

**“ Digitalisation à 100% et  
Facturation électronique ”**

# 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

---



Activation en masse VS Activation individuelle, quelle méthode appliquée ?



Passer du contact activé au contact actif



Facturation électronique, les actions à mettre en place dès maintenant !



Vos questions / nos réponses

# Les intervenants

---



**Géraud**

Responsable  
Marketing Clients



**Mailys**

Cheffe de  
Projet Clients



Activation en masse  
VS Activation individuelle  
Quelle méthode pour déployer ?

# Activation en masse

**Yvan Expertise**  
www.yvan-expertise.com  
tel : 01.23.45.67.89

Créer Rechercher un client... Mailys DONNARUMMA

### Gestion des contacts

Rechercher

Envoi d'invitation aux contacts non activés Exporter

Nombre d'éléments par page : 30 50 100

Afficher les contacts affectés à aucun dossier  
 Afficher les contacts activés  Afficher les contacts non activés

	Nom	Prénom	Email	Dernière connexion	Dernier envoi mail activation	Application Mobile	Statut
<input type="checkbox"/>		Alex			11/03/2024 12:08:01		Activer
<input type="checkbox"/>		Alexandre			26/01/2024 12:17:16		Activer
<input type="checkbox"/>		Alexandre			11/03/2024 12:08:09		Activer

# Activation en masse : J'appuie sur le bouton !

---

**En un seul clic, activez un groupe ou l'ensemble de vos clients !**

L'importance de définir une stratégie

- Identification et relance des contacts non-activés
- Déployer en plusieurs étapes dans le cas d'un portefeuille client important



# Activation en masse

---

## Avantages 🙌

- Indispensable gain de temps !
- En un clic
- Facilité de suivi

## Limites 🙄

- Impossible d'atteindre 100%
- Pas de contrôle qualité



# Activation en masse : à ne pas reproduire chez vous...

---

**« Maily, je ne comprends pas !**

*J'ai appuyé sur le bouton +80% des clients ont activé leur compte... mais ils continuent d'appeler pour avoir les pièces. »*

Moi : ...

# Activation individuelle en 3 méthodes

---



## RDV BILAN

La présentation de l'appli en Rendez-vous client



## Par téléphone

Après l'envoi du mail ou lorsqu'un client appelle pour une demande de pièce.



## Atelier en groupe

Après une présentation à un groupe de clients

# Activation individuelle

---

## Avantages 🙌

- Activation assurée
- Relation client
- Facilité l'adhésion

## Limites 🙄

- Difficile d'atteindre 100%
- Ressources
- Durée de déploiement

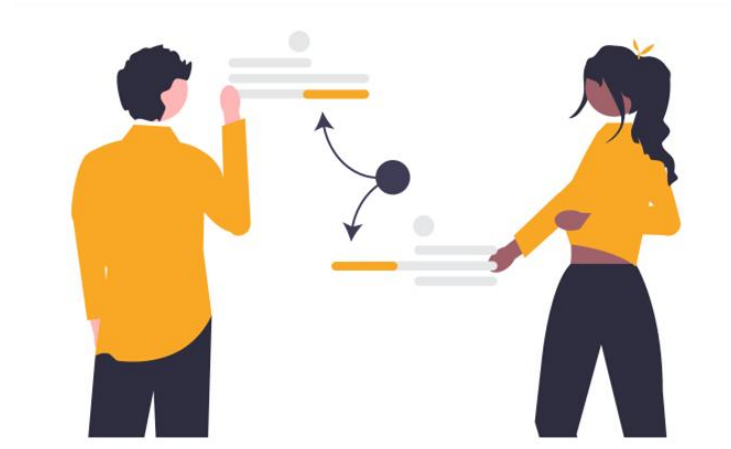
# Quelle méthode pour déployer ?

---

## Combiner les deux méthodes !

- Activation de masse → On relance le mail d'activation
- Suivi des réticents → activation individuelle
- Accompagnement des clients en difficulté

*La fameuse gestion 80/20 !*



# Rappel : checklist pré-activation

---

## ✓ Créer les guides utilisateurs

- A minima un guide d'utilisation de l'application et de la plateforme
- *Bonus : un manuel d'activation du compte*
- *Bonus : des vidéos, visuels pour les réseaux sociaux...*

## ✓ Impliquer et former les collaborateurs



# Rappel : checklist pré-activation

---

## ✓ Planifier les communications

- **1<sup>er</sup> email de lancement** : annoncer l'arrivée du portail client du cabinet et les avantages pour les clients
- **2<sup>ème</sup> email « Save the date »** : A partir du 13 septembre retrouvez l'ensemble des pièces dans votre espace
- *Joindre le lien de téléchargement et le guide d'utilisation*
- **3<sup>ème</sup> email jour J** : « Activez votre compte dès aujourd'hui ! » + partage des guides utilisateur
- *Bonus : mener la campagne sur tous les canaux possibles (affichage au cabinet, réseaux sociaux, signature mail...)*

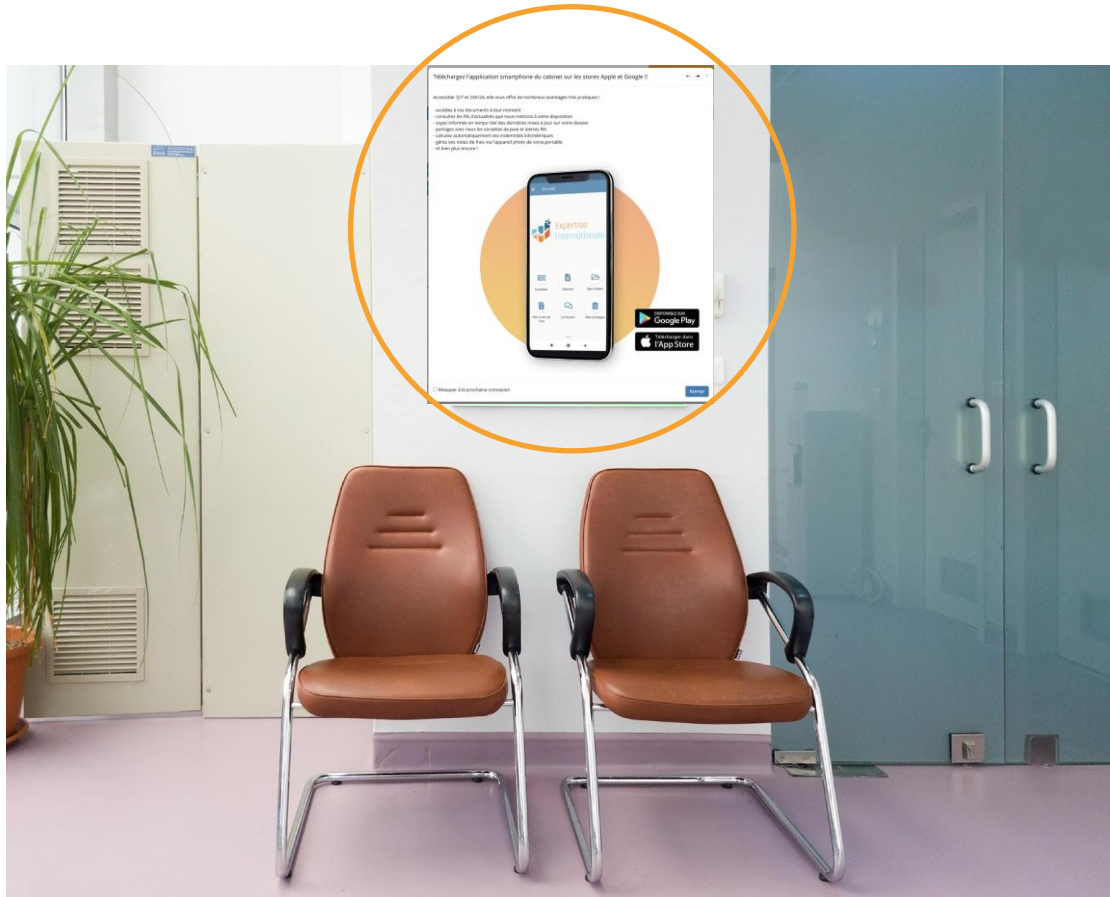


**La bonne idée : une FAQ avec les questions que vont sûrement vous poser vos clients !**



# Bonus : mener la campagne sur tous les canaux possibles (affichage au cabinet, réseaux sociaux, signature mail...)

1



2

**Mailys Donnarumma**



Cheffe de projet client @ [MyCompanyFiles](#)


| tél. 09 80 80 14 79

**NB : A partir du 13 septembre, les cabinet n'accepte plus les envois de documents par email, veuillez vous connecter sur votre espace sécuriser !**



3

 **Accompagnement Stratégie NORMANDIE**  
159 abonnés  
1 sem. • 

**Esp'AS Connect. votre futur bureau numérique** 

Pour ceux et celles qui ne l'ont pas encore découvert, voici Esp'AS Connect, l'application qui devient votre bureau numérique !

Disponible via notre site internet : <https://lnkd.in/eZXJdYYg> ou via votre smartphone/tablette, cet espace a de nombreux avantages à vous offrir. 🌟

#gestion #comptabilité #cabinetcomptable #application

**Esp'AS Connect**  
votre futur bureau numérique

Restez connecté à votre entreprise

Être préparé à l'arrivée de la facturation électronique

Accessible 7j/7 et 24h/24


Faciliter la communication entre vous et votre conseiller

Consulter vos documents comptables

Échanger des fichiers de manière sécurisée

Accéder à des nombreux outils de gestion

Disponible via notre site web et sur smartphone/tablette



[www.asnormandie.fr](http://www.asnormandie.fr)

 Vous et 8 autres personnes



Passez du contact activé  
**au contact actif !**



# Créer de l'engagement : habituez vos clients à utiliser le portail

---

## Montrez l'exemple !

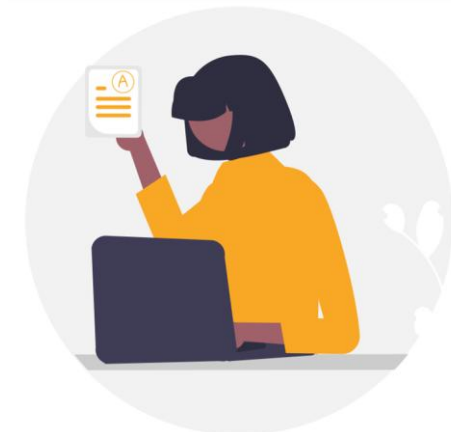
- En déposant vos productions
- En utilisant les formulaires, les rappels
- En communiquant sur des sujets attractifs via les actualités et les pop-up

## Encouragez la collecte

- Imposez le dépôt de tous les documents (administratif, juridique)
- Rappelez les différentes méthodes (dépôt via application, scan photo, glisser-déposer)

## Le portail de services

- Centralisez l'accès à tous les outils (SSO ou redirection)
- Travaillez vos « J'ai besoin »





# Facturation électronique

Cap vers 2027 avec MyCompanyFiles

# **Digitalisation, la course continue !**

---







« Soyez le chef d'orchestre  
et donnez le tempo ! »

# Facturation électronique

---

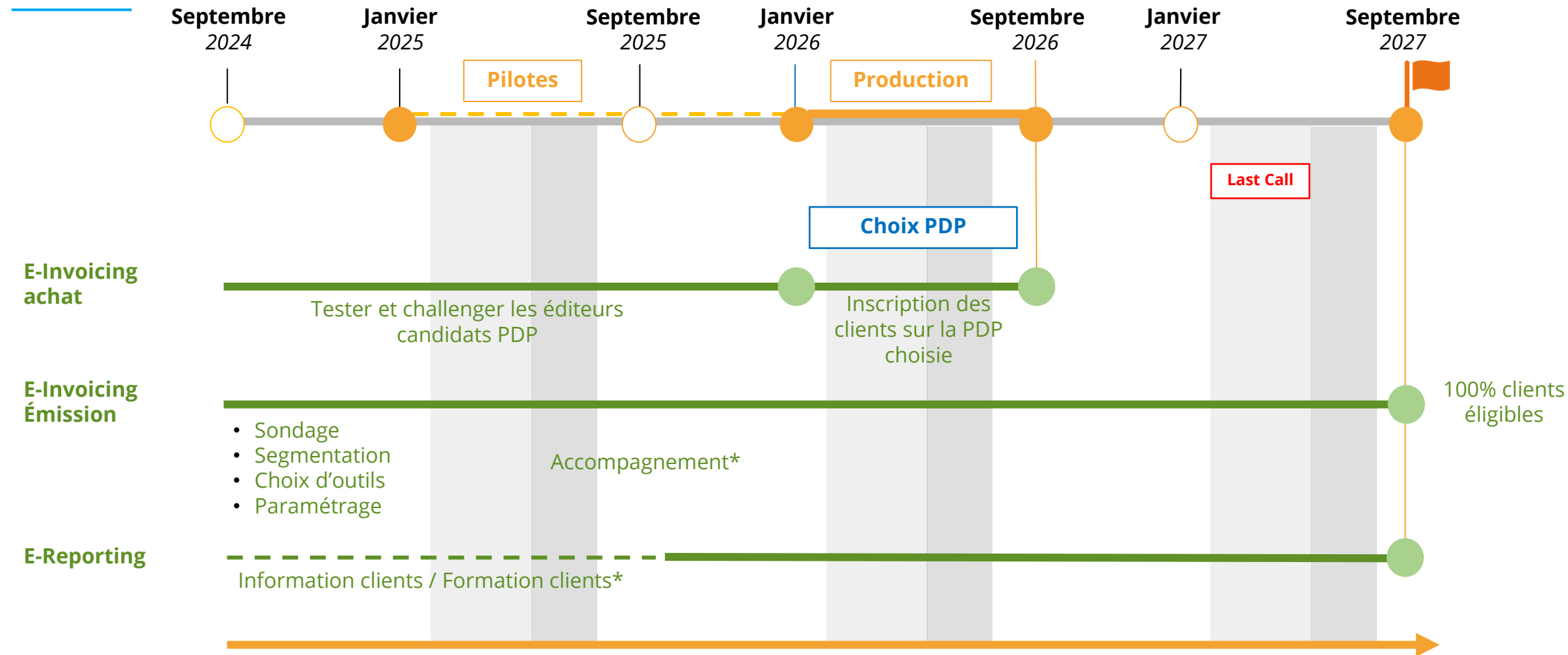
Se poser les bonnes questions !



Quels outils mettre à la disposition de vos clients pour :

- Générer ses factures de vente ?
- Envoyer ses factures de vente ?
- Recevoir ses factures d'achat ?
- Consulter et gérer leurs statuts des factures d'achat ?
- E-reporting ?

# Calendrier



## Proposer de nouvelles missions

- Examen de Conformité Fiscale
- Evaluation RSE
- Protection du dirigeant
- Analyse concurrentielle

### Légende

■ Période fiscale / vacances

\* Dépend du nombre de clients



# E-Invoicing achat 1<sup>er</sup> septembre 2026

---

1<sup>er</sup>  
Septembre  
2026

?  
Que faire d'ici-là ?

E-Invoicing  
achat

L'obligation de recevoir des factures électroniques s'appliquera pour **l'ensemble des entreprises.**

# D'ici janvier 2026 ... on teste les PDP !





## E-Invoicing Émission

Obligation  
d'émettre

?  
Que faire d'ici-là ?

E-Invoicing émission dès 1<sup>er</sup> septembre 2026

- le 1er septembre 2026 pour les grandes entreprises et ETI
- le 1er septembre 2027 TPE & PME



Rechercher un client...



< Edition de formulaire

## Rédaction de l'email

Titre \*

Etat des lieux de vos pratiques en matière de facturation

Corps de l'email



Bonjour {prenom\_contact} {nom\_contact},

Une nouvelle réforme va concerner votre entreprise.

L'obligation de facturation électronique entre les entreprises françaises assujetties à la TVA interviendra à partir de 2026. Vous devrez donc vous conformer à des procédures encadrées. Cette mesure concerne également les micro-entrepreneurs (auto-entrepreneurs) qui, bien qu'étant franchisés de TVA, n'en restent pas moins assujettis à cette taxe.

La loi de finances pour 2024 fixe un nouveau calendrier du passage à la facturation électronique des entreprises :

- 1er septembre 2026 pour les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire ;
- 1er septembre 2027 pour les petites et moyennes entreprises et les micro-entreprises.

Afin de vous aider au mieux dans la mise en œuvre de cette réforme obligatoire, nous vous faisons parvenir ce questionnaire pour pouvoir vous proposer un accompagnement sur mesure : adapté à votre situation.

Par avance merci de le compléter.

Belle journée

# E-Invoicing émission que faire d'ici 2027

---

## SEGMENTATION POSSIBLE :

### POUR RESPECTER LES OBLIGATIONS :

- Profil de client : BtoB, BtoC ou les 2
- Assujetti ou non
- Caisse ou pas / Logiciel de facturation ou pas
- Volonté du dirigeant

### POUR ALLER PLUS LOIN

- Volume de facturation
- Activité

# E-Invoicing émission que faire d'ici 2027

---

## ACCOMPAGNEMENT A LA CONFORMITÉ

### 1/ Diagnostic grâce au Formulaire MCF

### 2/ Outil de facturation + formation

Pour les NON équipés + assujetties + Volontaire

### 3/ Formation accompagnement FE

Pour les assujettis + Volontaires

### 4/ Accompagnement administratif du full services

Pour les NON Volontaires + Taille Entreprise

### 5/ Externalisation Facturation

Pour les NON Volontaires + Assujetties

# E-Reporting d'ici septembre 2027

---



- Information clients / Formation clients\*

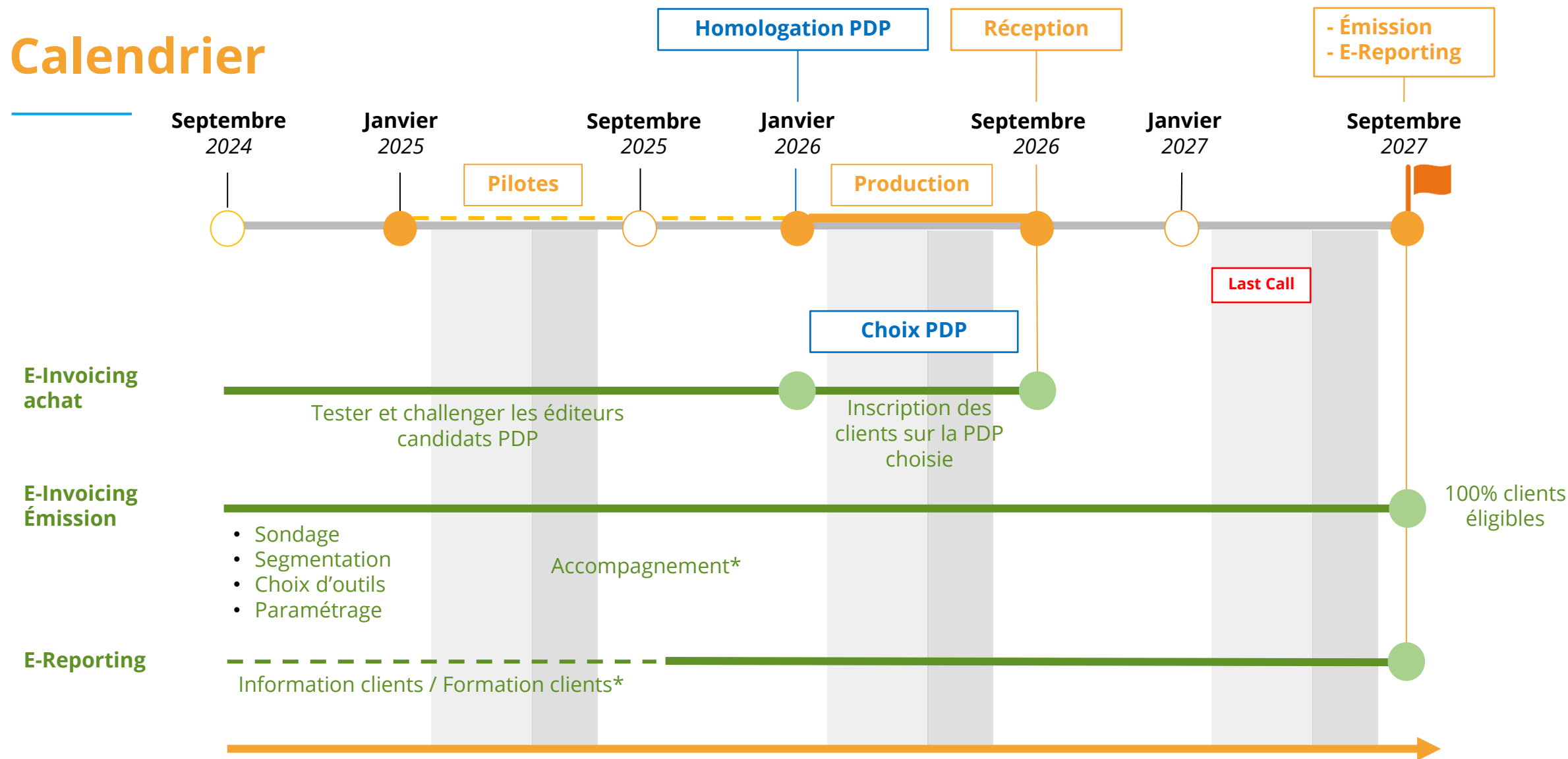
# Informez vos clients : Demandez le support FE



**FACTURATION ÉLECTRONIQUE  
IH POUR COMPRENDRE L'ESSENTIEL**



# Calendrier



**E-Invoicing achat**

Tester et challenger les éditeurs candidats PDP

Inscription des clients sur la PDP choisie

**E-Invoicing Émission**

- Sondage
- Segmentation
- Choix d'outils
- Paramétrage

Accompagnement\*

100% clients éligibles

**E-Reporting**

Information clients / Formation clients\*

**Proposer de nouvelles missions**

- Examen de Conformité Fiscale
- Evaluation RSE
- Protection du dirigeant
- Analyse concurrentielle

**Légende**

■ Période fiscale / vacances

\* Dépend du nombre de clients



# Proposez de nouvelles offres du cabinet !

---





# Monter les offres et les proposer au sein d'un portail

Sur la base des besoins des clients du cabinet



Accès à mes documents,  
produits par le cabinet

*Compta, Fiscal, Social,  
Gestion, Juridique*



Accès à mon outil de  
gestion de co'

Solution 1 ou Solution 2



Découverte des services  
du cabinet pour  
m'accompagner



Envoi simplifié de mes  
infos au cabinet

*HA, VE, EVP*



Accès à un tableau  
de bord, Dataviz,  
Indicateurs



Prise de RDV  
simplifié

# Monter les offres et les proposer au sein d'un portail

Sur la base des besoins des clients du cabinet



Accès à mes documents,  
produits par le cabinet

*Compta, Fiscal, Social,  
Gestion, Juridique*



Accès à mon outil de  
gestion de co'

Solution 1 ou Solution 2



Découverte des services  
du cabinet pour  
m'accompagner



Envoi simplifié de mes  
infos au cabinet

*HA, VE, EVP*



Accès à un tableau  
de bord, Dataviz,  
Indicateurs



Prise de RDV  
simplifié

Formation FE

RSE

ECF

Aide gestion achats

Accompagnement sujet  
RH

D'aide à la gestion de  
patrimoine

D'aide sur la couverture  
des mes salariés

# Promouvoir vos offres à vos clients

---

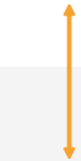
## La communication

---

Mise en avant de  
vos compétences



Publication d'actualités  
partenaires/cabinets



Demande de  
nouvelles missions

Consultation  
des actualités



## ACTUALITÉS

- Proposer des flux d'actu automatisés
- Proposer des actualités / annonces spécifiques
- Personnaliser l'affichage pour les clients ou groupes de clients



### Mes accès rapides

Arthur Holdings

Déposer mes achats

€ Déposer mes ventes

Déposer mes relevés bancaires

... Déposer mes autres documents

### Mes actualités



C'est l'histoire d'un artisan pour qui son client « ne dit mot, mais consent »...

05 juil.



C'est l'histoire d'un gérant... qui ne l'est pas vraiment...

28 juin



C'est l'histoire d'un employeur pour qui la notion de temps de travail peut être relative...

21 juin



C'est l'histoire d'un propriétaire

14

### Mon historique



Le rappel

<< Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB

27 févr.

a été envoyé



Le rappel

<< Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB

27 janv.

a été envoyé



Le rappel

<< Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB

27 déc.

a été envoyé



Le rappel

<< Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB

27 nov.

a été envoyé



Le rappel

<< Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB

27 oct.

a été envoyé

### J'ai besoin...



D'accompagnement sur la facture électronique



D'une solution de facturation



D'accompagnement sur la gestion de mes achats



De tableaux de bord



D'accompagnement sur un sujet RH



D'accompagnement sur la gestion de mon patrimoine



D'accompagnement sur la couverture de mes salariés

## ÉVÉNEMENTS / POP UP

- Programmer et afficher une annonce lors de l'accès sur la plateforme
- Promouvoir des infos clés

Téléchargez l'application smartphone du cabinet sur les stores Apple et Google !!

Accessible 7j/7 et 24h/24, elle vous offre de nombreux avantages très pratiques !

- accédez à vos documents à tout moment
- consultez les fils d'actualités que nous mettons à votre disposition
- soyez informés en temps réel des dernières mises à jour sur votre dossier
- partagez avec nous les variables de paie et alertes RH
- calculez automatiquement vos indemnités kilométriques
- gérez vos notes de frais via l'appareil photo de votre portable
- et bien plus encore !



DISPONIBLE SUR  
Google Play

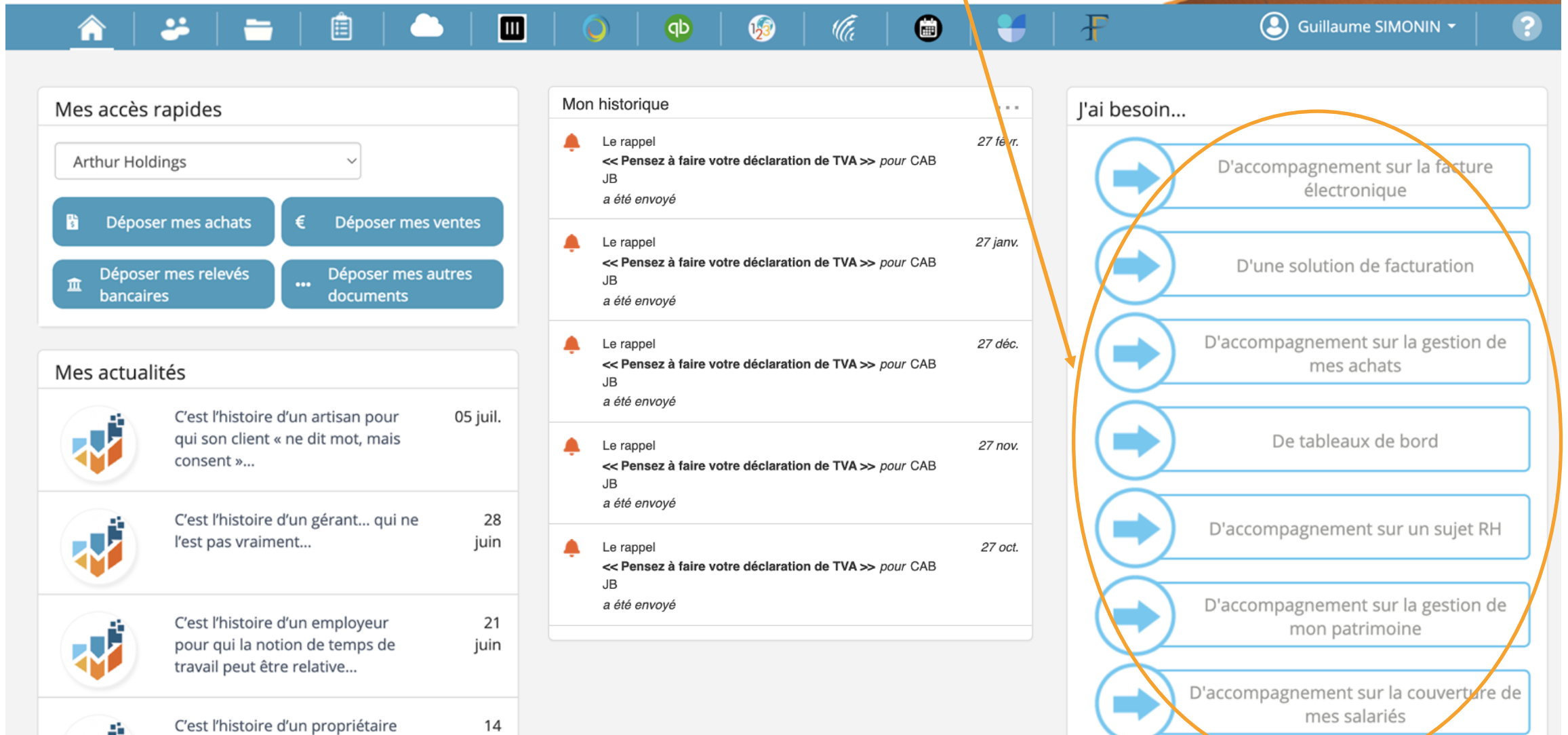
Télécharger dans  
l'App Store

Masquer à la prochaine connexion

Fermer

« J'AI BESOIN »

- Afficher et proposer un accompagnement
- Promouvoir des services additionnels



The screenshot displays the MyCompanyFiles user interface. At the top, a navigation bar includes icons for home, contacts, documents, calendar, cloud, and other services, along with the user's name 'Guillaume SIMONIN' and a help icon. The main content area is divided into three columns:

- Mes accès rapides:** A dropdown menu currently showing 'Arthur Holdings'. Below it are four buttons: 'Déposer mes achats', 'Déposer mes ventes', 'Déposer mes relevés bancaires', and 'Déposer mes autres documents'.
- Mon historique:** A list of reminders with a red bell icon. Each entry reads: 'Le rappel << Pensez à faire votre déclaration de TVA >> pour CAB JB a été envoyé', with dates ranging from 27 oct. to 27 févr.
- J'ai besoin...:** A vertical list of service options, each with a blue arrow icon in a circle. The options are: 'D'accompagnement sur la facture électronique', 'D'une solution de facturation', 'D'accompagnement sur la gestion de mes achats', 'De tableaux de bord', 'D'accompagnement sur un sujet RH', 'D'accompagnement sur la gestion de mon patrimoine', and 'D'accompagnement sur la couverture de mes salariés'. This entire section is circled in orange.

Below the 'Mes accès rapides' and 'Mes actualités' sections, there are more news items under 'Mes actualités' with dates like '05 juil.', '28 juin', '21 juin', and '14'.



## « FORMULAIRES »

- Sonder tout ou partie des clients
- Collecter la donnée de façon structurée
- Peuvent être directement intégrés aux « j'ai besoin » comme dans cet exemple

**D'accompagnement sur la facture électronique**

Dans le cadre de nos missions d'accompagnement et de conseil, nous souhaitons vous informer de la mise en place **D'UNE MISSION OFFERTE** d'amélioration des processus de facturation et de paiement par notre cabinet.

Les obligations réglementaires et législatives à venir imposent la mise en place progressive de la facture électronique au sein des entreprises entre 2024 et 2026. Vous êtes concerné !

Face à cette situation, il est primordial d'anticiper, d'analyser votre situation et d'identifier rapidement les solutions numériques les plus adaptées aux besoins de votre entreprise pour la facturation et le paiement. Ne négligez pas le risque de la mise en place d'une solution inappropriée ou d'une mise en place hâtive...

Nous vous proposons de vous accompagner en sécurisant la démarche de mise en œuvre de ces solutions pour accélérer votre transition numérique.

Remplissez le formulaire en cliquant sur le bouton "Valider" ci-dessous pour que nous puissions vous recontacter

**Veillez choisir un formulaire**

✓ 00 - La facture électronique

**Veillez choisir un dossier client**

Jibaldo Music Store

Annuler Valider

# Votre projet Portail Client

---



- **Basculer tous les clients** sur votre portail
- **Expliquer la FE** à vos clients et les accompagner vers l'échéance
- Définir et promouvoir **les offres de service**
- **Mettre à disposition le service FE** sur votre portail





**Les nouveautés annoncées et disponibles !**



# Le MailTO

---

## Les MailTo débarquent sur votre appli !



Permettez à vos clients de transférer leurs pièces à des adresses mail spécifiques. Grâce au MailTo, ces pièces vont se déposer directement sur la plateforme du cabinet.

# Le Deeplink

---

Deeplink, la fonctionnalité tant attendue !



Grâce au **Deeplink**, tous **les utilisateurs** de MyCompanyFiles (cabinets et clients) **seront automatiquement redirigés vers l'application en cliquant sur les liens envoyés** par la plateforme dans leurs e-mails.

# Le Deeplink

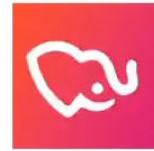
---

Deeplink, disponible pour certains emails !



- l'activation/réinitialisation du mot de passe
- le module « mes fichiers »
- une actualité
- un formulaire

# Le Deeplink



# Pour recevoir nos communications

---

**[communication@mycompanyfiles.fr](mailto:communication@mycompanyfiles.fr)**

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





## Prochains rendez-vous



# COEC – Marseille > Soirée Visma du 10/10

 VISMA



Un lieu unique pour  
un événement exceptionnel :  
Visma vous invite au Vélodrome  
de Marseille

 CHAINTRUST  
by VISMA  inqom  
by VISMA  MyCompanyFiles  TELEDEC.fr

**Vous êtes invité le 10 octobre  
Au Vélodrome !**

- Keynote Visma
- Animations
- Visite du stade



# Prochains Webinaires avec Partenaires MyCompanyFiles

---



**19/09 MCF x FINTHESIS**

Avec Retex JHP WALTER



**24/09 MCF x ECMA**

Focus ConformExpert



**22/10 MCF x MYUNISOFT**

Avec Retex OPTASIA

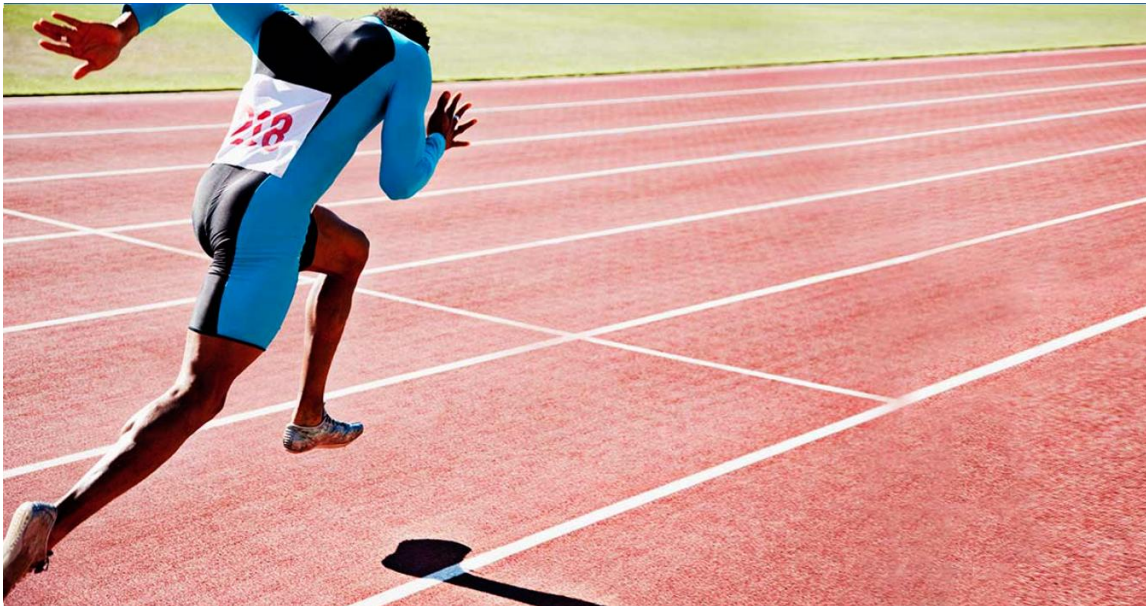


**29/10 MCF x JURIACTES**

Avec Retex H&H Conseil

# Prochain Parcours Accélérateur

---



## Parcours Accélérateur

Session 1 >> 13 septembre 2024

Session 2 >> 19 septembre 2024

Session 3 >> 26 septembre 2024



MyCompanyFiles

“**MERCI**”

