accessible, simple et concrète. Cette notice, inspirée des bien connues notices d'installation IKEA, se veut aussi ludique et intuitive que ces dernières. Nous vous guiderons étape par étape, dans l'automatisation de votre cabinet : en allant de vos équipes jusqu'à vos clients.

UPPMÄRKSAMHET

För enkelhetens och effektivitetens skull går vi rakt på sak. Naturligtvis innebär varje steg en mer komplex process. Tveka inte att kontakta våra team för att ta reda på mer. Varje dag arbetar de med företag för att hjälpa dem att automatisera sina processer och införa nya verktyg.

PILIERI DE L'AUTOMATISATION

Digitalisation : digitalisez la collecte des documents de vos clients.

Automatisation : automatisez la saisie, la catégorisation, la récupération d'historique, et plus généralement les tâches chronophages.

La gestion des données : centralisez les documents de vos clients en un même endroit, permettant un stockage sécurisé et une recherche facile.

Un écosystème connecté : optez pour des solutions interconnectées entre elles afin d'être efficace tout en profitant de données à jour et en temps réel.

ACHTUNG

Aus Gründen der Einfachheit und Effizienz sind unsere Ausführungen direkt auf den Punkt gebracht. Selbstverständlich ergibt sich aus jedem Schritt ein komplexerer Prozess. Zögern Sie nicht, unsere Teams zu kontaktieren, um mehr darüber zu erfahren. Sie begleiten täglich Kanzleien bei der Automatisierung und der Einführung neuer Tools.

Avantages de l'automatisation



DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE

Le temps gagné sur la saisie automatisée peut vous permettre d'augmenter la taille de votre portefeuille client. Le ratio client-collaborateur peut également être augmenté, sans baisser en qualité de service.

PLUS DE CONFORT ET DE SÉRÉNITÉ

Automatiser la saisie peut vous faire gagner jusqu'à 40% de temps de traitement par dossier client. En plus de vous libérer un temps non négligeable, à réattribuer comme vous le souhaitez, un flux de données en temps réel vous permet d'anticiper les goulots d'étranglement pour passer des périodes fiscales plus agréables.

アテンション

簡素化と効率化のため、私たちは単刀直入に要点を説明する。もちろん、各ステップにはより複雑なプロセスが含まれます。もっと詳しくお知りになりたい方は、ご遠慮なく私たちのチームにご連絡ください。私たちは日々、企業とともにプロセスの自動化や新しいツールの導入を支援しています。

ÉVOLUTION DES COLLABORATEURS

Développez l'expérience de vos collaborateurs en leur permettant de passer plus de temps à conseiller vos clients et moins à saisir des données. Si vous prévoyez de créer de nouvelles missions, il sera alors important de former vos collaborateurs.

CHIFFRE D'AFFAIRES DU CABINET

Que vous choisissiez de développer votre portefeuille client ou de proposer des nouveaux services grâce au temps gagné par l'automatisation de la saisie, cela aura un impact direct sur le chiffre d'affaires de votre cabinet.

مادتھال

لجندنس، قءافكك او قءاسبال لج أنم
عوضوملا بلص يف قرشاب
للع قوطخ لك يوطننت، عبطلاب
ددرتت ال اديقعت رثكنا قئل مع
قءر معمل انقرفب لاصتال ال يف
مع موي لك نول معي مهف، دي زملا
قءمءتا لعل اهتءع اسمل تارك رشل
قءيءج تاوئا دامتءاو اهتاي معل.

DU TEMPS POUR VOS CLIENTS

Passez plus de temps avec vos clients et offrez davantage de conseils et de services à valeur ajoutée.

NOUVEAUX SERVICES

Profitez du temps épargné pour vous concentrer sur la mise en place de nouvelles missions en fonction des besoins de vos clients. L'automatisation vous offre également des données en temps réel pour vous aider à identifier ces nouveaux besoins.

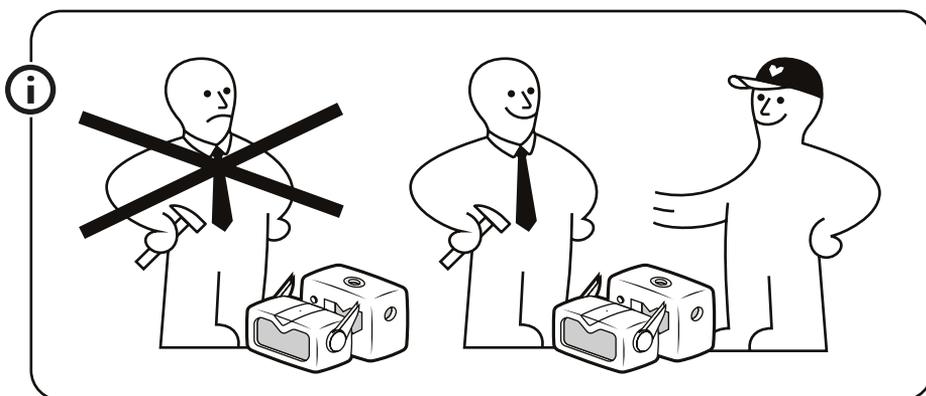
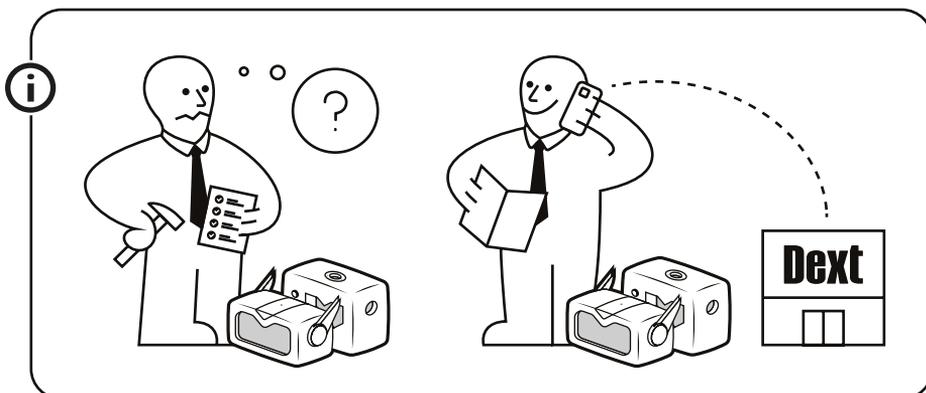
注意事项

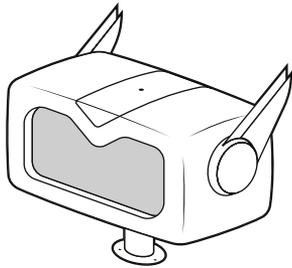
为了简单高效，我们将直奔主题。当然，每一步都涉及更复杂的流程。如需了解更多信息，请随时联系我们的团队。他们每天都在与企业合作，帮助他们实现流程自动化并采用新工具。

Jipmgmxexmsrw ! Pe tviqmivi
tivwsrri e xvsvziv gix iewxiv ikk
ix q irzsciv gi gshi tev iqemp
HIBXEVIXLIFIWX vigizve yri
fsyximppi hi gleqtekri. Gshi
zepefpi yrmuyiqirx tsyv pe
tvimivi tivwsrri e q irzsciv yr
iqemp e vsrer.fvypic@hibx.gs

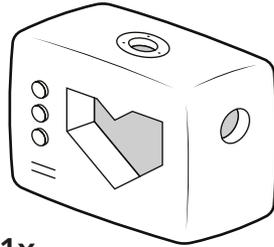
ÉTAPE 1

Automatiser son cabinet





1x



1x



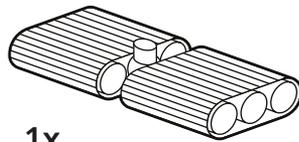
1x



1x



1x



1x



1x



1x

1

CRITÈRES

Définition des objectifs et des critères de son outil d'automatisation.



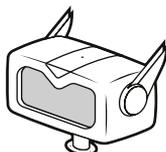
Logiciel



Spécialiste ou polyvalent



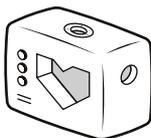
Performances : efficacité, rapidité, précision, etc.



Centralisation des documents et stockage



Objectifs SMART

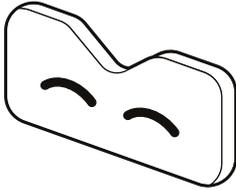


Interconnexions logicielles et fonctionnalités

2

OBJECTIFS

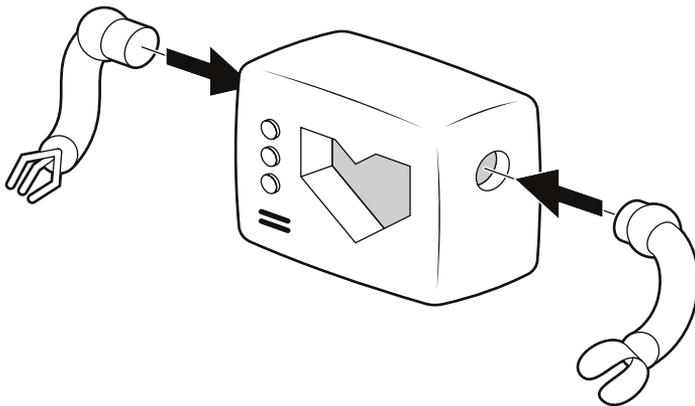
Bien définir les **critères de choix** auxquels votre outil devra répondre est très important. C'est ce logiciel qui enclenchera l'automatisation dans votre cabinet et qui devra vous aider à déterminer et atteindre vos objectifs SMART.



Définition des objectifs SMART pour son automatisation.

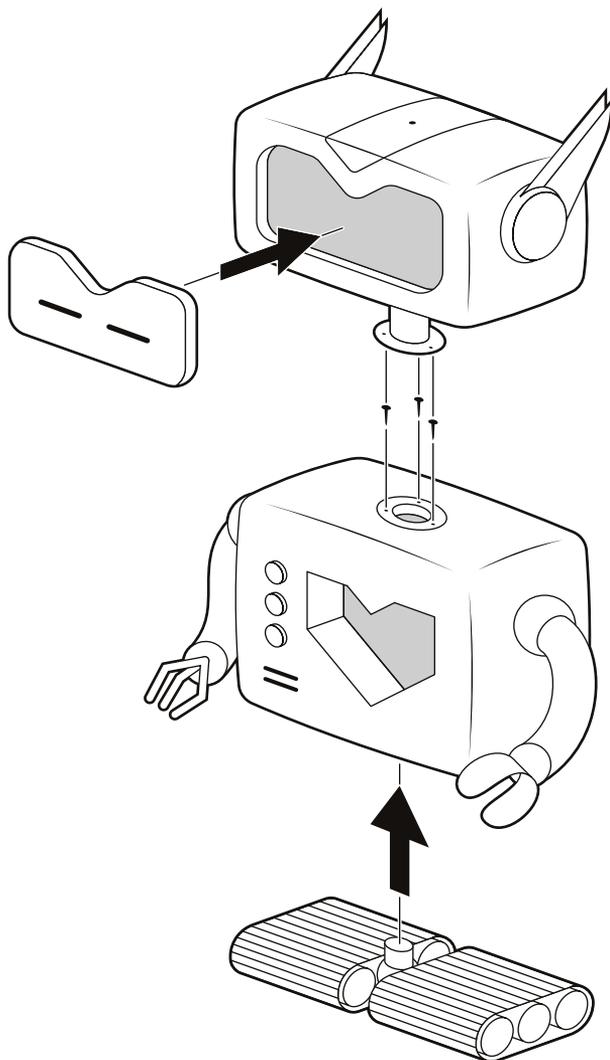
- Spécifique
- Mesurable
- Atteignable
- Réalisable
- Temporel

3



4

MONTAGE DE L'AUTOMATISATION

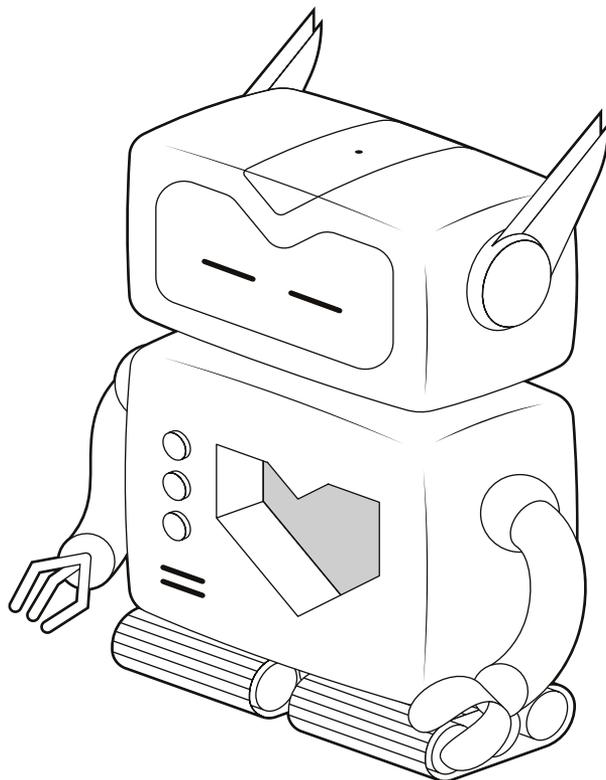


5

MONTAGE DE L'AUTOMATISATION

Votre automatisation prend forme, il ne vous manque plus qu'à choisir un logiciel pour lui donner vie !

Mais avant ça, vous avez besoin d'un ambassadeur interne.



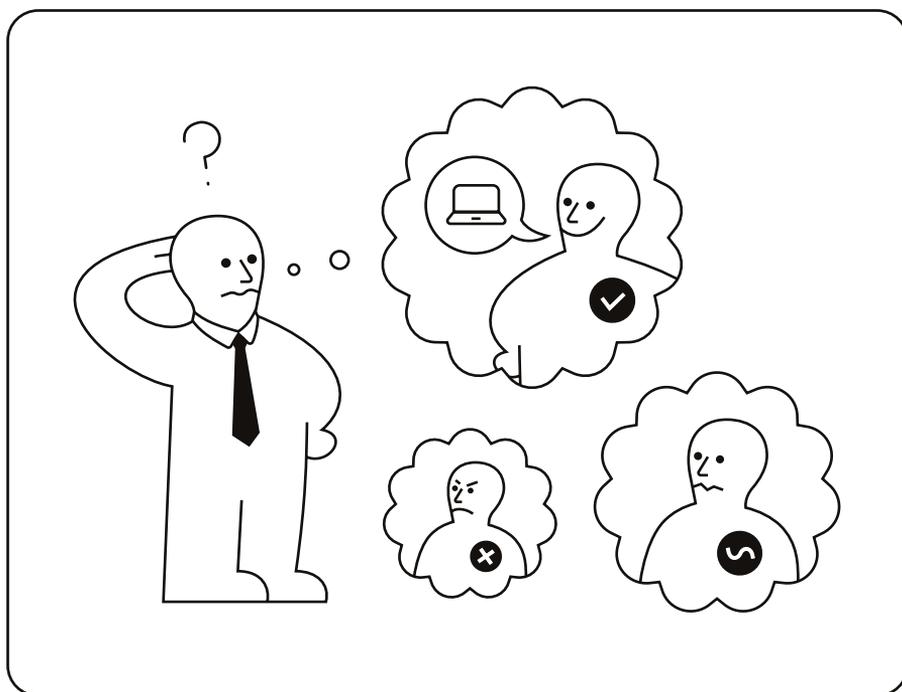
6

CHOIX DE L'AMBASSADEUR

3 profils de collaborateurs à embarquer dans le changement :

- ✓ **Moteur** : "T'as entendu parler de la dernière update de chat GPT ?!"
- ⤵ **Neutre** : "Je comprends l'intérêt, mais ce qu'on a est déjà pas mal."
- ✗ **Réfractaire** : "Ça a bien marché jusqu'ici, pourquoi changer ?"

Sélectionnez un collaborateur engagé, qui apprécie le digital et se tient au courant des dernières tendances technologiques.

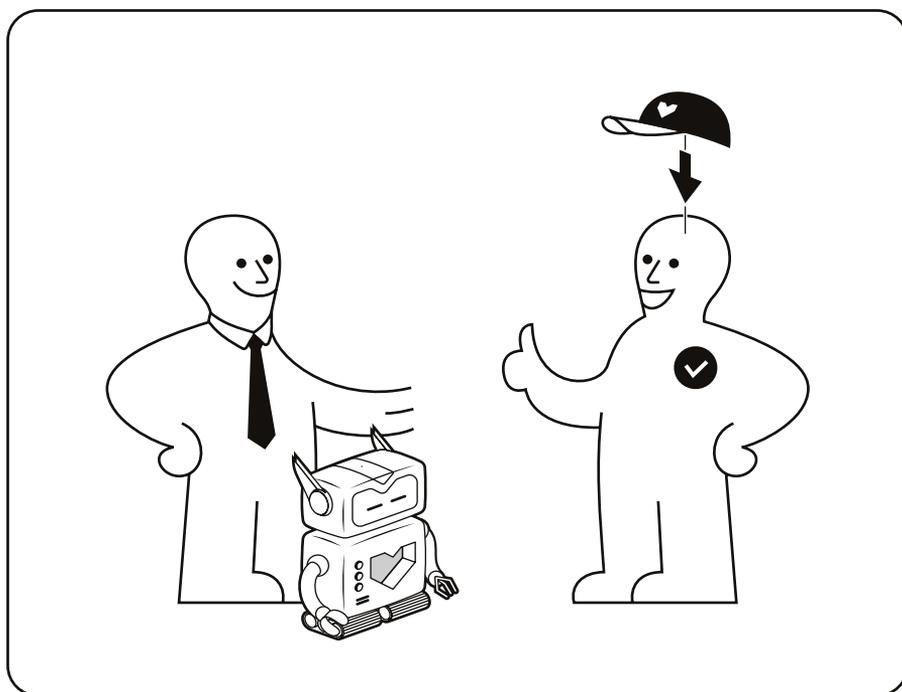


7

CHOIX DE L'AMBASSADEUR

Le rôle central de l'ambassadeur :

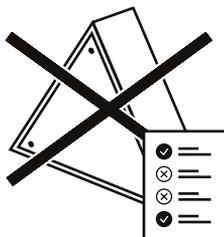
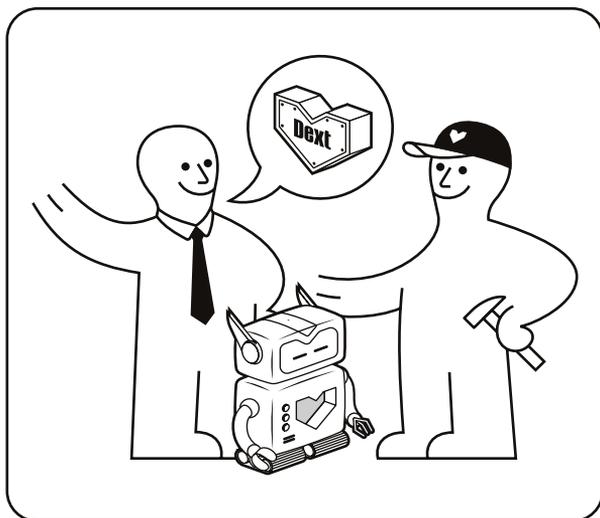
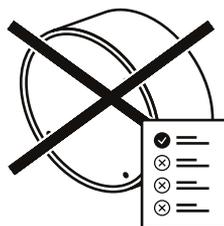
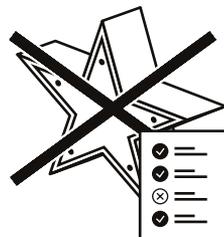
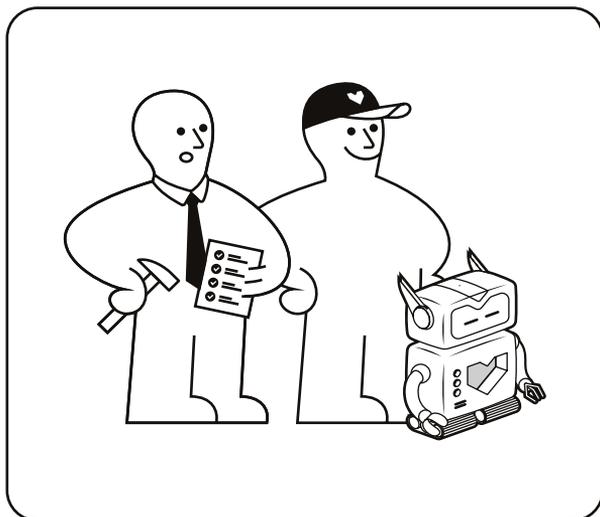
- ➔ Il / elle comprendra facilement le / les logiciels et les objectifs.
- ➔ Il / elle assimilera rapidement la prise en main du nouvel outil.
- ➔ Il / elle pourra ensuite embarquer les autres collaborateurs dans l'automatisation.



8

CHOIX DU LOGICIEL

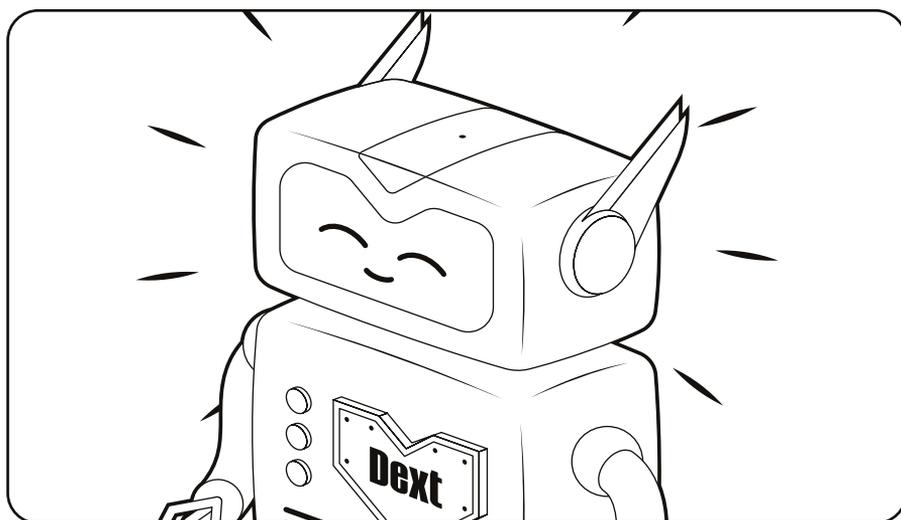
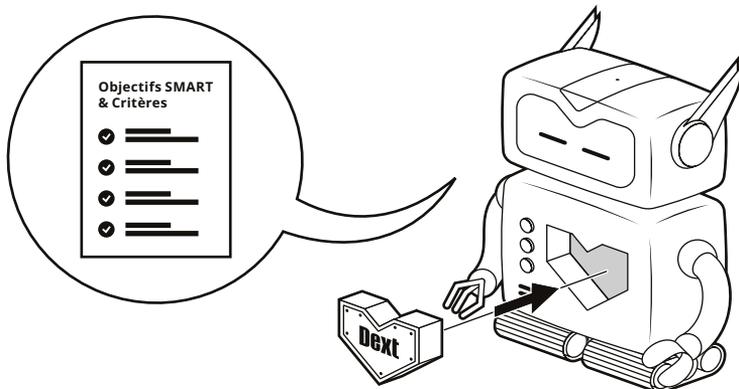
Pour donner vie à votre automatisation, il vous faut choisir le bon logiciel avec votre ambassadeur.



9

CHOIX DU LOGICIEL

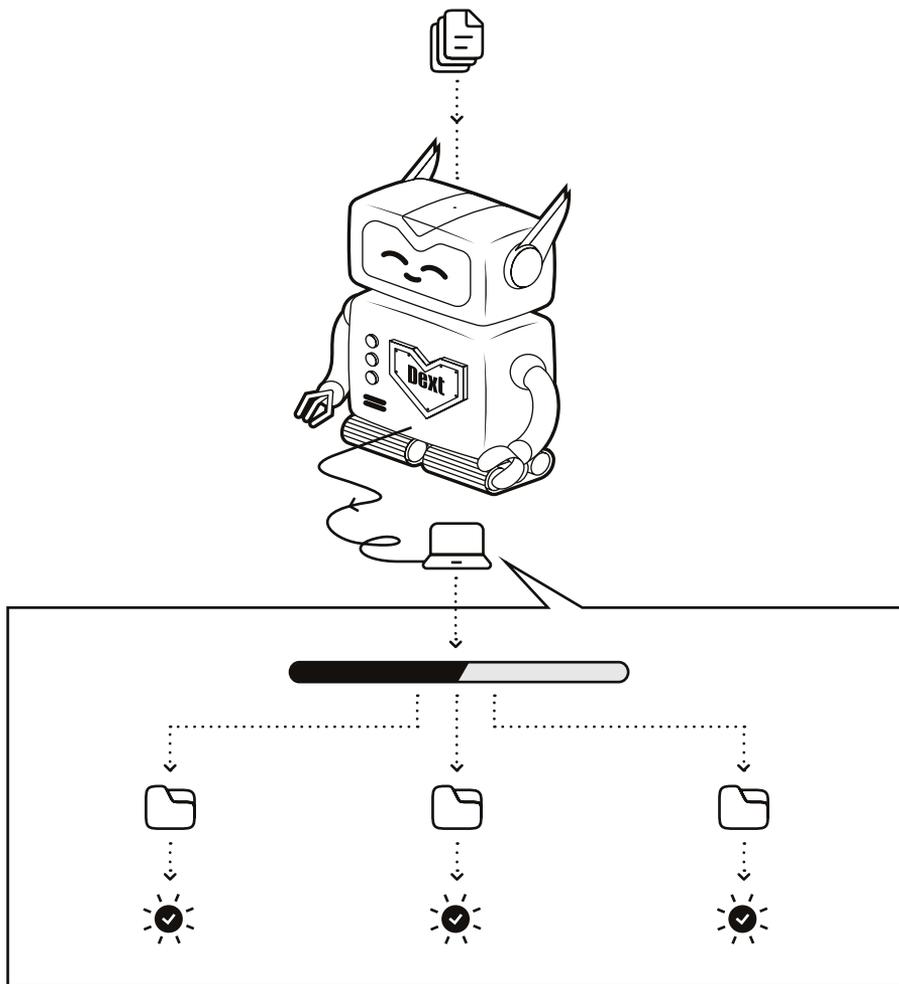
Sélectionner le **bon logiciel** est primordial. C'est lui qui donnera vie à votre automatisation. Votre outil doit correspondre aux critères de choix définis au préalable, pour assurer l'atteinte des objectifs que vous vous êtes fixés.



10 TEST LOGICIEL

Commencez à **tester votre outil** :

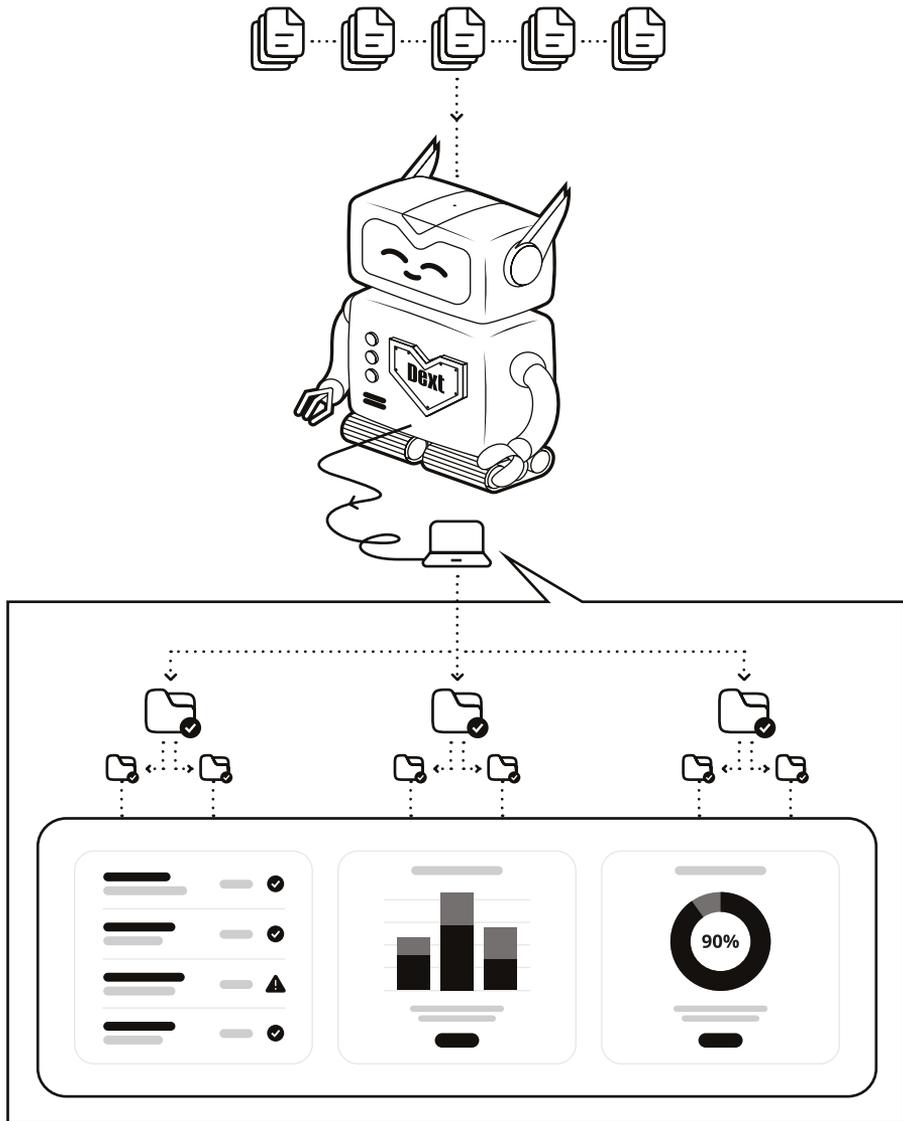
- Avec des dossiers clients simples, que vous connaissez bien.
- Avec un gros volume de factures.
- Vous construirez plus facilement votre expérience sur le logiciel et récolterez suffisamment de données.



11

OPTIMISATION

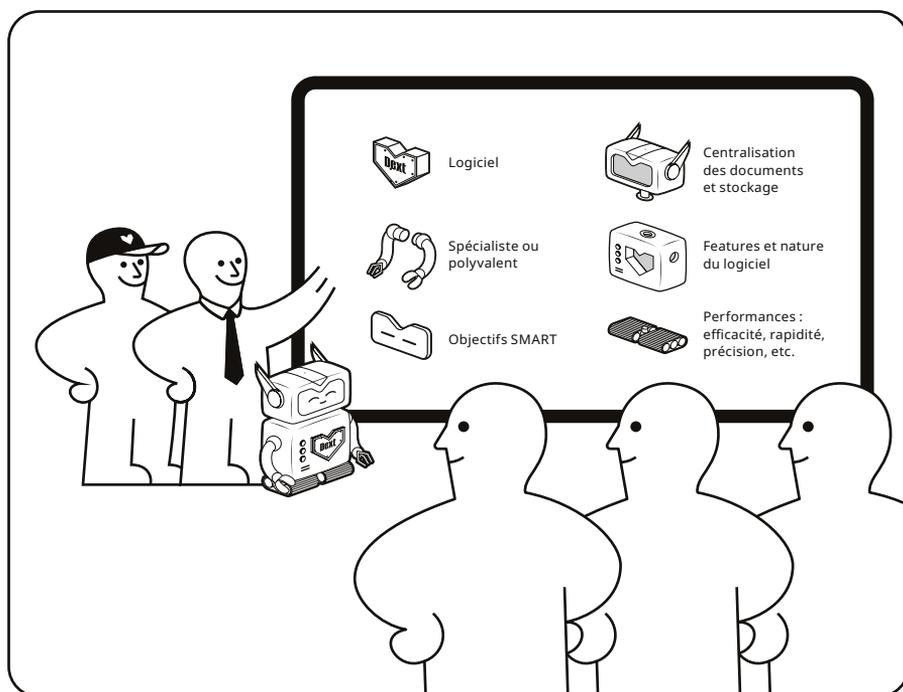
Augmentez progressivement le volume de dossiers puis utilisez les données récoltées lors de vos premiers tests pour **contrôler votre progression** quant à vos objectifs SMART.



12 COMMUNICATION ÉQUIPES

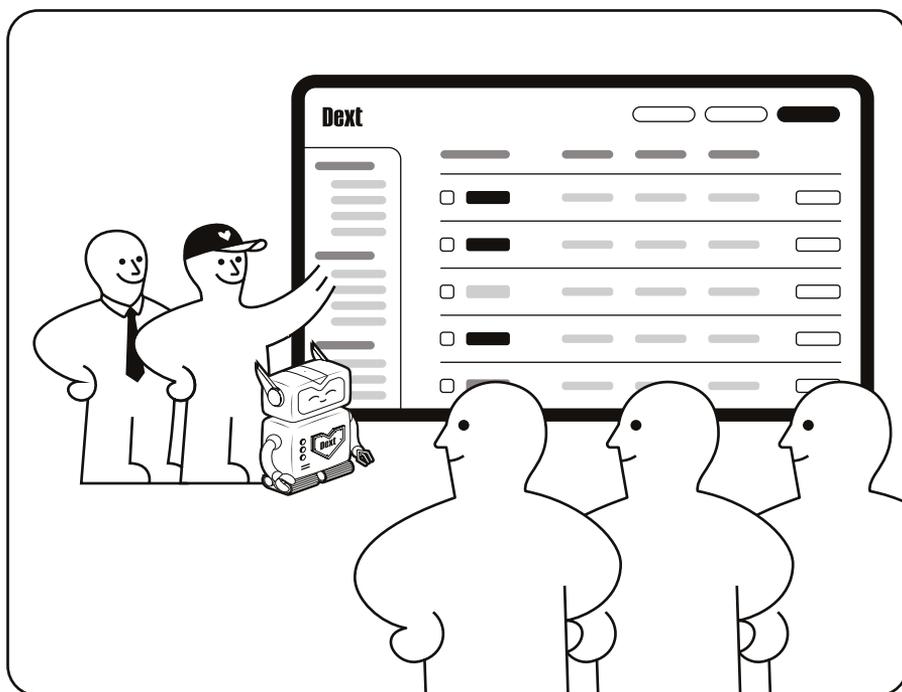
Commencer par **expliquer la valeur apportée par l'automatisation** est un bon point de départ. Voici quelques exemples :

- ✔ Gain de temps
- ✔ Moins de stress
- ✔ Gestion plus efficace des périodes de rush
- ✔ Moins de tâches rébarbatives



13 FORMATION

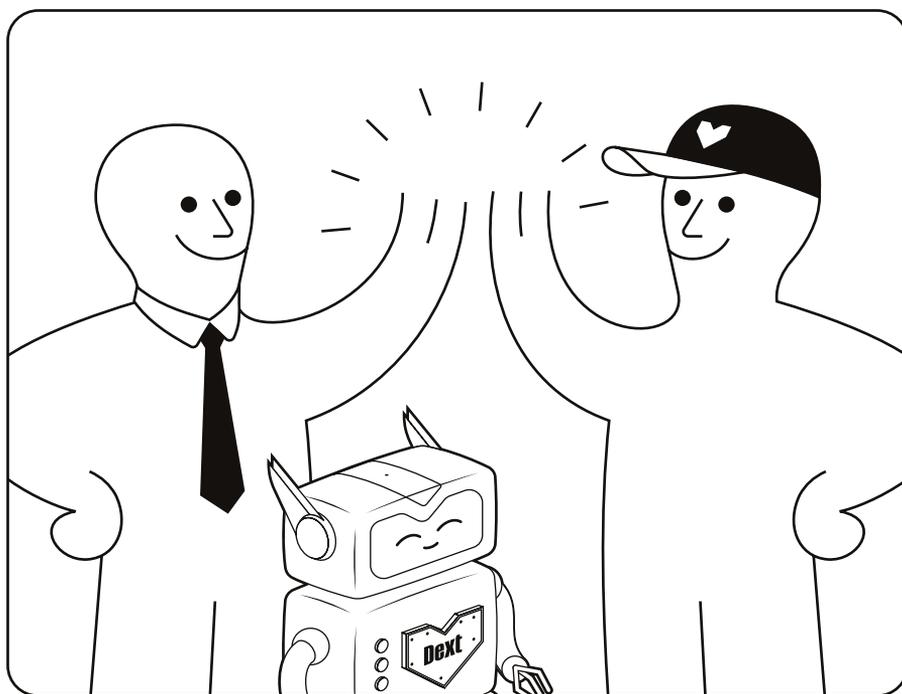
Une fois que les bénéfices sont clairs, la phase de **démonstration** et de **formation** peut commencer. Il est bon d'identifier les collaborateurs "engagés" pour commencer, puis en faire à leur tour des ambassadeurs de l'automatisation au cabinet.



Les ambassadeurs jouent un rôle clé dans le déploiement de l'automatisation au cabinet. Ils pourront aider à embarquer les collaborateurs les moins engagés dans le changement.

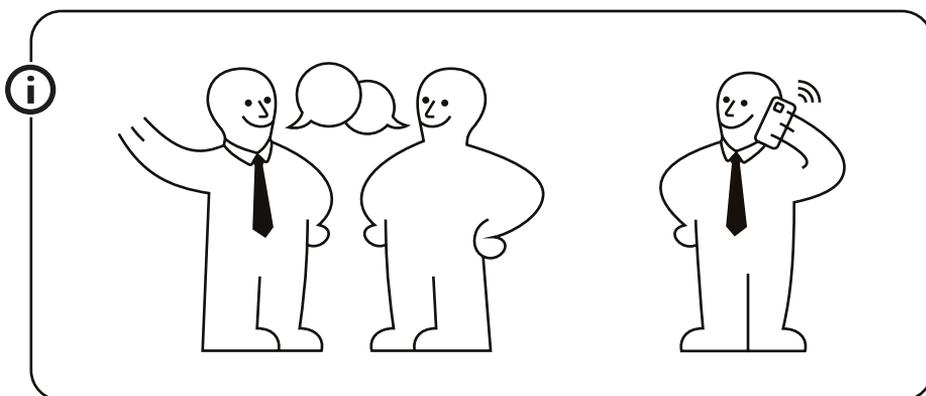
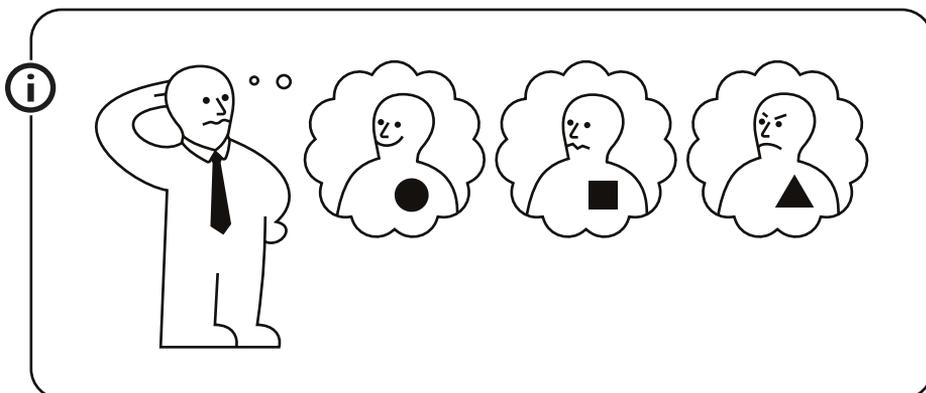
14 DÉPLOIEMENT CABINET RÉUSSI

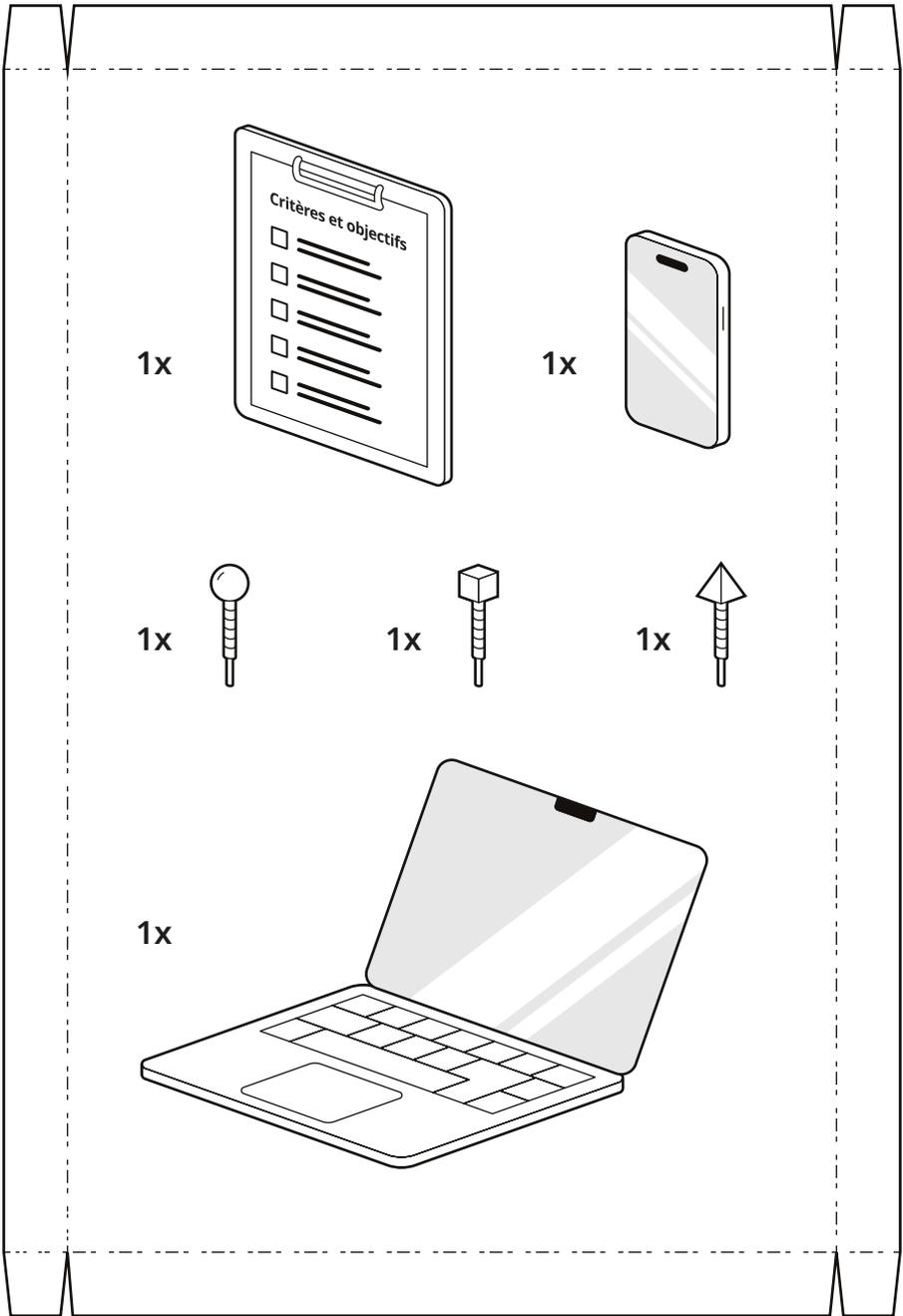
Vos équipes étant maintenant formées à votre nouvel outil d'automatisation et aux nouveaux process, il est temps de déployer l'outil auprès de vos clients !



ÉTAPE 2

Automatiser ses clients

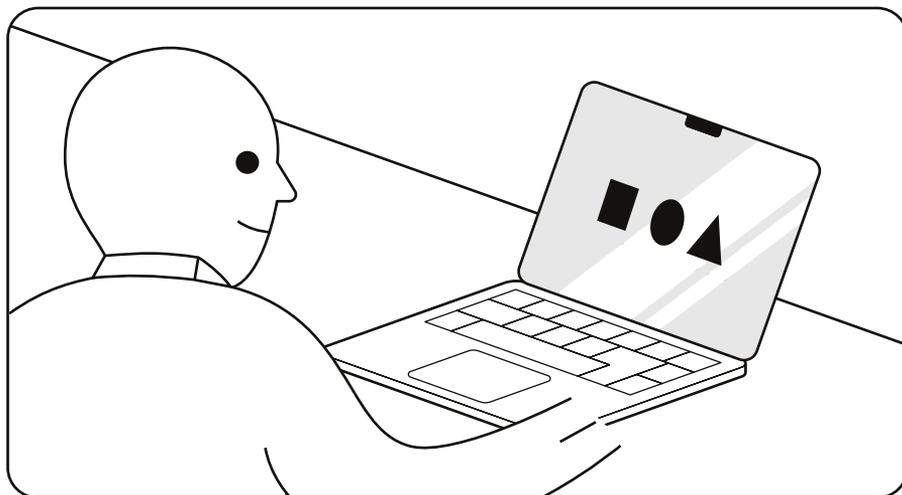




1

SEGMENTATION CLIENT

La **segmentation de votre base client** est la première étape de votre déploiement client. Choisir les bons dossiers clients simplifiera fortement votre déploiement.



Client
Type .01



Client
Type .02



Client
Type .03



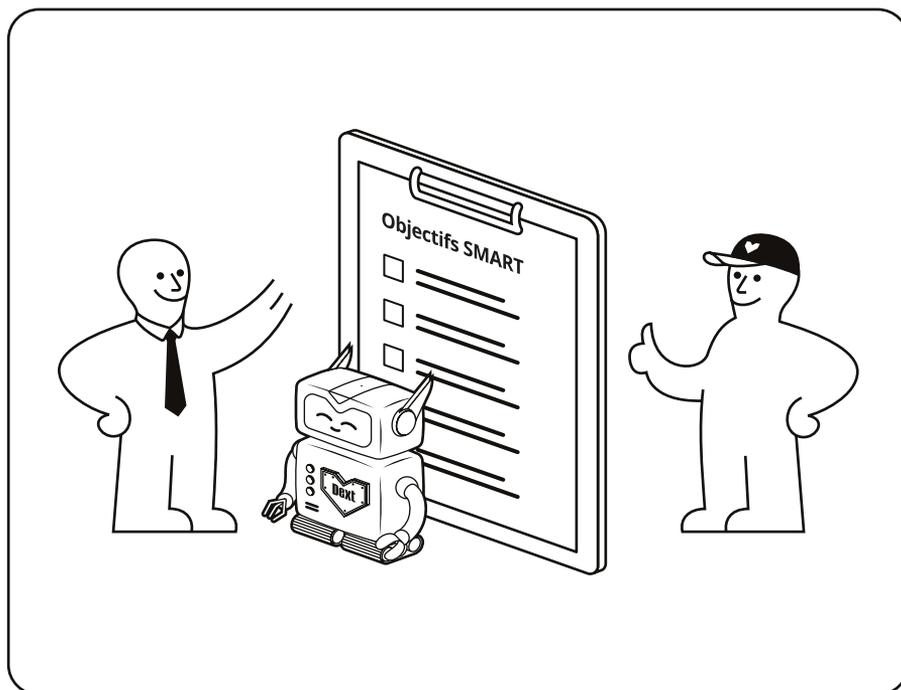
Voici quelques critères de segmentation :

- Type d'entreprise
- Volume de factures annuel / mensuel
- Profil "moteur / neutre / réfractaire"
- Fibre digitale
- État de la relation

2

OBJECTIFS

Comme pour votre cabinet, définir vos objectifs de déploiement client est primordial pour assurer le succès de votre automatisation.



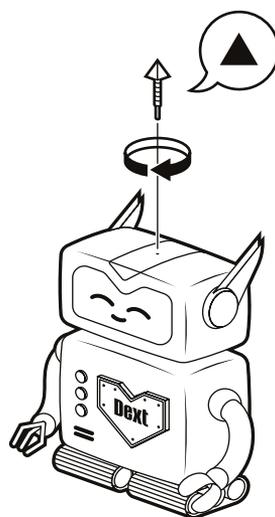
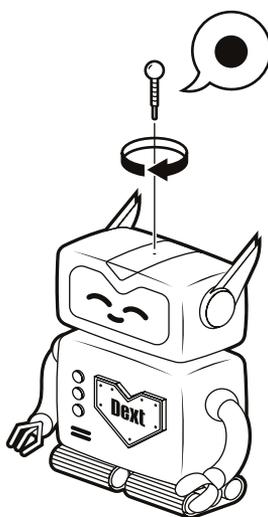
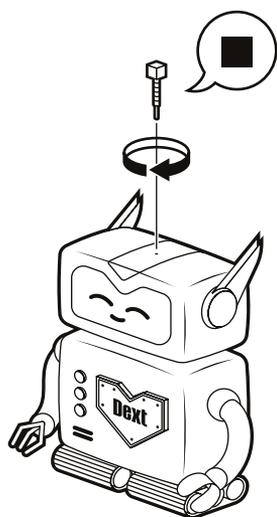
Exemple d'un objectif SMART de déploiement client : "assurer l'utilisation du logiciel et le transfert de documents via l'app mobile et le transfert d'email. L'objectif est atteint lorsque 75% de la base client de chaque collaborateur utilise l'outil, avant la fin d'année fiscale."

3

CRÉATION DES DISCOURS

Vous pouvez maintenant construire **3 discours clients**, correspondant aux 3 types de profils client. Quelques arguments à mettre en avant :

- ✓ **Moteur** : rapidité et efficacité quotidienne, utilisation des dernières technologies disponibles, etc.
- Ⓢ **Neutre** : gain de temps quotidien, simplicité d'utilisation, moins de déplacements inutiles au cabinet, etc.
- ✗ **Réfractaire** : gains monétaires, changement inévitable, développement de son entreprise, etc.

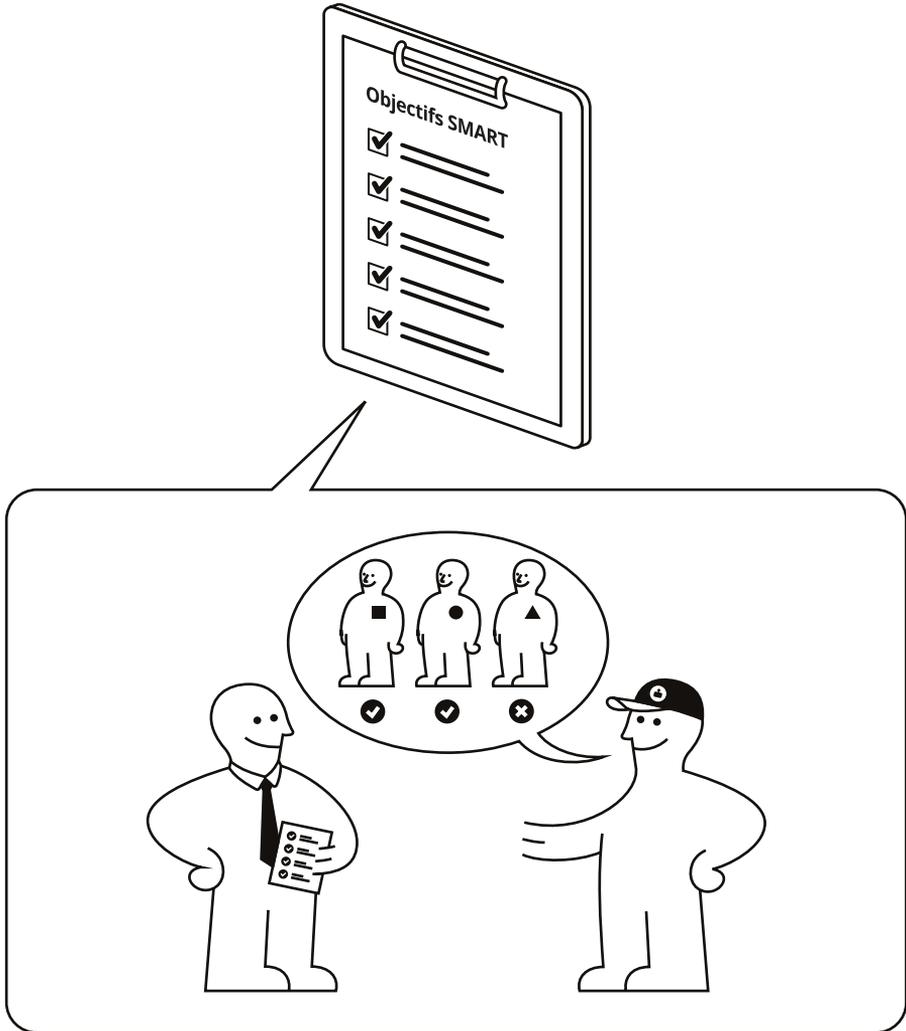


Tips : pour chaque client, adaptez votre discours en fonction de la personne, votre relation, son cœur de métier, etc. Pensez aussi à anticiper des objections et leurs réponses.

4

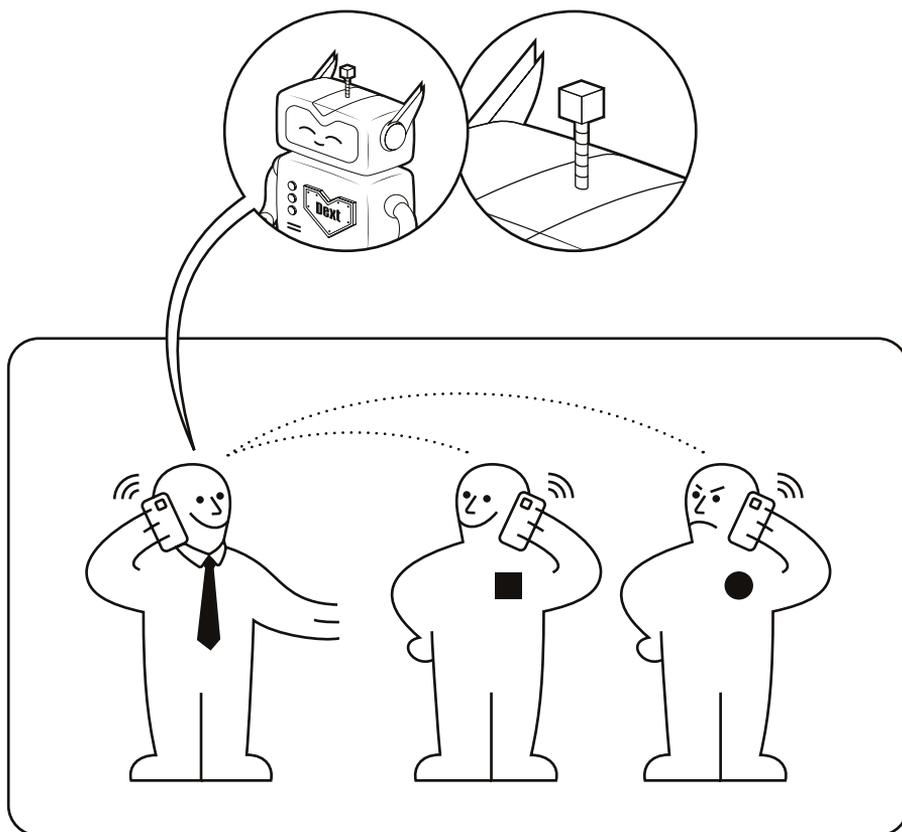
TEST DES DISCOURS

Vos discours sont prêts, sélectionnez maintenant une poignée de clients pour commencer votre déploiement et **tester vos discours**.

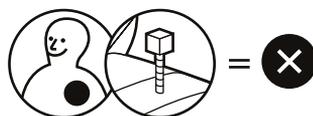
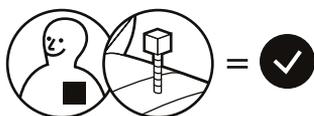


5

TEST DES DISCOURS



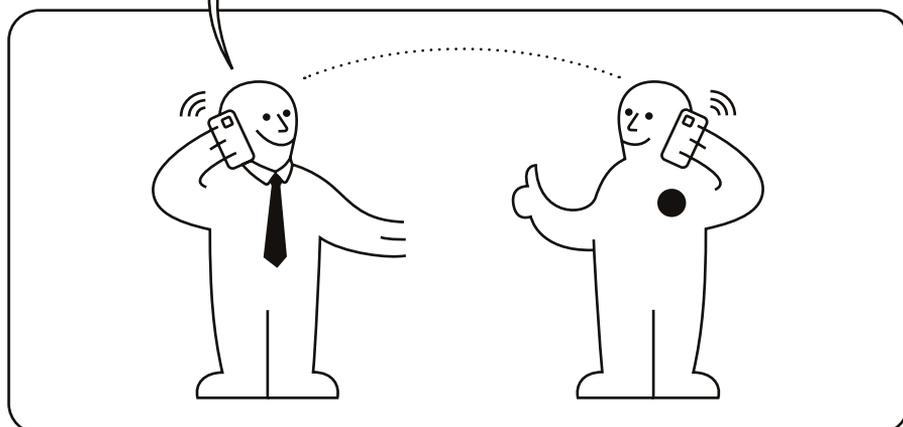
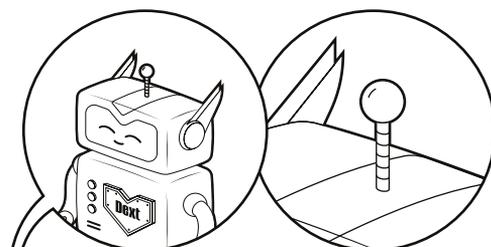
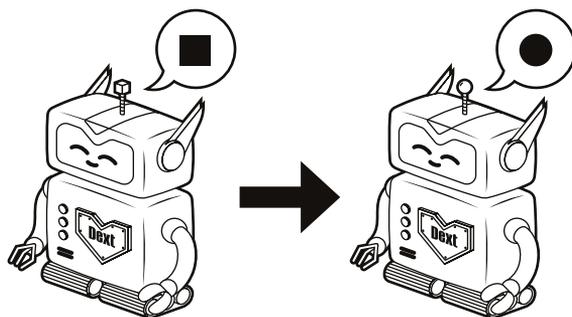
ATTENTION : un discours ne correspond pas à tous types de profils.



6

OPTIMISATION DES DISCOURS

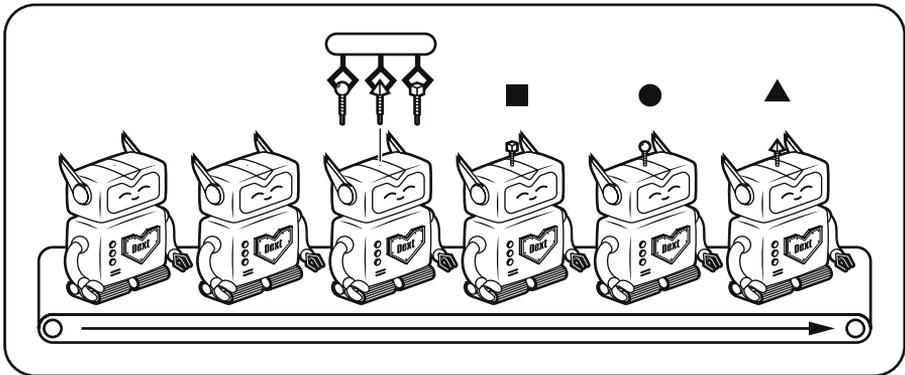
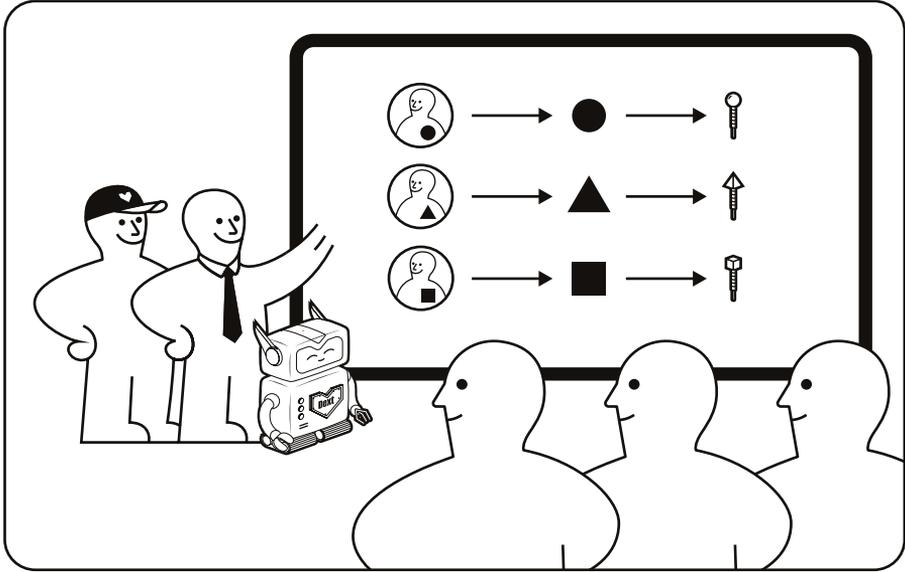
Le **test** de vos discours sur tous types de clients vous permettra d'identifier les pistes d'amélioration, de nouvelles objections et arguments, pour **optimiser** au mieux votre approche.



7

FORMATION AUX DISCOURS

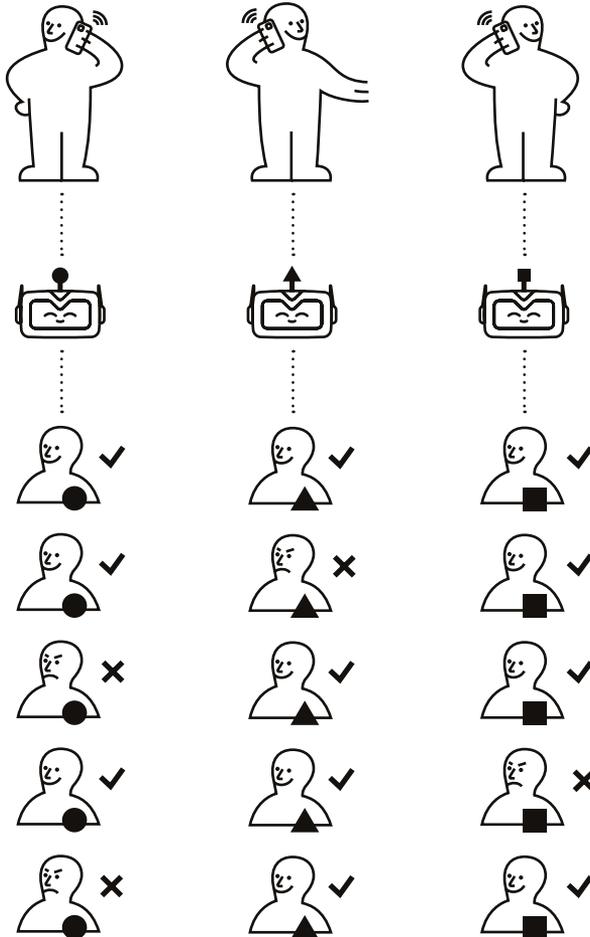
Vos tests et optimisations étant faits, vous pouvez maintenant **former** vos équipes aux différents **discours**.



8

DÉPLOIEMENT CLIENT

Le déploiement de l'automatisation peut maintenant s'étendre à tout votre porte-feuille client.



Tips : il y aura toujours des profils difficiles qui resteront réfractaires au changement pour diverses raisons. Dans certains cas, il est préférable de ne pas forcer. Laissez ces clients fonctionner comme à leurs habitudes, et utilisez l'automatisation directement au cabinet. Vous gagnerez du temps dans tous les cas.

Félicitations !

Votre robot, l'automatisation, est maintenant déployé, accepté par vos équipes, vos clients et est au centre de vos process.

L'automatisation n'est qu'un outil, une évolution naturelle et inévitable de la profession. Loin de remplacer l'humain, l'automatisation vise à supprimer les tâches rébarbatives, chronophages et à faible valeur ajoutée.

L'automatisation n'est rien sans les humains qui composent votre cabinet, vos équipes et vos clients.



Découvrir Dext



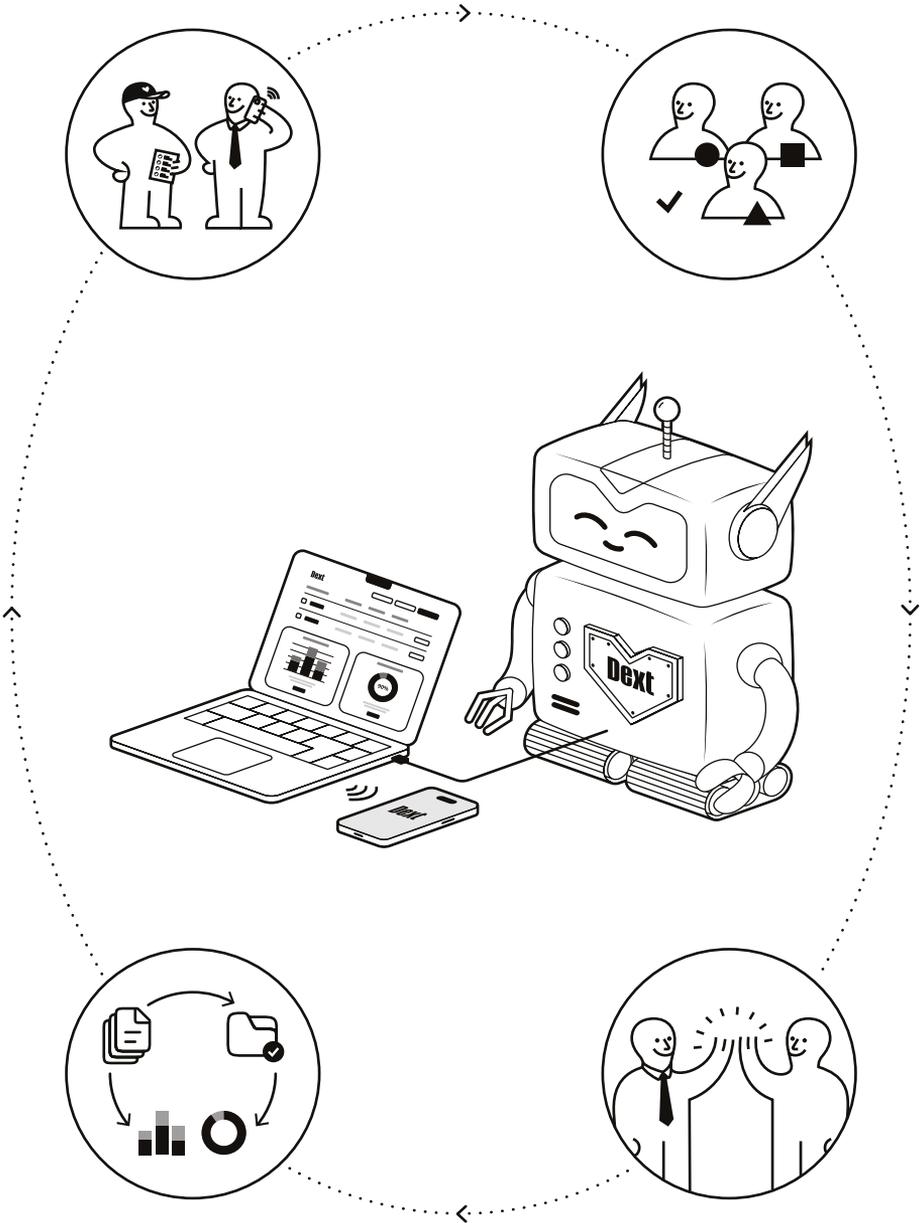
Essayer Dext gratuitement



Les équipes de Dext sont disponibles pour vous accompagner (sans surcoût) dans le déploiement de l'automatisation. N'hésitez pas à prendre RDV par téléphone pour découvrir Dext et parler à un membre de notre équipe !

 contact@dext.fr

 01 73 44 33 95



Dext

Automatisez la tenue comptable,
développez votre cabinet.