

Consulting ***KapSolution***

Pour les Experts-Comptables

Accompagner le cabinet dans la mise en place d'un logiciel d'acquisition des données bancaires

Vs 1.2 du 25 mai 2009
(auteur: Jean-Christophe Havas)

Les  Séminaires
KapSolution



Contexte et objectifs.

La mise en place du logiciel d'acquisition des données bancaires ne se limite pas à la formation sur l'utilisation de ses (nombreuses) fonctionnalités.

Il est indispensable de mettre en place un suivi du projet et de respecter certaines étapes qui permettront de tirer complètement avantage de la formidable opportunité de gain de temps (et d'argent ...) que procure ce système.

Nous vous proposons de vous accompagner dans ces étapes, de les valider mais aussi de contrôler (quantifier) les gains de productivité

Les atouts de KapSolution

Un acteur spécialisé

KapSolution commercialise des solutions de gestion documentaire et de gestion des flux dématérialisés.

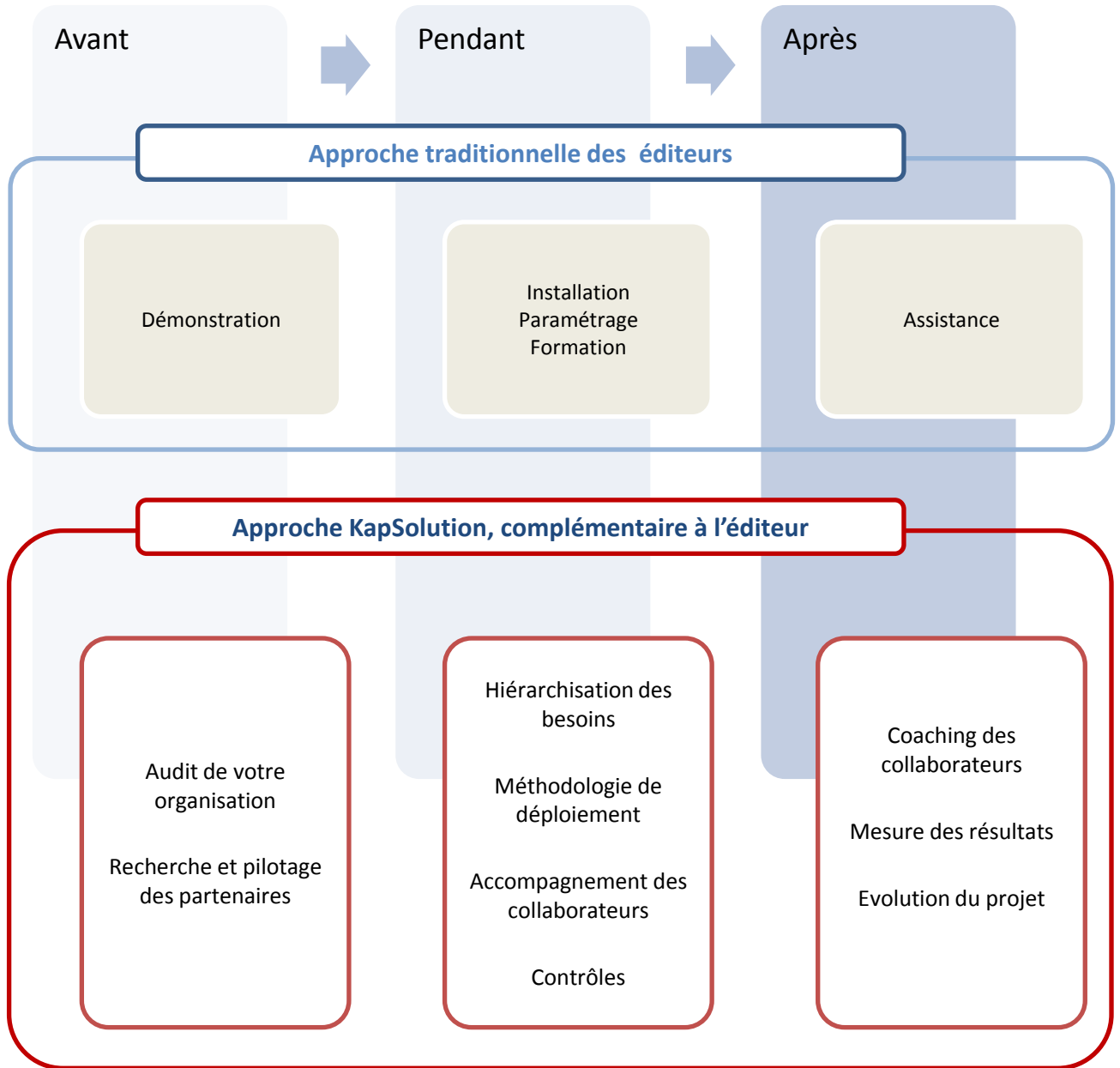
Une approche « projet »

KapSolution accompagne les utilisateurs tout au long du projet pour optimiser l'utilisation du système d'informations

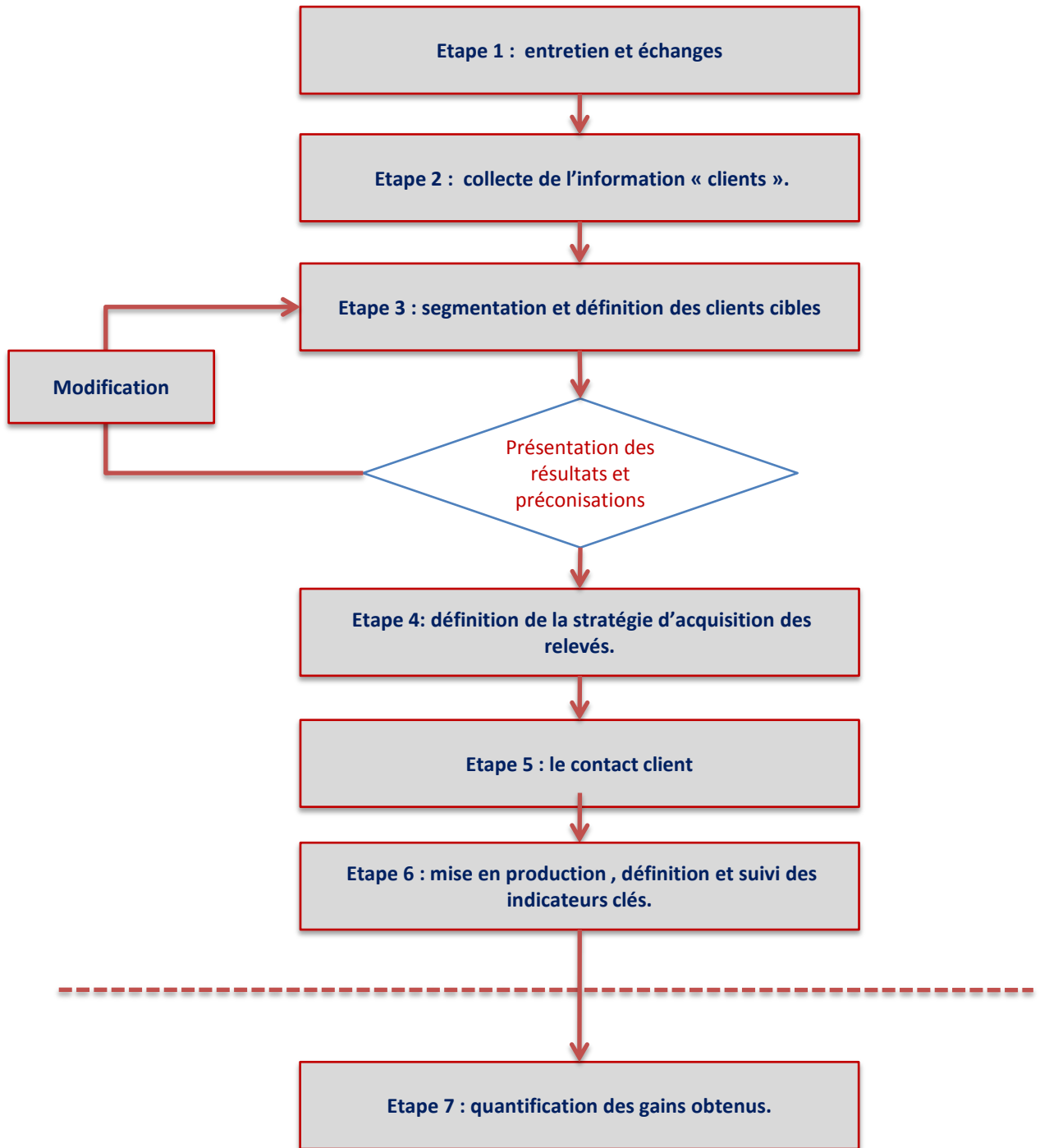
Une offre de services étendus

KapSolution propose une offre de services étendue en coordonnant les prestations assurées par ses partenaires.

Les différentes étapes d'un projet.



Organisation de la mission





Détail de la mission

■ Etape 1 : entretien et échanges.

- Avec les managers afin de replacer le projet dans la stratégie du Cabinet.
- Avec les cadres afin de présenter le produit de façon plus approfondie et de le repositionner dans le système d'informations.
- Avec le Responsable Informatique afin d'évaluer les contraintes techniques.
- Avec les collaborateurs afin d'identifier les freins éventuels et faire un état des lieux des connaissances (compréhension des enjeux et connaissance du logiciel).

■ Etape 2 : collecte de l'information « clients ».

Cette étape permet d'identifier les clients éligibles; ceux pour lesquels on doit développer, en priorité, la récupération des relevés bancaires. Cet exercice va concerner principalement deux domaines :

- La collecte d'informations sur la tenue du dossier: fréquence d'arrivée des documents, volume de tenue, ...
- La collecte des informations bancaires afin de définir une stratégie de négociation avec les établissements bancaires.

■ Etape 3 : segmentation et définition des clients cibles

L'analyse des données recueillies lors de la phase précédente va permettre d'identifier les clients sur lesquels la potentialité de gains de productivité est la plus importante. Ces clients seront le « cœur de cible » de l'action à mettre en place.



Les consultants KapSolution s'appuient sur le logiciel Stratégo de RCA Consulting

- StratéGo rassemble 4 modules dont le développement est issu de nombreuses missions dans des Cabinets de toutes tailles, et ce depuis près de 10 ans.
- Grace à Stratégo, nous vous aidons à mieux qualifier votre fichier client pour identifier les gisements de gains potentiels.

Détail de la mission

■ Etape 4 : définition de la stratégie d'acquisition des relevés.

Plusieurs stratégies d'acquisition des données peuvent être envisagées.

- Relation directe avec les banques pour la récupération des relevés : nous vous donnerons des informations sur les conditions habituellement constatées dans ces banques et sur la possibilité d'obtention de conditions particulières.
- Récupération des données via le portail Jedeclear.com : un certain nombre de banques ont passé des accords avec le Portail et présentent des conditions très avantageuses. Si cette solution s'applique à votre profil de clientèle, nous vous accompagnons dans la mise en place de cette collecte.
- Numérisation des relevés : Il est possible que cette solution soit privilégiée dans certains cas.
- Fichiers internet : vos clients consultent leurs comptes sur internet, ils peuvent vous transmettre ces relevés sous différents formats (Money © , Quicken ©, ...)

■ Etape 5 : le contact client.

Il s'agit d'une phase mixte, administrative et commerciale.

- Commerciale : s'assurer que les collaborateurs ont le « discours » de présentation du service à leurs clients. Un courrier explicatif peut être envisagé.
- Administrative : émission et récupération des mandats

■ Etape 6 : mise en production , définition et suivi des indicateurs clés.

Les collaborateurs formés à l'utilisation du logiciel doivent s'investir dans le paramétrage des affectations automatiques. Il est important de suivre à intervalle régulier l'avancement. Il convient donc de définir les critères de performance et les points de contrôle afin de prévenir une éventuelle dérive.

■ Etape 7 : quantification des gains obtenus.

A partir des objectifs définis en commun avec les managers, nous mettrons en place un document de suivi permettant de mesurer les bénéfices obtenus.

Les métiers de KapSolution

Indépendante des grands éditeurs du marché, la Société KapSolution intervient en tant que distributeur et intégrateur de solutions de dématérialisation, de gestion documentaire et de portails.

KapSolution propose une offre de services globale incluant les applications, l'accompagnement et un bouquet de services en collaboration avec ses partenaires.

KapSolution assure une compatibilité entre les offres distribuées et les principaux outils de gestion du marché.

1

Définition des besoins et des objectifs, identification du périmètre du projet, identification des contraintes et choix de la solution.

2

En partenariat avec l'éditeur, KapSolution pilote le projet dès l'installation et l'intégration des logiciels dans l'environnement du client.

3

KapSolution accompagne les utilisateurs tout au long du projet: mobilisation et implication des acteurs, coordination des intervenants, mesure des résultats obtenus, ...



Siège social

2, rue Banlin
33310 Lormont
Tel : 05 56 40 86 13

email: contact@kapsolution.fr

Agence France Est

Martine Schmitt
Tel : 06 85 71 40 72
eMail: mschmitt@kapsolution.fr

Agence Sud-ouest






Olivier Mitka
Tel : 06 84 80 28 41
eMail: omitka@kapsolution.fr

Agence IDF

Jean-Christophe Havas
Tel : 06 85 32 37 51
eMail: jchavas@kapsolution.fr

A propos de KapSolution

Indépendante des grands éditeurs du marché, la Société KapSolution intervient en tant que distributeur et intégrateur de solutions de dématérialisation, de gestion documentaire et de portails.

-  Distribution et intégration de logiciels d'organisation, dématérialisation, GED, Portail ...
-  Déploiement (installation, paramétrage, ...)
-  Formation & accompagnement.
-  Coaching du projet : mobilisation et implication des acteurs, coordination des intervenants, mesure des résultats obtenus, ...
-  Services associés: archivage légal, numérisation, conception et hébergement de sites, ...

Toutes les marques de produits et/ou sociétés sont des marques déposées et/ou commerciales de leurs propriétaires respectifs.