



SÉMINAIRE HORIZON 27 : TRANSFORMATION

6 NOVEMBRE 2025 – SAINT-HIPPOLYTE

In Extenso

AU PROGRAMME

Horizon 2027 : notre stratégie de transformation

Vincent KOLB et Frédéric KELHETTER

Partie I : Facture électronique, plateformes agréées et Solutions In Extenso

Jérémy HEINRICH et Pierre CONERARDY

Cocktail déjeunatoire

Partie II : En route vers le conseil

- **Déployer Dashboard et développer l'appel client**

Delphine LANDMANN et Hasan UCAR

- **Conseiller nos clients à chaque cycle**

Xavier RINGEISEN

- **L'Examen de Conformité Fiscal**

Livia MONTENOT et Olivier FAVRE

AU PROGRAMME

Partie III : Intégrer L'IA dans notre quotidien

Hamzi BOUDIAF

- Stratégie et enjeux
- Focus sur l'IA générative : fonctionnement, bénéfices et risques
- Présentation d'InexIA et de ses nouveautés
- Témoignages et cas d'usage

Partie IV : Les nouveaux métiers

Vincent KOLB

- Welcomer,
- Témoignage
- Conseiller Entreprise
- Data contrôleur,
- RMP

17h Fin de la journée

***HORIZON 2027:
NOTRE STRATÉGIE DE
TRANSFORMATION***

00

Frédéric KELHETTER & Vincent KOLB





VIDEO QUI A PIQUÉ MON FROMAGE ?

Histoire tirée du livre "Who moved my cheese ?"

De Spencer Johnson



PART. I
PRÊTS POUR LA FACTURE
ÉLECTRONIQUE?

01

Pierre CONERARDY
& Jérémy HEINRICH



C'EST L'HEURE DU QUIZZ
À VOS SMARTPHONES !



1

Allez sur wooclap.com

2

Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

Code d'événement

QZYNJB



Activer les réponses par SMS



QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Quelle est la particularité de Factur-X ?

- 1 **Elle intègre des données XML dans un fichier PDF**
- 2 Elle est uniquement conçue pour les transactions internationales
- 3 Elle n'est lisible que par un logiciel propriétaire spécifique

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Ces 3 formats de factures sont-ils les seuls formats à pouvoir être émis par une entreprise française ?

1

non, ils peuvent être émis sous d'autres format comme EDIFACT

2

non, ils peuvent avoir n'importe quel format tant qu'ils sont transmis par voie électronique

3

oui, une entreprise française ne peut qu'émettre une facture sous l'un de ces 3 formats

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

A quelle date les grandes entreprises et les ETI doivent être en mesure de RECEVOIR des factures électroniques ?

1

1er janvier 2026

2

1^{er} septembre 2026

3

1^{er} septembre 2027

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Citez 2 nouvelles mentions obligatoires liées à la facturation électronique

1

le SIREN/SIRET de l'acheteur

2

la nature de l'opération (biens, prestations...)

3

le type de client (particulier ou entreprise)

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Comment conseiller un client Cegid ou Sage pour qui nous ne faisons que la révision de fin d'année ?

1

contactez votre distributeur informatique pour savoir quelle solution il propose en matière de facture électronique

2

évaluez la pertinence de passer sur Inexcompta pour améliorer la qualité de nos services de révision

3

la facture électronique n'affecte pas le processus de révision aucune modification sur vos outils n'est nécessaire

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Comment conseiller les filiales de groupes internationaux ne facturant que des entreprises étrangères sur SAP ?

1

vérifiez qu'ils ont pris en compte la notion de PA afin de garantir la conformité des factures électroniques émises

2

Assurez vous que la PA choisie transcrit bien les factures dans les 3 formats socles

3

ils n'ont pas besoin de PA car les factures émises pour des entreprises étrangères ne sont pas concernées

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Si j'utilise plusieurs logiciels en fonction des différentes activités de l'entreprise, dois-je transmettre mes factures à une seule PA ?

1

Il n'y a aucune obligation sur ce point

2

vous devez obligatoirement transmettre vos factures sur une seule PA

3

vous devez consolider toutes vos factures via une seule PA

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Qu'est ce que l'e-reporting ?

1

le nom d'un logiciel de la DGFIP

2

une centralisation de données destinées à la DGFIP

3

une méthode permettant de repousser l'application de la facture électronique auprès de la DGFIP

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Je suis un médecin spécialiste et j'anime des formations pour lesquelles je produis des factures : devrai je produire des factures électroniques ?

1

oui

2

non

QUIZZ LA FACTURE ELECTRONIQUE

Je suis un médecin spécialiste et j'anime des formations pour lesquelles je produis des factures : devrai-je communiquer tout mon CA à une PA ?

1

oui

2

non

LES OBJECTIFS DE LA DGFIP



Renforcer

la lutte contre la fraude
à la TVA 15Md d'€ en
France en 2019

Diminuer

les coûts déclaratifs et
faciliter les déclarations
avec, à terme, le pré-
remplissage des
déclarations de TVA

Réduire

les coûts et les délais
de paiement pour
permettre une
amélioration de la
compétitivité

Améliorer

la connaissance en
temps réel de l'activité
des entreprises et le
pilotage des politiques
publiques

VIDA : DIRECTIVE EUROPÉENNE POUR 2030

Outre la fraude à la TVA qui représente une perte importante pour les États membres de l'Union européenne, ViDA apporte une modernisation essentielle à la gestion de la TVA à l'échelle européenne, avec plusieurs avantages majeurs.

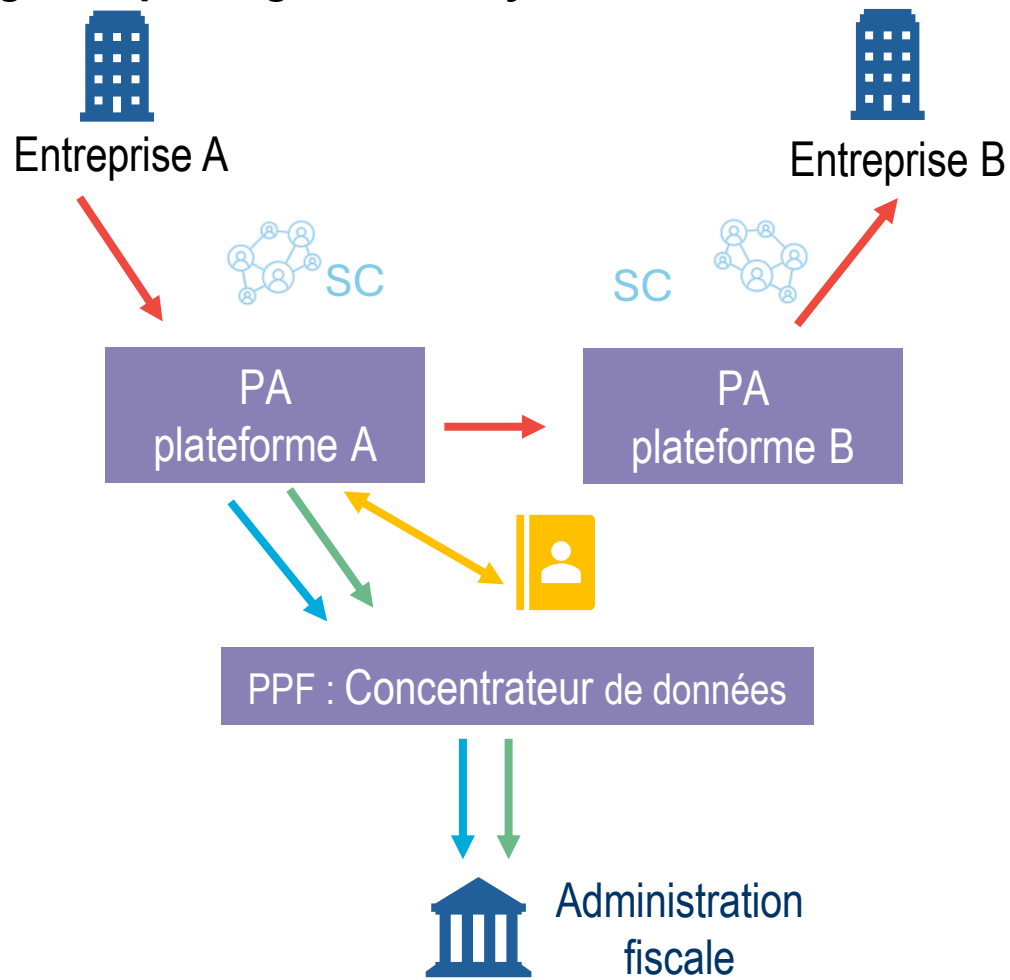
Simplification administrative	Adaptation à l'économie numérique	Facilitation des échanges transfrontaliers
Les entreprises bénéficieront de procédures allégées grâce à l'introduction de la facturation électronique et du système d'e-reporting. Le guichet unique (OSS) leur permettra de déclarer la TVA dans tous les États membres via une seule inscription, réduisant ainsi les démarches administratives.	En tenant compte des spécificités des plateformes d'e-commerce, ViDA responsabilise ces acteurs pour la collecte de la TVA. Cette mise à jour garantit un cadre fiscal adapté aux nouvelles formes de transactions numériques.	La directive vise à harmoniser les règles fiscales et à rendre les systèmes interopérables entre les pays de l'UE. Cela simplifie les transactions internationales et améliore la transmission des informations entre administrations fiscales, réduisant ainsi les complexités pour les entreprises opérant dans plusieurs pays.

L'ÉLÉMENT DE BASE DE L'OBLIGATION : LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

[illegible]

LES DIFFÉRENTS FLUX

e-invoicing / e-reporting / statuts cycles de vie



SC : Solution Compatible (= applicatif/logiciel)

PA : Plateforme agréée

PPF-CdD : Plateforme Publique de Facturation

– Concentrateur de Données

→ Accès annuaire

→ Transmission des factures

→ Transmission des données
extraites des factures (e-
invoicing)

→ Transmission des données
de transaction + statut (e-
reporting)

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

Calendrier de la réforme

Le déploiement de l'obligation sera progressif et prendra en compte la taille de l'entreprise :



1er septembre 2026



1er septembre 2027

RECEPTION



GE



ETI



TPE / PME

EMISSION



GE

Env. 300



ETI

Env. 8000



TPE / PME

+ de 7 millions

GE

Grandes entreprises / autres entreprises :

Effectif > 5 000 ou CA > 1,5 Mrd€
et bilan > 2 Mrd€

ETI

ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) :

Effectif < 5 000 et CA < 1,5 Mrd€
ou bilan < 2 Mrd€

PME

TPE / PME (Petites et Moyennes Entreprises) :

Effectif < 250 et CA < 50 M€
ou bilan < 43 M€

TPE

Micro-entreprises (dont Auto-Entrepreneurs) :

Effectif < 10 et CA < 2M€
ou bilan < 2M€

LA CIRCULATION DES FACTURES ÉLECTRONIQUES

Vous avez dit Assujettis ?

“

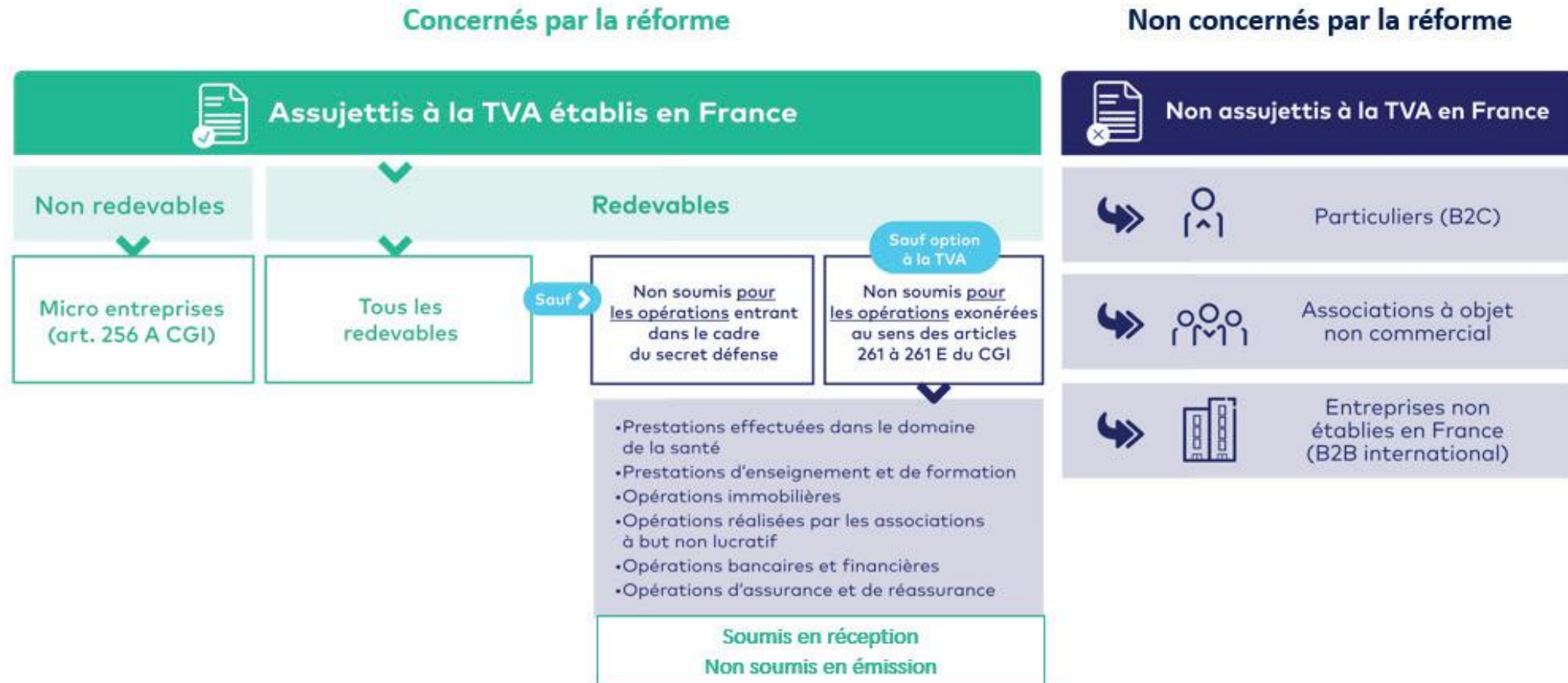
Un assujetti à la TVA est une personne physique ou morale exerçant de manière indépendante une activité économique à titre habituel.
Mais assujetti ne signifie pas forcément redevable !

”

LA CIRCULATION DES FACTURES ÉLECTRONIQUES

Vous avez dit Assujettis ?

Un assujetti à la TVA est une personne physique ou morale exerçant de manière indépendante une activité économique à titre habituel. Mais assujetti ne signifie pas forcément redevable !



LA CIRCULATION DES FACTURES ÉLECTRONIQUES

Vous avez dit Assujettis ?

Assujettis à la TVA établis en France

Redevables

Personnes réalisant des opérations imposables à la TVA

Obligation d'émission des FE*

Non-redevables

Opérations exonérées des articles 261 à 261 E du CGI

- Prestation du domaine de la santé
- Prestations d'enseignement et de formation
- Opérations immobilières
- Opérations des associations à but non lucratif
- Opérations bancaires et financières
- Opérations d'assurance et de réassurance

+ Opérations relevant du secret défense

Exportations et livraisons intracommunautaires

Franchise de base en TVA

Redevables partiels

Personnes réalisant des opérations imposables à la TVA et des opérations exonérées

Obligation d'émission de FE*
(pour les opérations non exonérées)

Obligation de réception des FE

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

A PARTIR DU 1^{er} SEPTEMBRE 2026 :

JE REÇOIS

les factures de mes fournisseurs grandes entreprises et ETI (EDF, Orange, OVH...) sur une plateforme agréée (PA) (et sûrement de nombreuses PME).

Je dois avoir choisi et souscrit à une PA avant le 1^{er} septembre 2026.

La contractualisation avec une PA doit faire l'objet d'un formulaire signé par le représentant légal de l'entreprise.

En sollicitant mon expert-comptable, je m'assure que mon choix correspond bien aux besoins de mon entreprise.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

AU PLUS TARD LE 1^{er} SEPTEMBRE 2027 :

✓ Je facture les clients assujettis à la TVA établis en France

- ✓ Je crée ma facture BtoB dans un format normé (Factur-X, UBL, CII) en respectant les mentions obligatoires.
- ✓ Je transmets ma facture avec ma SC avec ma PA qui la contrôle et la transmet à la PA de mon client.
- ✓ Je suis le traitement de mes factures en temps réel grâce à la mise à jour des statuts (déposée, rejetée, refusée, encaissée...).

✓ Je déclare mes transactions BtoB internationales et BtoC à l'administration fiscale.

- ✓ Je me suis assuré que mon système / logiciel de caisse est compatible avec la facturation électronique.

✓ Je reçois sur ma PA toutes les factures des fournisseurs assujettis à la TVA établis en France.

DONNÉES TRANSMISES AVEC VOS FACTURES

« e-invoicing »

1^{ère} vague de déploiement au **01/09/2026**
26 mentions obligatoires

1^{ère} vague

- ✓ N° SIREN fournisseur et client
- ✓ N° TVA intracommunautaire fournisseur et client
- ✓ Nature de l'opération faisant l'objet de la facture
- ✓ Date + N° de la facture
- ✓ Total HT / taux d'imposition
- ✓ Montant TVA / taux d'imposition
- ✓ Taux de TVA applicable (à différencier si multiples)
- ✓ Somme totale à payer HT
- ✓ Montant total TVA
- ✓ Mentions fiscales particulières (cas d'exonération, autofacturation, autoliquidation, régimes particuliers...)
- ✓ Date livraison du bien ou de la fin d'exécution de la prestation
- ✓ Date de l'acompte versé si différente de la date d'émission de la facture

DONNÉES TRANSMISES AVEC VOS FACTURES

« e-invoicing »

2^{ème} vague de déploiement **au 01/09/2027**

+ 8 mentions obligatoires

2^{ème} vague

- ✓ Minoration de prix (rabais, remises, ristournes)
- ✓ Dénomination précise du bien livré ou du service rendu
- ✓ Quantité de biens livrés ou de services rendus
- ✓ Prix HT de chaque bien livré ou service rendu
- ✓ Adresse de livraison/réalisation service si différente d'adresse client
- ✓ Date émission facture rectifiée en cas d'émission de facture rectificative
- ✓ Mention d'escompte
- ✓ Eco-participation

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE **e-reporting**

Les modalités de facturation demeurent libres contrairement au e-invoicing

S'agissant de son routage, l'entreprise pourra choisir ce que bon lui semble : de la main à la main, par courrier postal, par e-mail ou en la mettant à disposition sur un compte numérique client.

Qu'il y ait ou non facturation, le e-reporting consiste à transmettre à l'administration fiscale, via les plateformes de dématérialisation partenaires (PA), à rythme régulier, des données définies et relatives à chaque transaction.

LES CAISSES ENREGISTREUSES



1^{er} sept. 2025 au 31 août 2026

L'éditeur de caisse **doit s'être engagé dans la procédure de certification** et avoir fourni un **justificatif à nos clients**.

Si l'éditeur n'est pas encore certifié, il doit pouvoir justifier d'un **engagement ferme de mise en conformité** auprès d'un organisme certificateur accrédité. (contrat, devis, commande)

Elle vous fournit :

- des totaux ;
- un Z papier ;
- génère éventuellement un fichier d'écritures comptables.

LES CAISSES ENREGISTREUSES



1^{er} septembre 2027

La caisse est **obligatoirement certifiée** depuis le 1^{er} septembre 2026.

Elle devra :

- savoir émettre des fichiers de e-reporting qui contiennent les Z de fin de journée sur une période de 10 jours à 60 jours.
- pouvoir produire des factures électroniques au-delà de 150 €.

QUE DIT CETTE OBLIGATION À PROPOS DES DÉLAIS DE RÈGLEMENT ?

Devez-vous modifier vos pratiques actuelles ?



— L'obligation de facturation électronique ne fixe aucune règle nouvelle quant aux modes et délais de règlements à respecter avec vos fournisseurs.

— Mais comme les factures vont parvenir le jour même de leur émission, il est possible d'imaginer des règlements plus rapides d'autant que les statuts qui suivent la vie d'une facture sont datés et vont permettre de connaître avec précision les délais de paiement respectés par chaque entreprise.

LA PROPOSITION IN EXTENSO EN MATIÈRE DE PLATEFORME AGRÉÉE

Notre action commune se met en place dès 2025



Une PA intégrée !

Nous allons disposer de **notre PA** (PA full en marque blanche de Generix Group) qui sera **intégrée à nos outils Achats et Fact.**

Nous sommes acteurs de cette évolution !



Une adhésion facilitée !

Nous souhaitons que nos clients nous donnent mandat pour effectuer leur **adhésion à l'annuaire national.**



Une gestion des flux maîtrisée !

Les factures d'achats et de ventes vont circuler plus automatiquement et leur gestion prendra beaucoup moins de temps.

Une vraie opportunité pour l'activité de nos clients !



Une collaboration renforcée !

Moins de temps à consacrer à la collecte et au traitement des pièces comptables.

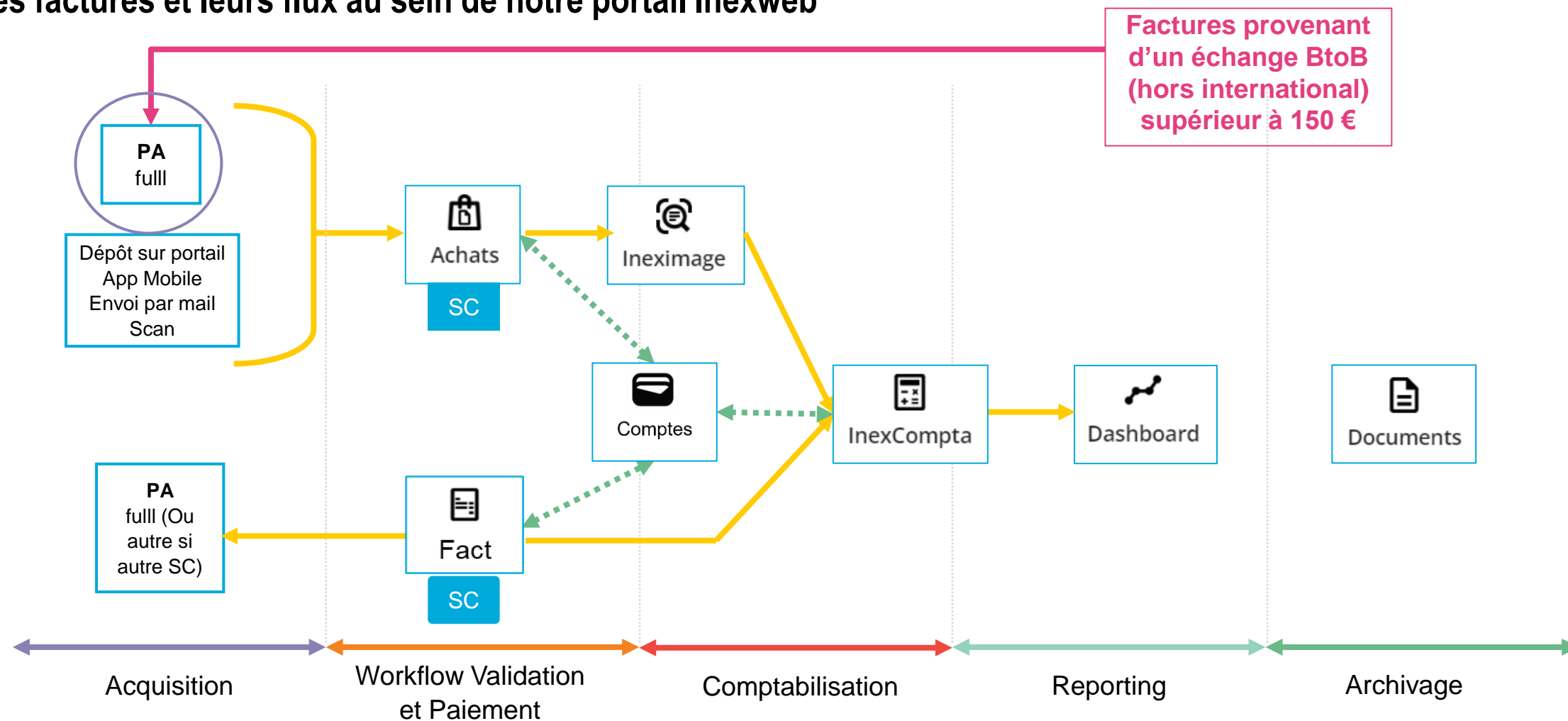
Nous aurons plus de temps pour parler de l'activité de notre client et de son évolution !!

***ACHATS ET FACT :
ADAPTER SES PRATIQUES***

1.1

NOS OUTILS & LA FACTURE ELECTRONIQUE → ACHATS / FACT

Les factures et leurs flux au sein de notre portail Inexweb



ACHATS

Le découvrir en une heure

- L'outil est mis à disposition sans surcoût sur le portail Inexweb.
- Un webinar par semaine pour le présenter en détail.
- Incitez les clients à s'inscrire et choisir une date

Prendre de nouvelles habitudes de gestion des factures fournisseurs pour être ainsi prêts pour l'Obligation et gagner du temps.

Ce module doit être pour l'entreprise le point d'entrée unique pour la gestion des factures fournisseurs.

The screenshot displays the Inexweb portal interface. On the left is a vertical sidebar with navigation icons for Accueil, Collaboration, Comptabilité, Gestion d'entreprise, Dashboard, Admin, and Plus. The main content area is titled 'Mon espace' and features three cards: a promotional card for 'ÉTES-VOUS PRÊTS POUR LA FACTURE ÉLECTRONIQUE ?' with a 'Préparez sereinement ce changement !' message and a 'Donnez votre avis' button; a feedback card with a cartoon character and a 'Partagez vos idées pour nous aider à améliorer votre interface' message; and a 'Derniers messages' card showing 'Aucun message' and a 'Créer un message' button. A right-hand sidebar shows 'Mes activités' and 'Notifications' with recent document additions. Below this is a banner for 'L'innovation collaborative d'In Extenso' with a 'Un service In Extenso | Se connecter | Demander une démo' link. The main content area below the banner features the Inexweb logo and a large image of a laptop displaying the 'Achats' module interface. To the right of the laptop, text reads: 'Les factures papier vont disparaître, les factures PDF par mail aussi. Nous vous offrons la solution!!'. Below this, a message to clients states: 'Chère cliente, cher client, Le saviez-vous? Vos factures fournisseurs vous parviendront bientôt obligatoirement depuis une plateforme – vos fournisseurs n'auront plus le droit de vous les envoyer directement – et vous devrez les consulter et les valider via une solution informatique liée à cette plateforme. C'est pourquoi le groupe In Extenso a créé le module Achats qui répond à ce besoin de consultation et de validation, et aux exigences de l'obligation de facturation électronique.' At the bottom, a section titled 'GESTION DE' with the Inexweb logo and navigation links is followed by text: 'Ce module Achats est disponible dès à présent, sans surcoût, dans VOTRE portail Inexweb. Accordez-vous une heure de formation pour apprendre à l'utiliser! Elle est offerte à tous les clients In Extenso. Choisissez la date qui vous convient et inscrivez-vous en cliquant dessus :'. A list of webinar dates follows: 'Mardi 16 septembre – 14h/15h30', 'Lundi 22 septembre – 9h/10h30', and 'Mardi 30 septembre – 14h/15h30'.

FACT

Le découvrir en une heure

Cet outil vous est mis à disposition sans surcoût sur votre portail Inexweb.

Nous organisons un webinar par semaine pour vous le présenter en détail.

Inscrivez-vous sur votre portail et choisissez la date qui vous convient.

Si vous utilisez aujourd'hui un tableur ou un traitement de texte pour établir vos factures, changez sans attendre pour un supplément de confort et d'efficacité dans la gestion de vos factures clients.

Un assistant simple et structuré pour produire des factures électroniques conformes et les transmettre automatiquement à une PA.

In Extenso

MICROLAND 568115

Mon espace

VOUS FACTUREZ ENCORE AVEC EXCEL OU WORD ?

Avec la facture électronique, ce sera terminé.

Découvrez notre solution **Fact**, intégrée au portail Inexweb

Partagez vos idées pour nous aider à améliorer votre interface

Donnez votre avis

Derniers messages

Aucun message

Créer un message

Mes activités

Notifications

10 avr. 2024

2 documents ont été ajoutés pour l'entreprise MICROLAND

Document Facture AGIRIS 15032024 a été ajouté pour l'entreprise MICROLAND

13 mars 2024

Document 2402-001743932 a été ajouté pour l'entreprise DIRECTION DIGITALE IE

11 mars 2024

L'innovation collaborative d'In Extenso

Un service In Extenso | Se connecter | Demander une démo

Inexweb
Le portail client In Extenso

Mon Inexweb Solutions métiers Plus de services Témoignages clients Pourquoi inexweb ?

**Vous facturez sur Excel ou sur Word ?
Nous vous offrons la solution !!**

Chère cliente, cher client,

Le saviez-vous ?

Vous aurez bientôt l'obligation d'émettre des factures au format électronique. Votre traitement de texte (Word ou autre) ou votre tableur (Excel ou autre) seront inutilisables pour produire ces factures. De plus, une facture sous format PDF n'est pas une facture électronique.

Le groupe In Extenso a créé une version « Essentiel » de sa solution de facturation qui répond aux exigences de l'obligation de facturation électronique. Il la met à disposition de ses clients en l'intégrant sans surcoût dans l'offre du portail Inexweb.

GESTION DES

Inexweb
Le portail client In Extenso

Mon Inexweb Solutions métiers Plus de services Témoignages clients Pourquoi inexweb ?

Accordez-vous une heure de formation pour apprendre à l'utiliser ! Elle est offerte à tous les clients In Extenso.

Prochaines date de formation :

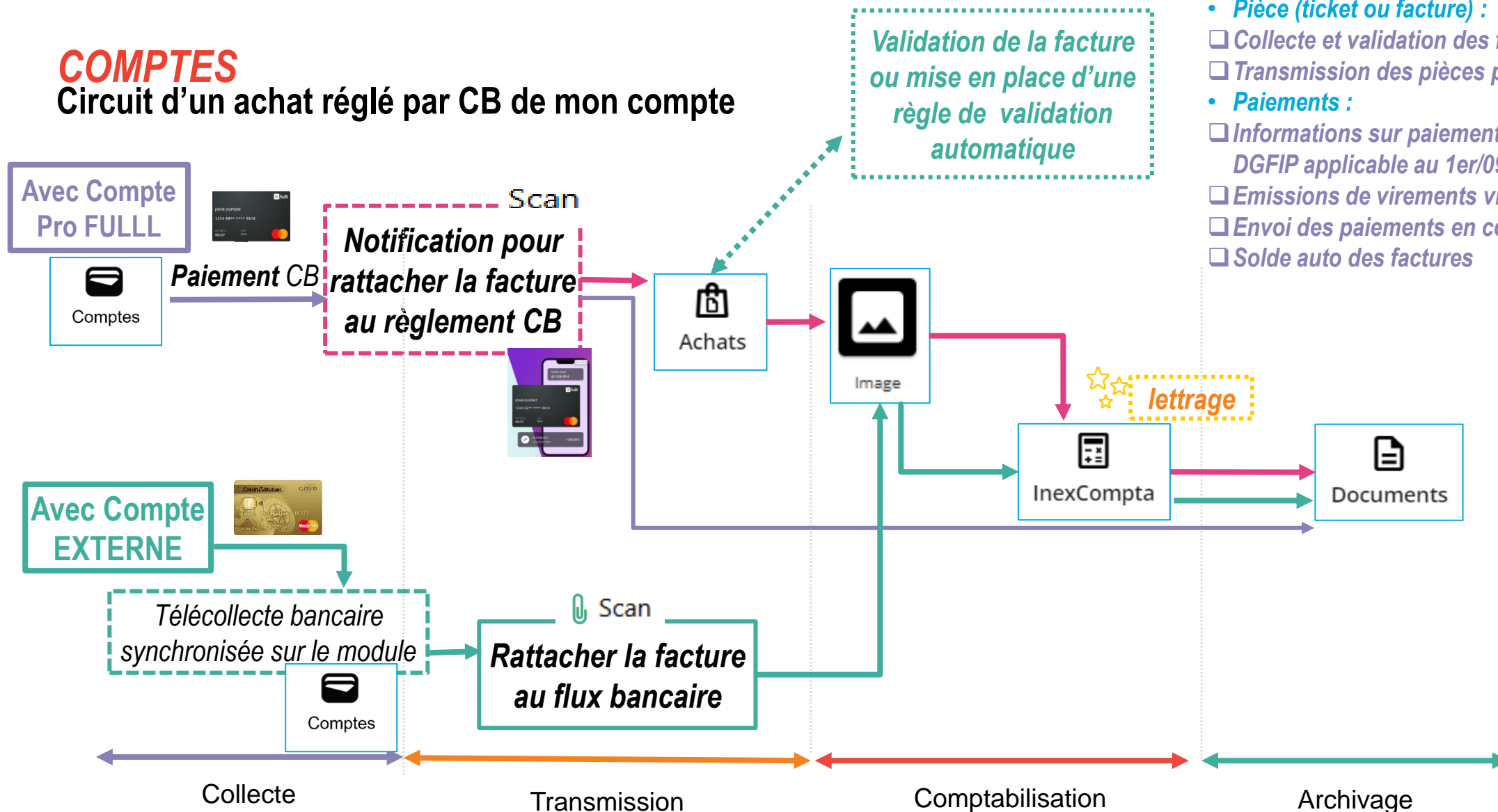
- Jeudi 4 septembre – 10h30/12h
- Jeudi 11 septembre – 10h/11h30
- Mercredi 17 septembre – 9h30/11h
- Jeudi 23 septembre – 10h/11h30
- Vendredi 3 octobre – 9h/10h30

COMPTES :
UNE GESTION COMPLÈTE

1.2

COMPTES

Circuit d'un achat réglé par CB de mon compte



• Pièce (ticket ou facture) :

- ☐ Collecte et validation des factures
- ☐ Transmission des pièces pour comptabilisation

• Paiements :

- ☐ Informations sur paiements et virement SEPA à DGFIP applicable au 1er/09/26
- ☐ Emissions de virements via ACHATS
- ☐ Envoi des paiements en comptabilité et lettrage
- ☐ Solde auto des factures

COMPTES

Une solution de paiements intégrée

Un double objectif pour ce nouveau module :

- visualisation des soldes et écritures de tous les comptes identifiés dans la télé collecte bancaire - possibilité d'y associer des pièces jointes,
- La gestion d'un compte pro fulll pour permettre le paiement direct des fournisseurs et la réception automatisée des règlements clients + usage de cartes bancaires.

Une visualisation de tous les comptes de l'entreprise et une gestion de compte intégrée pour simplifier le quotidien et être acteur de la réconciliation entre facture et paiement.

LA GRANGE OPEN HOUSE 604322

Comptes

Compte pro fulll
FR76 1732 XXXX XXXX XXXX 2366 270
331,29 €
Dernière synchronisation le 04/09/2025 à 18:01
[Voir l'IBAN](#)

Comptes externes

BANQUE DE SAVOIE
FR76 1054 XXXX XXXX XXXX 6821 410
726,66 €
Dernières données reçues le 20/08/2025 à 10:31
[Voir l'IBAN](#)

CAISSE D'EPARGNE
FR76 1382 XXXX XXXX XXXX 7061 453
151,22 €
Dernières données reçues le 06/09/2025 à 10:25
[Voir l'IBAN](#)

Tous les comptes bancaires sur une seule app
Payer ses factures, scanner ses justificatifs d'achats, consulter ses cartes... Tout est possible depuis l'application mobile Gestion by Inexweb.

[Télécharger l'app mobile](#)

COMPTES

Un suivi de trésorerie quotidien

La télé collecte est effectuée automatiquement chaque nuit.

Le détail des écritures de chaque compte bancaire est disponible et la colonne « Justificatif » à droite permet d'annexer une pièce à l'écriture pour justifier la dépense.

Une visualisation de tous les comptes de l'entreprise et une gestion de compte intégrée pour simplifier le quotidien et être acteur de la réconciliation entre facture et paiement.

DIGITALE 621326

Banque

Accueil

Comptes

Collaboration

Pilotage

Comptabilité

Gestion d'entreprise

Paie

Portail RH

Plus

Ventes

Activer

Comptes

Compte pro fulll + 49 950,00 €

Virements

Cartes

Paramètres

Achats

Synthèse

À valider

À payer

Documents

Fournisseurs

Paramètres

Ventes

Synthèse

Documents

Palements

Clients

Compte pro fulll Démo

+ 49 950,00 €

Solde disponible ⓘ

Filtrer par

Rechercher une transaction

Date	Tiers	Libellé	Mode de paiement	Justificatif(s)	Montant
11/03/2025	PASCAL CAUCHOIS ⓘ	REGLEMENT	Virement Pierre CONERARDY	+	- 50,00 €
05/03/2025	fulll-test	premier approv.	Virement	+	+ 50 000,00 €

COMPTES

Des paiements directs dans Achats

Une intégration réelle

- Pas de génération de fichier
- Des mouvements bancaires générés directement
- Un lien tenu entre règlement et facture
- Tout est également disponible depuis l'appli mobile
- En cas de paiement avec la CB, l'appli mobile envoie une notification pour réclamer la dématérialisation du justificatif

Une visualisation de tous les comptes de l'entreprise et une gestion de compte intégrée pour simplifier le quotidien et être acteur de la réconciliation entre facture et paiement.

Payez vos factures par virement

Compte émetteur



Compte professionnel
FR76 9999 XXXX XXXX XXXX 1891 610

49 950,00 €

☐ Régler toutes les factures à dates échéances (et en l'absence d'échéance, régler immédiatement)

2 échéances

Montant total (TTC) : 272,85 €

P

PEPINIERES GARNIER

Objet
202500023

Montant dû (TTC)
74,00 €

Amount incl. Tax *

74 €

IBAN du bénéficiaire *

FR76 1480 XXXX XXXX XXXX 5155 267 (PEPINIERES GARNIER)

Motif visible par le bénéficiaire *

PEPINIERES GARNIER - Document 202500023

Immédiatement

Planifier

E

ELECTRICITE DE FRANCE

Objet
34365649228

Montant dû (TTC)
198,85 €

Amount incl. Tax *

198,85 €

IBAN du bénéficiaire *

FR76 1451 XXXX XXXX XXXX 1614 024 (EDF)

Motif visible par le bénéficiaire *

ELECTRICITE DE FRANCE - Document 34365649228

Immédiatement

Planifier

Confirmer et payer 272,85 €

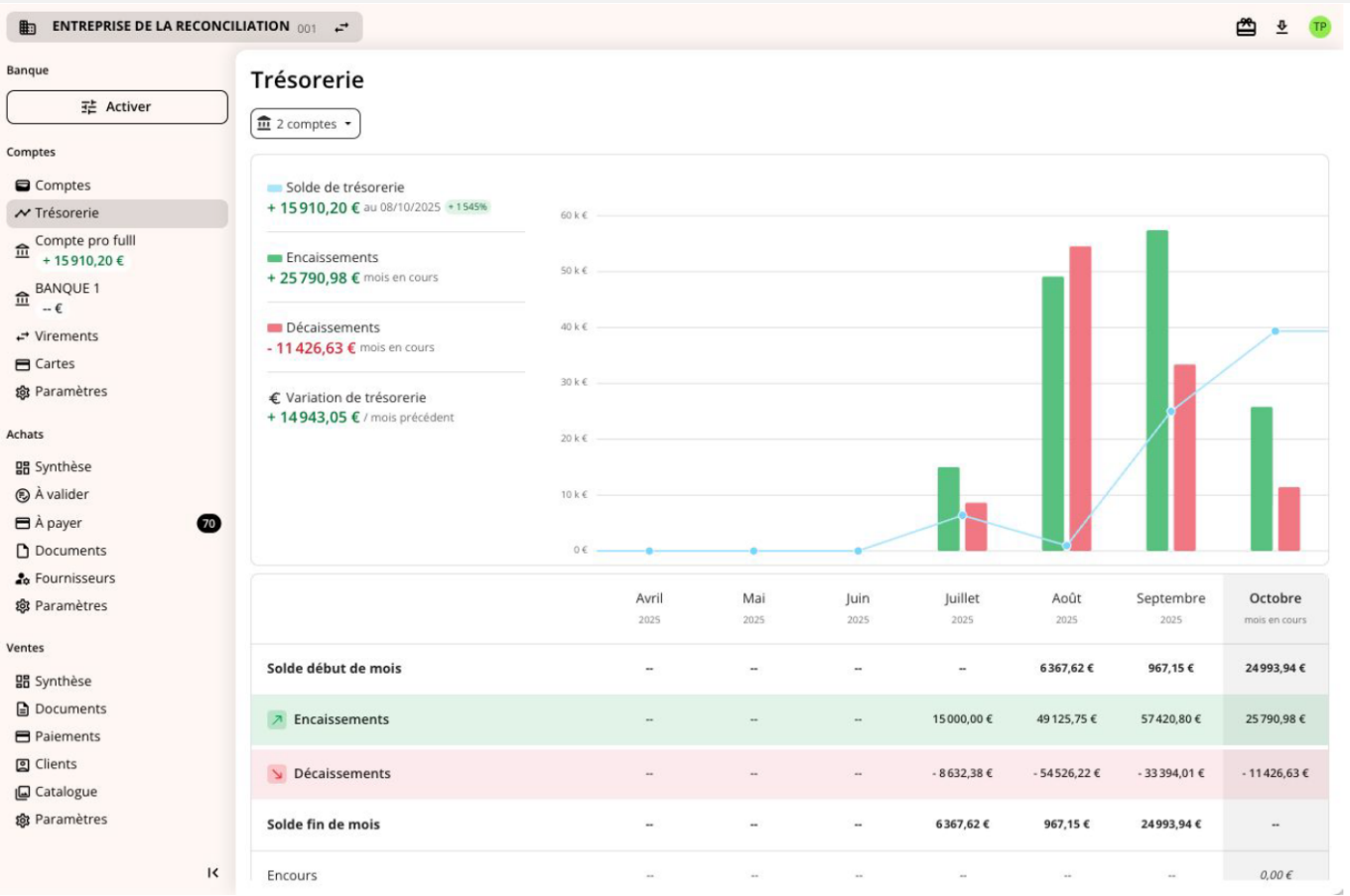
Annuler

COMPTES

Une synthèse de trésorerie

- Une visualisation claire de l'évolution des soldes de tous les comptes bancaires suivis.
- Une mise à jour quotidienne au rythme de la télécollecte paramétrée pour la comptabilisation.
- Le suivi est possible par compte.

Une visualisation de tous les comptes de l'entreprise et une gestion de compte intégrée pour simplifier le quotidien et la prise en charge par le client de la pré-compta.



TARIFICATION DU COMPTE PRO FULLL

Soyons précis sur ce point !

Le module Comptes intègre le portail Inexweb sans surcoût.

Le compte pro fulll offre beaucoup des services mais certaines opérations sont soumises à facturation.

- La tenue du compte n'est pas payante
- La mise à disposition des premières cartes bancaires n'est pas payante.

Par contre, certaines opérations par carte sont soumises à commission.

Le tarif est disponible dans les paramètres du module :

<https://aide.inexweb.fr/fr/articles/234334-frais-specifiques-du-compte-pro>

***CONTEXTE ET
PROBLÉMATIQUES :
BIEN COMPRENDRE LES
IMPACTS DE LA RÉFORME***

1.3

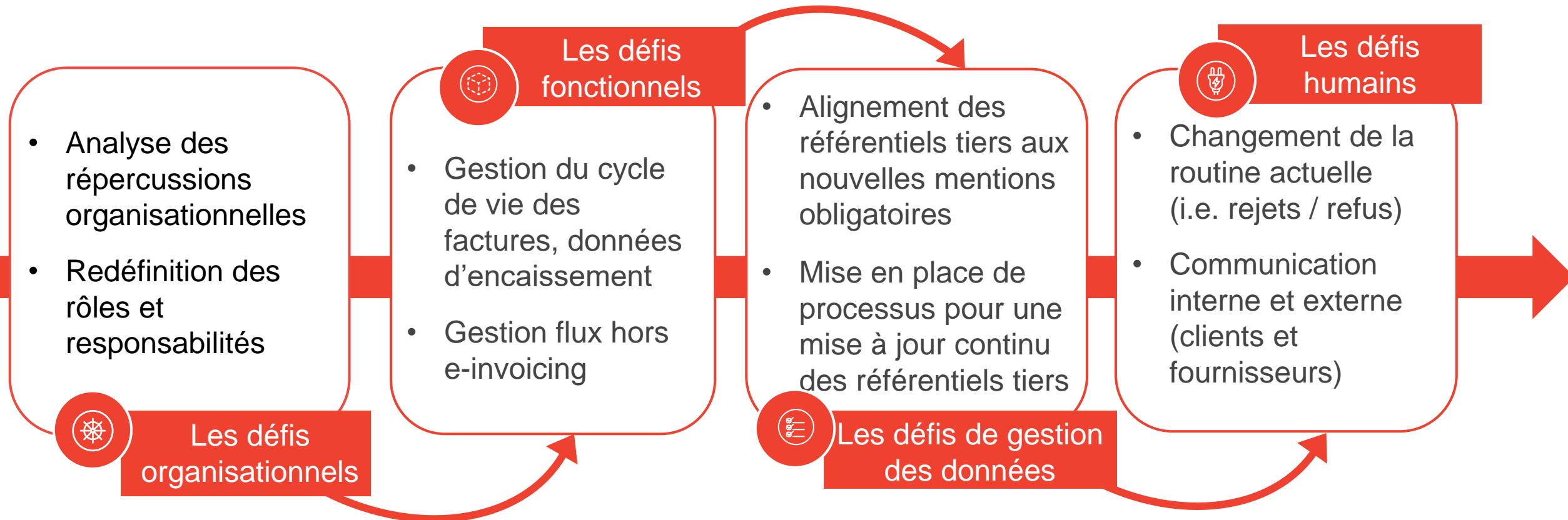
UNE MULTITUDE DE PLATEFORMES AGRÉÉES

- Chaque entreprise a le choix parmi une multitude d'outils PA
- A date 112 PDP ont obtenu une pré-immatriculation
- Elles diffèrent par certaines de leurs caractéristiques:
 - Formats supportés
 - Intégrations aux ERP
 - Gestion du cycle fournisseur
 - Capacité d'archivage légal
- Les entreprises reçoivent de nombreuses sollicitations de ces acteurs, et n'ont pas connaissance des différences entre chaque outil.



NOTRE APPROCHE SUR MESURE... ... POUR UNE MISE EN CONFORMITÉ RÉUSSIE !

In Extenso accompagne les PME dans l'identification des **sujets critiques** d'un projet de conformité facturation électronique, pour **les traiter efficacement** et modéliser une cible fonctionnelle **alignée** sur leurs enjeux d'avenir.



FACTURATION ÉLECTRONIQUE : 3 APPROCHES PME

1. Clients InexWeb

Solution de facturation électronique directement intégrée et gérée par In Extenso.

2. Clients avec leur propre outil comptable et de traitement de factures simples

Pour les clients équipés d'un logiciel de facturation ou de comptabilité non complexe (type SAGE, CEGID, outils de traitement de facture Yooz...) :

- Orientation vers leur éditeur pour la solution PA standard.
- Accompagnement ponctuel et forfaitaire pour clarifier les enjeux et faciliter la mise en conformité.

3. Clients avec outils complexes ou ERP

Pour les clients avec plusieurs outils de facturation, des volumes importants ou un ERP complexe :

- Accompagnement sur mesure, structuré et complet (diagnostic, cadrage, aide au choix et à la mise en œuvre de la solution PDP).
- Démarche projet classique : 20 à 30 jours pour la phase d'analyse du besoin

***PLAN D'ACTION
RÉGIONAL***

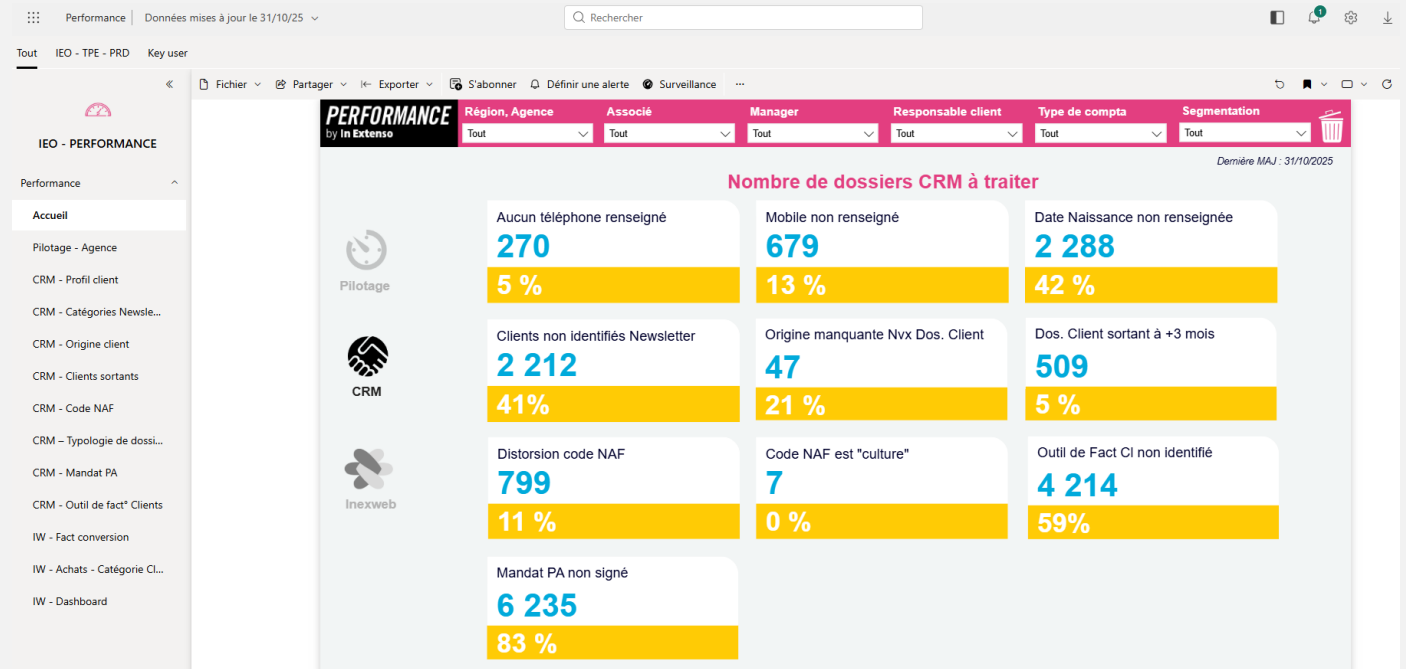
1.4

REVUE DE PORTEFEUILLE ENTRE MANAGER & RMP

Revue de portefeuille entre manager /
responsable client / RMP

Etape N° 1 :

- Se connecter au rapport **PERFORMANCE**
- Utiliser les filtres sur le Manager, responsable client pour visualiser le portefeuille



REVUE DE PORTEFEUILLE ENTRE MANAGER & RMP

Revue de portefeuille entre manager /
responsable client / RMP

Etapes N° 2 :

- Passer en revue l'équipement du client :
 - **Est-ce que le module ACHATS est actif ?**
 - **Est-ce que le client a FACT ?**
Est-ce qu'il émet des factures ?
Est-ce qu'il a une autre SC ?
 - **Est-ce qu'il a une PA ?**

Mettre à jour le CRM en fonction
des réponses.



The screenshot displays the In Extenso CRM interface. On the left is a sidebar with navigation icons for 'Mes rappels', 'Gestion du portefeuille', 'Contacts', 'Prospects', 'Clients', 'Documents', 'Marketing & suivi', 'Campagnes', and 'Suivi business'. The main area is titled 'Clients' and shows a table of client data. A filter 'ALSACE LORRAINE' is applied. The table has columns for 'Entité', 'Numéro de dossier', 'Contact principal', 'Dernier évènement', and 'Dernier document'.

Entité	Numéro de dossier	Contact principal	Dernier évènement	Dernier document
100 MILES	558885	LAURENT FLEURY	27/11/2024	
106 GR	379568	MIREILLE ROTH	26/11/2024	
10 AVENUE DES VOSGES	360004	MANUEL GILAFONSO	27/02/2025	
10 RDE	561037	Laurent FLEURETTE	03/12/2024	1 200,00 € Envoyé
10 RUE GUTENBERG	304050	Daniel ALLIMANT	12/11/2024	
11 RC	114160	François-Michel UHL	10/03/2025	

Below the table, a detailed view of the client 'Daniel ALLIMANT - 10 RUE GUTENBERG (SCI)' is shown. This view includes sections for 'Contact' (with email and phone), 'État du client (304050)' (showing 'Risque normal' and 'Client'), 'Documents' (with an 'Ajouter un document' button), 'Chiffres clés' (showing 'CA DU DERNIER EXERCICE CLOS' at 880 171 € and 'TRÉSORERIE' at 16 207 €), and 'Historique de la relation' (with a note about a campaign).

REVUE DE PORTEFEUILLE ENTRE MANAGER & RMP

Revue de portefeuille entre manager / responsable client / RMP

Objectif régional :

Contactez ses clients et respectez le processus de transition 2025 / 2026 afin d'avoir accompagné 100 % de nos clients au 31/08/2026.

Accompagner / faire adhérer + de 10% de son portefeuille par mois entre novembre 2025 et juillet 2026.

***METTRE EN PLACE
L'ORGANISATION
DÉMATÉRIALISÉE QUI
CORRESPOND LE MIEUX A
VOS CLIENTS DÈS
MAINTENANT !***



BON APPÉTIT !

AU PROGRAMME

Partie II : En route vers le conseil

- **Déployer Dashboard et développer l'appel client**

Delphine LANDMANN et Hasan UCAR

- **Conseiller nos clients à chaque cycle**

Xavier RINGEISEN et Olivier FAVRE

- **L'Examen de Conformité Fiscal**

Livia MONTENOT et Olivier FAVRE

Partie III : Intégrer L'IA dans notre quotidien

Hamzi BOUDIAF

Partie IV : Les nouveaux métiers

Vincent KOLB

PART. II

EN ROUTE VERS LE CONSEIL

02

*DÉPLOYER DASHBOARD ET
DÉVELOPPER L'APPEL CLIENT*

2.1

Delphine LANDMANN & Hasan UCAR



***DASHBOARD
COMPTABILITE ET SOCIAL***

2.1.1

QUELLES SONT LES OFFRES PROPOSÉES POUR LE DASHBOARD ?

- L'offre « Essentiel dashboard » gratuite (inclus dans le prix d'Inexweb)
- L'offre « **Premium dashboard** » payante et facturée dès la sélection de cette formule.

Le choix de la formule dashboard est proposé à l'ouverture de l'application pour la première fois en cliquant sur l'icône « Dashboard » de la Navbar.

11,50€ / mois

Sélectionnez votre formule

Trouvez la formule qui répond le mieux aux besoins de l'entreprise.

Essentiel dashboard

L'efficacité en toute simplicité

- Dashboard prêt à l'emploi avec vos données clés
- Plan comptable personnalisé
- Suivi des indicateurs clés de votre entreprise
- Projection de vos données
- Comparatif de vos résultats par rapport aux années précédentes

Premium dashboard

L'expertise au service de la performance

Tout ce qui est inclus dans Essentiel, plus :

- Analyse avancée avec pièces comptables
- Comparaison sectorielle & prévisionnel intelligent
- Modèles adaptés au secteur
- Modules IA pour booster la productivité
- Reporting détaillé et personnalisable

[Annuler](#) [✓ Activer le Dashboard](#)

NOUVEAUX INDICATEURS CLÉS ET RH

Les analyses disponibles :

RH Population :

- Chiffres Clés
- Répartition de l'effectif
- Mouvement de personnel
- Absentéisme

RH Rémunération :

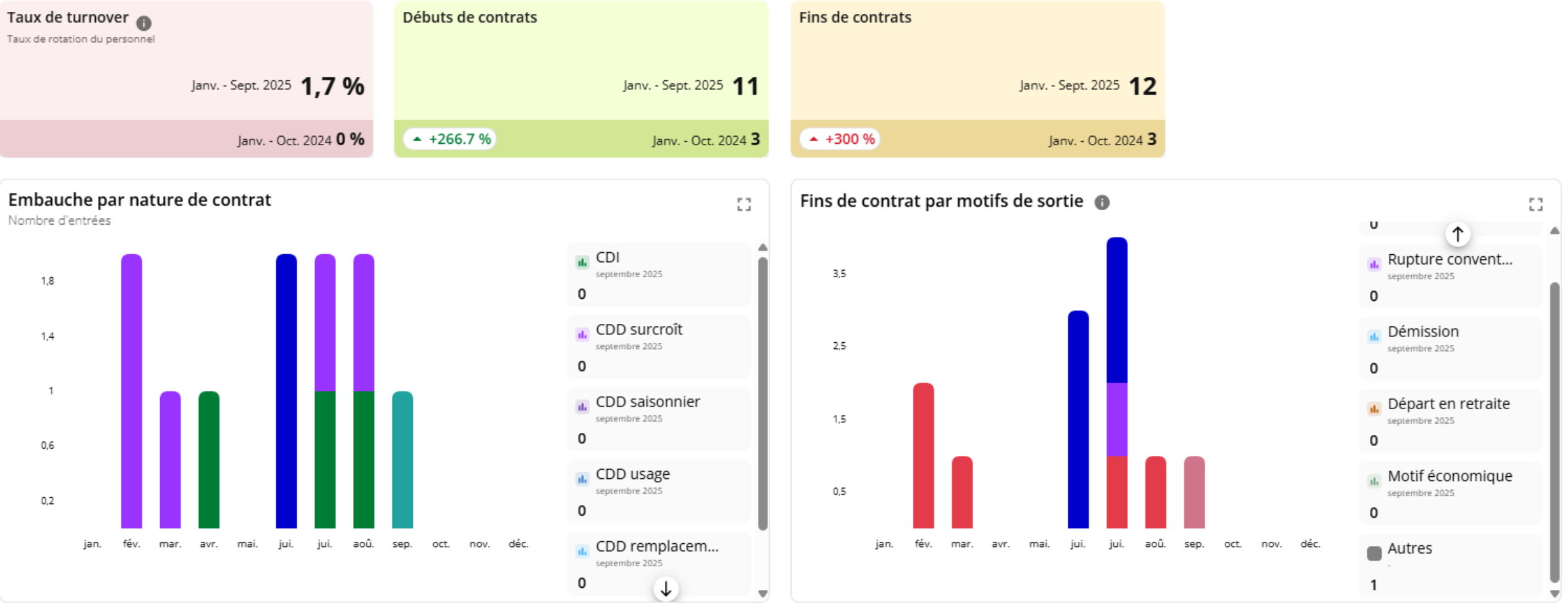
- Chiffres Clés
- Politique de rémunération
- Temps rémunérés Coûts

Les indicateurs RH



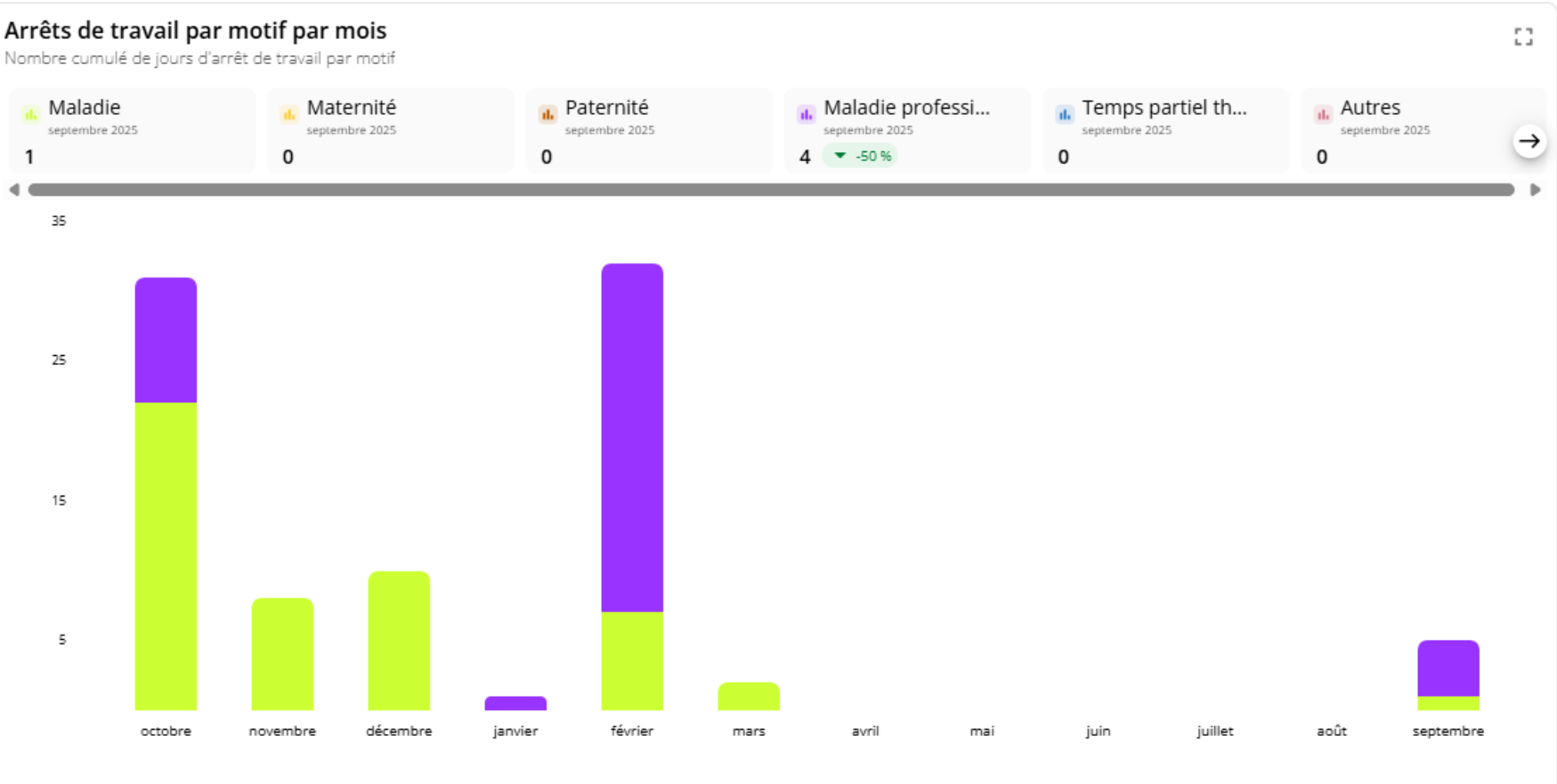
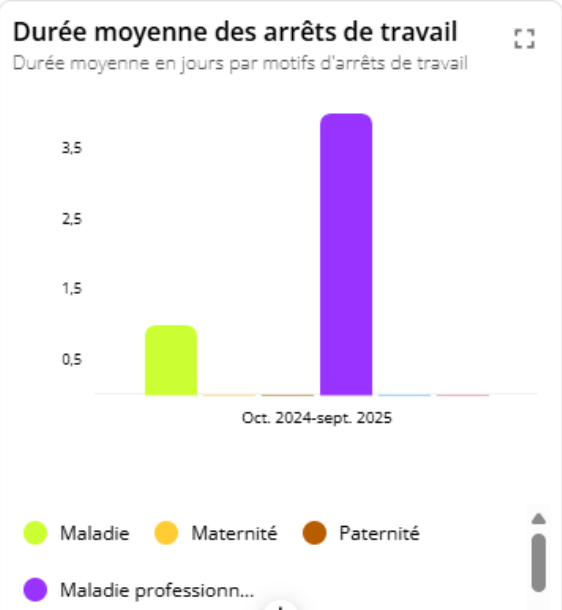
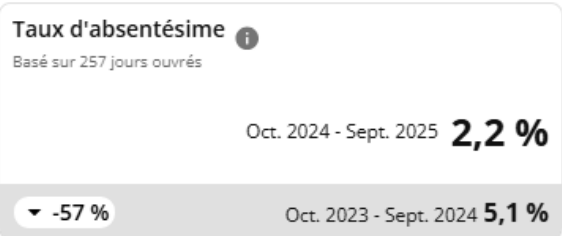
RH POPULATION

Mouvement de personnel



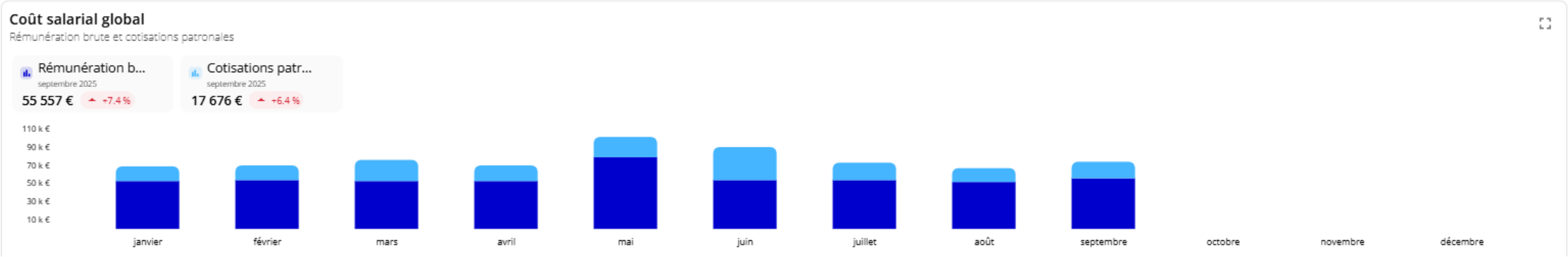
RH POPULATION

Absentéisme



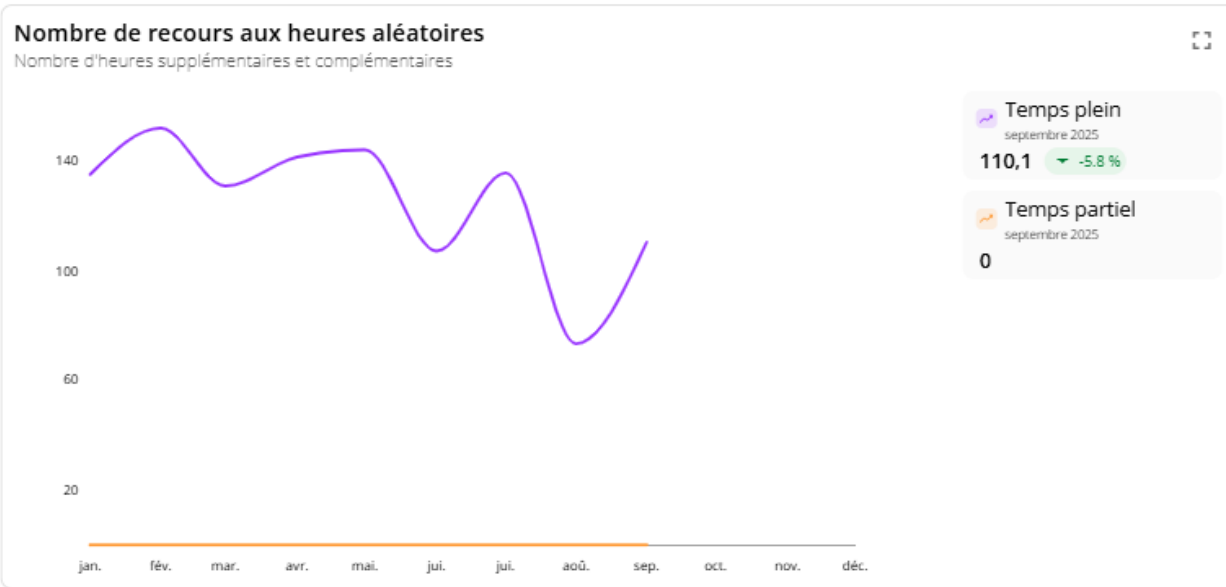
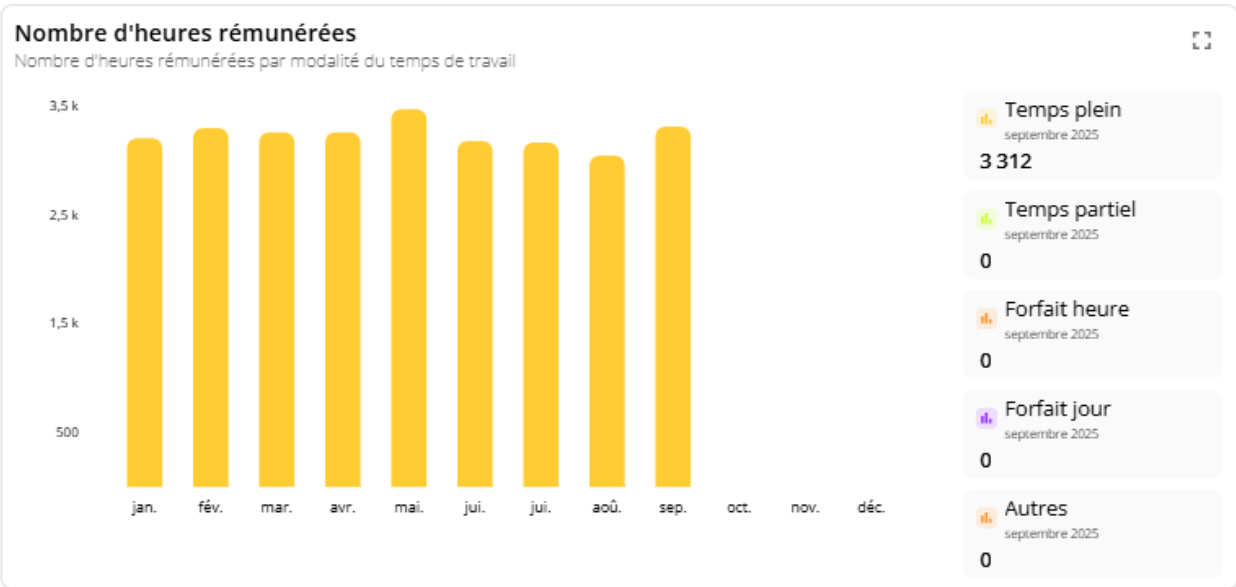
RH REMUNERATION

Chiffres clés



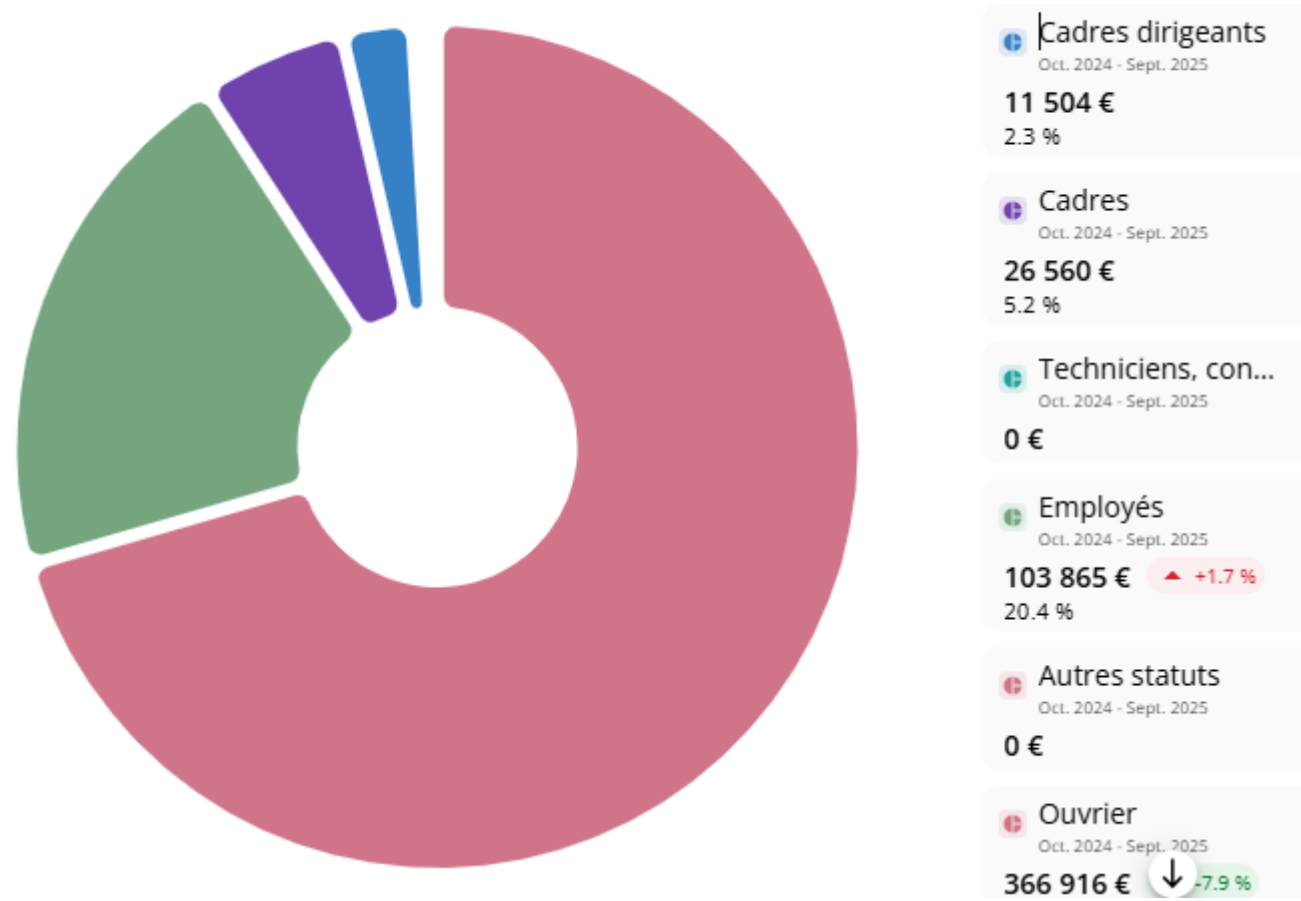
RH REMUNERATION

Temps rémunérés



RH REMUNERATION

Répartition des rémunérations brutes par statut conventionnel



DASHBOARD ESSENTIEL



TPE - Indicateurs clés Recommandé

Version Mai 2025



TPE - Indicateurs clés et RH Recommandé

Version juillet 2025

Dashboard Essentiel fait peau neuve avec

1. Mettre en place Dashboard pour nos clients :

Dashboard Essentiel doit être activé et **publié** sur l'ensemble des dossiers en tenue.

=> la méthodologie sur le [Bar à Méthodes](#) : [Tout savoir sur Dashboard TPE -Indicateurs clés et RH](#)

2. Appeler votre client lorsque le Dashboard est publié

La relation client sera renforcée et conduira à une fidélisation accrue, vous aurez ainsi une approche plus proactive et en anticipant ses besoins. Les discussions seront plus constructives et basées sur les données de votre client en temps réel

DASHBOARD PREMIUM

Dashboard PREMIUM peut être activé **pour une mission de copilotage** ou pour fournir un tableau de bord plus complet au client.

Mission de mise en place et accompagnement facturable au client.

Personnalisation et Benchmark (Chiffres clés-SIG-Finances)

- Personnalisation des widgets
- **Comparaison des résultats avec le secteur d'activité** via le code NAF
- Affiner le comparatif selon la zone géographique et la tranche de CA

DASHBOARD PREMIUM

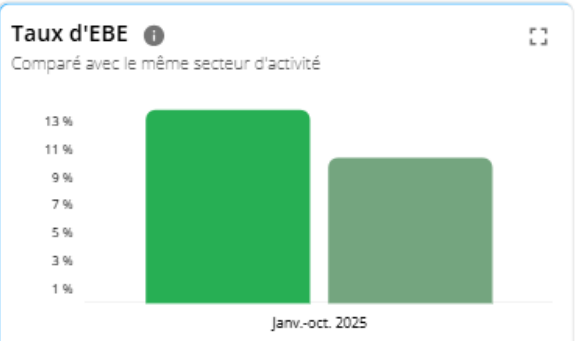
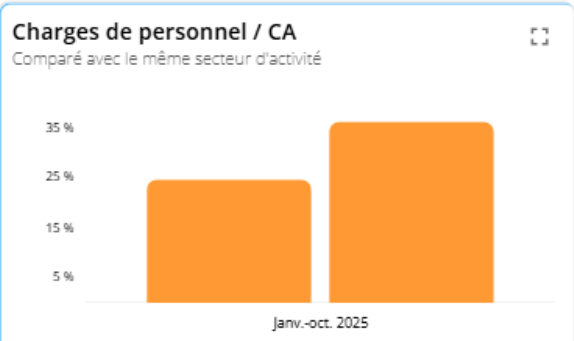
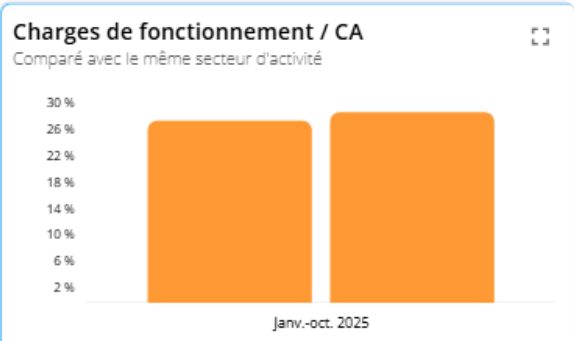
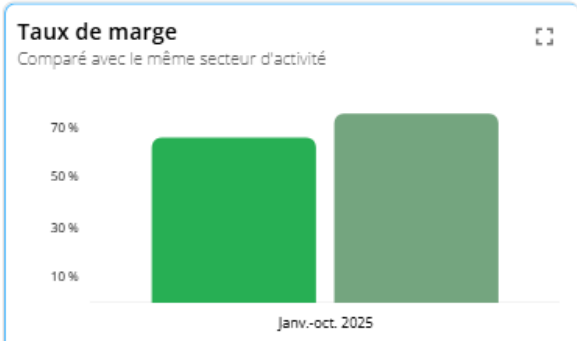
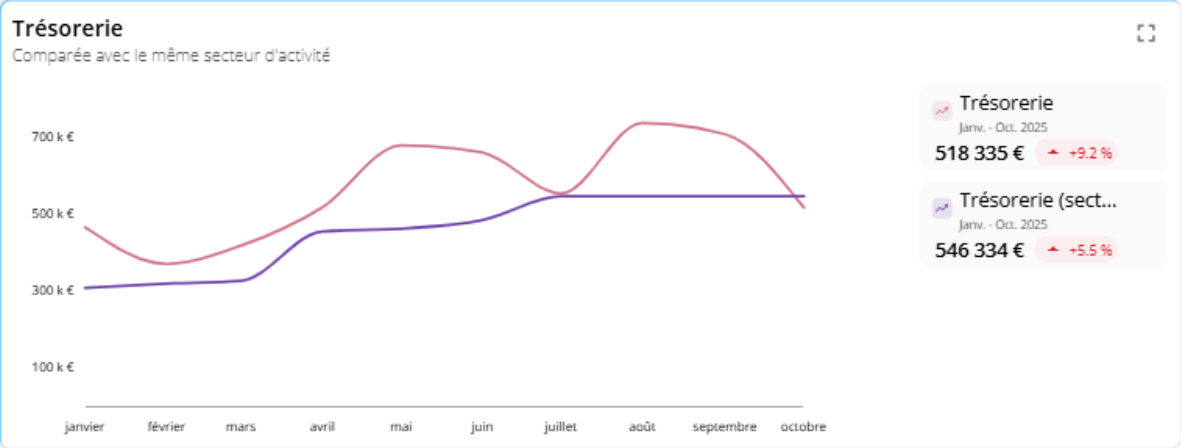
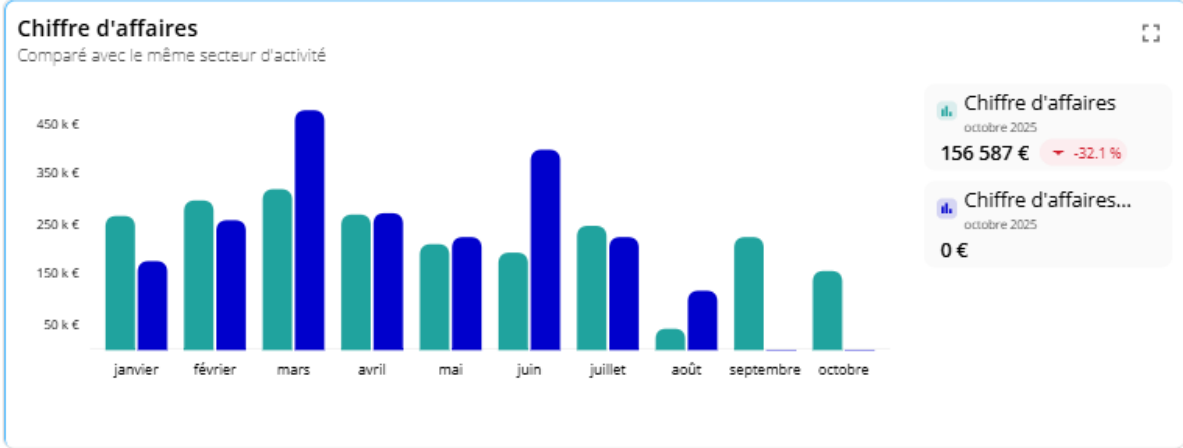
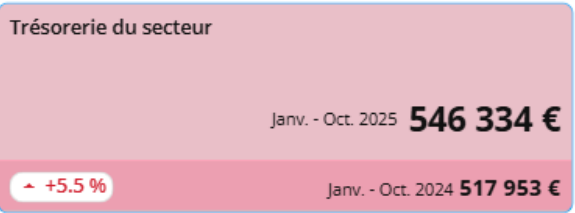
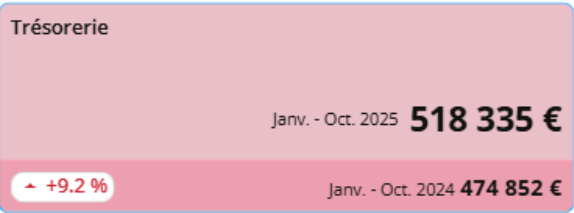
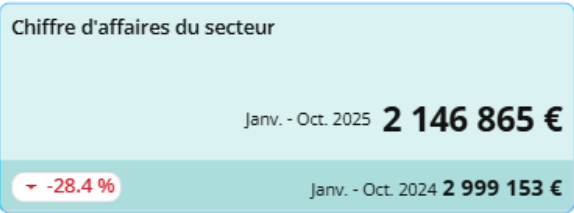
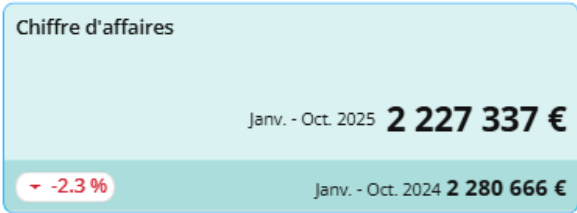
PRIME

Benchmark - Chiffres clés

Limiter la visibilité

De 01/01/2025 à 31/10/2025 comparé avec Période écoulee N-1

Projections Vue client NAF, CA Qualité de l'échantillon : Suffisante



DASHBOARD PREMIUM

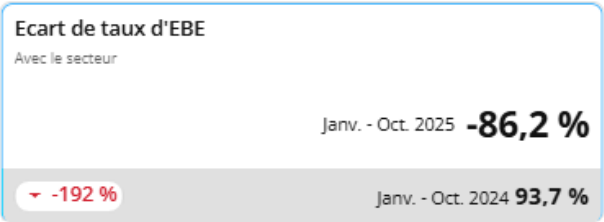
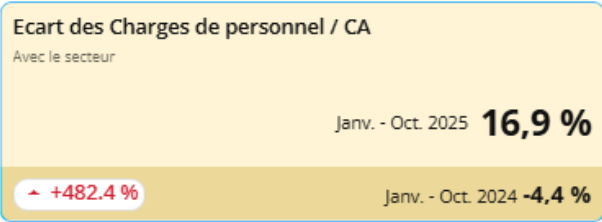
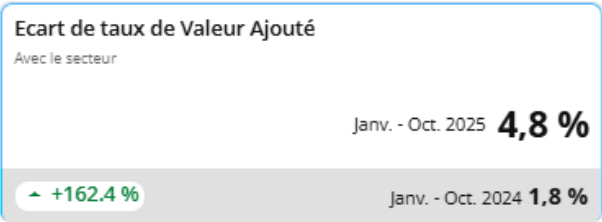
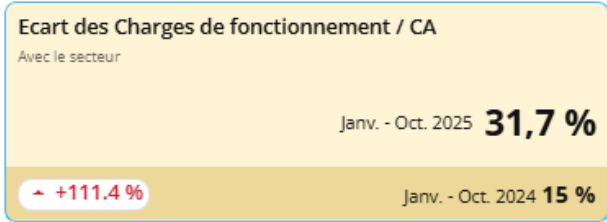
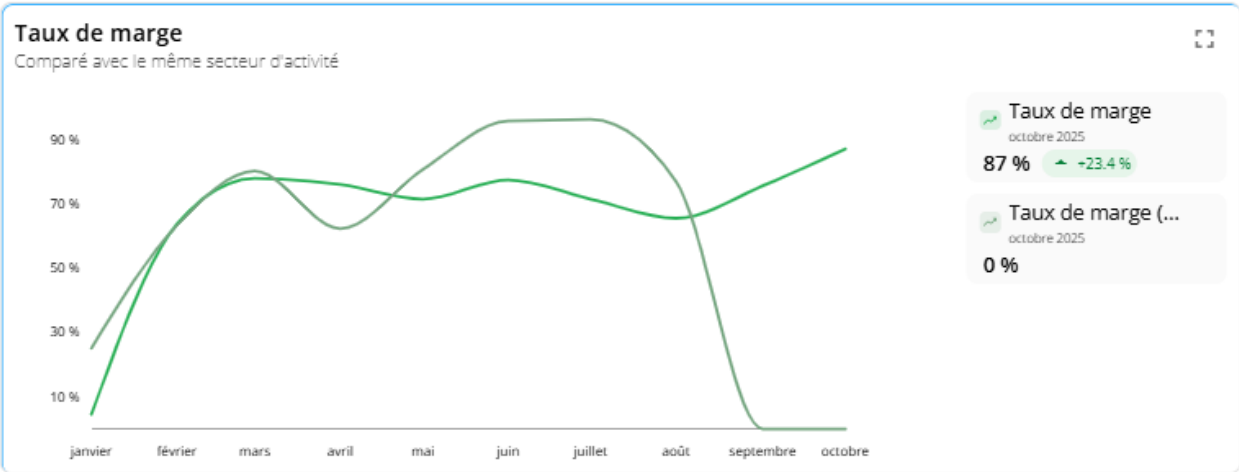
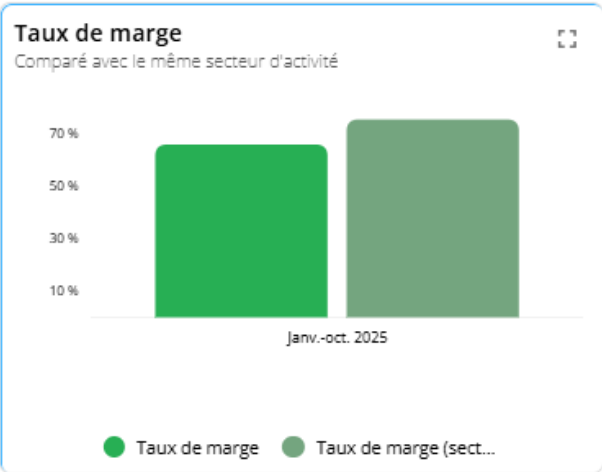
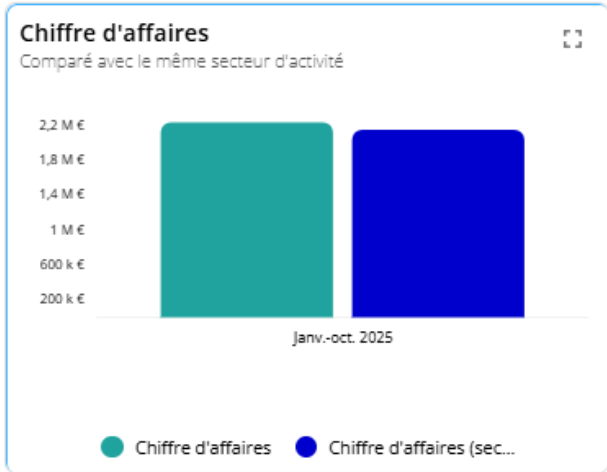
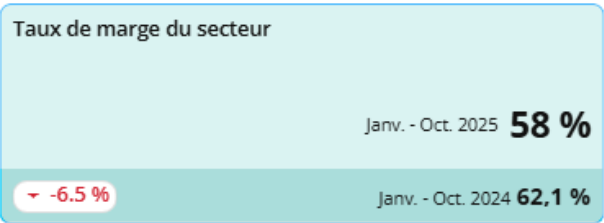
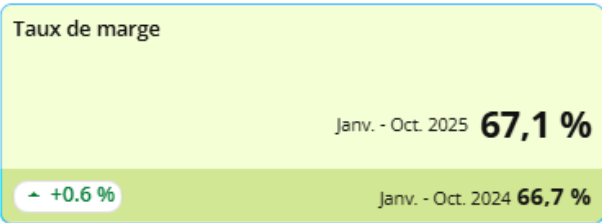
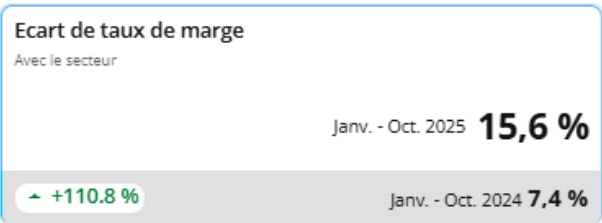
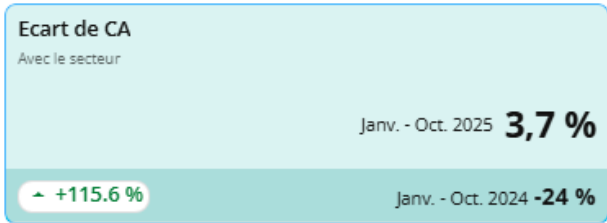


Benchmark - SIG

Limiter la visibilité

De 01/01/2025 à 31/10/2025 comparé avec Période écoulée N-1

Projections Vue client NAF, CA Qualité de l'échantillon : Suffisante



Projection des données à la fin de l'exercice :

- Affichage du résultat simulé à partir du réalisé jusqu'à la fin de l'exercice
- Projection basée sur :
 - N-1,
 - Budget prévisionnel
 - ou **prévisionnel intelligent** : prenant en compte l'ensemble des données et des contextes similaires émanant d'autres entreprises

Analyse IA

DASHBOARD PREMIUM

Bénéfice clients

- Le dashboard est **un outil de pilotage stratégique**,
- Il aide à **anticiper les besoins et risques RH**,
- Il permet de **prendre des décisions éclairées** basées sur des données fiables et des analyses détaillées.

Il nous permet d'engager **une démarche proactive de conseil**.

***DÉVELOPPER
L'APPEL CLIENT***

2.1.2

DÉVELOPPER L'APPEL CLIENT

Recommandations

Mettez à jour la CRM pour tout événement important signalé par le client > partage de l'information

Types d'Événements	A créer dans CRM	Notification	Commentaires
ÉVÉNEMENTS & PROJETS DANS L'ENTREPRISE			
Événement important dans l'entreprise : incendie, dégâts, etc.	Oui	Collective	
Constitution sur une nouvelle structure d'un client existant	oui sur le contact	Collective + AGI	-
Cession de fonds de commerce, de droit au bail, projet de transmission	Oui	Collective + Point C	
Projet de rachat	Oui	Collective	Anticiper si salariés
Connaissance du souhait d'un salarié de création d'entreprise.	Oui	Point C	
Difficultés économiques et financières (règlement charges sociales. salaires.	Oui	Collective	
COMPTABILITE			
Véhicule de fonction	Oui	Collective	Calcul avantage en nature
Alerte solde important sur les charges sociales	Oui	Collective	à anticiper en cours d'année
Exonérations (ACCRE, ZFU, emplois francs, ZRR, JEI,...)	Oui	Collective	

DÉVELOPPER L'APPEL CLIENT

- **Diffusez vos COMPTE-RENDU BILAN** via la CRM: en direct sur la fiche Événement ou en pièce jointe
- **Pensez à ouvrir Dashboard avant tout entretien** avec le client



NEW

Ouverture automatique CRM lors d'un appel entrant

la fiche contact s'ouvre à chaque appel entrant (si le numéro du client est saisi dans la CRM!)

A activer dans Teams !



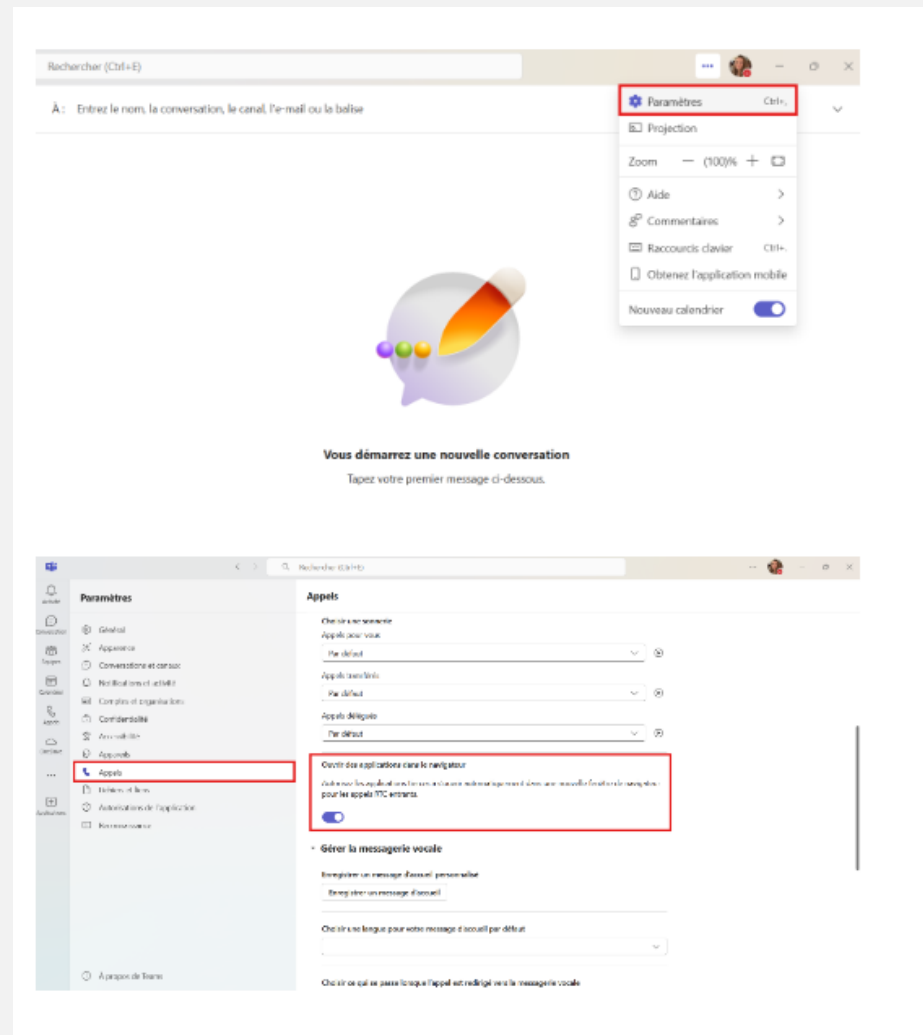
DÉVELOPPER L'APPEL CLIENT

Etape 1

- Ouvrez votre fenêtre Teams
- Cliquez sur les 3 points situés à gauche de votre avatar en haut à droite de votre fenêtre Teams
- Rendez-vous dans les paramètres

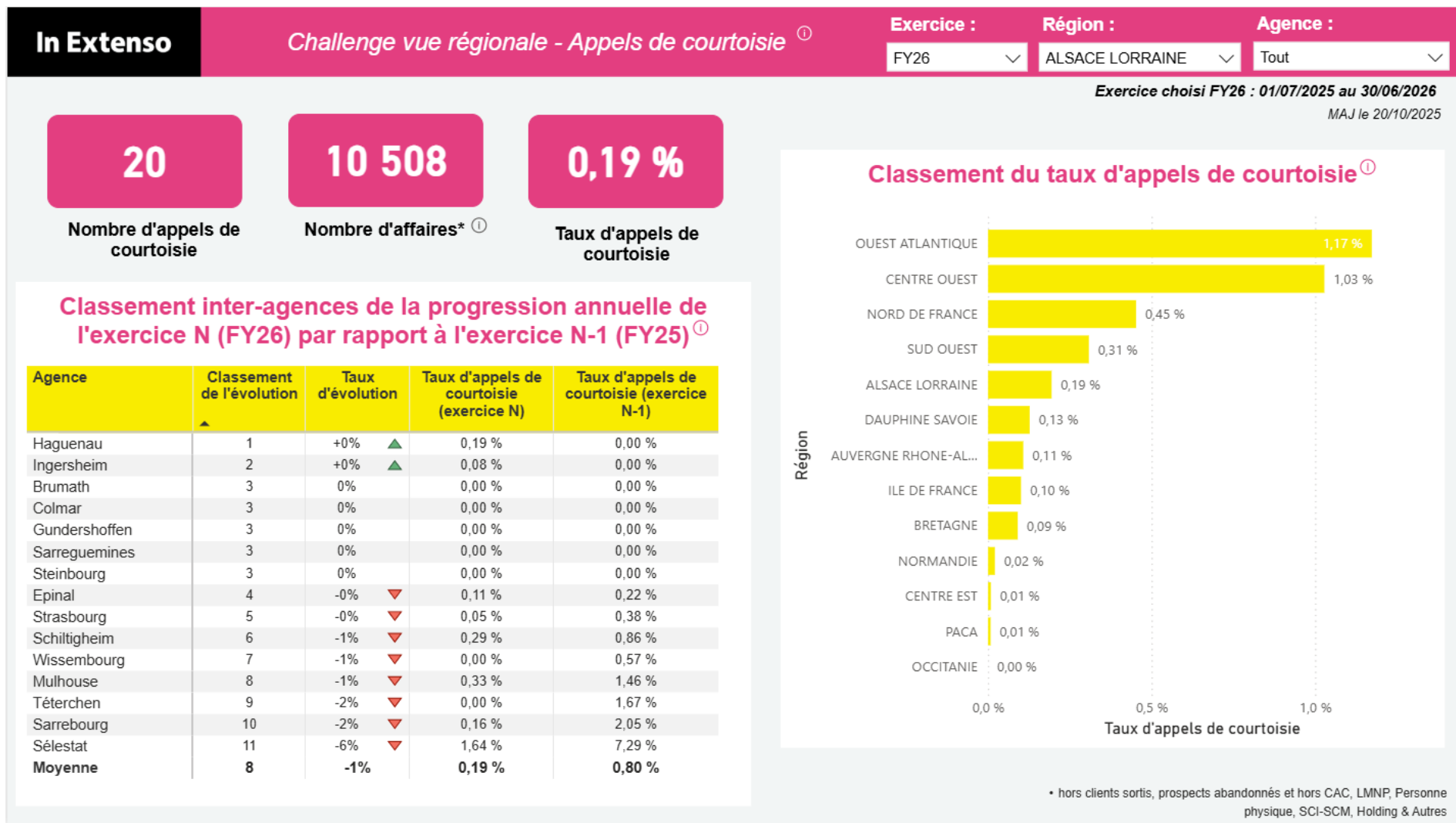
Etape 2

- Une fois dans les paramètres Teams, rendez-vous dans la catégorie « Appels »
- Scrollez pour atteindre « Ouvrir des applications dans le navigateur »
- Passez ensuite la coche en « activité » (de blanche à bleue)
- La fonctionnalité est maintenant activée



APPEL DE COURTOISIE

POWER BI – FOCUS EVENEMENTS



***CONSEILLER VOTRE CLIENT
À CHAQUE CYCLE DE
RÉVISION***

2.2

Xavier RINGEISEN & Olivier FAVRE



EN ROUTE VERS LE CONSEIL !

INTRODUCTION

Le métier du conseil en entreprise implique de fournir des **conseils professionnels et des solutions stratégiques aux entreprises** pour :

- améliorer leurs performances,
- résoudre des problèmes spécifiques,
- Les aider à atteindre leurs objectifs.

Cela nécessite :

- des compétences analytiques solides,
- une compréhension approfondie du client,
- la capacité à communiquer efficacement.

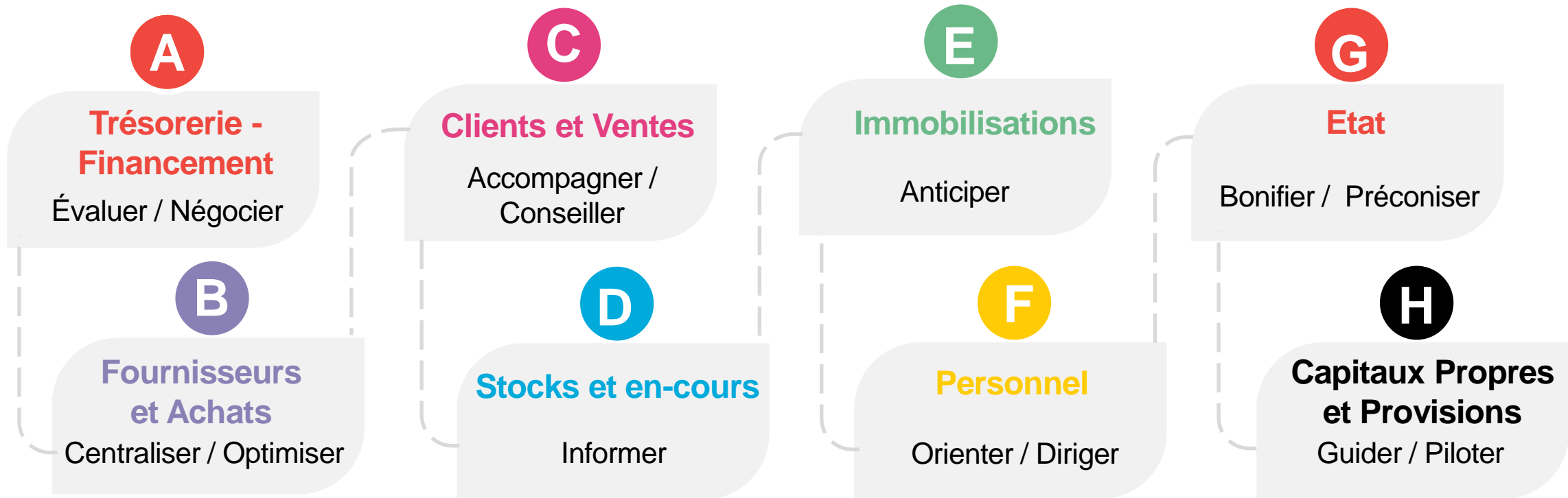
Nous devons être capables de **travailler en équipe pour développer des solutions pratiques et adaptées aux besoins des clients**.

Encore plus dans le conseil, **notre objectif est de faire gagner du temps et/ou de l'argent à notre client !**

EN ROUTE VERS LE CONSEIL !

UNE APPROCHE CONSEIL STRUCTURÉE SUR LA MÊME TRAME QUE NOS TRADITIONNELS CYCLES DE RÉVISION.

À venir: des webinaires conçus pour approfondir les aspects essentiels du conseil.



CYCLE TRÉSORERIE ET FINANCEMENT

EXEMPLE DE LA GESTION DE LA TRÉSORERIE :

Négociation de découverts bancaires et des frais bancaires :

- Optimiser les conditions pour réduire les coûts
- Recommander d'aller négocier annuellement les frais bancaires
- Rappeler les usages des banques en matière de découverts bancaires
- Faire la distinction entre découvert bancaire et facilité de caisse

Placement des excédents de trésorerie :

- Distinguer la trésorerie structurelle de l'entreprise de la trésorerie courante
- Profitez des services d'In Extenso Patrimoine pour des placements compétitifs à moyen et long terme

CYCLE TRÉSORERIE ET FINANCEMENT

EXEMPLE DE LA GESTION DE LA TRÉSORERIE :

Questions à Poser et/ou à Anticiper :

- ❖ Avez-vous déjà pensé à négocier annuellement vos frais bancaires ?
- ❖ Avez-vous récemment négocié vos découverts bancaires ?
- ❖ Avez-vous envisagé de placer vos excédents de trésorerie ?

CYCLE FOURNISSEURS ET ACHATS

EXEMPLE DU CHANGEMENT DU VÉHICULE DU DIRIGEANT :

Rappels des aspects fiscaux :

- Maîtriser fiscalité motorisation thermique / hybride / électrique et ses conséquences sur l'IS et la TVS
- Maîtriser le volet social de l'avantage en nature
- Débat portera sur acquisition à titre personnel ou sur l'entreprise

Choix du mode de financement :

- Maîtriser crédit-bail / LOA / LLD / achat
- Si achat à titre personnel, impact sur le taux d'endettement
- Rappel de la facilité d'obtention de certains modes de financement même si cela se durcit récemment
- Préparer le client sur la négociation sur les modes de financement type CB / LOA / LLD

CYCLE FOURNISSEURS ET ACHATS

EXEMPLE DU CHANGEMENT DU VÉHICULE DU DIRIGEANT :

Questions à Poser et/ou à Anticiper :

- ❖ Quel est le kilométrage professionnel annuel ? Le kilométrage personnel annuel ?
Le modèle ou budget envisagé ?
- ❖ Avez-vous un à priori sur le mode de financement ?

CYCLE CLIENTS & VENTES

EXEMPLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE :

Réflexion de fonds :

- Profitez des services de Gaston RIEFFEL pour l'établissement d'une étude personnalisée sur la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mode de communication aux clients, intérêt de participer à des réseaux

Mode de facturation et politique tarifaire :

- Impact du mode de facturation sur le client
- Nécessité en matière de BFR de la mise en place d'acomptes clients
- Importance du suivi des créances impayées et rappel des modes de recouvrement
- Benchmarking à faire par rapport à la concurrence et veille permanente
- Attention au risque de se sous-estimer = un travail de qualité pourra toujours être valorisé

CYCLE CLIENTS & VENTES

EXEMPLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE :

Questions à Poser et/ou à Anticiper :

- ❖ Êtes-vous bien vigilant à votre manière de livrer, facturer et encaisser vos ventes ?
- ❖ Connaissez-vous votre positionnement en matière tarifaire par rapport à vos concurrents?
- ❖ Quelle est votre politique en matière d'acomptes clients ?

CYCLE PERSONNEL

EXEMPLE DE LA PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT TNS :

Le volet santé/prévoyance :

- Distinguer les 2 volets car les clients maîtrisent facilement le sujet de la santé mais pas de la prévoyance
- Contrat facultatif de prévoyance : IJ, incapacité, invalidité, capitaux-décès
- Possibilité de contrat forfaitaire adapté pour certains revenus
- Options complémentaires : rente au conjoint, rente éducation aux enfants, frais professionnels

Le volet retraite :

- Distinguer les anciens contrats souscrits avant la Loi Pacte des nouveaux PER
- Sortie en capital ou en rente
- Produit d'assurance-vie en cas de décès

CYCLE PERSONNEL

EXEMPLE DE LA PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT TNS :

Questions à Poser et/ou à Anticiper :

- ❖ Êtes-vous suffisamment couvert en cas d'incapacité et/ou d'invalidité ?
- ❖ Connaissez-vous les conditions tarifaires de votre PER ?
- ❖ L'allocation d'actif de votre PER est-elle performante ?

UNE REGION EN ROUTE VERS LE CONSEIL



PLANET SERVICE NATIONAL EN ROUTE VERS LE CONSEIL



***L'EXAMEN DE
CONFORMITÉ FISCALE***

2,3

Livia MONTENOT & Olivier FAVRE



INTRODUCTION – ENSEMBLE, CRÉATEUR D'AVENIR



Pourquoi l'ECF s'inscrit dans notre vision?

- Notre cabinet évolue vers un rôle de conseil stratégique, créateur de valeur pour nos clients.
- L'ECF incarne cette ambition : **sécuriser, valoriser et accompagner.**
- Cette mission est une opportunité de **renforcer notre image, notre expertise et notre relation client.**

The screenshot shows the ECF software interface. On the left is a sidebar menu with icons for 'Accueil', 'collaboration', 'Postage', 'comptabilité', 'Gestion l'entreprise', 'Paiement', 'Dashboard', and 'ECF'. The main area is titled 'Bienvenue sur ECF' and contains a search bar, a date selector, and an 'EXPORT CSV' button. Below this is a table of active cases.

<input type="checkbox"/>	Nom du dossier ↑	ID du dossier	Date de clôture	Statut	Actions
<input type="checkbox"/>	ADSV	505931	N/A	Inactif	⋮
<input type="checkbox"/>	ALEX VERMOT DESROCHES LMNP	548941	N/A	Inactif	⋮
<input type="checkbox"/>	ALTIZING	355625	N/A	Inactif	⋮
<input type="checkbox"/>	ANTOINE MESSMER	591077	N/A	Inactif	⋮
<input type="checkbox"/>	ARLEN VOEGELIN SANDRINE	377584	N/A	Inactif	⋮
<input type="checkbox"/>	ART HOME ALU MENUISERIES	383744	N/A	Inactif	⋮



QU'EST-CE QUE L'ECF?

L'examen de conformité fiscale en bref



- Dispositif créé en 2021, qui permet aux entreprises **volontaires** de s'assurer de leur **conformité** fiscale sur **10 points de contrôle** précis.
- A l'issue du contrôle, **un compte rendu de mission** est transmis au client et à l'administration fiscale.
- Il s'agit donc d'une :
 - ✓ mission contractuelle,
 - ✓ non obligatoire,
 - ✓ mais fortement valorisante.



*10 POINTS DE
CONTRÔLE*

2,3,1

1

Conformité du FEC

la conformité du
FEC au format défini
à l'article A 47 A-1 du
LPF (comptabilités
informatisées)

2

Qualité comptable du FEC

la qualité comptable du
FEC au regard des
principes comptables

3

Certificat CAISSE

pour les entreprises
soumises à l'obligation
de conformité au regard
des logiciels ou
systèmes de caisse

4

Délai et mode de conservation des documents

le respect des règles
sur le délai et le mode
de conservation des
documents

5

Règles liées au régime

la validation du respect
des règles liées
au régime d'imposition
appliqué en matière
d'IS et de TVA

6

Amortissement et traitement fiscal

les règles de détermination des amortissements et leur traitement fiscal)

7

Provision et traitement fiscal

les règles de détermination des provisions et leur traitement fiscal

8

Charges à payer et traitement fiscal

les règles de détermination des charges à payer et leur traitement fiscal

9

Charges exceptionnelles

la qualification et la déductibilité des charges exceptionnelles

10

Exigibilité en matière de TVA

le respect des règles d'exigibilité en matière de TVA (collectée et déductible)

***BÉNÉFICES CLIENTS
ET AVANTAGES
POUR IN EXTENSO***

2,3,2

BÉNÉFICES CLIENTS

 **Réduisez** le risque du contrôle fiscal

 **Évitez** les pénalités coûteuses : Pas de pénalités ni d'intérêts de retard pour les points validés par l'ECF.

 **Renforcez** la sécurité fiscale en sécurisant les processus fiscaux.

 **Bâissez** une relation de confiance avec l'administration fiscale : un signal fort de transparence et de bonne foi.

 **Valorisez** l'image de l'entreprise auprès de ses partenaires : clients, fournisseurs, banques...

 **Accédez** à un compte rendu : un rapport clair structuré et signé par un professionnel du chiffre.

AVANTAGES POUR IN EXTENSO

-  **Compléter** l'offre Protection Sociale et Fiscale
-  Apporter une source de **revenus complémentaires**
-  Un **Avantage** concurrentiel
-  **Sécuriser** les données via les outils FullI
-  Opportunité d'**accompagner les clients** sur des services complémentaires
-  **Qualité** / conformité / certification

*DÉPLOIEMENT EN
RÉGION*

2,3,3

ORGANISATION DU DÉPLOIEMENT EN RÉGION



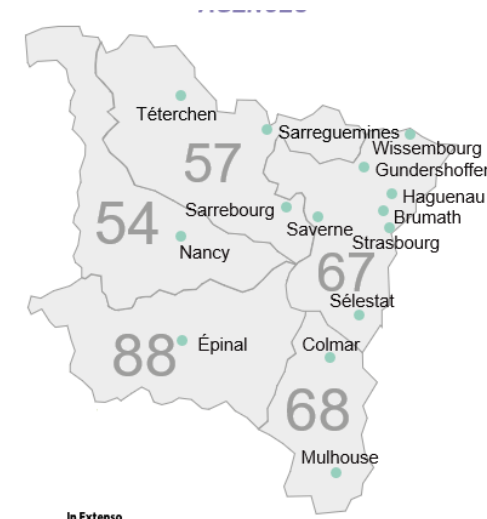
Livia MONTENOT
Référente région et national



Anne-Laure HIRSCH
RMD



Delphine LANDMANN
Associée référente
région



- **Création d'équipes ECF et de référents ECF** dans les grandes agences.
- **Webinaire de sensibilisation** à l'ensemble des collaborateurs sur les points contrôlés sur leurs dossiers.
- **Formation des équipes ECF** : approfondissement de la mission et prise en main du process et de l'outil.

Prêts pour la période déclarative 2026 sur les bilans 2025 !

VOTRE RÔLE

2, 3, 4

LE RÔLE DES COLLABORATEURS

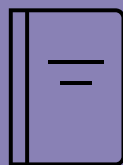
Nous avons besoin de vous !



Identifiez les clients éligibles

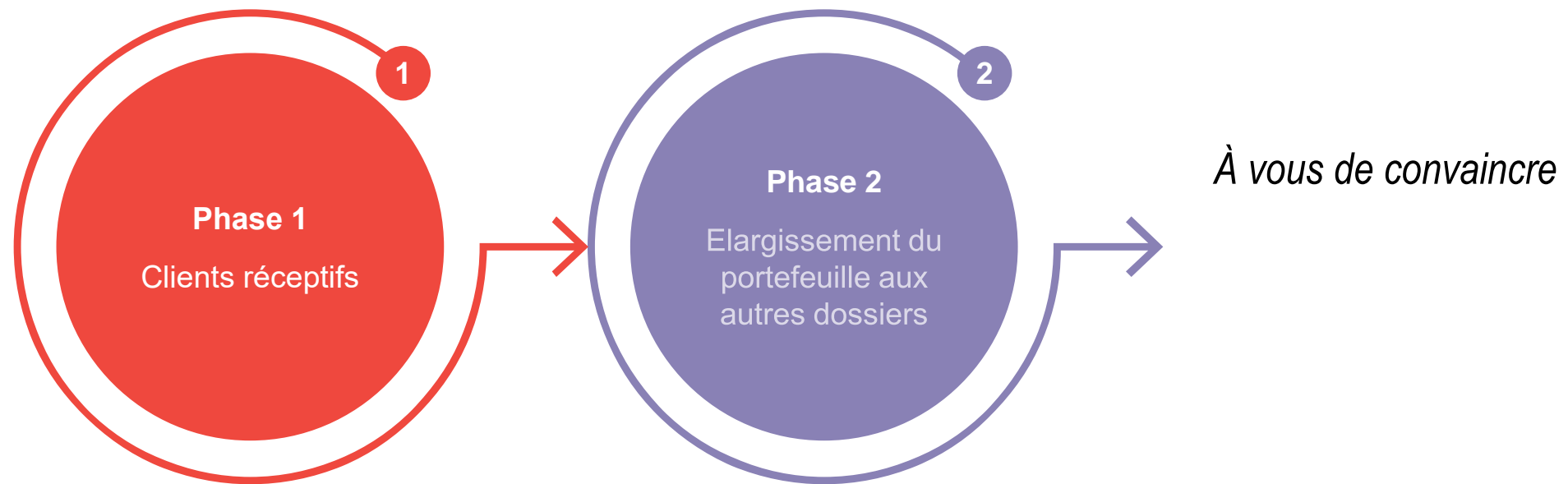


Présentez et vendez la mission



Préparez les justificatifs

CIBLAGE DES CLIENTS



TARIFS

Tarif BIC et BNC

Barème selon le CA HT :

<150k€ sans TVA : 140 HT

<150k€ avec TVA : 190 HT

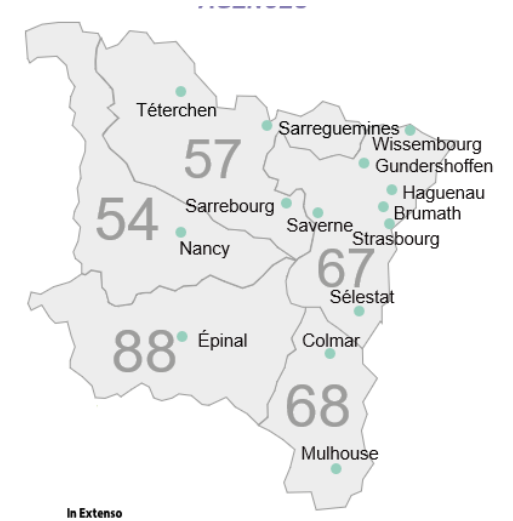
< 300k€ : 250 HT

<500k€ : 370 HT

<750k€ : 450 HT

<1000k€ : 560 HT

Au-delà : sur devis



L'OUTIL FULLL
ECF

2,3,5

***OBJECTIONS
FRÉQUENTES ET
RÉPONSES***

2, 3, 6

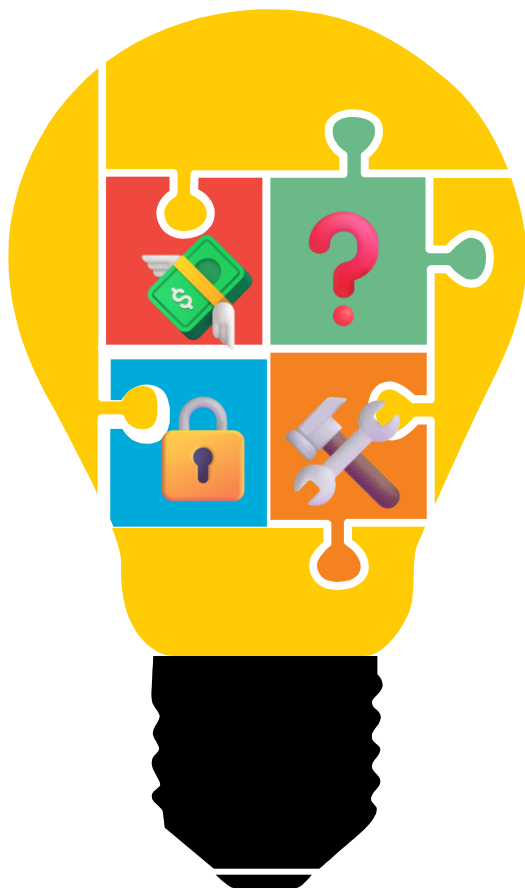
OBJECTIONS ET RÉPONSES



“C’est trop cher”

Le vrai coût, c'est celui d'un **redressement**. L'ECF, c'est une **protection** à **prix maîtrisé** sur les principales sources de redressement connues.

OBJECTIONS ET RÉPONSES



“Je ne vois pas l’intérêt”

L'intérêt, c'est d'**anticiper** plutôt que de subir. Vous adoptez une **posture proactive**, vous gagnez en **sérénité** et vous renforcez durablement la **relation de confiance** avec l'administration.

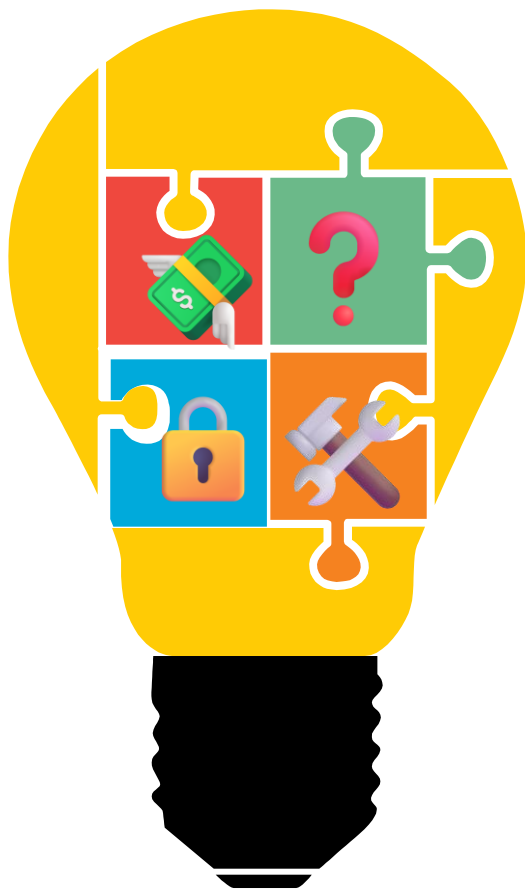
OBJECTIONS ET RÉPONSES



“Je n’ai rien à cacher”

Justement, c'est le moyen officiel de le **prouver**, d'en assurer la **traçabilité**, en anticipant les risques et en montrant votre **transparence**.

OBJECTIONS ET RÉPONSES



“C’est trop technique”

C'est notre métier de le **rendre simple** : vous bénéficiez d'un **accompagnement** clair, sans jargon technique, pour une **conformité** maîtrisée.

***PROCHAINES
ÉTAPES***

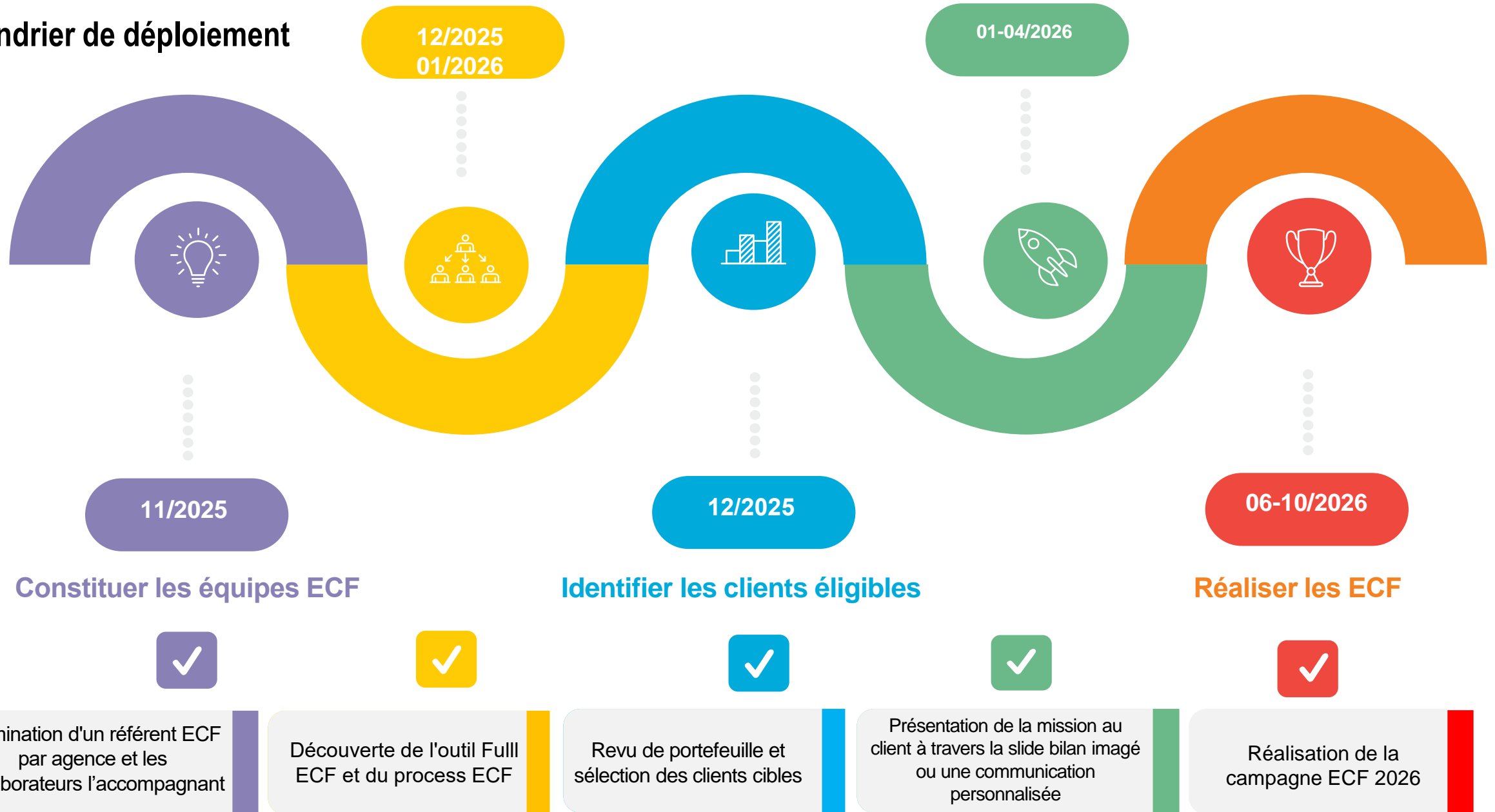
2,3,7

PROCHAINES ÉTAPES

Calendrier de déploiement

Former les équipes ECF

Proposer la mission ECF



APPEL À CANDIDATURE, INSCRIVEZ-VOUS SUR WOOC LAP

SCANNEZ LE QR CODE



Et si c'était vous?
Réfèrent agence



Et si c'était vous?
Membre équipe ECF

Rejoindre cet évènement Wooclap



1

Allez sur wooclap.com

2

Entrez le code d'évènement dans le bandeau supérieur

Code d'évènement
ZRREDY

Activer les réponses par SMS

Rejoignez-nous avant le 14 novembre !

PAUSE

INTÉGRER L'IA

03

Hamzi BOUDIAF



REPONDEZ AU QUESTIONNAIRE SUR WOOC LAP

SCANNEZ LE QR CODE



Rejoindre cet évènement Wooclap

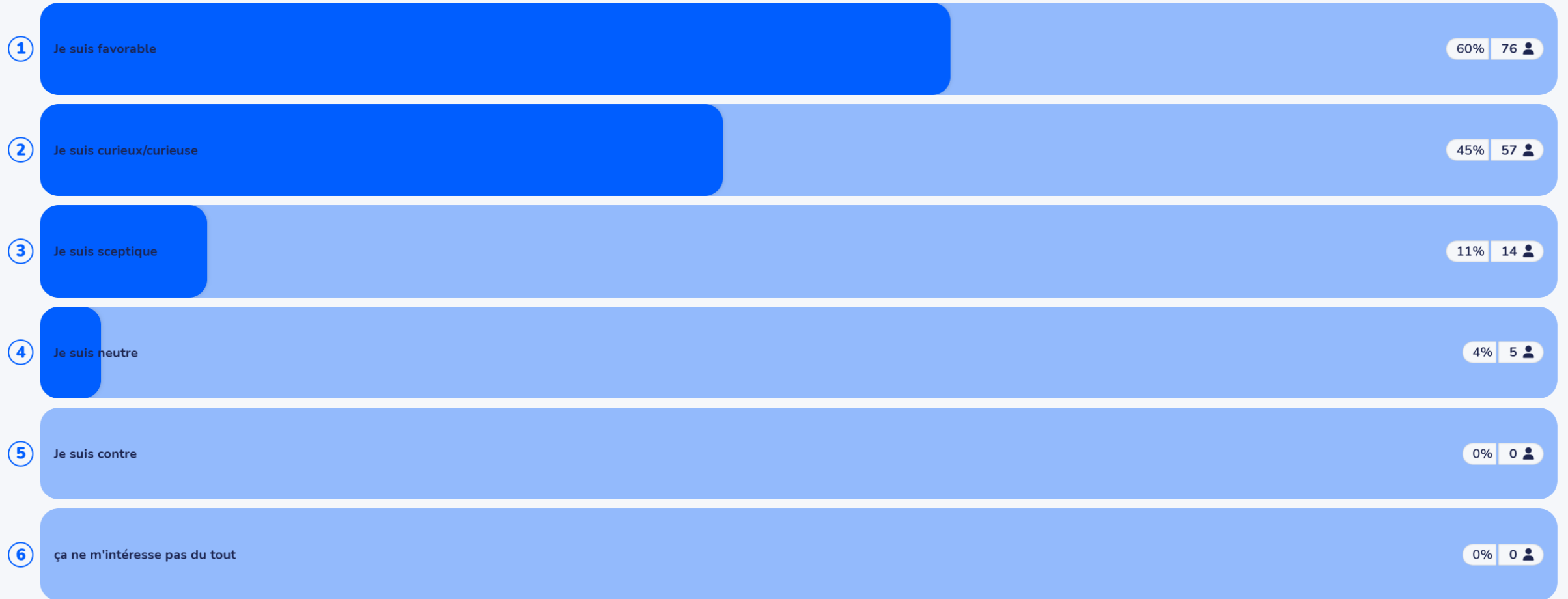


- 1 Allez sur wooclap.com
- 2 Entrez le code d'évènement dans le bandeau supérieur

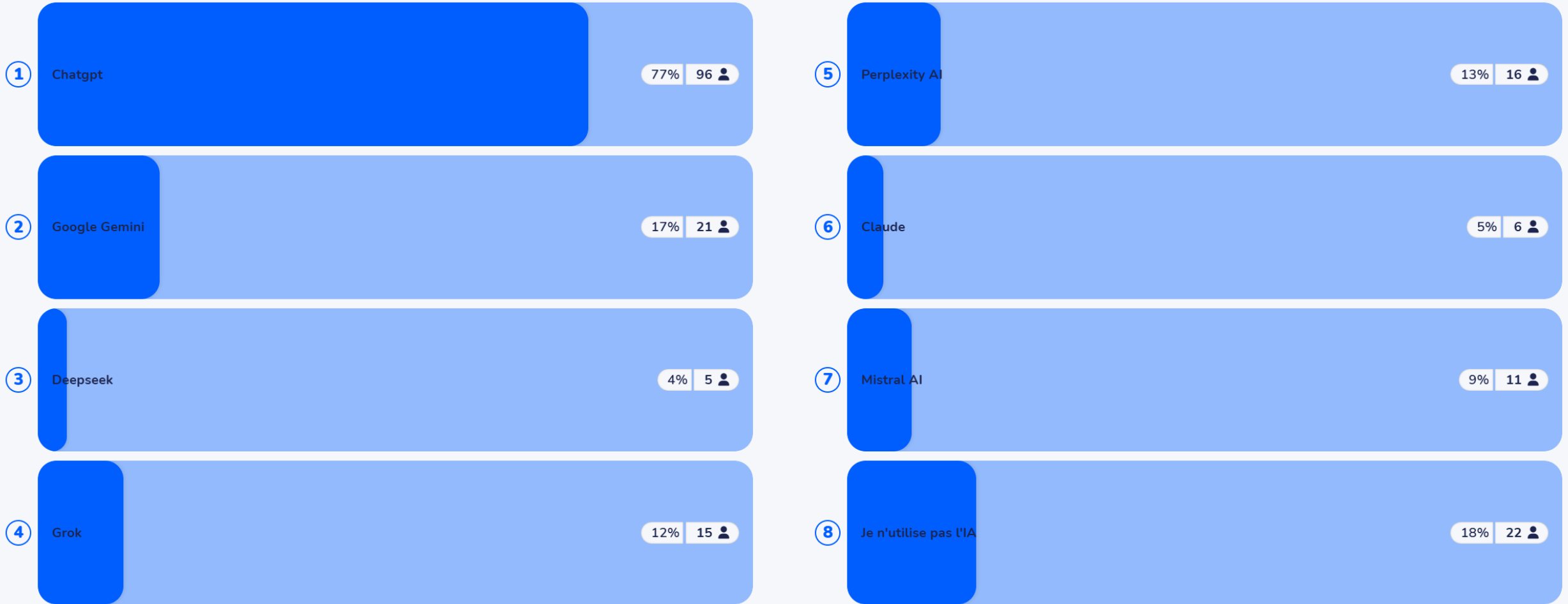
Code d'évènement
ZRREDY

Activer les réponses par SMS

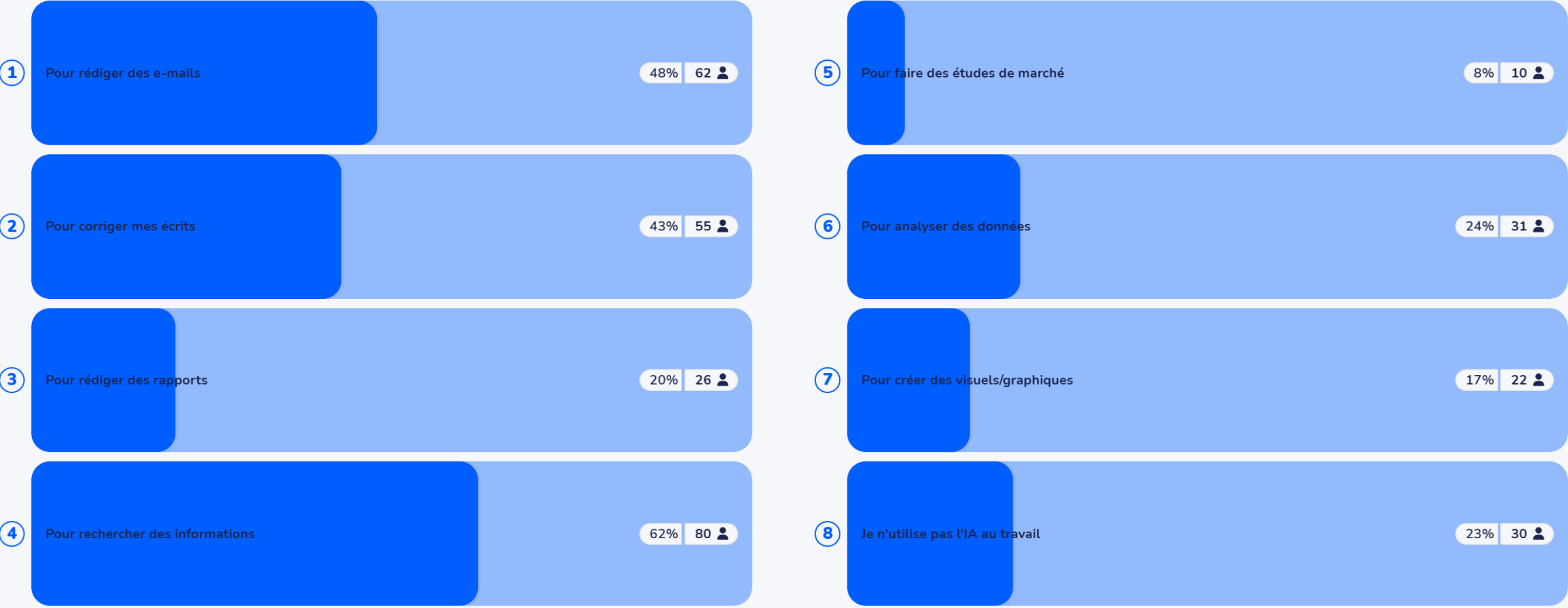
Quelle est ton opinion sur l'IA ?



Quelle(s) est/sont les plateformes d'IA que vous utilisez déjà au quotidien ?



Comment utilises-tu l'IA dans votre quotidien professionnel ?



L'IA, UNE ÉVOLUTION EN 3 VAGUES MAJEURES

1

Machine Learning (années 2000)

- Modèles statistiques apprenant à partir de données
- Analyser et prédire
- Prévisions de trésorerie, détection d'anomalies, scoring client

2

Deep Learning (années 2010)

- Réseaux de neurones profonds (vision, texte, son)
- Reconnaître et comprendre
- Lecture de factures, reconnaissance vocale, extraction d'informations

3

IA générative (années 2020)

- Modèles de type Transformers (LLMs)
- Créer et interagir
- Rédaction de synthèses, génération de texte, copilotes IA

POURQUOI ON PARLE AUTANT D'IA AUJOURD'HUI ?

1

Explosion des données

- Des milliards de textes, d'images, de sons disponibles en ligne et dans les entreprises.
- Carburant indispensable pour entraîner des modèles d'IA.

2

Cloud & mobilité

- L'IA est accessible partout, sur n'importe quel appareil.
- Interfaces simples (chat, apps) qui démocratisent son usage.

3

Puissance de calcul

- GPU spécialisés et infrastructures massives (supercalculateurs, cloud hyperscalers).
- Permettent l'entraînement de modèles de plus en plus gigantesques.

4

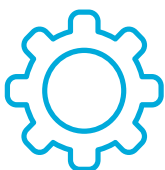
Nouveaux modèles

- LLM (grands modèles de langage), modèles de diffusion, multimodaux
- Capables de générer du texte, des images, du son ou de la vidéo avec une qualité inédite.

Vision & Ambition IA – In Extenso FY28

VISION

Faire de l'IA un réflexe au quotidien, au service de la performance, du conseil et de la création de valeur durable pour nos clients et collaborateurs.



PRODUCTIVITE

Une IA adoptée par les collaborateurs, intégrée dans nos outils et nos pratiques, pour libérer du temps et renforcer la qualité du travail



CONSEIL

Une IA au service de nos équipes pour renforcer la valeur de nos missions : un conseil plus personnalisé, proactif et stratégique



OFFRES

Une IA au cœur de nos offres pour créer de nouveaux services à forte valeur ajoutée et renforcer notre différenciation sur le marché

Libérer du temps, valoriser l'expertise, et bâtir les offres différenciantes de demain.

5 LEVIERS POUR RÉUSSIR LA TRANSFORMATION IA

GOUVERNANCE ET DONNEES

Prioriser les cas d'usage selon leur valeur, piloter par le **ROI**, et garantir la **conformité** (IA Act, CSRD)

SERVICES DIFFERENTANTS IA

Développer des **offres différenciantes** pour nos clients (prévision, copilotes conseil, analyse documentaire)

++ IMPULSE Data

ADOPTION, COMPETENCES & TRANSFORMATION RH

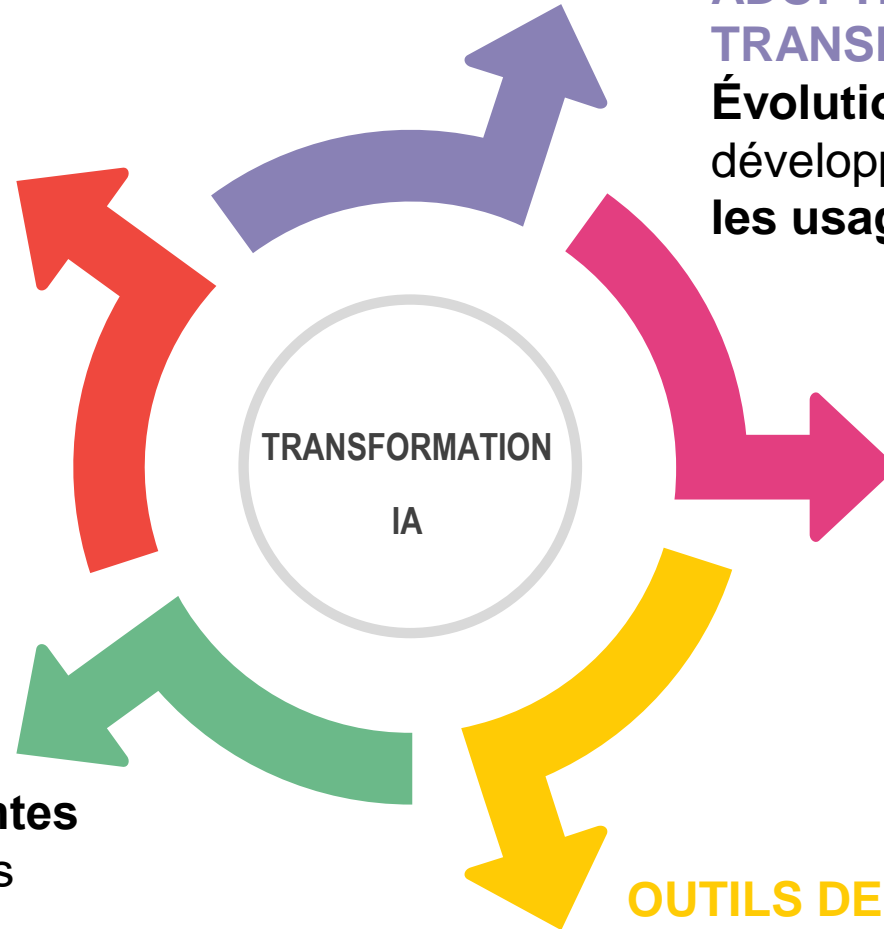
Évolution des pratiques et des métiers : développer les **compétences IA**, ancrer les **usages** et accompagner la transition

PRODUCTIVITE REINVESTIE

Réduire les tâches répétitives et chronophages et réinvestir son temps l'accompagnement et le conseil client

OUTILS DE PRODUCTION AUGMENTEE

Intégrer l'IA dans nos **solutions métier** de production (ex. **FULLL..**) pour **fiabiliser et accélérer** la production



ROADMAP IA FY26-28 : UNE MONTÉE EN PUISSANCE PROGRESSIVE

FY 2026

VALEUR INTERNE

Gains rapides & adoption

- **Structurer** : gouvernance, équipe, KPIs d'impact.
- **Accélérer l'adoption** : formation (Mendo), communauté, usages concrets.
- **Créer de la valeur sur InexIA** : ROI, enrichissement, assistants métiers.
- **Explorer** : veille stratégique et accélérateurs IA spécialisés (ex. Lefebvre Dalloz).

>> Premiers gains de productivité visibles.

FY 2027

VALEUR CLIENT

Industrialisation sélective

- **Industrialiser** (1 ou 2 cas)
- **Déployer** IA via Impulse Data
- **Evoluer** : Inexia + agentique
- **Collaborer** avec editeurs

>> Adoption généralisée et premiers impacts clients visibles.

FY 2028

VALEUR STRATEGIQUE

Pérennisation & Différenciation

- **Intégrer IA dans tous les métiers et usages** quotidiens
- **Innover** : nouvelles offres IA
- **Sécuriser** : conformité IA Act et CSRD

>> Culture IA ancrée, devenue un réflexe quotidien.

L'IA GÉNÉRATIVE : CE QUE C'EST, CE QUE ÇA CHANGE

Décider & Transformer

Appuyer les choix, prioriser,
stimuler l'innovation



Automatiser & Exécuter

Déléguer les tâches répétitives
et intégrées aux workflows.



Créer & Adapter

Générer des contenus,
les personnaliser par
public/contexte.



Comprendre & Analyser

Résumer, comparer, extraire,
détecter



LES RISQUES À GARDER EN TÊTE



Confidentialité – les données partagées en externe peuvent être exposées.



Fiabilité – l'IA peut se tromper ou inventer des réponses ("hallucinations").



Biais & éthique – risque de stéréotypes ou de contenus inadaptés.



Dépendance aux outils grand public – manque de contrôle sur la sécurité et l'évolution.

LES RISQUES À GARDER EN TÊTE

NOS RECOMMANDATIONS

- 1. Privilégier InexIA** – notre plateforme interne, sécurisée et adaptée à nos métiers.
- 2. Toujours relire et valider les contenus** générés.
- 3. Former & accompagner pour un usage éclairé et responsable.**

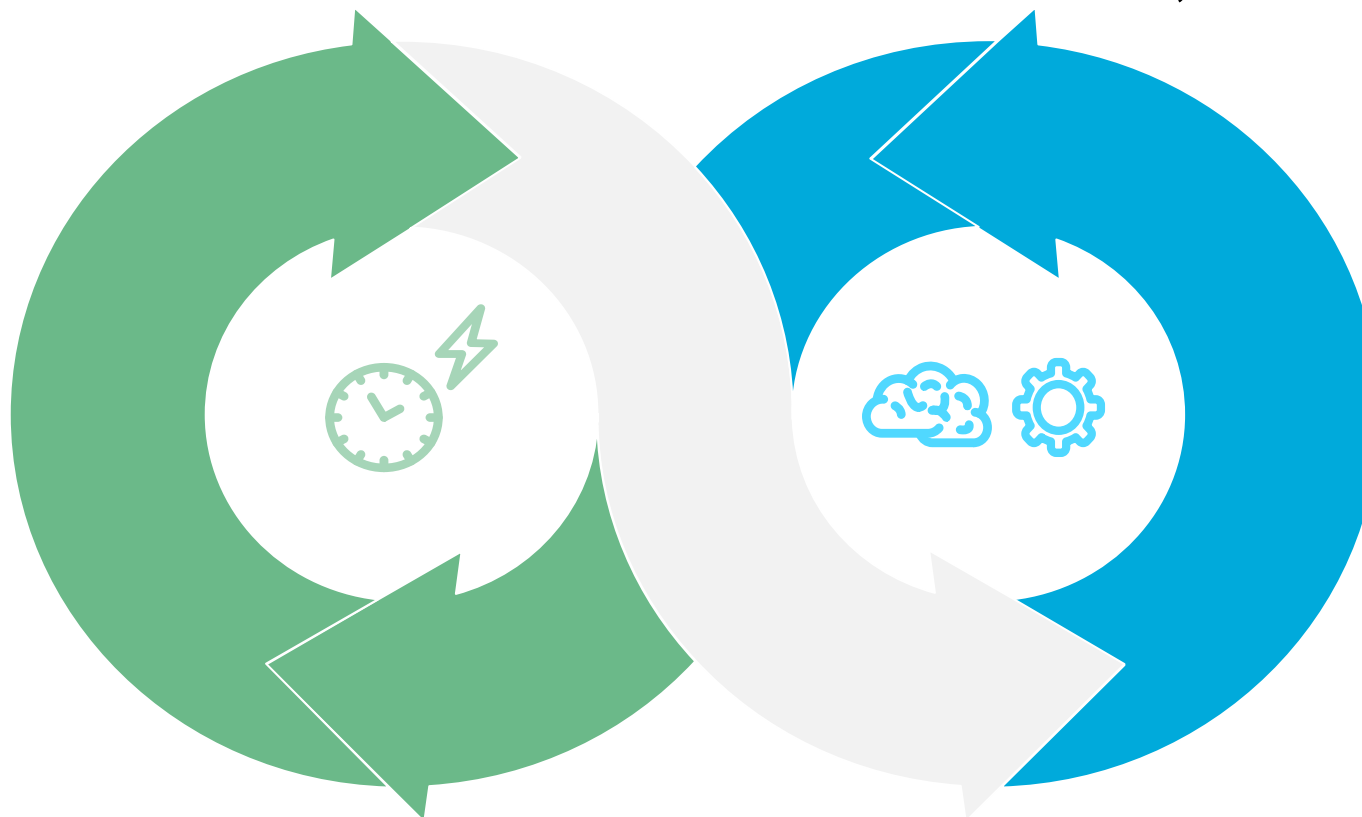
INEXIA : UN DOUBLE LEVIER DE PRODUCTIVITÉ AU SERVICE DES COLLABORATEURS

Usages quotidien (généraliste)

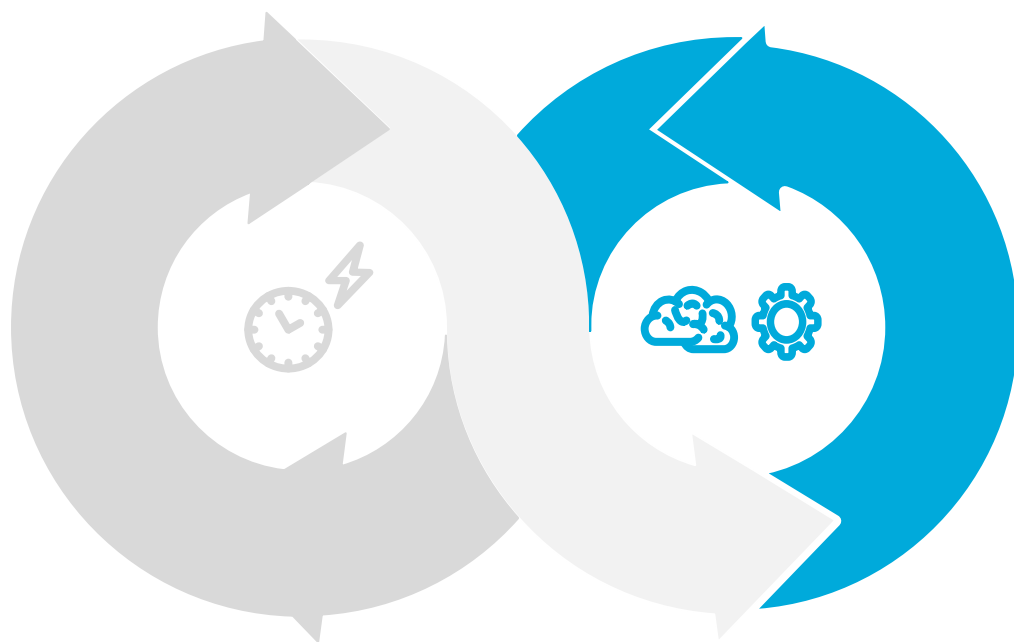
Pour tous, au service de la **productivité**

Usage métier (assistants IA connectés)

Sur mesure, au cœur de notre organisation



INEXIA : UN DOUBLE LEVIER DE PRODUCTIVITÉ AU SERVICE DES COLLABORATEURS



Connectés à nos bases documentaires et outils internes



Adaptés au besoin des équipes métiers



Intégration avec les outils office (en cours)

Usage métier (assistants IA connectés)

Sur mesure, au cœur de notre organisation

- IT Desk
- Meeting récap
- Analyse Excel
- Optimiseur de contenu
- Prompt Expert

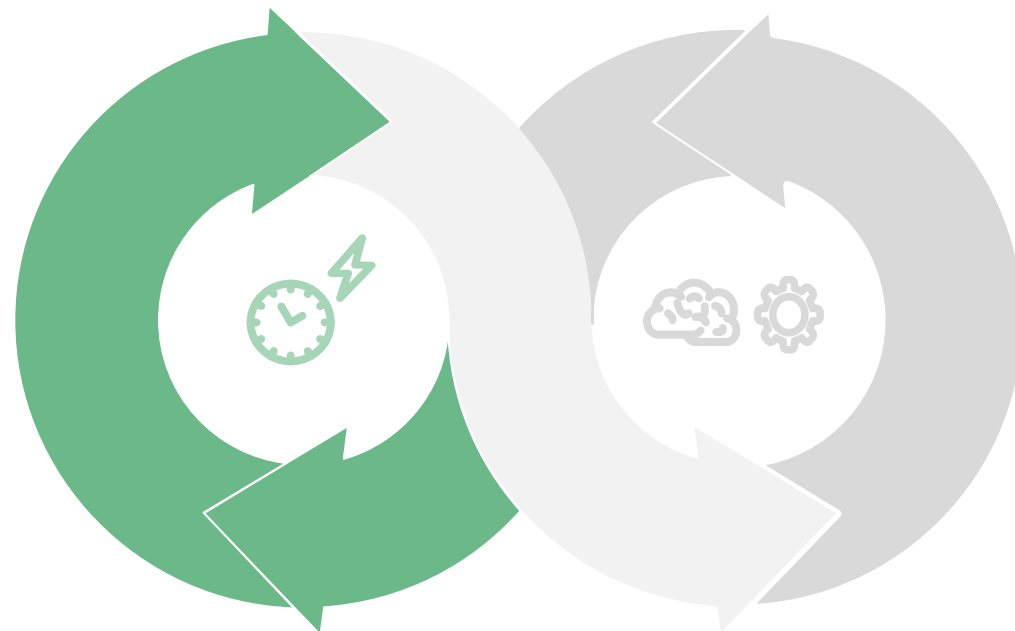
Et demain des **agents spécifiques** spécialisés pour la compta, sociale/RH, juridique...

INEXIA : UN DOUBLE LEVIER DE PRODUCTIVITÉ AU SERVICE DES COLLABORATEURS

Usages quotidien (généraliste)

Pour tous, au service de la **productivité**

- **Synthèse de document** : rapport, notes, emails..
- **Aide à la rédaction** : e-mails, posts, présentations...
- **Réécriture & Améliorations de contenus**
- **Préparation de réunion** : génération d'ordres du jour, CR automatique
- **Génération d'idées** : plans d'actions, idéation, FAQ...
- **Traduction**



Accessible à tous



Productivité individuelle augmentée



Intégration avec les outils office
(en cours)



FERRAND TIMOTHY a ajouté InexIA - Meeting Recap

InexIA - Meeting Recap 11:37

IA Inexia Meeting Recap ajouté.

Pour que tout fonctionne correctement:

- N'oubliez pas d'activer la transcript
- L'organisateur doit avoir accès à l'a

Traitement automatique en fin de réunion

12:29 La réunion est terminée : 55 min 11 s

Préparation Dossier Client
jeudi 25 septembre 2025 11:30 - 12:30

Contenu

Transcript

InexIA - Meeting Recap 12:29 🔥 ❤️

IA **Traitement terminé**

⚠️ Accès restreint : Seul l'organisateur de ce compte rendu. Les autres participants peuvent consulter le compte rendu via le bouton ci-dessous.

Consulter le compte rendu Noter

Taper un message

VIDEO INEXIA



***MISE EN ŒUVRE
DE L'IA CHEZ
FULLL***



AU SEIN D'UNE APPLICATION MÉTIER, LES USAGES QUI S'OUVRENT À NOUS SONT EXPONENTIELS

Optimiser la production

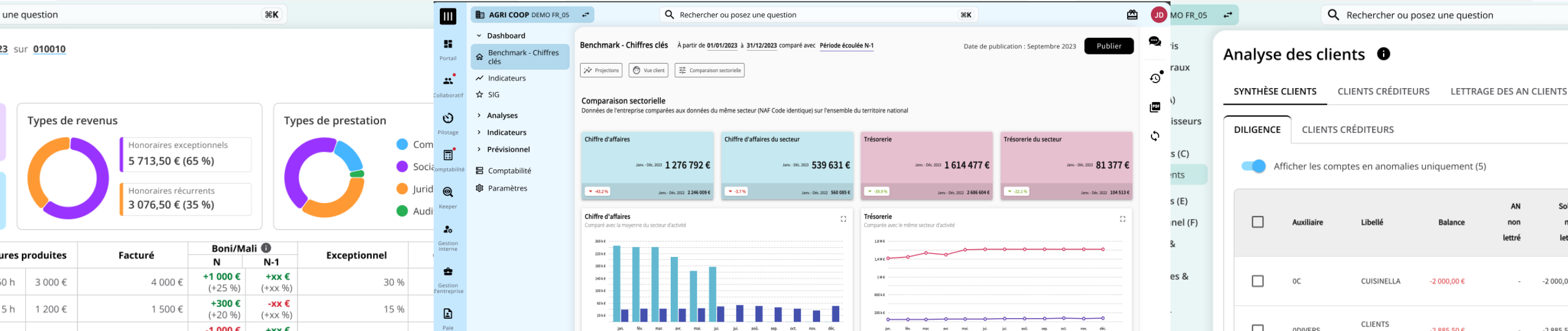
Recommander des actions à effectuer dans les applications (Gestion des flux achats, vente, banque, caisse...) en fonction des données disponibles transmises par les acteurs

Accélérer le conseil

Suggérer des analyses avec l'IA générative (Dashboard, Notes de bilan) afin de faciliter les missions de conseil auprès du client avec un volume de données analysé toujours plus important

Détection d'anomalie

Contrôler les données produites sur les dossiers clients afin de détecter les erreurs ou fraudes potentielles et alerter le collaborateur de manière proactive



❓ Que signifie une source de projection ?

☐ Aucune projection

Les années précédentes

☐ Période écoulée N-1

☐ Période écoulée N-2

Prévisionnel

☐ Forecast Abo 2

☐ Forecast for e2e

☐ Forecast for e2e

☐ Forecast for e2e

☒ Prévisionnel intelligent

Recommandé

Prévisionnel intelligent mis à jour mensuellement qui détermine vos tendances en prenant l'ensemble de vos données, et des contextes similaires émanant d'autres entreprises.

PRÉVISION DANS DASHBOARD PREMIUM

Smart Forecast – chiffres clés de la compta

Le Smart Forecast permet de générer des prévisions précises grâce à un modèle de Machine Learning.

Il est entraîné chaque mois par les équipes de fulll sur l'ensemble des dossiers et apprend les généralités et les spécificités de chaque série.

Evolution de la précision sur 12 mois : **+13,8%**
de précision évaluée selon l'approche MASE



Analyser les résultats afin d'aider le client à comprendre la performance de l'entreprise et l'accompagner dans sa prise de décision.

Périmètre de l'analyse

juil. 2024 – juin 2025

Page liée *
KPI Data & AI

 Générer une analyse intelligente

 **B** *I* U 

Voici une analyse des performances de Demo Hotel :

Chiffre d'affaires total
Le chiffre d'affaires total a augmenté de manière constante entre 2021 et 2022, avec une hausse de 6,15% entre janvier 2021 et janvier 2022 et de 5,49% entre avril 2021 et avril 2022. Cette tendance à la hausse se poursuit, avec des taux de croissance compris entre 0,6% et 0,8% sur les périodes suivantes.

Résultat brut d'exploitation
Le résultat brut d'exploitation s'est fortement amélioré entre 2021 et 2022, passant d'un résultat négatif à un résultat positif et en croissance. On note une augmentation de plus de 4 fois entre janvier 2021 et janvier 2022, et de plus de 23 fois entre avril 2021 et avril 2022. Les périodes suivantes continuent sur une tendance positive, avec des

FOCUS ACCÉLÉRER LE CONSEIL

Des superpouvoirs pour nos collaborateurs

Version	Périmètre d'analyse	Temps de réponse	Coût € par page analysé
0.1	Comptabilité sur N	42s	0,12
0.2	Comptabilité sur N et N-1	26s	0,08
1.0	Comptabilité, Social, données d'activité et environnementales	10s	0,02



Analyser les résultats afin d'aider le client à comprendre la performance de l'entreprise et l'accompagner dans sa prise de décision.

Périmètre de l'analyse

juil. 2024 – juin 2025

Page liée *
KPI Data & AI

 Générer une analyse intelligente

 **B** *I* U 

Voici une analyse des performances de Demo Hotel :

Chiffre d'affaires total

Le chiffre d'affaires total a augmenté de manière constante entre 2021 et 2022, avec une hausse de 6,15% entre janvier 2021 et janvier 2022 et de 5,49% entre avril 2021 et avril 2022. Cette tendance à la hausse se poursuit, avec des taux de croissance compris entre 0,6% et 0,8% sur les périodes suivantes.

Résultat brut d'exploitation

Le résultat brut d'exploitation s'est fortement amélioré entre 2021 et 2022, passant d'un résultat négatif à un résultat positif et en croissance. On note une augmentation de plus de 4 fois entre janvier 2021 et janvier 2022, et de plus de 23 fois entre avril 2021 et avril 2022. Les périodes suivantes continuent sur une tendance positive, avec des

FOCUS ACCÉLÉRER LE CONSEIL

Exemple d'analyse générée aujourd'hui

Chiffre d'affaires hébergement

Le chiffre d'affaires de l'hébergement suit la même tendance positive que le chiffre d'affaires total. Les taux de croissance sont similaires, compris entre 0,6% et 6,1% avec une nette augmentation du taux d'occupation.

EBITDA et résultat d'exploitation

L'EBITDA et le résultat d'exploitation, qui reflètent la rentabilité de l'activité, connaissent eux aussi une amélioration significative entre 2021 et 2022. L'EBITDA est multiplié par plus de 1,4 entre janvier 2021 et janvier 2022, et par plus de 11 entre avril 2021 et avril 2022. Le résultat d'exploitation passe d'un résultat négatif à un résultat positif sur la période.

EBITDAR et marge brute d'autofinancement

Ces indicateurs qui intègrent les loyers opérationnels suivent des tendances similaires, avec une augmentation comprise entre 3,7% et 12,6% selon les périodes.

En résumé, les principaux agrégats financiers témoignent d'une nette amélioration de la rentabilité et de la performance de DEMO Hotel entre 2021 et 2022. La croissance des ventes et des marges démontre une bonne dynamique commerciale. L'activité est aujourd'hui bénéficiaire et génératrice de trésorerie.



Pierre-Yves ROCHE

Expert-comptable, associé

Directeur d'Agence aux Herbiers

INTERVIEW DE PIERRE-YVES ROCHE

EXPERT COMPTABLE, ASSOCIE

DIRECTEUR D'AGENCE AUX HERBIERS





INTERVIEW DE NESRINE SALHI

RESPONSABLE CLIENT CONFIRMÉE

In Extenso Strasbourg Nord



**"PROPULSEZ VOTRE CABINET
VERS L'AVENIR"**



UNE INITIATIVE D'ACTEURS MAJEURS DE LA PROFESSION



DEVELOPPEMENT DE MODELES SECTORIELS

1

Analyse Sectorielle

Étude approfondie des spécificités de chaque industrie.

2

Conception sur Mesure

Création de modèles adaptés aux enjeux sectoriels.

3

Déploiement et Optimisation

Mise en production et amélioration continue.



IA PREDICTIVE AU SERVICE DE NOS CLIENTS

1

Collecte de Données

Agrégation de sources variées pour analyse complète.

2

Modélisation IA

Algorithmes avancés pour prédictions précises.

3

Prévisions Stratégiques

Anticipation des tendances pour avantage concurrentiel.

4

Optimisation Continue

Apprentissage continu pour amélioration des prédictions.

LES NOUVEAUX MÉTIERS

05

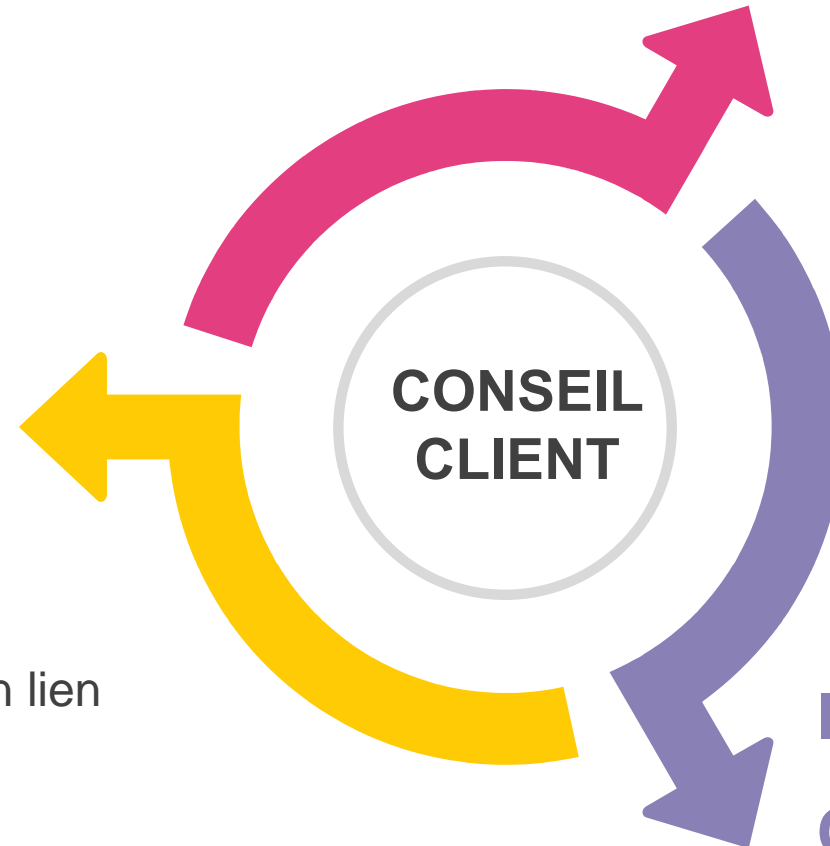
DES ENJEUX MULTIPLES

S'ADAPTER AU MARCHÉ ET A NOS CLIENTS

Une adaptabilité aux enjeux du marché pour répondre à l'évolution du métier et aux attentes de nos clients

DEVELOPPER LES COMPETENCES

Une politique de développement des compétences agile et performante en lien avec la transformation des métiers



INTEGRER LA DIMENSION CONSEIL

Bascule d'une culture de la production vers une orientation client tournée vers l'avenir

NOTRE VISION



Accompagner nos collaborateurs vers les nouveaux métiers : prévoir collectivement et individuellement la montée en compétences des équipes

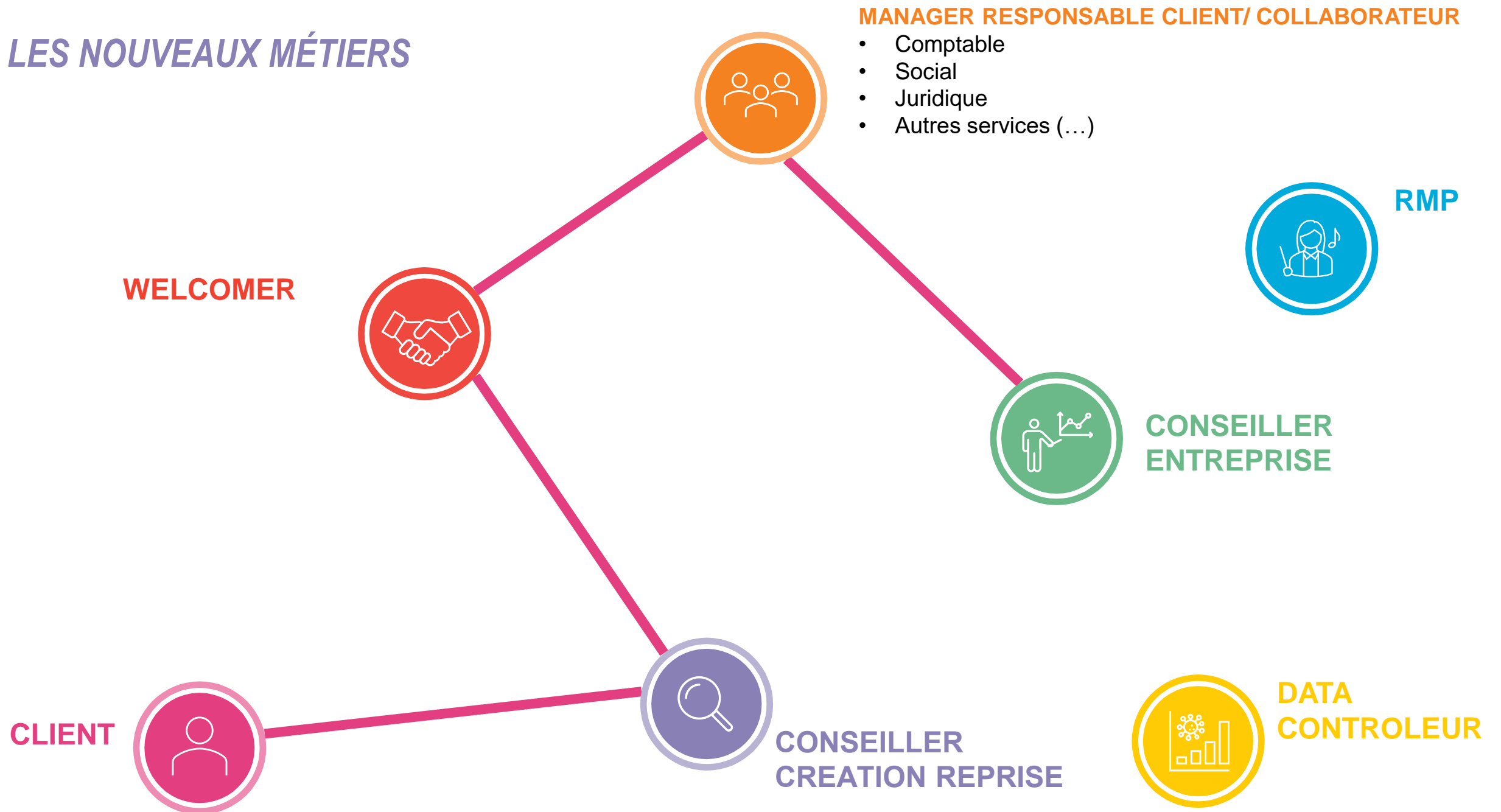


Anticiper nos évolutions et nos transformations : digital, facture électronique, relation client, ...

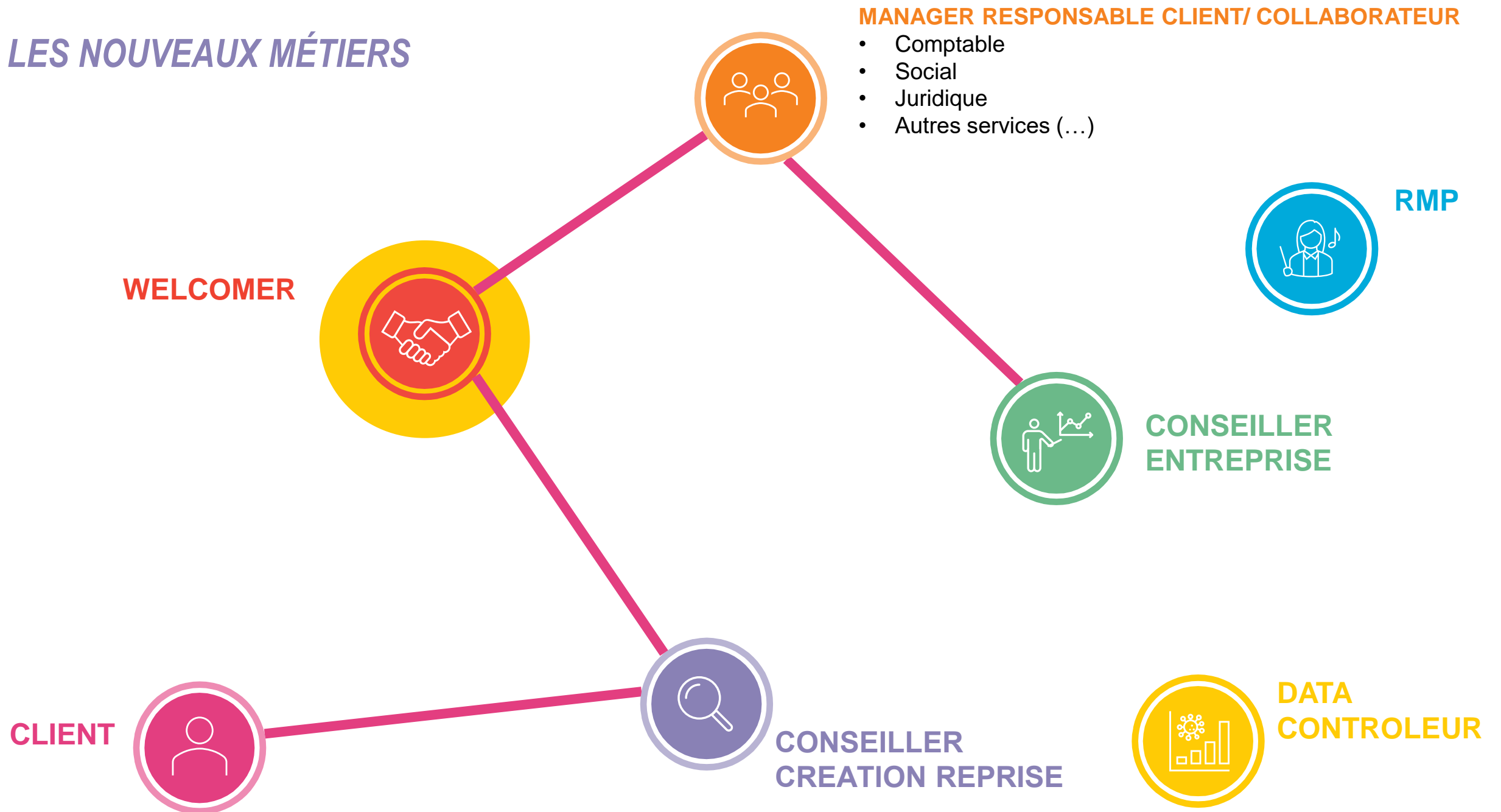


Cartographier les compétences des collaborateurs pour faciliter les futures fonctions et définir le plan d'actions à mettre en place pour chacun

LES NOUVEAUX MÉTIERS



LES NOUVEAUX MÉTIERS



WELCOMER

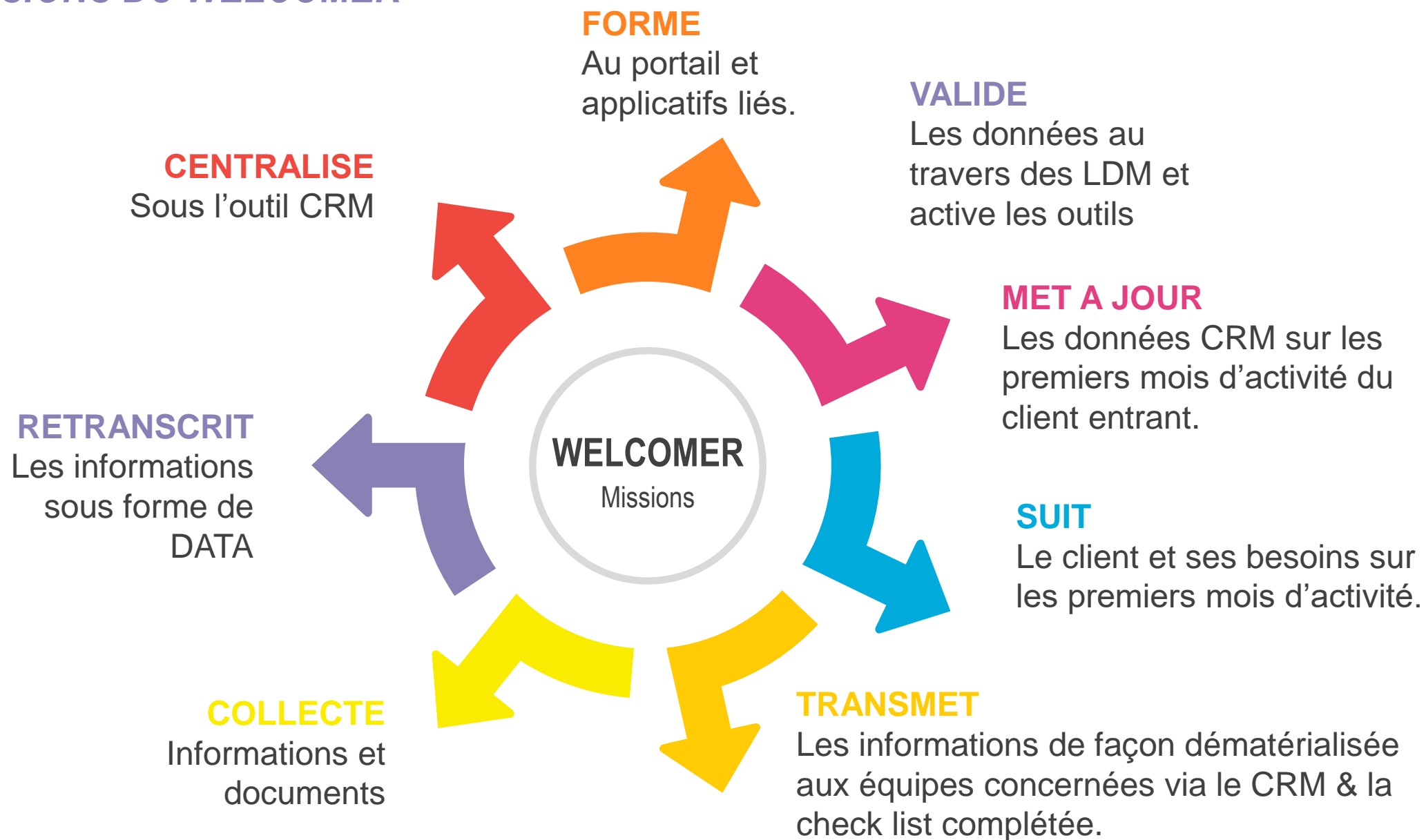
Accueillir, rassurer structurer

Missions clés :

- ✓ Référent nouveaux clients
- ✓ Met en place les outils pour réaliser la mission
- ✓ Facilite et coordonne le lien avec les équipes



LES MISSIONS DU WELCOMER





INTERVIEW DE MAEVA GREDY

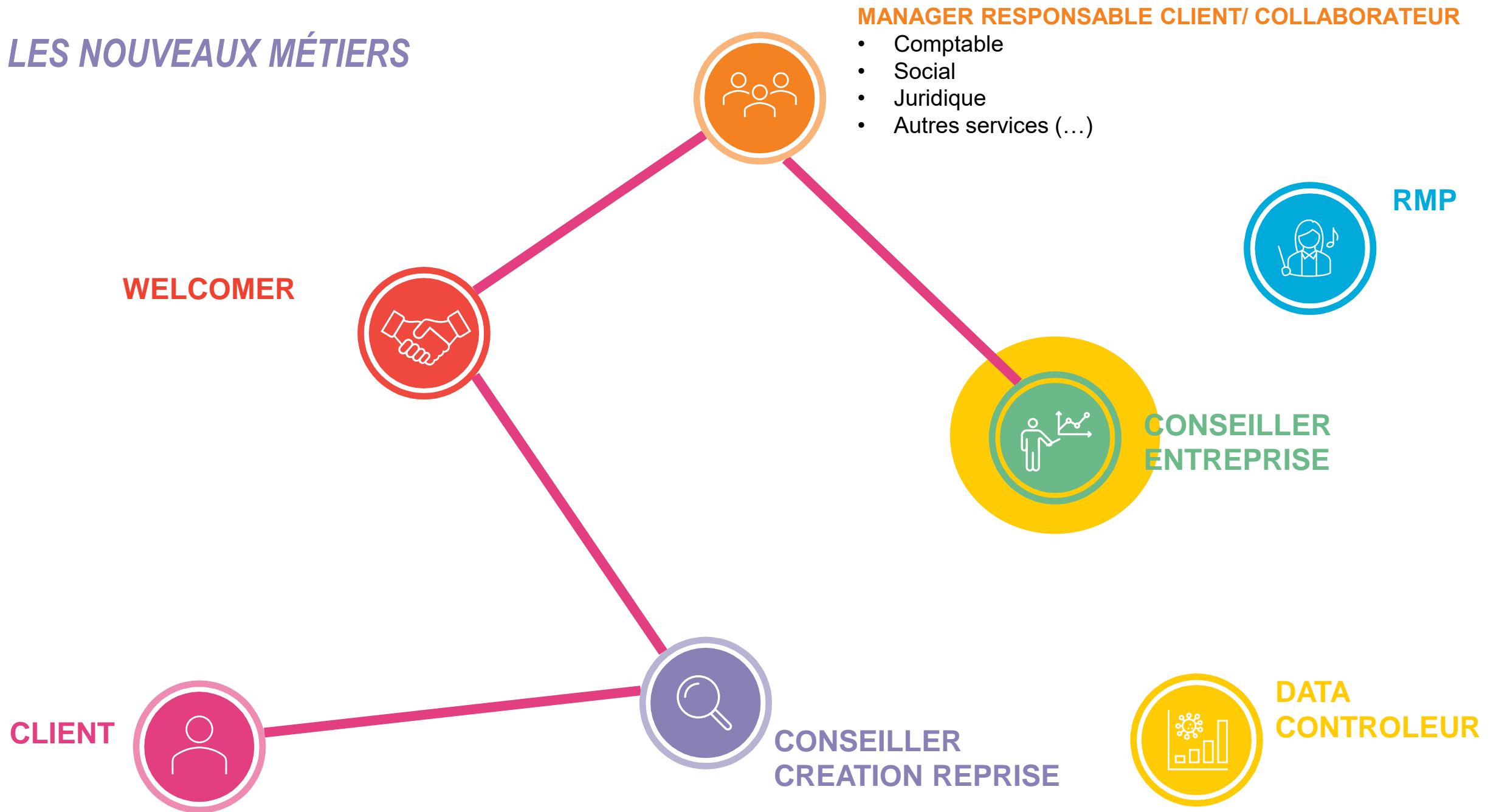
WELCOMER

In Extenso Sélestat

LES WELCOMERS DANS NOS AGENCES

Agence	Welcomer
Epinal	Laëtitia Voinson
Haguenau	Anne-Sophie LOGEL
Brumath	
Gundershoffen	
Ingersheim	Thierry Bilay
Mulhouse	Thierry Bilay
Nancy	Noémie MARTZ
Sarrebourg	Matthieu Fiorito
Sarreguemines	Sarah Frasca
Sélestat	Maeva Gredy
Téterchen	Zoé Spiquel
Strasbourg Centre (H)	Kenza Dagoreau
Strasbourg Nord (C)	Vincenzo Tutino
Wissembourg	Anastasie ARTH

LES NOUVEAUX MÉTIERS



CONSEILLER ENTREPRISE

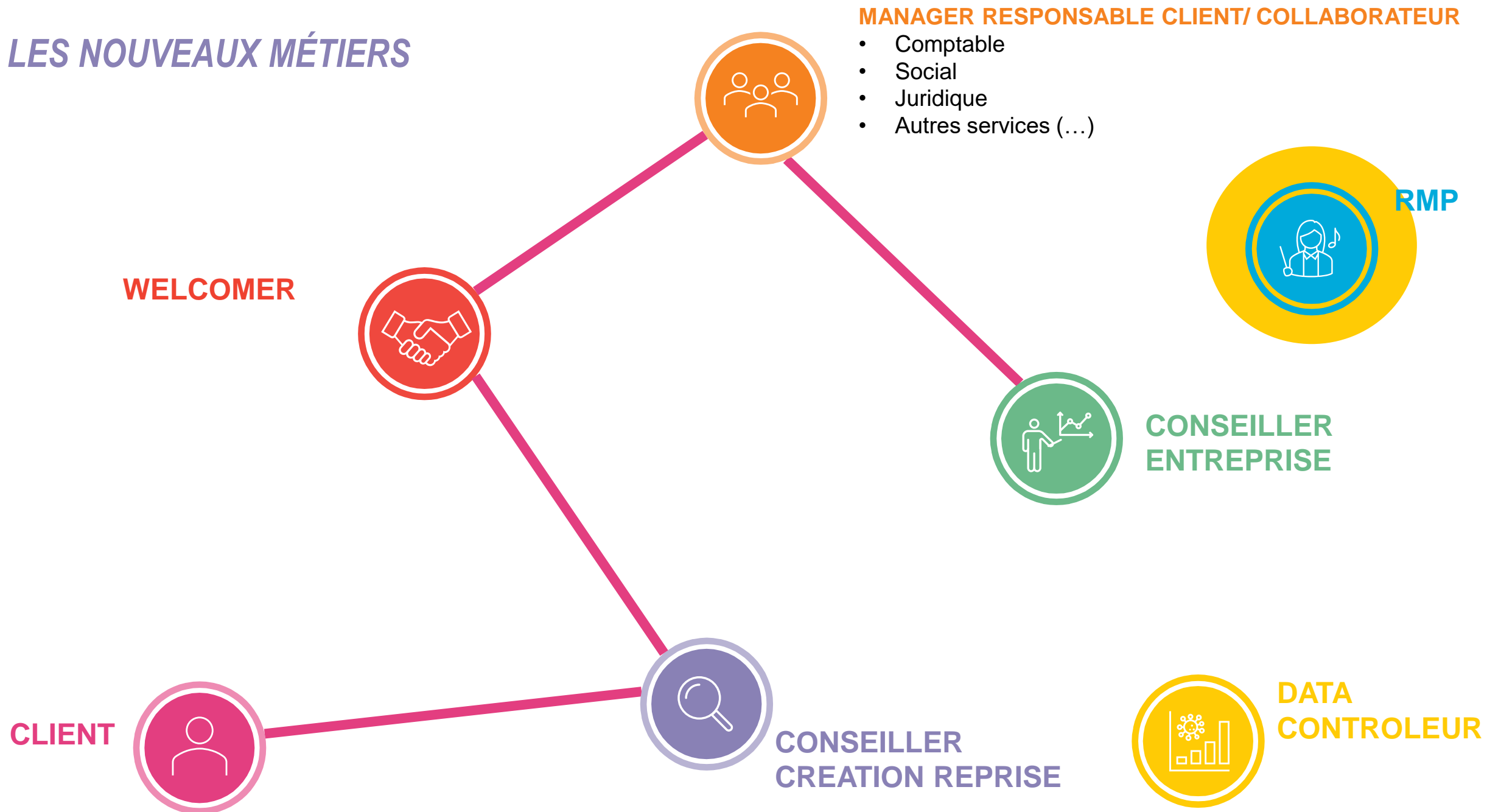
Interpréter, conseiller, développer

Missions clés :

- ✓ Détecte les besoins
- ✓ Conduit des missions de conseil auprès des dirigeants TPE
- ✓ Accompagne le client dans le développement de son entreprise



LES NOUVEAUX MÉTIERS



RMP

Accompagner, former, facilité

Missions clés :

- ✓ Assure la mise en œuvre de pratiques homogènes
- ✓ Accompagne les collaborateurs sur le bon usage des solutions
- ✓ Remonte Les demandes d'évolutions et méthodologie à revoir
- ✓ Organise la montée en compétences des collaborateurs sur les process, outils et méthodes de travail.



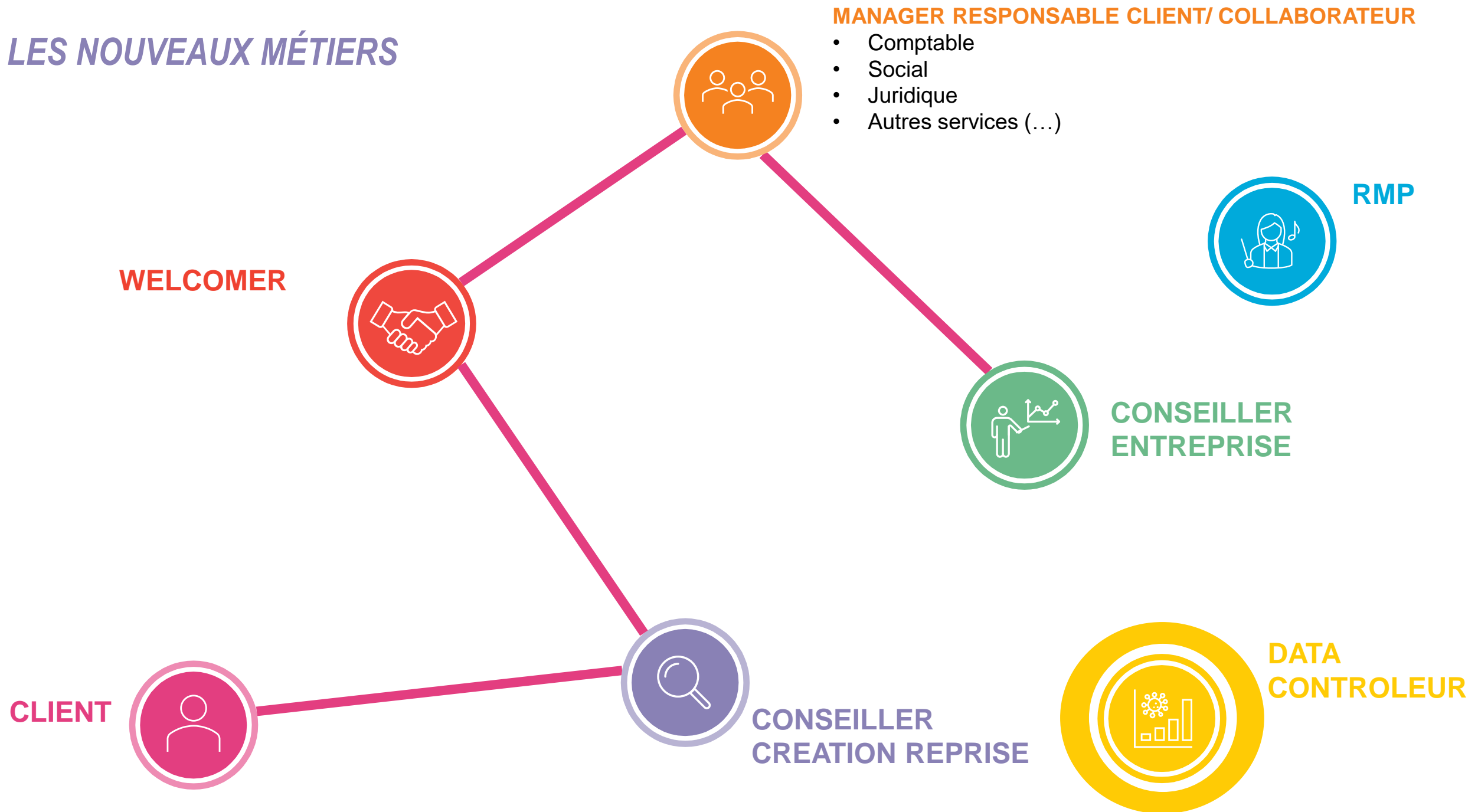
LES MISSIONS DU RMP



LES RMP- RÉFÉRENTS MÉTHODE ET PROCESS EN ALSACE-LORRAINE

Agence	RMP
Brumath	Christophe Pesle
Epinal	Alexandre Pereira Alves
Gundershoffen	Christophe Pesle
Haguenau	Christophe Pesle
Ingersheim / Colmar	Thomas Zambeaux-Wies et Julie Schnetz Frech
Mulhouse	Lionel Schaffhauser
Nancy	Lucas FALCONE
Sarrebourg	William BENOIT
Sarreguemines	Jonathan KUHN
Sélestat	Hélène KEMPF
Strasbourg Centre	Nawfel Kassou
Strasbourg Nord	Fabien Vierus
Téterchen	Priscillia SCHWERTZ
Wissembourg	Nausicaa Montenot

LES NOUVEAUX MÉTIERS



DATA CONTROLEUR

Structurer, intégrer, contrôler

Missions clés :

- ✓ Optimise les flux de données
- ✓ Détecte et corrige les anomalies
- ✓ Met en oeuvre son agilité digitale au service de la qualité



POUR CONCLURE

LES GRANDS GAGNANTS DU QUIZZ



LIONEL



MEDMED

LETTY



Evolution de nos métiers : et vous demain?

S'ADAPTER

ÊTRE CURIEUX

SE FORMER

OPTIMISER NOS OUTILS

GAGNER DU TEMPS

**POUR UN TRAVAIL À FORTE VALEUR
AJOUTÉE ET PLUS INTÉRESSANT**



MERCI.