

Consulting **KapSolution**

Pour les Experts-Comptables

Accompagner le cabinet dans la mise en place d'un logiciel de numérisation des factures.

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

Les **Séminaires** KapSolution



Contexte et objectifs.

La mise en place du logiciel de numérisation des factures doit être accompagnée d'une méthodologie afin d'accéder aux importants gains de productivité et de confort qu'il peut procurer.

Si ce logiciel suscite de grands espoirs (gains de productivité dans la saisie des factures), il peut décevoir s'il n'est pas replacé dans une stratégie globale du cabinet. Face à la marche en avant inéluctable de la dématérialisation des documents, ce logiciel ne doit pas être uniquement considéré comme un accélérateur de saisie mais doit être placé au centre de la stratégie du cabinet et nécessite une réflexion sur de nombreux domaines :

- Relation client/cabinet.
- Organisation de la collecte de l'information.
- Mesure de la productivité globale du dossier (et pas seulement tenue).
- Fréquence et nature de l'information délivrée au client.

Nous vous proposons avec la méthodologie ci-après de vous accompagner dans une mise en place gagnante de ce logiciel. Il est bien sur important au préalable à la mission que le cabinet soit informé que certaines préconisations pourront changer les habitudes du cabinet.

Les atouts de KapSolution

Un acteur spécialisé

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

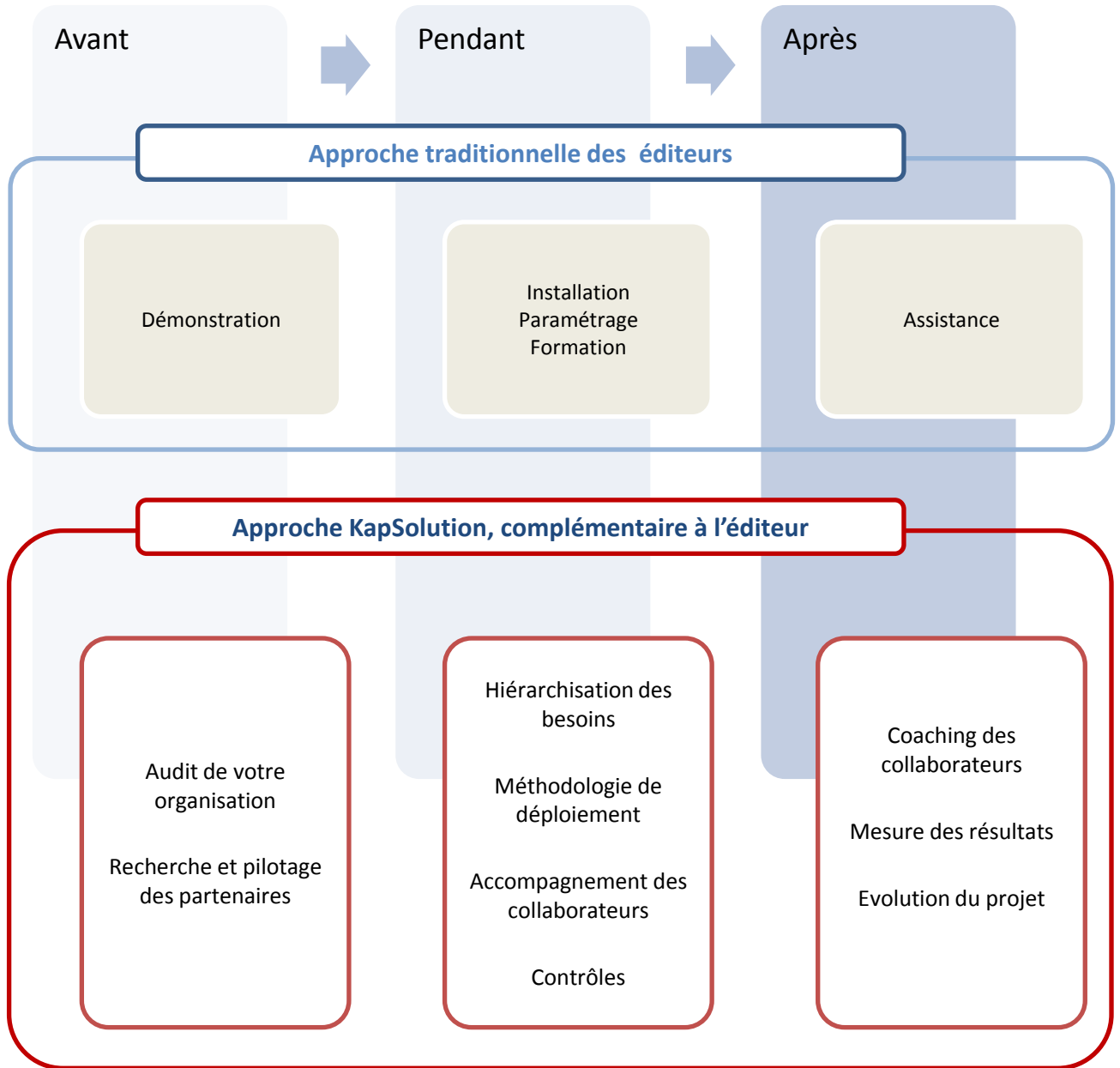
Une approche « projet »

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

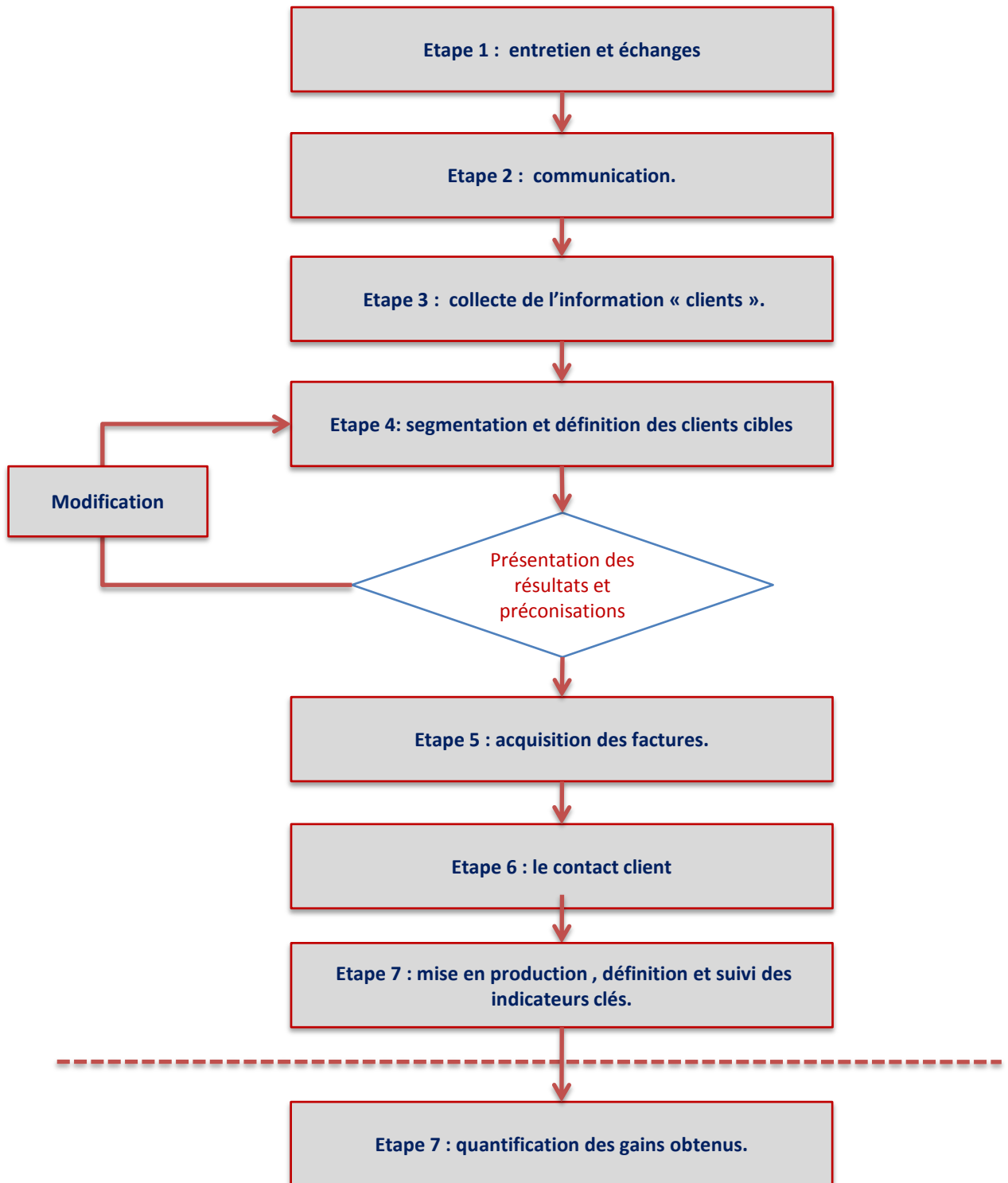
Une offre de services étendus

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 logiciel de façon plus approfondie et 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 : Communication.

La réussite du projet passe nécessaire par une bonne compréhension des enjeux et sur le rôle des collaborateurs. Ce projet peut déstabiliser certains collaborateurs qui pourrait croire qu'une partie de leur activité leur échappe. Par ailleurs, la mise en place de cet outil oblige à repenser la relation avec le client; l'adhésion des collaborateurs est donc indispensable.

■ Etape 3 : collecte de l'information « clients ».

L'objectif de cette phase est de permettre de définir les clients à affecter prioritairement sur la procédure de numérisation des factures. Cette collecte d'information auprès de vos collaborateurs va concerner principalement deux domaines :

- Informations sur la complexité comptable des factures du client.
- Profil et habitudes des client.

■ Etape 4 : définition des clients cibles.

L'analyse des données recueillies lors de la première phase va permettre de définir 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, même si l'objectif est d'universaliser le système.



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 5 : acquisition des factures.

Nous vous informerons sur les avantages des différents scénarii de numérisation – au sein du cabinet ou chez le client - et vous guiderons dans l'organisation et les procédures à mettre en place.

■ Etape 6 : le contact client.

Il s'agit d'une phase importante dans la mise en place de projet, a fortiori si le cabinet souhaite faire scanner ses clients.

A cette étape nous accompagnerons les collaborateurs afin qu'ils puissent présenter, à leurs clients, les avantages de cette nouvelle organisation. Un argumentaire leur sera remis ainsi qu'un courrier type ou une fiche mission.

■ Etape 7 : mise en production , définition et suivi des indicateurs clés.

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

Le mode de fonctionnement des outils de numérisation de facture a bien évolué. A ce jour, le logiciel assume seul la recherche des zones à lire sur la facture. La qualité d'interprétation du document et la pertinence de l'écriture comptable proposée dépendent toutefois de la qualité de l'information en mémoire dans le système d'informations.

La mesure de la performance est toutefois influencée par les opérations qui précèdent l'interprétation des factures et l'organisation globale du dossier:

- La capacité à récupérer les factures dans les délais.
- La capacité à intégrer rapidement les factures scannées dans le système de production.

■ Etape 8 : 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.

A titre d'exemple, certains logiciels repère automatiquement les numéros SIRET/SIREN des fournisseurs rencontrés. Si cette information est disponible pour les principaux fournisseurs, les résultats seront probants. L'adhésion des utilisateurs sera ainsi plus rapide.

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.