

“ 2025,
une année de transition maîtrisée
: 100% des clients, 100% de flux ”

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



100% de flux : 2025, je maîtrise et optimise les flux de mon cabinet !



100% de clients connectés : mieux connaître mes clients pour mieux les embarquer !



Je fonce avec mes clients vers la FE



Millésime 2025, connecteurs... les bons réflexes pour une transition réussie



Vos questions / nos réponses

Les intervenants



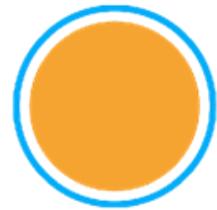
Géraud
Responsable
Marketing Clients



Joël
Chef de Projet
Clients



Inès
Responsable
Support



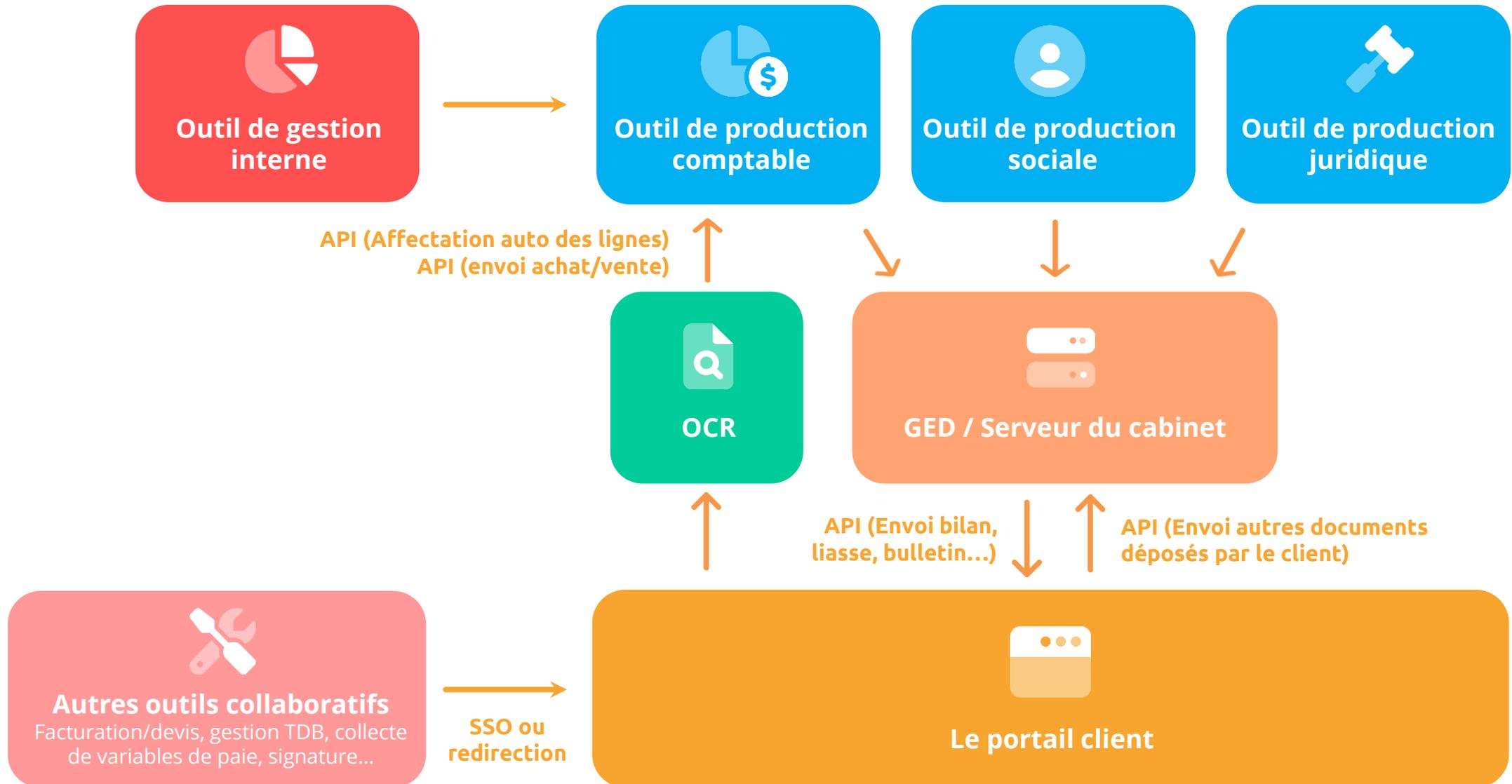
100% des flux !

En 2025, je maîtrise et optimise mes flux !

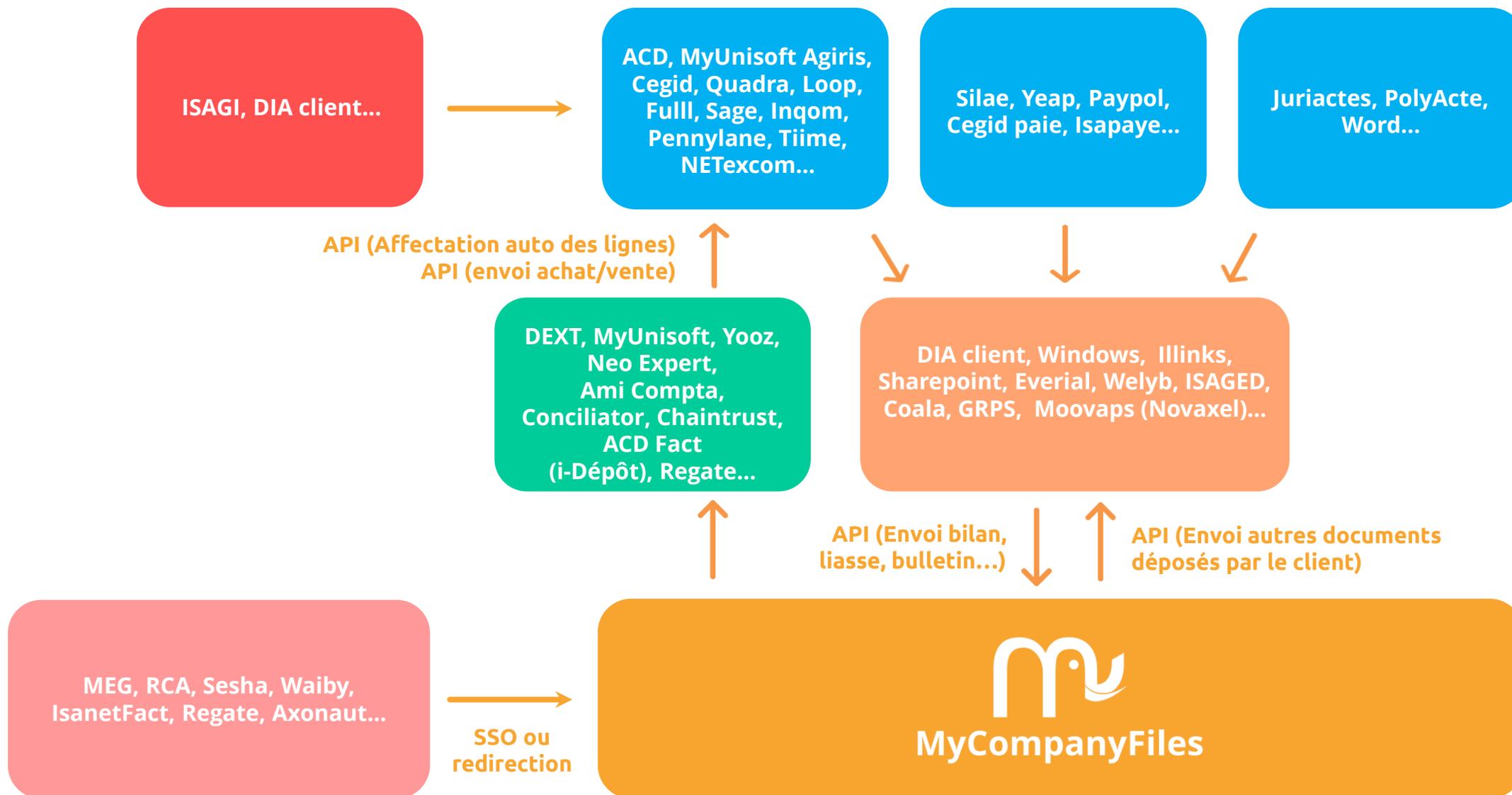
Quel schéma mettre en place pour optimiser vos flux ?



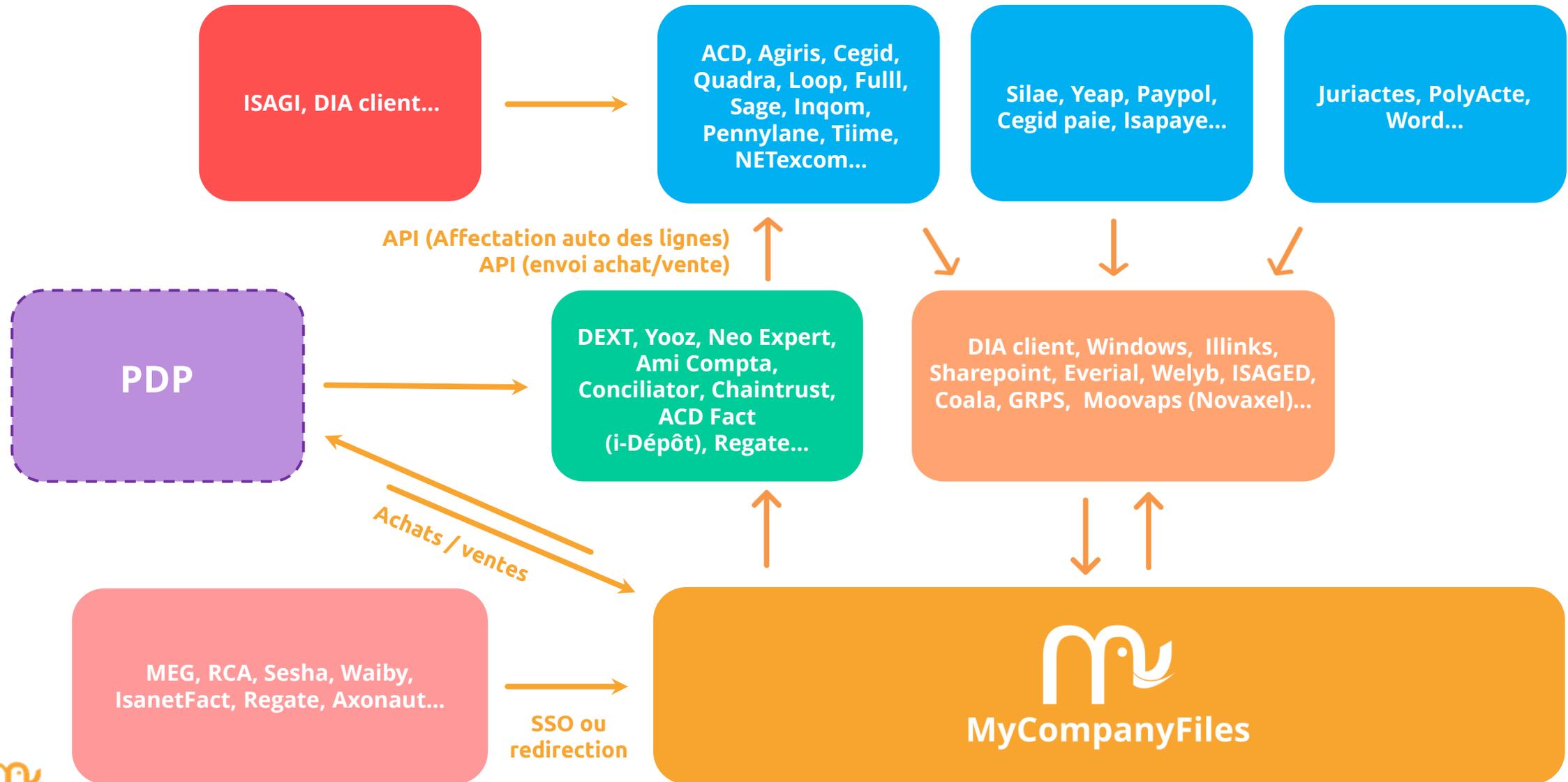
Le schéma Idéal du cabinet en 2025 - multiflux



Le schéma Idéal du cabinet en 2025 - multiflux

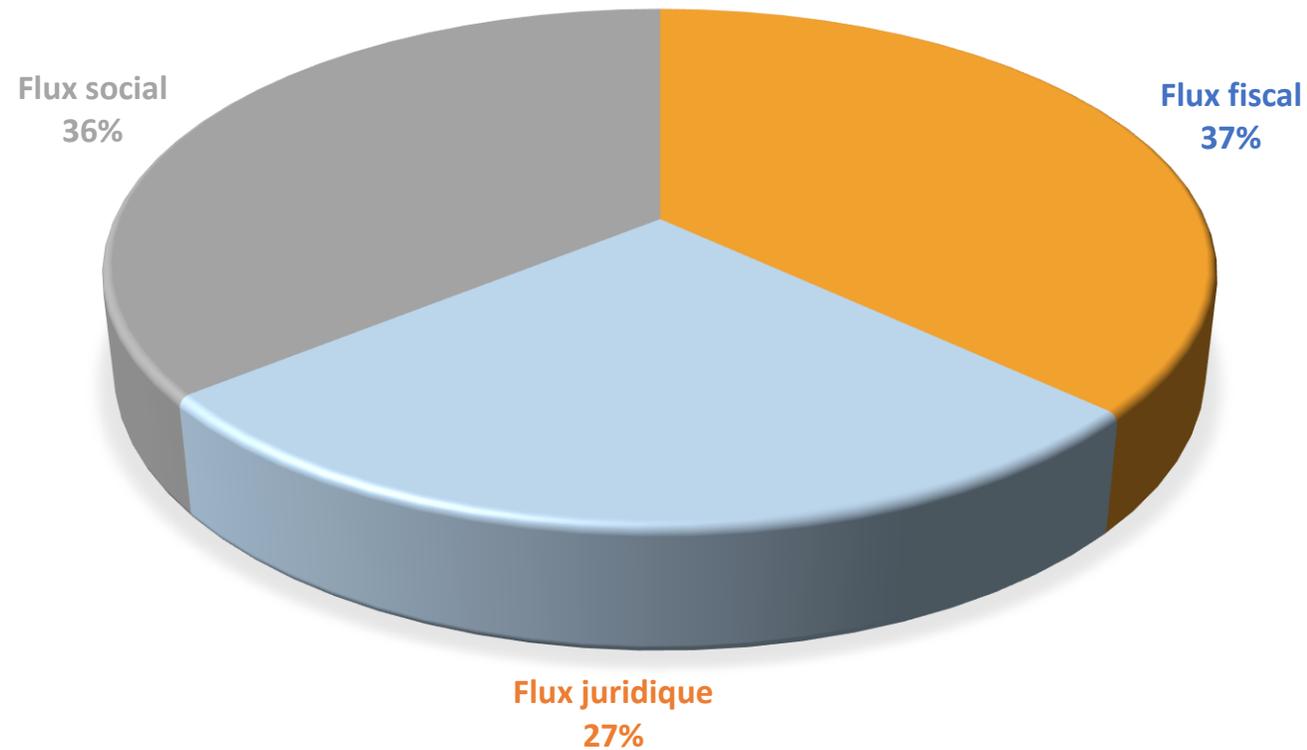


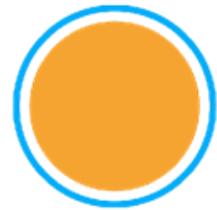
Le schéma Idéal du cabinet - avec la FE (PDP)



Les flux les plus traités depuis la solution

LES FLUX TRAITÉS PAR NOS CLIENTS (HORS FLUX COMPTABLES)





100% des clients connectés !



100% de clients connectés

Mieux connaître mes clients pour mieux les embarquer (digitaliser) !

L'importance de bien connaître vos clients :

- Collecter les retours de vos clients (avis, besoins, insatisfactions)
- Évaluer la qualité de votre accompagnement

Prendre des décisions stratégiques pour 2025

Comment ?

100% de clients connectés

Mieux **connaître l'usage de votre solution par vos clients** pour mieux les embarquer !

L'importance de bien connaître vos clients :

- Identifier les clients Activés / non-activés
- Identifier ceux qui sont actifs / Non-actifs
- Connaître leurs habitudes d'usage de la plateforme et de l'appli.

Prendre des décisions stratégiques pour atteindre un déploiement à 100% en 2025

Comment ?



Les indicateurs clés de performance (ICP) à suivre



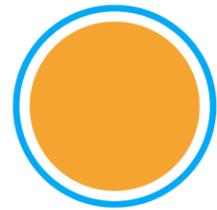
Les ICP : comment les définir ?



👉 Définissez des objectifs : mesurables, temporels, clairs et facilement compréhensibles pour les équipes !

Exemples

Objectif	Combien ?	Quand ?
Faciliter la collecte		
% de clients ayant déposé au moins x doc par an	90 %	12 mois
Faciliter la restitution		
% de clients ayant téléchargé au moins x doc / an	95 %	12 mois
Point d'entrée unique du client		
% de clients utilisateurs de la plateforme	80 %	6 mois
% de clients utilisateurs de l'application	80 %	6 mois



En 2025, J'appuie sur le bouton !

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 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 🙋

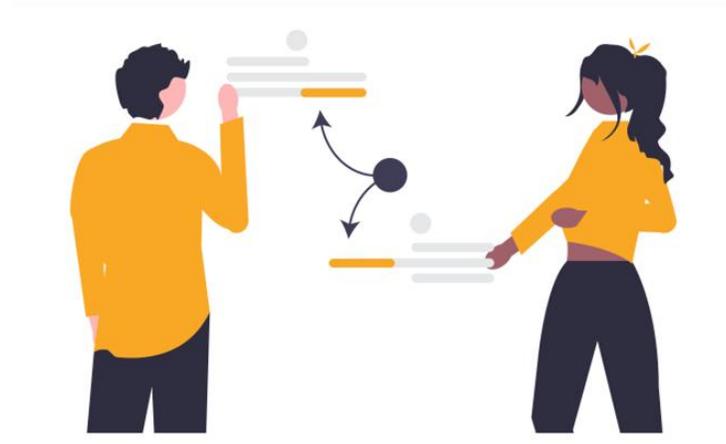
- Difficile d'atteindre 100%
- Ressources
- Durée de déploiement

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 !



Passez du contact activé au contact actif !



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

Montrez l'exemple !

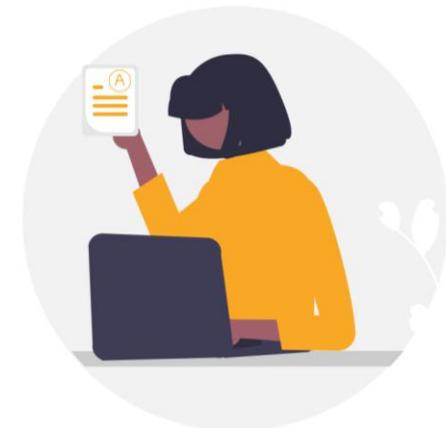
- En déposant vos productions
- En utilisant les formulaires, les rappels
- En communiquant sur des sujets attractifs via les actualités et les pop-ups

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 »



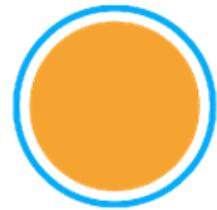
Créer de l'engagement : focus Social

Le portail : point d'entrée de vos missions sociales !

- Les modules de l'application : variables de paie, IK, alertes RH
- Les formulaires et les « J'ai besoin » pour proposer des missions (contrat de travail)
- La publication des bulletins de paie SILAE

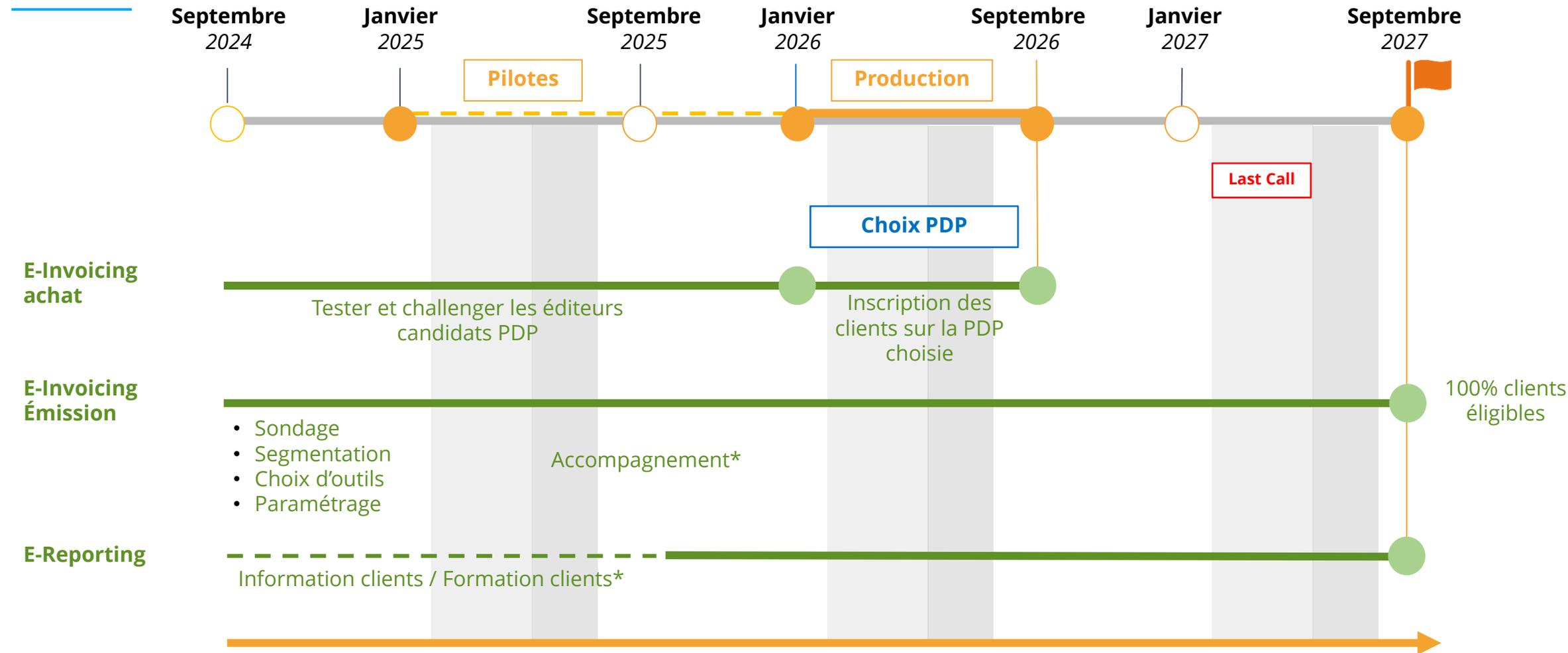


Contactez votre CSM pour organiser un Instant Social avec Bruno !



Facturation électronique

Calendrier



Légende

- Période fiscale / vacances
- * Dépend du nombre de clients



La place de MyCompanyFiles, dans tout ça ?

MyCompanyFiles, le portail de services hyper-connecté !

Nous sommes un OD, un hub hyper-connectés à vos outils

Notre stratégie, nous appuyer sur notre patrimoine d'interconnexions et l'étendre aux PDP majeures (dont celle de Visma).

Avec **pour principe de base** : que le client ait un usage très simple de vos supports

- Une plateforme de moins à se connecter, on est à votre écoute

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

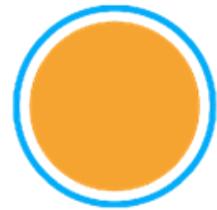
Pour les NON Volontaires + Taille Entreprise

5/ Externalisation Facturation

Pour les NON Volontaires + Assujetties

Informez vos clients : Demandez le support FE





Les bons réflexes pour une transition réussie

Millésimes 2025, je mets à jour mes arborescences !



Les bons réflexes pour une transition réussie



(EX NEOEXPERT)

Nouvelle version du connecteur MCF/NeoExpert
est désormais disponible.

ACD

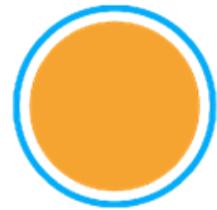
illinks®
GED DESIGNER

JURIACTES

moovapps

EVERIAL





Information support

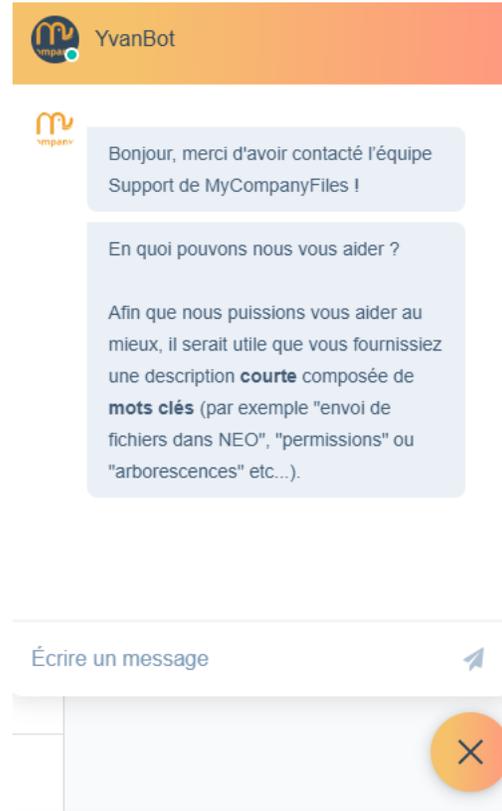


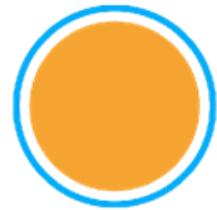
Information technique :



- Problèmes de connexion
- Maintenance programmée le 07 décembre

Votre espace gestion des tickets évolue !





Prochains rendez-vous



Prochains rendez-vous



17/12 MCF x INQOM

RETEX Julien Capitaine, Réseau Viseon

Dext

21/01/25 MCF x DEXT

evoliz

23/01/25 MCF x EVOLIZ



MyCompanyFiles

“**MERCI**”

