

“ Préparez l’après
période fiscale

”

Déroulé du webinaire

- 👉 Vos **micros** sont coupés par défaut
- 👉 Posez vos **questions** dans la section Questions de GoToWebinar
- 👉 N'oubliez pas de répondre au **sondage** en fin de webinaire

SOMMAIRE



MyCompanyFiles rejoint Visma : le mot du président



De juin à septembre : comment réussir son déploiement durant l'été ?



Ma solution MyCompanyFiles : comment la facturer ? Avec quels arguments ?



Vos questions / nos réponses

Les intervenants



Géraud

Responsable
Marketing Clients



Charles-Olivier

CEO - Fondateur



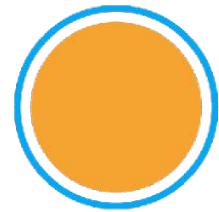
Mailys

Cheffe de
Projet Clients



Victoria

Responsable du
Pôle Clients



MyCompanyFiles rejoint Visma : le mot du président

Le mot du président !

MyCompanyFiles rejoint



VISMA




MyCompanyFiles



Une excellente nouvelle pour...

- L'équipe MyCompanyFiles
- Les clients de MyCompanyFiles



VISMA – Le groupe idéal !



Éditeur de logiciels dans les domaines de la
comptabilité, de la **paie** et de la **gestion**

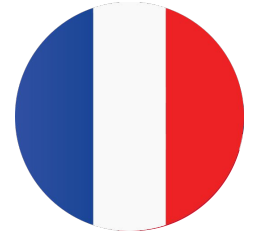
Visma
n'est PAS
un fonds d'investissement

VISMA – Le groupe idéal !



- Un chiffre d'affaire de **2,4 Milliards €** en 2023
- **15 300** employés
- **1.7 million de clients** en **Europe** et **Amérique Latine**
- Regroupe **188 entreprises**

VISMA – Le groupe idéal !



Visma respecte les marques dont elle fait l'acquisition

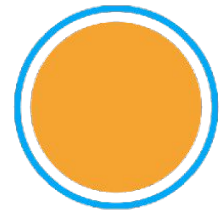


VISMA – Le groupe idéal !



La **philosophie** de Visma

Apporter le **support** d'un grand groupe en laissant
une grande **autonomie** aux entreprises



POURQUOI ?

MyCompanyFiles rejoint Visma



« Muscle ton jeu Robert ! »



Pourquoi ?

Une question de timing !

- Les risques **cyber**
- L'arrivée de **l'Intelligence Artificielle**
- La vitesse du **marché**, avec des (très) gros acteurs
- Les enjeux autour de la **facturation électronique**



C'est le **bon timing** pour MyCompanyFiles de passer dans **une configuration plus musclée** qui embarque l'équipe et les clients dans une nouvelle **dynamique plus forte** !

Nous avons eu le choix !



Pourquoi ?

Une culture **UNIQUE** !

- Entreprenante
- Responsable
- Dévouée
- Inclusive



Partagée par 188 véritables entrepreneurs !



A vos côtés avec le même ADN et la même philosophie !

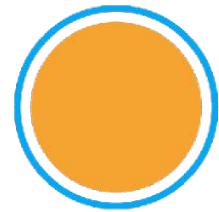
MyCompanyFiles

continuera à fonctionner
avec son équipe actuelle, en
maintenant son
engagement pour des
partenariats solides au sein
de l'écosystème



En synthèse ...

- Visma, c'est le **groupe idéal** pour MyCompanyFiles pour renforcer son rôle de **partenaire de la profession** EC et CAC
- Nous avons eu le **choix**
- Nous gardons notre **autonomie**, notre **indépendance** et notre faculté à travailler avec tous nos **partenaires** de la profession
- Nous allons nous **renforcer** sur les sujets **Sécurité, Tech, IA** grâce au partage de connaissance au sein du groupe
- Nous allons apporter au marché français les idées et **apprentissages** des autres **pays** où Visma opère
- Nous renforçons notre **capacité** à **investir** si et quand nécessaire



De juin à septembre :
**comment réussir son
déploiement durant l'été ?**

Comment réussir son déploiement durant l'été ?

Ce qu'il ne faut SURTOUT pas faire

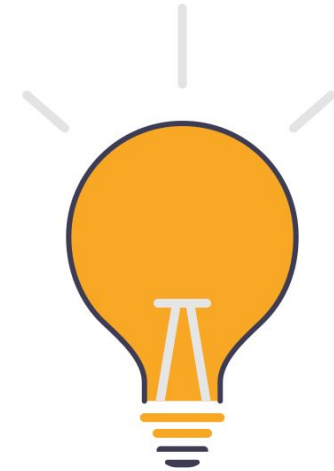
- Ne RIEN faire !
- Croire qu'il faut être prêt à 100% pour déployer :
« Je dois ranger ma GED avant de déployer la solution ! »
- Ne pas aménager du temps au référent MyCompanyFiles



Comment réussir son déploiement durant l'été ?

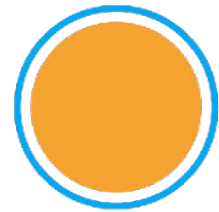
Quelques bonnes pratiques constatées

- Créer son **schéma de flux** et le conserver
- Tenir **un retroplanning d'activation** : mail, relance, call
Ne laissez pas l'activation de vos contacts au hasard !
- Pensez à **déployer rapidement le pôle social**, pour fidéliser et encourager le trafic sur la plateforme



Comment réussir son déploiement durant l'été ?



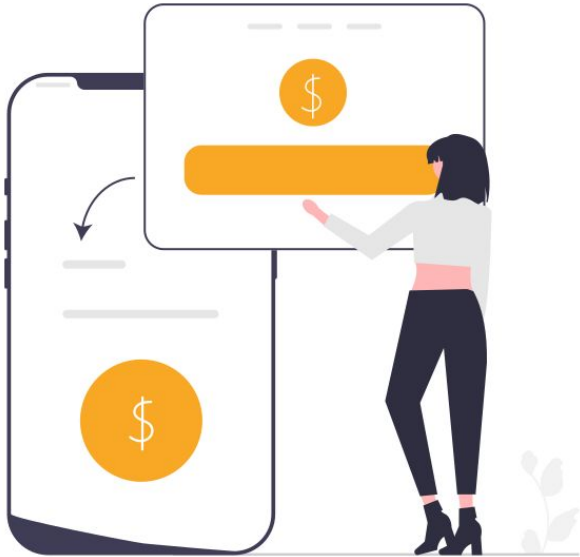


Comment facturer ma solution MyCompanyFiles



Comment facturer ma solution MyCompanyFiles

Pourquoi facturer ?



Transformer une ligne de coût en bénéfices et englober l'intégralité de vos outils mis en place pour votre service client.

Rajouter une ligne "dématérialisation du cabinet qui englobe tous les outils".

Comment la facturer ? Avec quels arguments ?

Comment facturer ?

- **Business model 1** : mensualiser (5€/mois en moyenne)*.
- **Business model 2** : collecte gratuite, restitution payante (par mois 5€/mois en moyenne)
- **Business model 3** : premier contact gratuit sur le dossier puis 5€/mois à partir du 2eme contact.

*Fourchette de prix [5€ à 10€]



Comment la facturer ? Avec quels arguments ?

Freins à la facturation rencontrés :

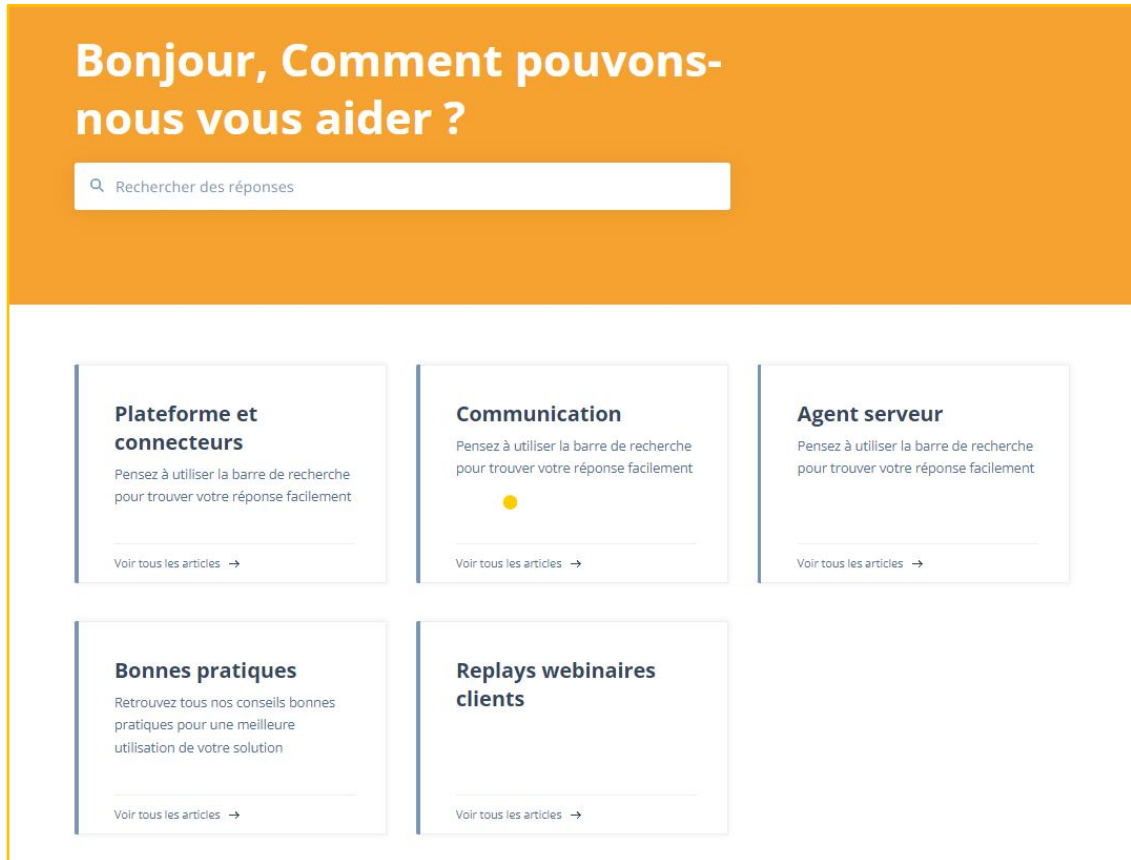
Le cabinet a peur de proposer...

Le client refuse de payer...



Comment la facturer ? Avec quels arguments ?

Faites la promotion de votre solution !



Bonjour, Comment pouvons-nous vous aider ?

Rechercher des réponses

Plateforme et connecteurs
Pensez à utiliser la barre de recherche pour trouver votre réponse facilement.
Voir tous les articles →

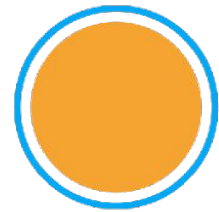
Communication
Pensez à utiliser la barre de recherche pour trouver votre réponse facilement.
Voir tous les articles →

Agent serveur
Pensez à utiliser la barre de recherche pour trouver votre réponse facilement.
Voir tous les articles →

Bonnes pratiques
Retrouvez tous nos conseils bonnes pratiques pour une meilleure utilisation de votre solution.
Voir tous les articles →

Replays webinaires clients
Voir tous les articles →

Rendez-vous sur votre centre d'aide :
Communiquez sur le lancement de
votre plateforme



L'automatisation de la mise à jour de vos applications

Mise à jour automatique de vos applications mobiles !

~~Mettez à jour~~
votre application

Disponible sur
Google play

Disponible sur
App Store



Notre politique de mot de passe évolue !



Courant juin :

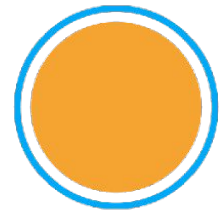
- 👉 Fin du mot de passe ☐ « **phrases de passe** »
- 👉 14 caractères minimum
- 👉 Exemple : **J'<3€€\$F@ctur€\$**
- 👉 Utilisez un gestionnaire de mot de passe

Pour recevoir nos communications

contact@mycompanyfiles.fr

Merci d'ajouter notre adresse dans la liste des expéditeurs autorisés sur votre messagerie.





Prochains rendez-vous

Journée Clients 2024 : Inscrivez-vous !



MyCompanyFiles

JEUDI 27 JUIN
JOURNÉE CLIENTS 2024 À PARIS

JE M'INSCRIS



Journée Clients 2024

Focus table ronde du matin :

Réflexion croisée de 7 éditeurs de solutions "sociales"

TABLE RONDE

JEUDI 27 JUIN
DE 10H00 À 12H00




COMMENT FAIRE DU PÔLE SOCIAL UN PÔLE RENTABLE ?

Réflexion croisée des éditeurs :

ACD KAMMI Openpaye silæ

Staff & Go weekera Yeap

 DIFUSÉE EN DIRECT



JE M'INSCRIS AU LIVE



ComptaTech



● PARTENAIRE COMPTATECH

MyCompanyFiles

À

ComptaTech
propulsé par pennylane

18 juin

9H À 18H30 • 104 PARIS (19)

Venez nous voir à ComptaTech,
l'événement innovation de
la profession comptable

comptatech.pennylane.com

Un nouveau monde d'outils et nouvelles pratiques

Two men sitting on a stage during a presentation.

ComptaTour 2024



**Compta
TOUR²⁰₂₄**

Rejoignez-nous ! 

Préparez aujourd'hui
le futur de votre cabinet

8 MATINÉES, 7 ÉDITEURS, 4 MASTERCLASS

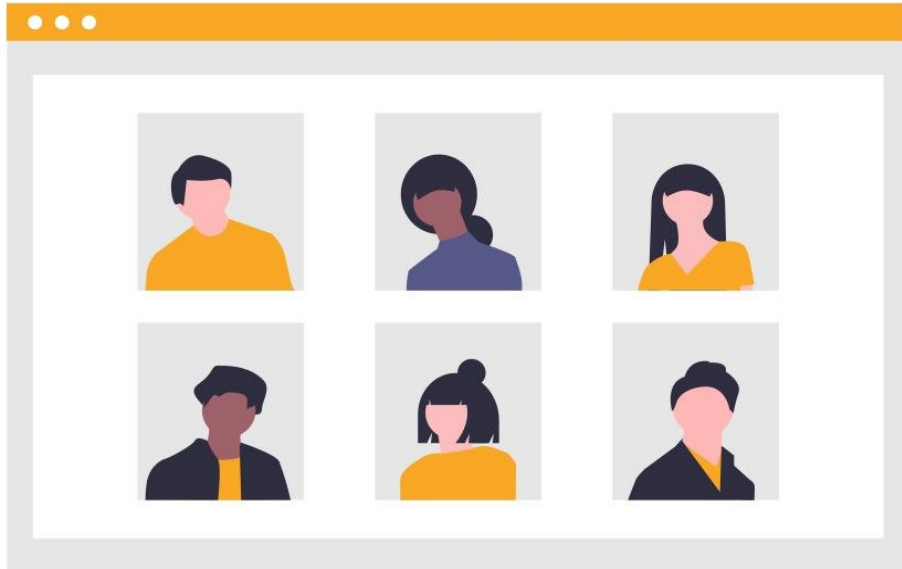
DE JUIN À NOVEMBRE 2024

Map of France with tour dates:

- Lille 19 NOV.
- Paris 25 JUIN
- Strasbourg 14 NOV.
- Rennes 21 NOV.
- Lyon 26 JUIN
- Bordeaux 20 JUIN
- Toulouse 2 JUL.
- Nice JEUDI 28 NOV.

- Bordeaux 20 juin
- Paris 25 juin
- Lyon 26 juin
- Toulouse 2 juillet

Webinaires



20 juin 2024

MyCompanyFiles x INGENEO

Retex JHP Walter France

25 juin 2024

MyCompanyFiles x ACD

Retex Calculus

09 juillet 2024

MyCompanyFiles x DEXT

Retex Groupe ECE

12 juillet 2024

Webinaire Information Produit

Prochain Parcours Accélérateur



Parcours Accélérateur

Session 1 >> 14 juin 2024

Session 2 >> 21 juin 2024

Session 3 >> 26 juin 2024



MyCompanyFiles

“**MERCI**”

