



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
& Jérémie HEINRICH



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



- 1**
- 2**

Allez sur wooclap.com

Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

 Activer les réponses par SMS



Code d'événement
QZYNJB

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

Validité de la certification du document INCONNUE. Impossible d'en authentifier l'auteur.

Panneau Signatures

C:\Users\pconerady\AppData\Local\Temp\acord32_sbx\A9Rel2r3_1ts7pe_7wktmp\fac

Rechercher...

SAXO Where

N° de projet :
Nom de projet :
N° client :
Date de commande :
Date de facturation :
Date d'exécution :

BIOBURO SARL
15 rue Lecocq
92310 SEVRES
France

Pos	Désignation d'article	Quantité	TVA [%]
1	Commande en ligne	1 ex.	20,0
Général			
Catégorie de produit		dépliants	
Tirage		1 000 ex.	
Format final		format long réduit (100 x 210 mm) vertical	
Nombre de pages		6 pages	

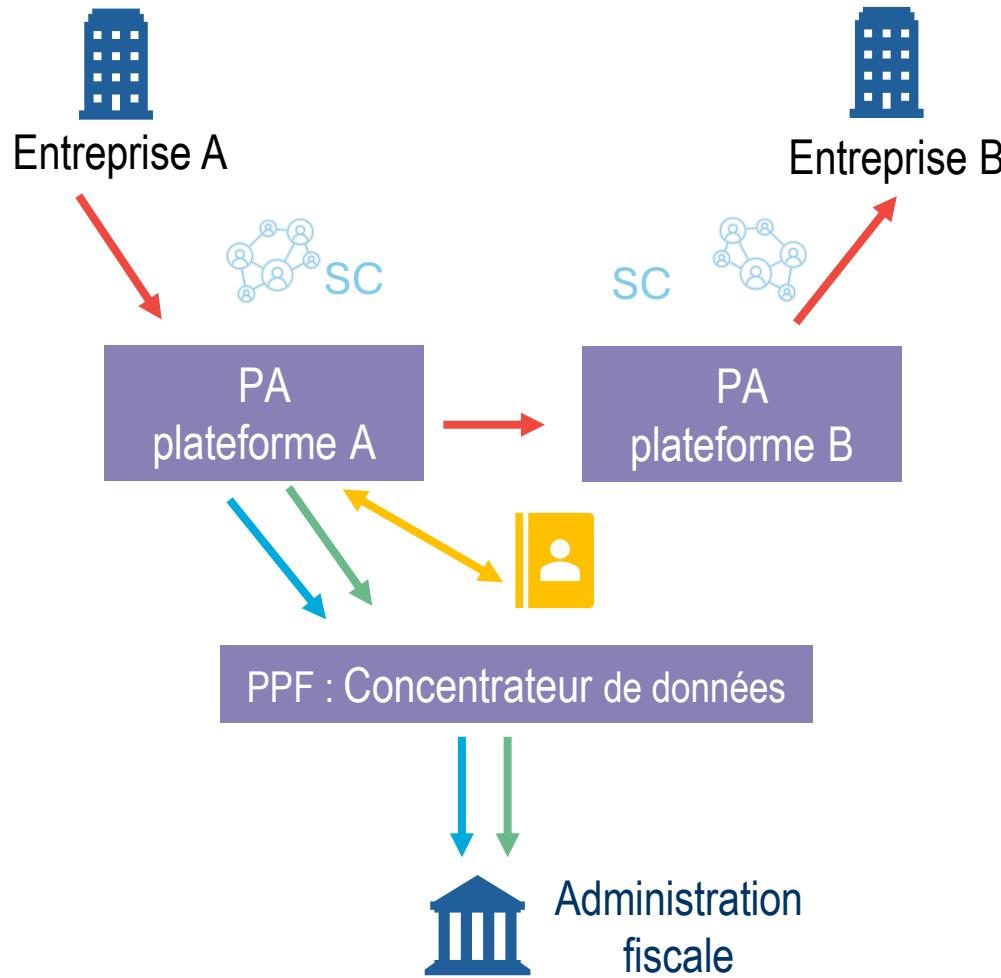
In Extenso

LA FACTURE ELECTRONIQUE C'EST MAINTENANT ! - OCTOBRE 2025

```
<ram:SellerTradeParty>
  <ram:ID>SUPP-006</ram:ID>
  <ram:Name>SAXOPRINT</ram:Name>
  - <ram:SpecifiedLegalOrganization>
    <ram:ID schemeID="9957">FR19501516645</ram:ID>
  </ram:SpecifiedLegalOrganization>
  - <ram:PostalTradeAddress>
    <ram:PostcodeCode>75008</ram:PostcodeCode>
    <ram:LineOne>346 Boulevard Haussmann</ram:LineOne>
    <ram:CityName>PARIS</ram:CityName>
    <ram:CountryID>FR</ram:CountryID>
  </ram:PostalTradeAddress>
  - <ram:URIUniversalCommunication>
    <ram:URIID schemeID="SMTP">service@saxoprint.fr</ram:URIID>
  </ram:URIUniversalCommunication>
  - <ram:SpecifiedTaxRegistration>
    <ram:ID schemeID="VA">FR19501516645</ram:ID>
  </ram:SpecifiedTaxRegistration>
</ram:SellerTradeParty>
- <ram:BuyerTradeParty>
  <ram:ID/>
  <ram:Name>BIOBURO</ram:Name>
  - <ram:SpecifiedLegalOrganization>
    <ram:ID schemeID="9957">FR76503776874</ram:ID>
  </ram:SpecifiedLegalOrganization>
  - <ram:PostalTradeAddress>
    <ram:PostcodeCode>92310</ram:PostcodeCode>
    <ram:LineOne>15 rue Lecocq</ram:LineOne>
    <ram:CityName>SEVRES</ram:CityName>
    <ram:CountryID>FR</ram:CountryID>
  </ram:PostalTradeAddress>
```

LES DIFFÉRENTS FLUX

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



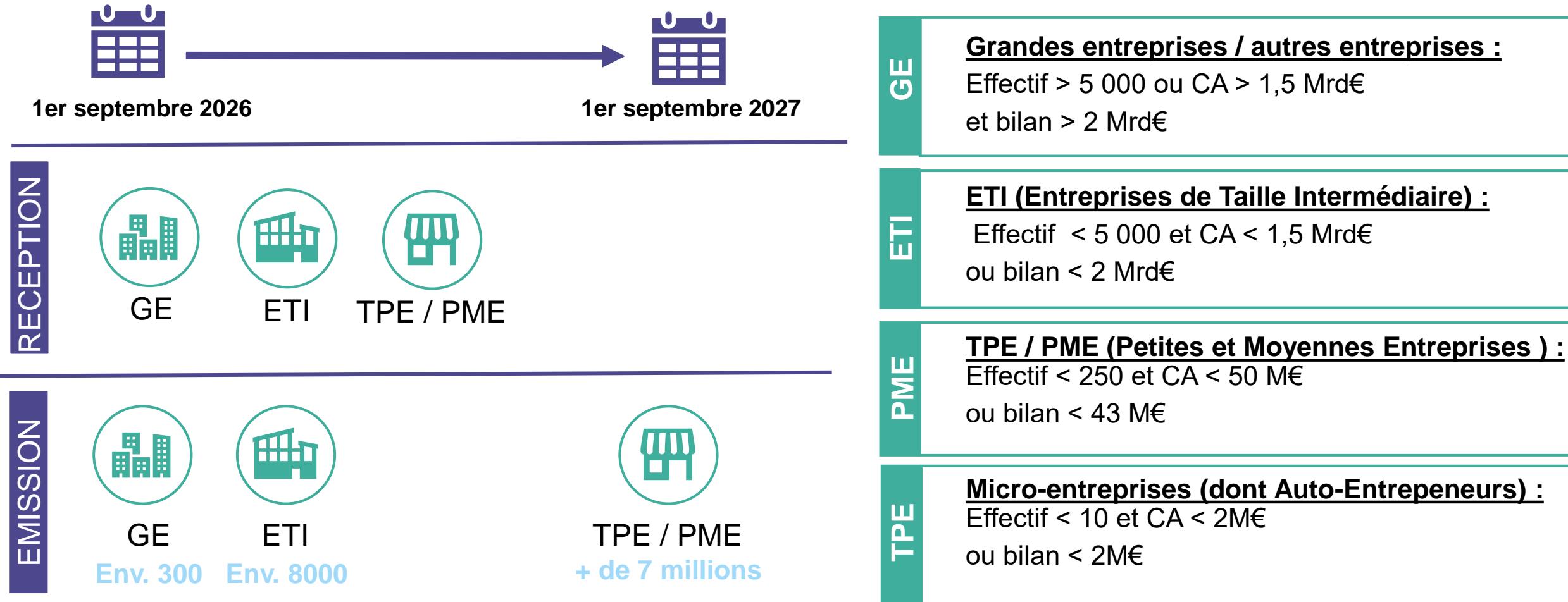
SC : Solution Compatible (= applicatif/logiciel)
PA : Plateforme agréée
PPF-CdD : Plateforme Publique de Facturation – Concentrateur de Données

- 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 :



LA CIRCULATION DES FACTURES ÉLECTRONIQUES

Vous avez dit Assujettis ?

“

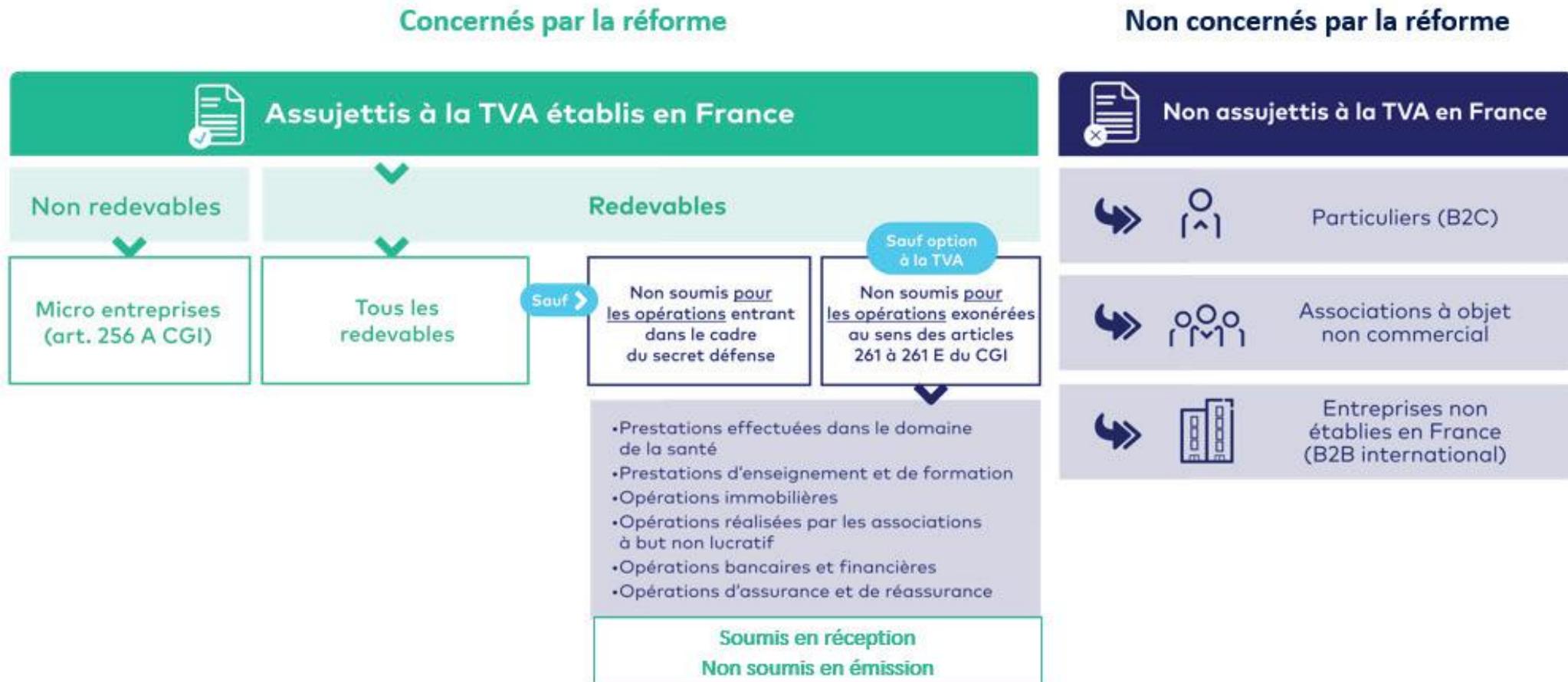
Un assujetti à la TVA est une personne physique ou morale exerçant de manière indépendante une activité économique à titre habituel.
Mais assujetti ne signifie pas forcément redevable !

”

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

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

+ 8 mentions obligatoires

« e-invoicing »

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 1er 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 EXENSO 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.

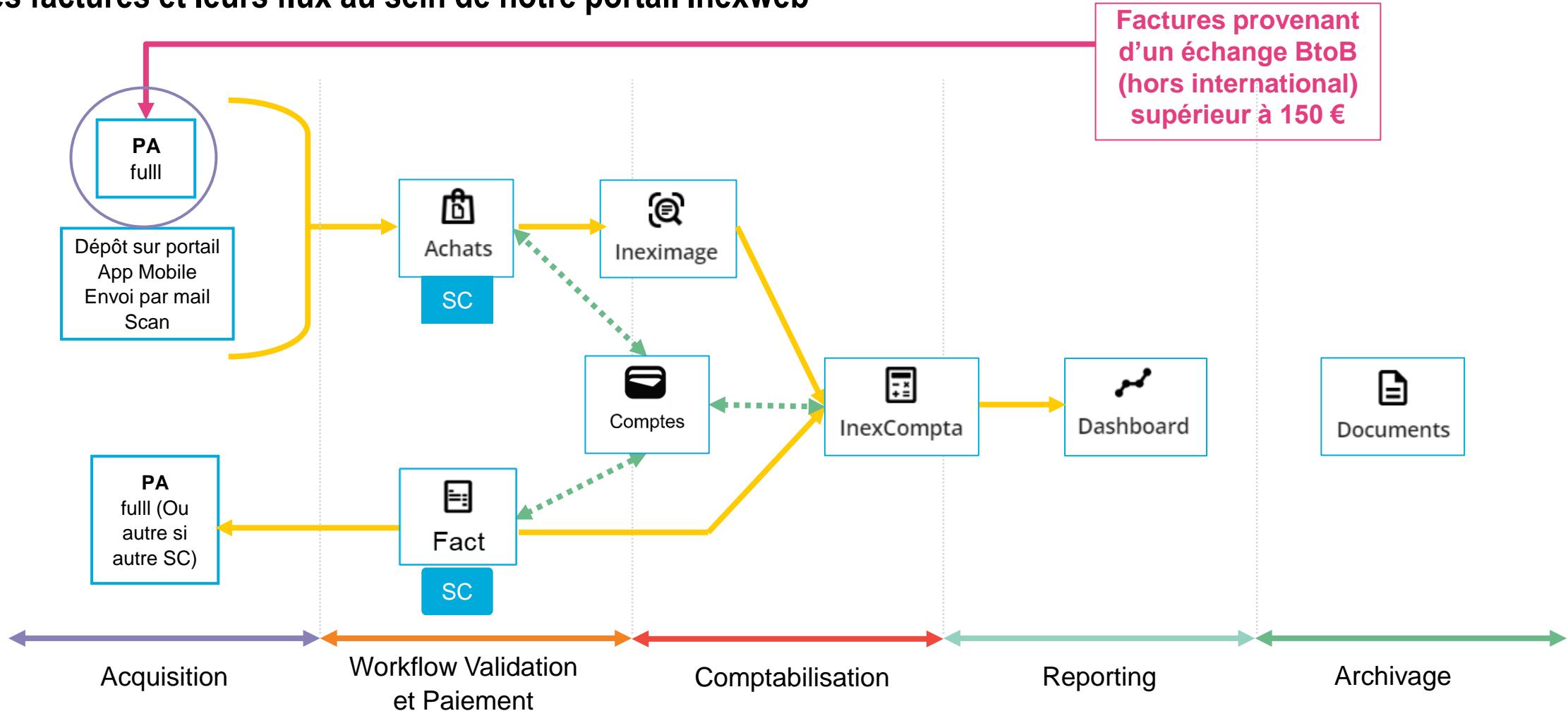
Nous aurons plus de temps pour parler de l'activité de notre client et de son évolution !!

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 webinaire 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 shows the In Extenso Inexweb portal. On the left, a sidebar menu includes 'Accueil', 'Collaboration', 'Comptabilité', 'Gestion d'entreprise', 'Dashboard', 'Admin', 'Plus', and 'Aide'. The main content area has a header 'MICROLAND 568115'. It features a section titled 'Mon espace' with a callout 'ÊTES-VOUS PRÊTS POUR LA FACTURE ÉLECTRONIQUE ?' and a button 'Préparez sereinement ce changement !'. Another section encourages users to share ideas for interface improvement. A 'Derniers messages' panel shows no messages. The footer includes links for 'Mon Inexweb', 'Solutions métiers', 'Plus de services', 'Témoignages clients', and 'Pourquoi inexweb ?'.

L'innovation collaborative d'in Extenso

Inexweb
Le portail client In Extenso

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

GESTION DE

Inexweb
Le portail client In Extenso

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

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 :

- Mardi 16 septembre - 14h/15h30
- Lundi 22 septembre - 9h/10h30
- Mardi 30 septembre - 14h/15h30

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

Un service In Extenso | Se connecter Demander une démo

FACT

Le découvrir en une heure

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

Nous organisons un webinaire 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.

The screenshot shows the In Extenso client portal interface. On the left, a sidebar menu includes options like Accueil, Collaboration, Comptabilité, Gestion d'entreprise, Dashboard, Admin, Plus, Aide, and MIC. The main content area features a banner about electronic invoicing, a feedback section, and a message board. A central callout highlights the Fact solution. The right side shows a sidebar for 'Mes activités' with recent document additions and messages from clients. At the bottom, there's a footer with navigation links and a 'Demandez une démo' button.

VOUS FACTUREZ ENCORE AVEC EXCEL OU WORD ?

Avec la facture électronique, ce sera terminé.

Découvrez notre solution Fact, intégrée au portail Inexweb.

Fact

Partagez vos idées pour nous aider à améliorer votre interface

Donnez votre avis

L'innovation collaborative d'in Extenso

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

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 dates 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

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

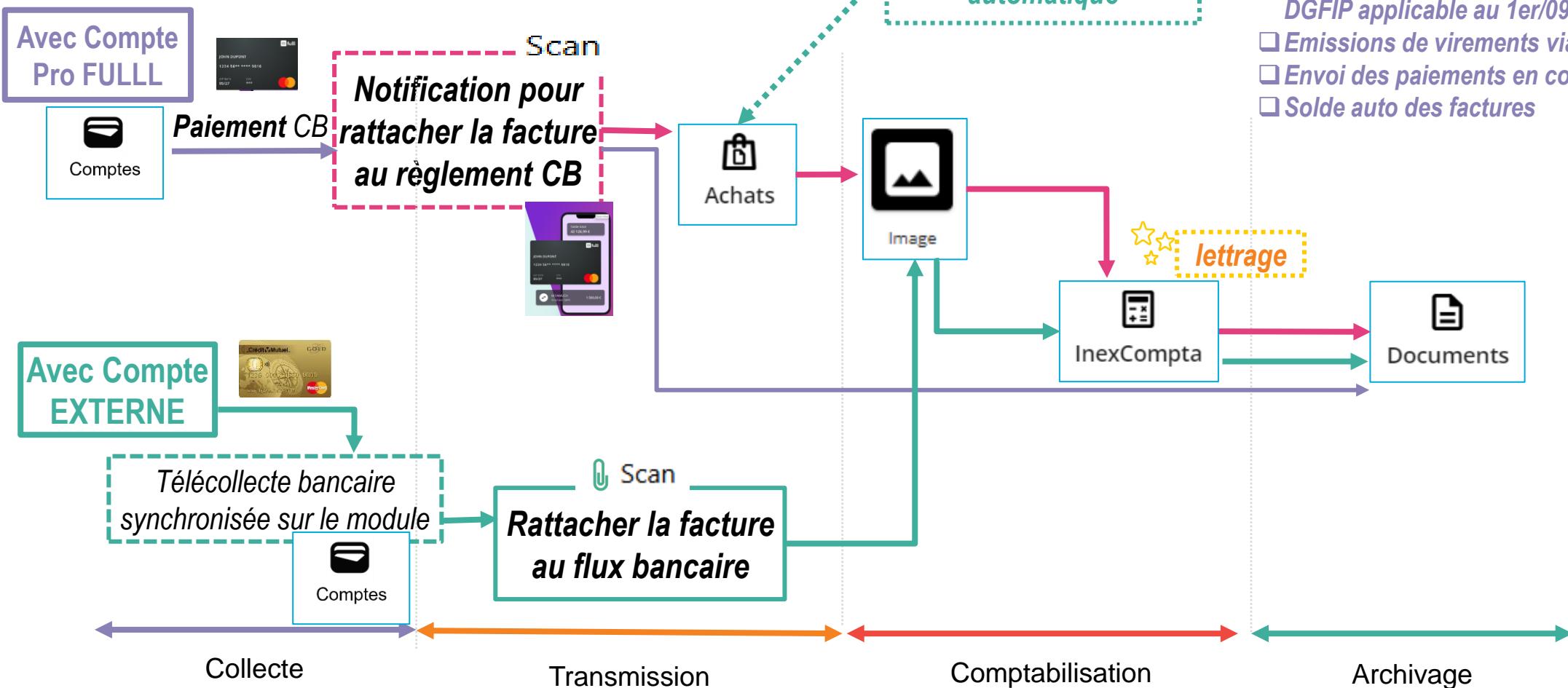
Un service In Extenso | Se connecter Demander une démo

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

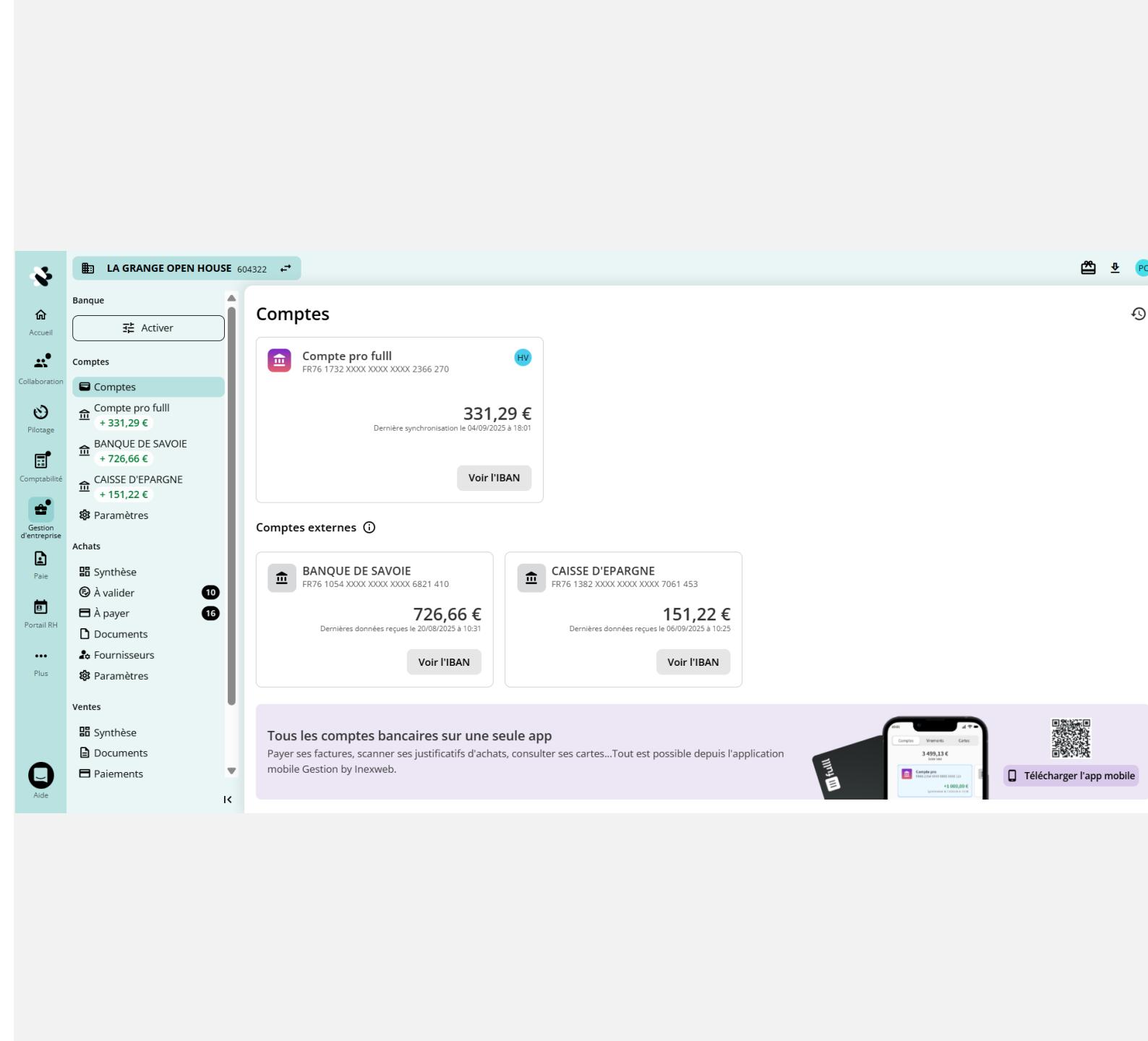
COMPTE

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 full 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.



COMPTE

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.

The screenshot shows the In Extenso software interface. On the left, a sidebar menu includes 'Accueil', 'Collaboration', 'Pilotage', 'Comptabilité', 'Gestion d'entreprise', 'Paie', 'Portail RH', and 'Plus'. Under 'Comptabilité', 'Comptes' is selected, and 'Compte pro full + 49950,00 €' is highlighted. The main panel displays the 'Compte pro full' screen with a balance of '+ 49950,00 €'. It lists transactions:

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 €

A search bar at the top right says 'Rechercher une transaction'.

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.

Payer 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 5155 267 (PEPINIERES GARNIER)					
Motif visible par le bénéficiaire *					
PEPINIERES GARNIER - Document 202500023					
<input type="button" value="Immédiatement"/>			<input type="button" value="Planifier"/>		

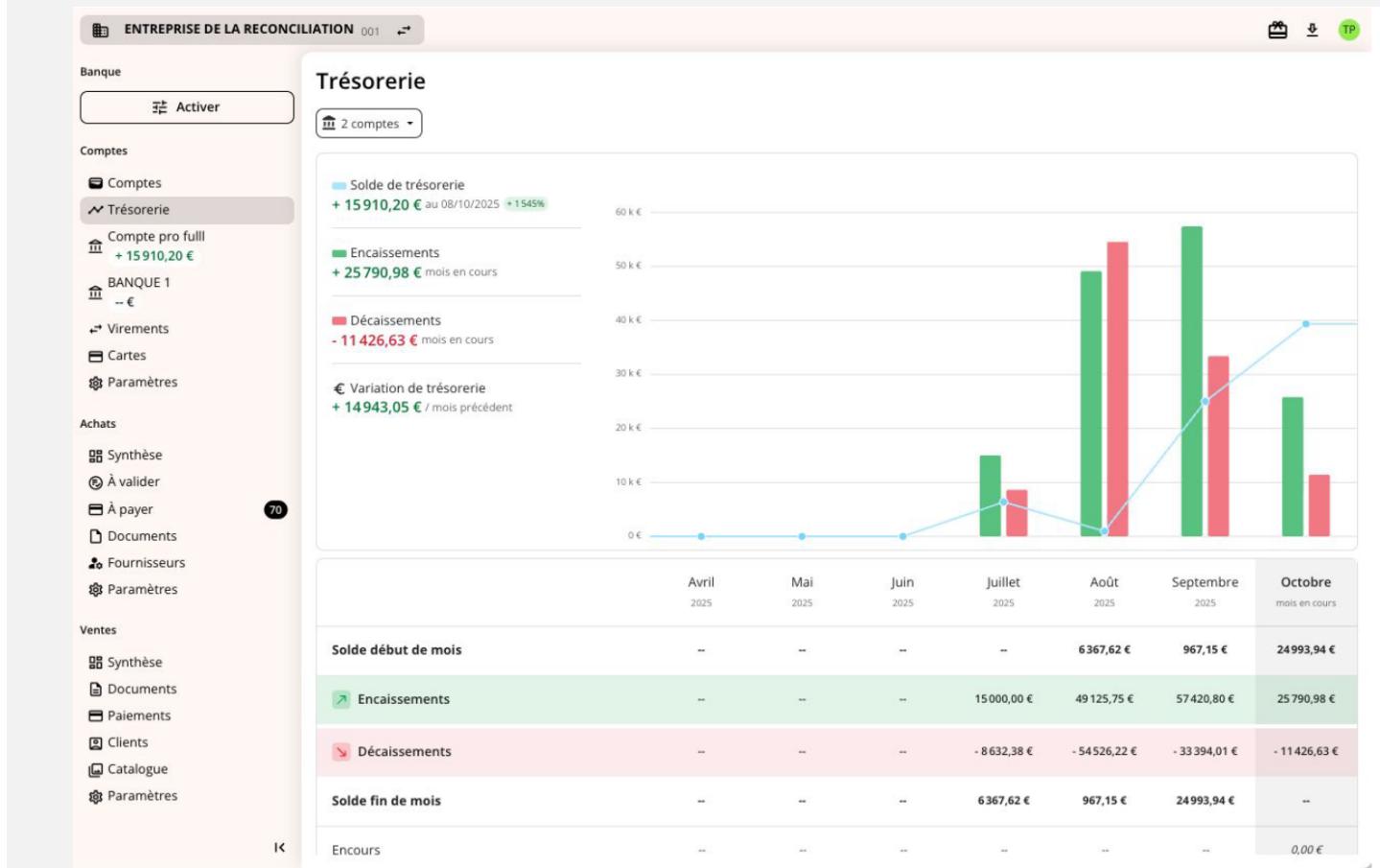
E	ELECTRICITE DE FRANCE	Objet	34365649228	Montant dû (TTC)	198,85 €
Amount incl. Tax *					
198,85 €					
IBAN du bénéficiaire *					
FR76 1451 XXXX XXXX XXXX 1614 024 (EDF)					
Motif visible par le bénéficiaire *					
ELECTRICITE DE FRANCE - Document 34365649228					
<input type="button" value="Immédiatement"/>			<input type="button" value="Planifier"/>		

COMPTE

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 FULL

Soyons précis sur ce point !

Le module Comptes intègre le portail Inexweb sans surcoût.

Le compte pro full 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

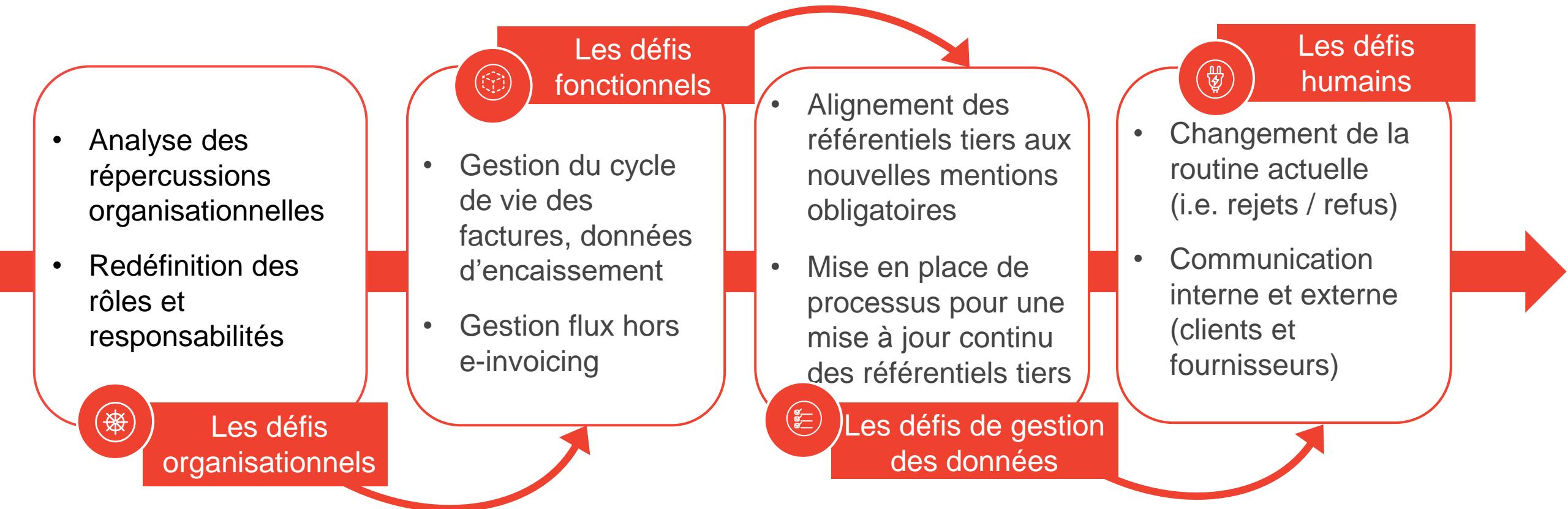
UNE MULTITUDE DE PLATEFORMES AGRÉÉES

- 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

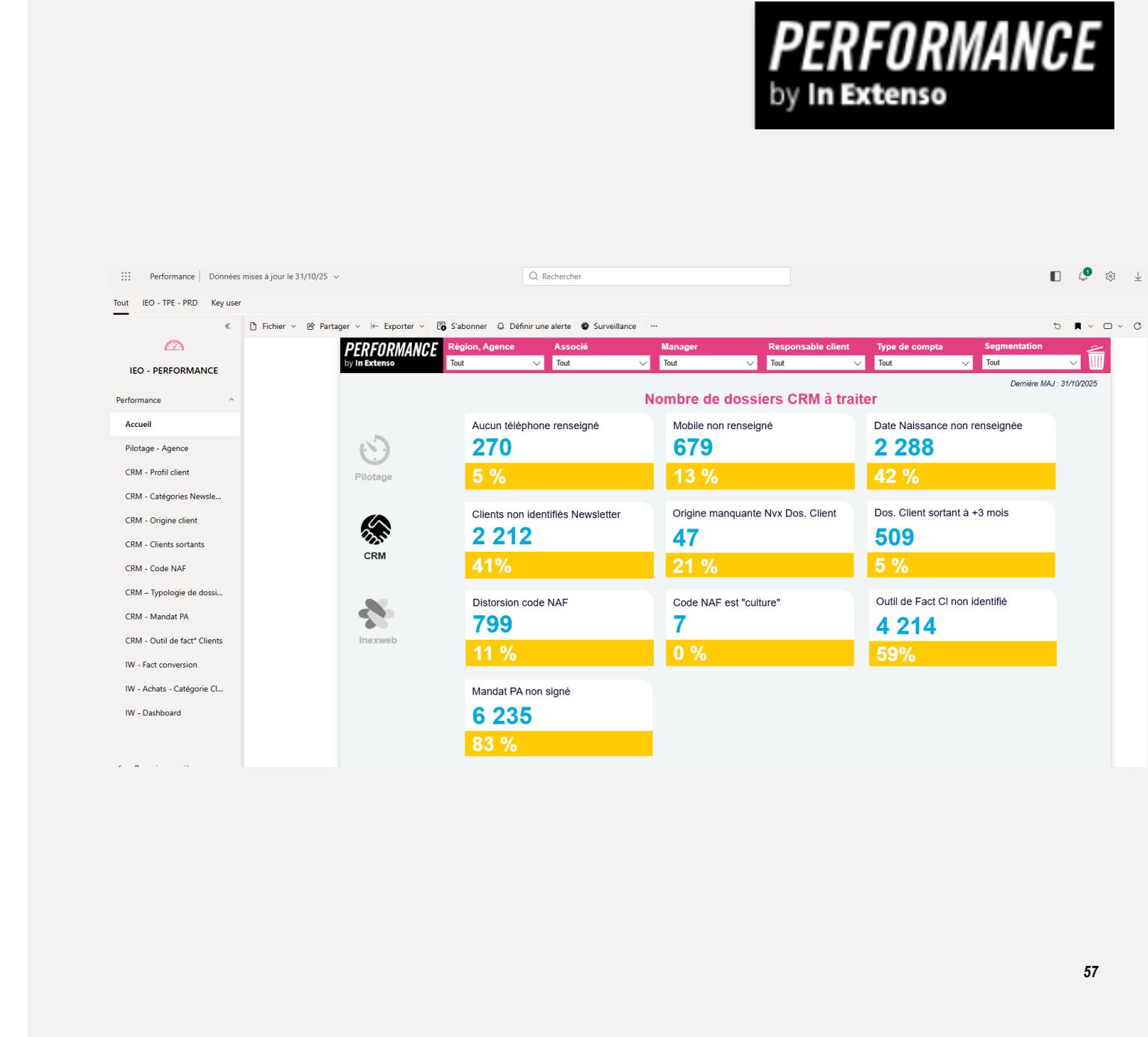
14

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

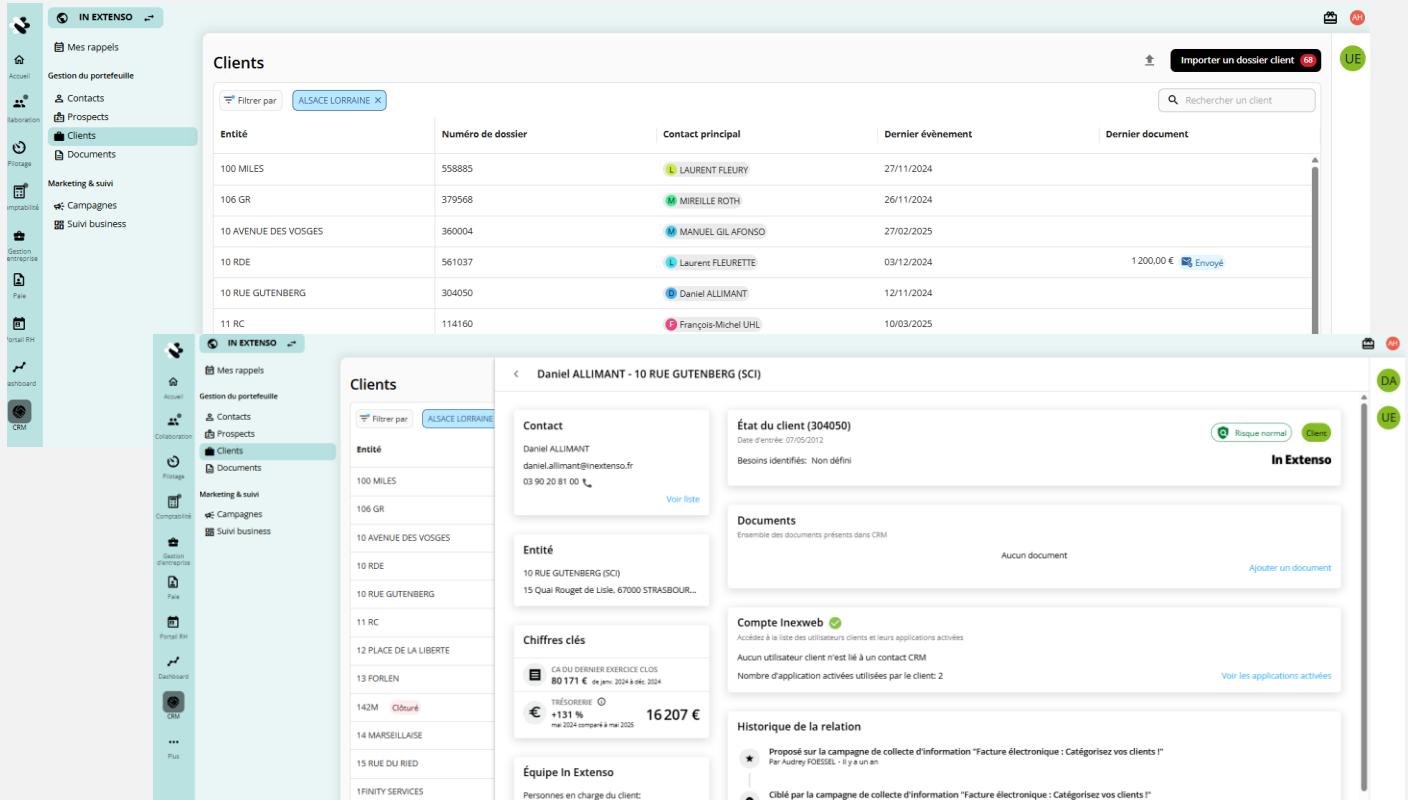


REVUE DE PORTEFEUILLE ENTRE MANAGER & RMP

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 ?***



The screenshot displays the In Extenso CRM software interface. On the left, there is a vertical sidebar with various modules: Accueil, Gestion du portefeuille (Clients highlighted), Prospects, Documents, Marketing & suivi, Campagnes, Suivi business, Collaborateur, Portail RH, Dashboard, and CRM. The main area shows two tabs: 'Clients' and 'Prospects'. The 'Clients' tab is active, displaying a list of clients with columns for Entité, Numéro de dossier, Contact principal, Dernier événement, and Dernier document. A filter bar at the top of the list says 'Filtrer par ALSACE LORRAINE'. Below the list, there is a detailed view for 'Daniel ALLIMANT - 10 RUE GUTENBERG (SCI)'. This view includes sections for Contact (with contact information and a 'Voir liste' button), État du client (with a date of entry and needs status), Documents (empty), Chiffres clés (with financial data like CA DU DERNIER EXERCICE CLOS 80 171 €), Compte Inexweb (with application activity information), and Historique de la relation (with campaign participation details). The overall theme is light blue and white.

Mettre à jour le CRM en fonction
des réponses.

REVUE DE PORTEFEUILLE ENTRE MANAGER & RMP

Revue de portefeuille entre manager / responsable client / RMP

Objectif régional :

**Contacter ses clients et respecter le process 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

21

Delphine LANDMANN & Hasan UCAR



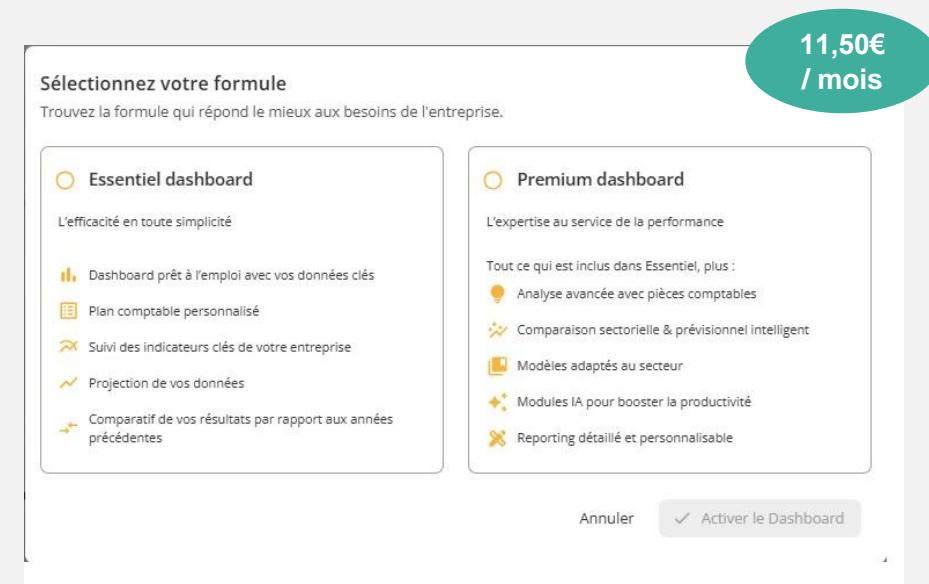
DASHBOARD
COMPTABILITE ET SOCIAL

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.



NOUVEAUX INDICATEURS CLÉS ET RH

Les indicateurs 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**



RH POPULATION

Mouvement de personnel



Taux de turnover i

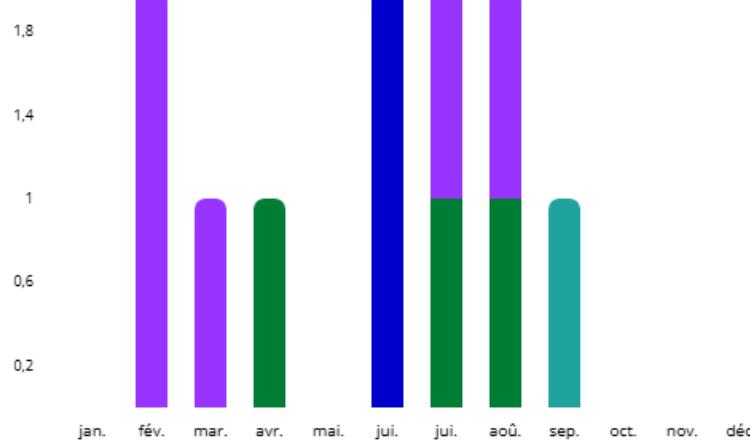
Taux de rotation du personnel

Janv. - Sept. 2025 **1,7 %**

Janv. - Oct. 2024 **0 %**

Embauche par nature de contrat

Nombre d'entrées



Débuts de contrats

Janv. - Sept. 2025 **11**

▲ +266.7 %

Janv. - Oct. 2024 **3**

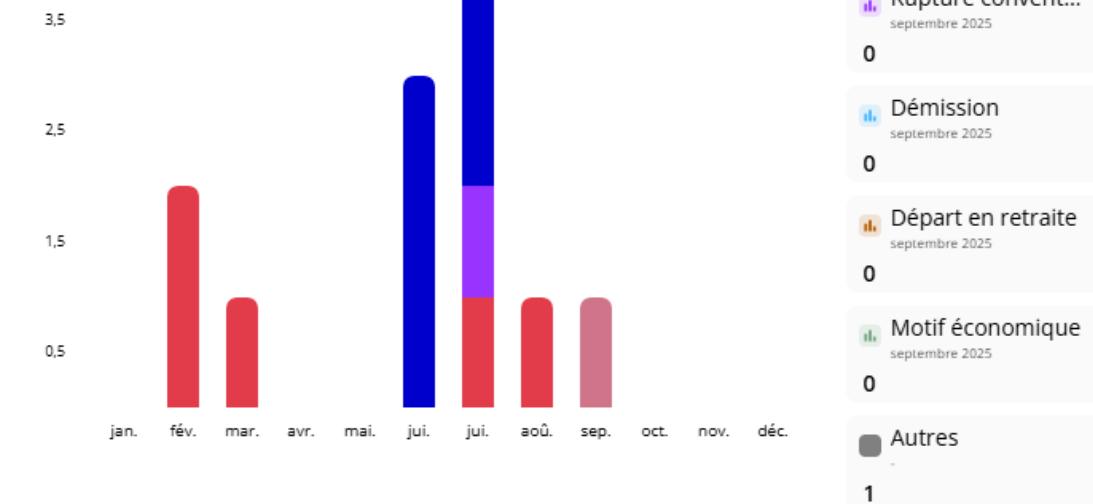
Fins de contrats

Janv. - Sept. 2025 **12**

▲ +300 %

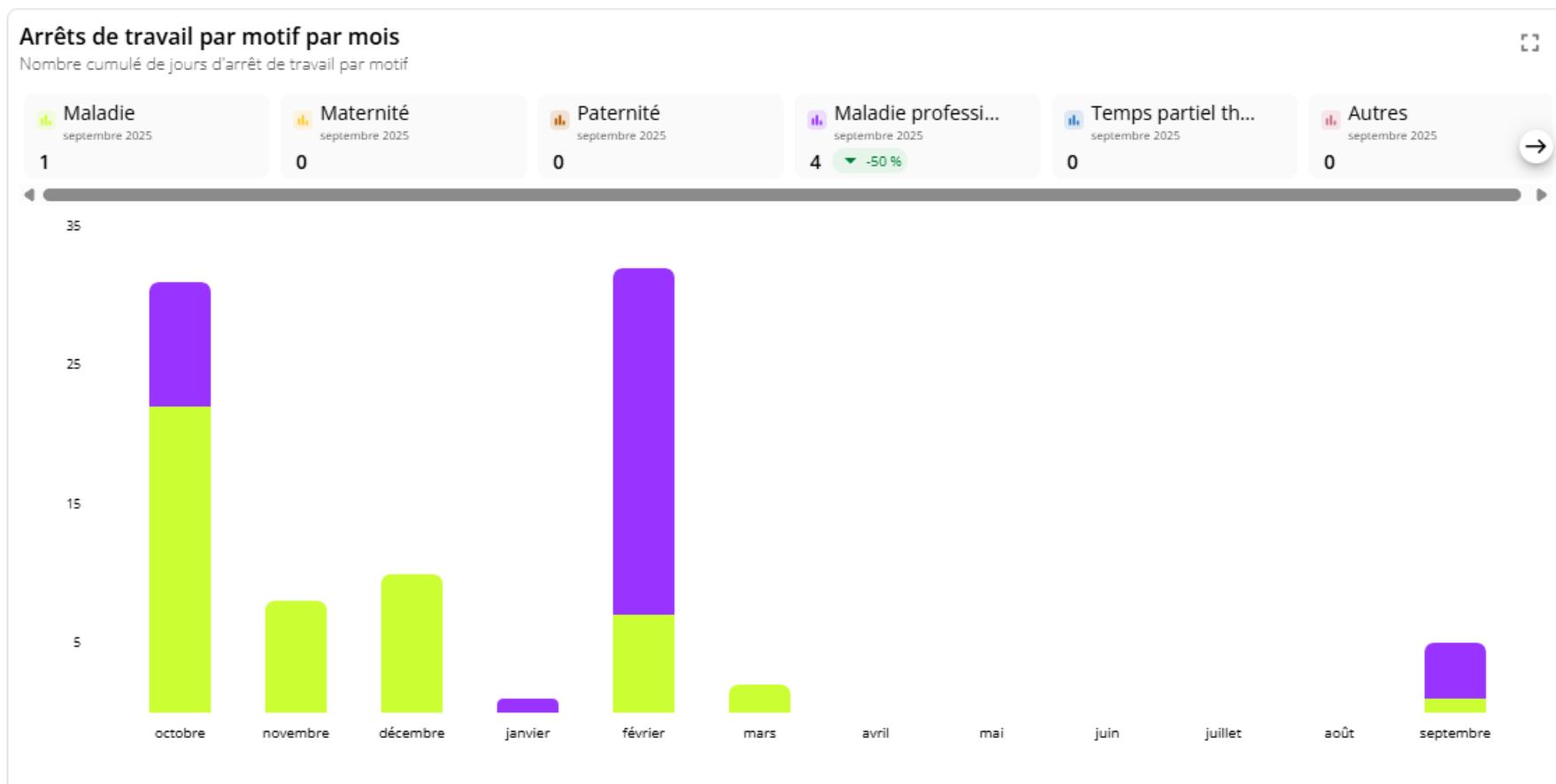
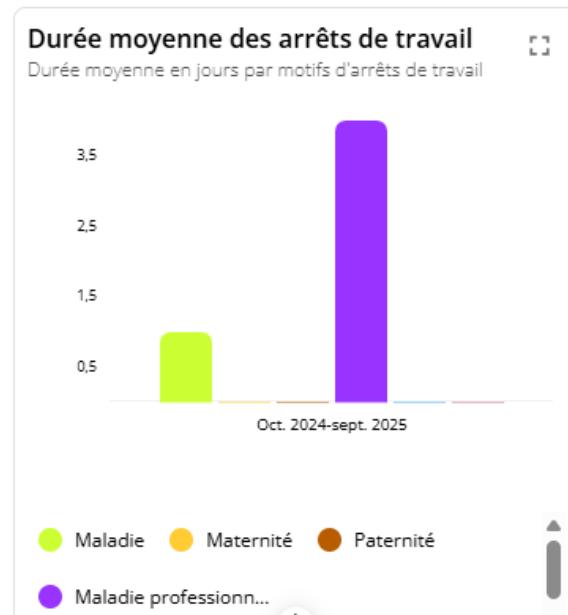
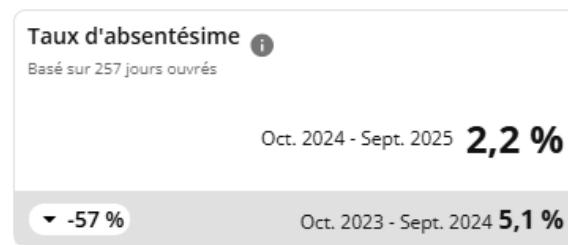
Janv. - Oct. 2024 **3**

Fins de contrat par motifs de sortie i



RH POPULATION

Absentéisme



RH REMUNERATION

Chiffres clés



Coût salarial total Rémunération brute + Cotisations patronales

Janv. - Sept. 2025 **686 124 €**

-4.9 %

Janv. - Oct. 2024 **721 377 €**

Rémunération brute totale

Janv. - Sept. 2025 **502 511 €**

-3.1 %

Janv. - Oct. 2024 **518 582 €**

Cotisations patronales

Janv. - Sept. 2025 **183 614 €**

-9.5 %

Janv. - Oct. 2024 **202 795 €**

Epargnes salariales

Janv. - Sept. 2025 **15 000 €**

+359.6 %

Janv. - Oct. 2024 **3 264 €**

Coût salarial global

Rémunération brute et cotisations patronales

Rémunération b...
septembre 2025

55 557 €

-7.4 %

Cotisations patr...
septembre 2025

17 676 €

+6.4 %

110 k €

90 k €

70 k €

50 k €

30 k €

10 k €



janvier



février



mars



avril



mai



juin



juillet



août



septembre

octobre

novembre

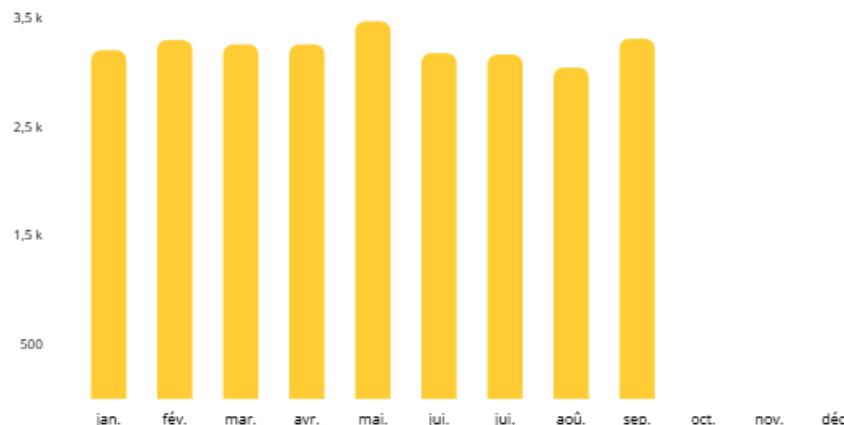
décembre

RH REMUNERATION

Temps rémunérés

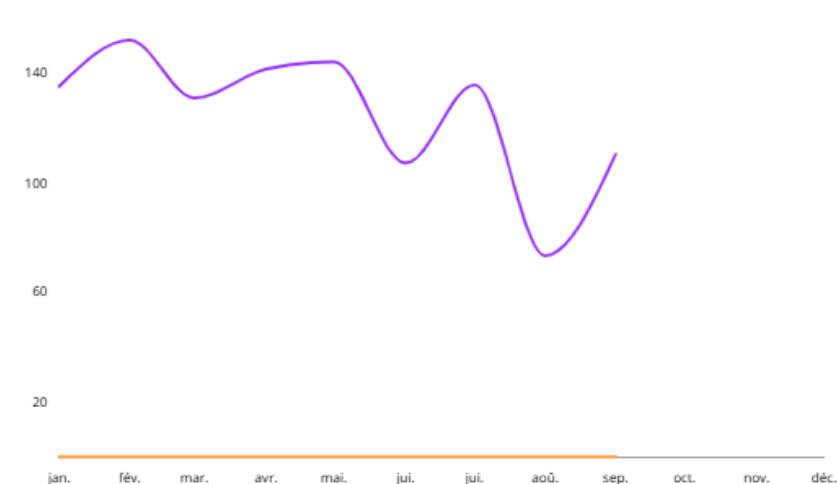
Nombre d'heures rémunérées

Nombre d'heures rémunérées par modalité du temps de travail



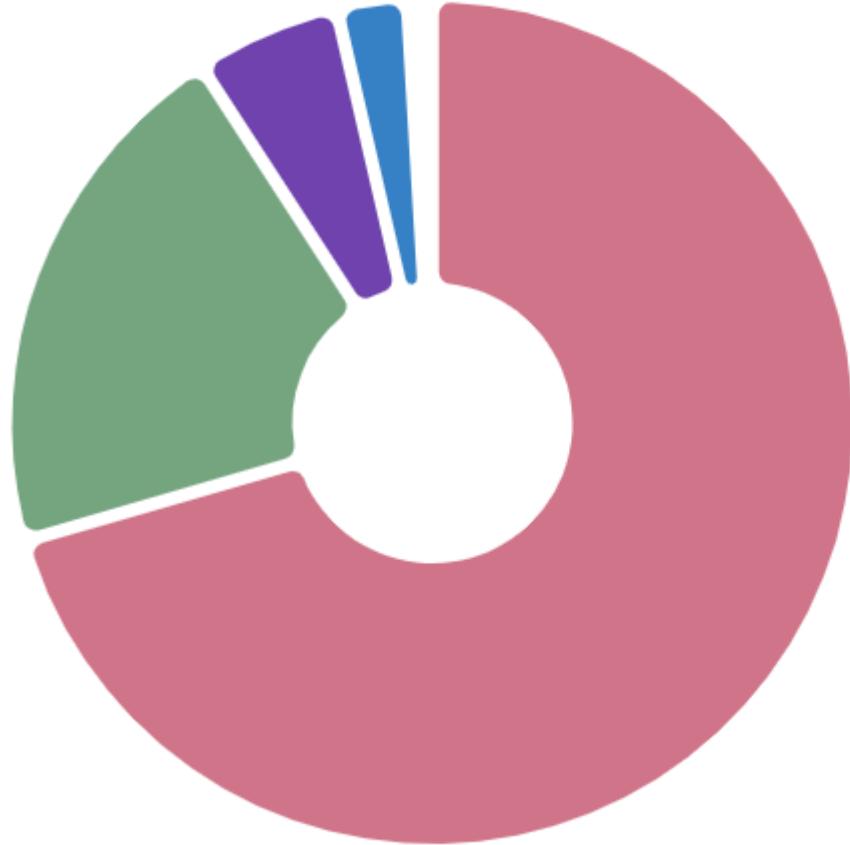
Nombre de recours aux heures aléatoires

Nombre d'heures supplémentaires et complémentaires



RH REMUNERATION

Répartition des rémunérations brutes par statut conventionnel



Cadres dirigeants Oct. 2024 - Sept. 2025
11 504 €
2.3 %
Cadres Oct. 2024 - Sept. 2025
26 560 €
5.2 %
Techniciens, con... Oct. 2024 - Sept. 2025
0 €
Employés Oct. 2024 - Sept. 2025
103 865 € ▲ +1.7 %
20.4 %
Autres statuts Oct. 2024 - Sept. 2025
0 €
Ouvrier Oct. 2024 - Sept. 2025
366 916 € ↓ -7.9 %

DASHBOARD ESSENTIEL



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



Benchmark - Chiffres clés

Limiter la visibilité

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

Projections Vue client NAF, CA X

Qualité de l'échantillon : Suffisante

Chiffre d'affaires

Janv. - Oct. 2025 **2 227 337 €**

-2.3 %

Janv. - Oct. 2024 **2 280 666 €**

Chiffre d'affaires du secteur

Janv. - Oct. 2025 **2 146 865 €**

-28.4 %

Janv. - Oct. 2024 **2 999 153 €**

Trésorerie

Janv. - Oct. 2025 **518 335 €**

+9.2 %

Janv. - Oct. 2024 **474 852 €**

Trésorerie du secteur

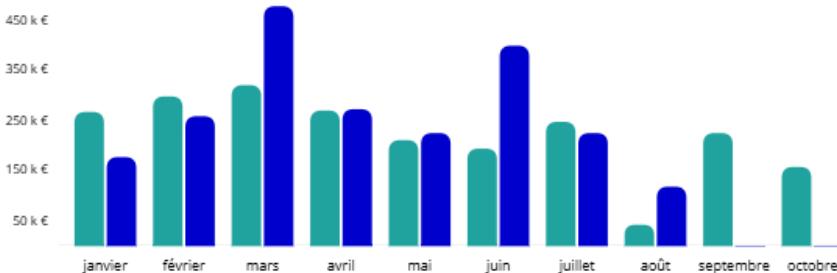
Janv. - Oct. 2025 **546 334 €**

+5.5 %

Janv. - Oct. 2024 **517 953 €**

Chiffre d'affaires

Comparé avec le même secteur d'activité



Chiffre d'affaires

octobre 2025

156 587 € -32.1 %

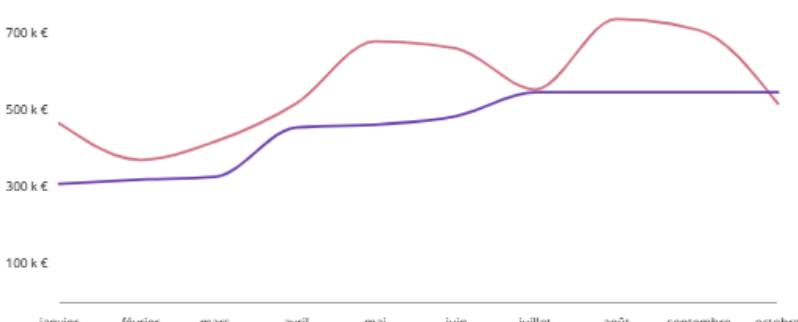
Chiffre d'affaires...

octobre 2025

0 €

Trésorerie

Comparée avec le même secteur d'activité



Trésorerie

Janv. - Oct. 2025

518 335 € +9.2 %

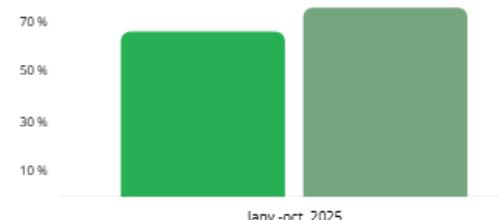
Trésorerie (sect...

Janv. - Oct. 2025

546 334 € +5.5 %

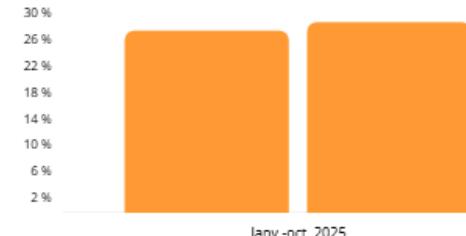
Taux de marge

Comparé avec le même secteur d'activité



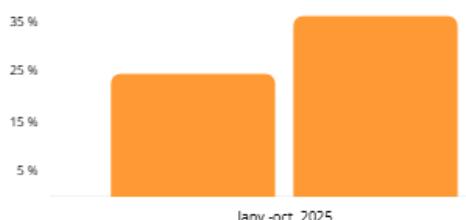
Charges de fonctionnement / CA

Comparé avec le même secteur d'activité



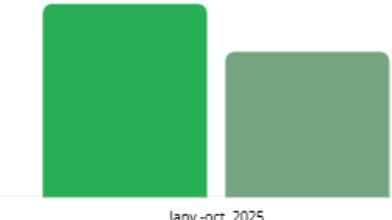
Charges de personnel / CA

Comparé avec le même secteur d'activité



Taux d'EBE

Comparé avec le même secteur d'activité



DASHBOARD PREMIUM

PRIME

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

Ecart de CA

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **3,7 %**

+115.6 %

Janv. - Oct. 2024 -24 %

Ecart de taux de marge

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **15,6 %**

+110.8 %

Janv. - Oct. 2024 7,4 %

Taux de marge

Janv. - Oct. 2025 **67,1 %**

+0.6 %

Janv. - Oct. 2024 66,7 %

Taux de marge du secteur

Janv. - Oct. 2025 **58 %**

-6.5 %

Janv. - Oct. 2024 62,1 %

Chiffre d'affaires

Comparé avec le même secteur d'activité

2,2 M €
1,8 M €
1,4 M €
1 M €
600 k €
200 k €



Janv.-oct. 2025

Chiffre d'affaires Chiffre d'affaires (sec...

Taux de marge

Comparé avec le même secteur d'activité

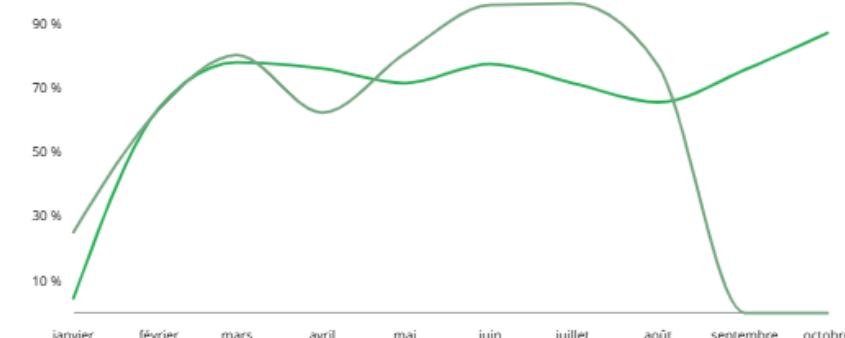


Janv.-oct. 2025

Taux de marge Taux de marge (sect...

Taux de marge

Comparé avec le même secteur d'activité



Taux de marge octobre 2025
87 % +23.4 %

Taux de marge (...) octobre 2025
0 %

Ecart des Charges de fonctionnement / CA

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **31,7 %**

+111.4 %

Janv. - Oct. 2024 15 %

Ecart de taux de Valeur Ajouté

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **4,8 %**

+162.4 %

Janv. - Oct. 2024 1,8 %

Ecart des Charges de personnel / CA

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **16,9 %**

+482.4 %

Janv. - Oct. 2024 -4,4 %

Ecart de taux d'EBE

Avec le secteur

Janv. - Oct. 2025 **-86,2 %**

-192 %

Janv. - Oct. 2024 93,7 %

DASHBOARD PREMIUM

Projection et Analyse

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

Type d'Événements	A créer dans CRM	Notification	Commentaires
EVENEMENTS & PROJETS DANS L'ENTREPRISE			
Evénement 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-RENDEZ BILAN via la CRM:** en direct sur la fiche Evénement 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 !



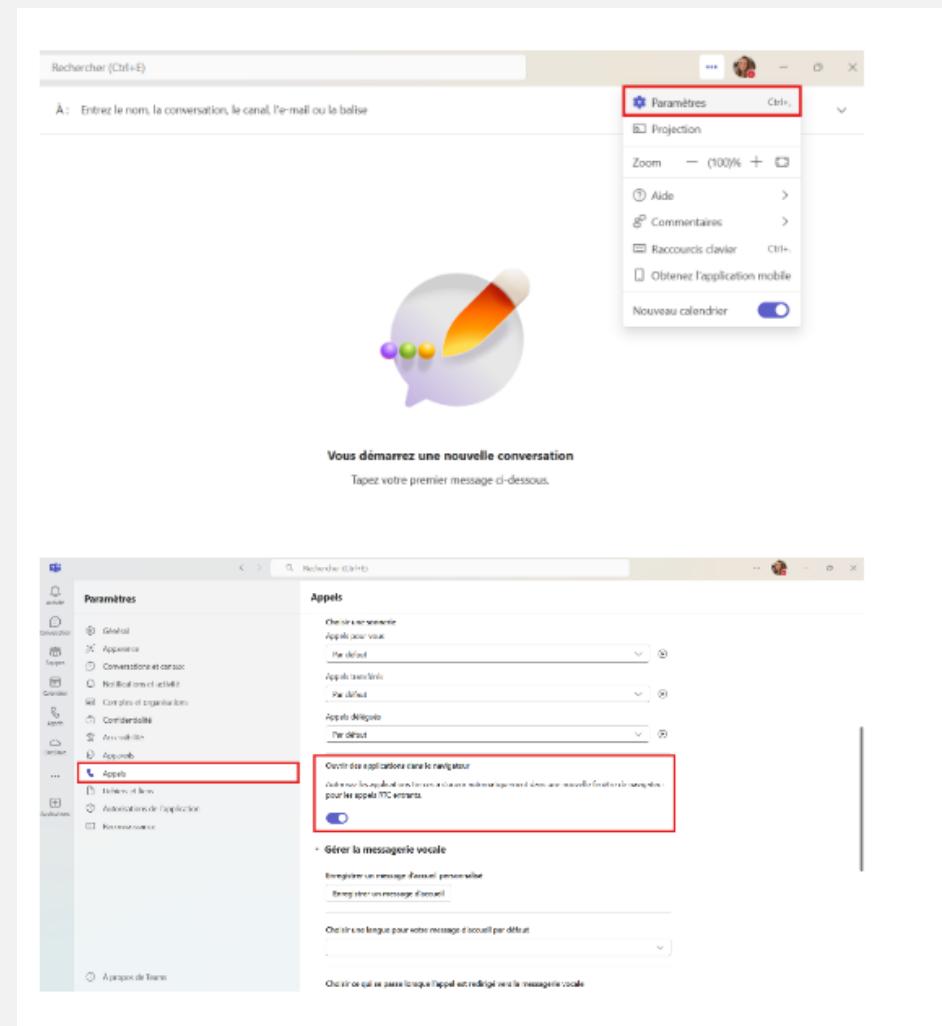
DÉVELOPPER L'APPEL CLIENT

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

In Extenso Challenge vue régionale - Appels de courtoisie ^①

Exercice : FY26 Région : ALSACE LORRAINE Agence : Tout

Exercice choisi FY26 : 01/07/2025 au 30/06/2026
MAJ le 20/10/2025

20 Nombre d'appels de courtoisie	10 508 Nombre d'affaires* ^①	0,19 % Taux d'appels de courtoisie
--	--	--

Classement inter-agences de la progression annuelle de l'exercice N (FY26) par rapport à l'exercice N-1 (FY25) ^①

Agence	Classement de l'évolution	Taux d'évolution	Taux d'appels de courtoisie (exercice N)	Taux d'appels de courtoisie (exercice N-1)
Haguenau	1	+0%	▲ 0,19 %	0,00 %
Ingersheim	2	+0%	▲ 0,08 %	0,00 %
Brumath	3	0%	0,00 %	0,00 %
Colmar	3	0%	0,00 %	0,00 %
Gundershoffen	3	0%	0,00 %	0,00 %
Sarreguemines	3	0%	0,00 %	0,00 %
Steinbourg	3	0%	0,00 %	0,00 %
Epinal	4	-0%	▼ 0,11 %	0,22 %
Strasbourg	5	-0%	▼ 0,05 %	0,38 %
Schiltigheim	6	-1%	▼ 0,29 %	0,86 %
Wissembourg	7	-1%	▼ 0,00 %	0,57 %
Mulhouse	8	-1%	▼ 0,33 %	1,46 %
Téterchen	9	-2%	▼ 0,00 %	1,67 %
Sarrebourg	10	-2%	▼ 0,16 %	2,05 %
Sélestat	11	-6%	▼ 1,64 %	7,29 %
Moyenne	8	-1%	0,19 %	0,80 %

Classement du taux d'appels de courtoisie ^①

Région	Taux d'appels de courtoisie
OUEST ATLANTIQUE	1,17 %
CENTRE OUEST	1,03 %
NORD DE FRANCE	0,45 %
SUD OUEST	0,31 %
ALSACE LORRAINE	0,19 %
DAUPHINE SAVOIE	0,13 %
AUVERGNE RHONE-ALPES	0,11 %
ILE DE FRANCE	0,10 %
BRETAGNE	0,09 %
NORMANDIE	0,02 %
CENTRE EST	0,01 %
PACA	0,01 %
OCCITANIE	0,00 %

* hors clients sortis, prospects abandonnés et hors CAC, LMNP, Personne physique, SCI-SCM, Holding & Autres

*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
- Importante du suivi des créances impayés et rappel des modes de recouvrement
- Benchmarking à faire par rapport 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.**

A screenshot of the ECF software interface. The title bar says "Bienvenue sur ECF". On the left is a vertical sidebar with icons for Accueil, Collaboration, Pilotage, Comptabilite, Gestion de l'entreprise, Paiement, and Dashboard. The "ECF" icon is highlighted. The main area has a search bar and a button to "Afficher les dossiers actifs uniquement". A table lists client files with columns for Nom du dossier, ID du dossier, Date de clôture, Statut, and Actions. The table shows entries for ADSV, ALEX VERMOT DESROCHES LMNP, ALTIZING, ANTOINE MESSMER, ARLEN VOGELIN SANDRINE, and ART HOME ALU MENUISERIES, all marked as Inactif (inactive).

Nom du dossier	ID du dossier	Date de clôture	Statut	Actions
ADSV	505931	N/A	Inactif	⋮
ALEX VERMOT DESROCHES LMNP	548941	N/A	Inactif	⋮
ALTIZING	355625	N/A	Inactif	⋮
ANTOINE MESSMER	591077	N/A	Inactif	⋮
ARLEN VOGELIN SANDRINE	377584	N/A	Inactif	⋮
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
4, 5, 6

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 EXTE^NSO

23,2

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.
-  **Bâtissez 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 EXENSO

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

DÉPLOIEMENT EN RÉGION

2,3,
3

ORGANISATION DU DÉPLOIEMENT EN RÉGION



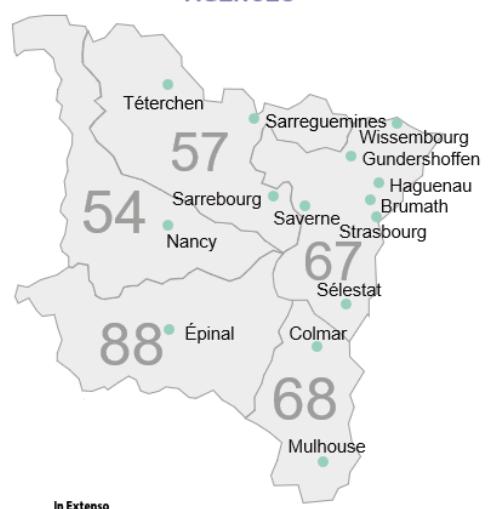
Livia MONTENOT
Référente région et national



Anne-Laure HIRSCH
RMD



Delphine LANDMANN
Associée référente
région



In Extenso

- **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

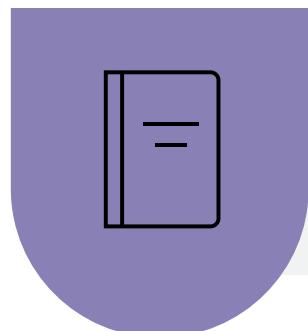
Nous avons besoin de vous !



Identifiez les clients éligibles

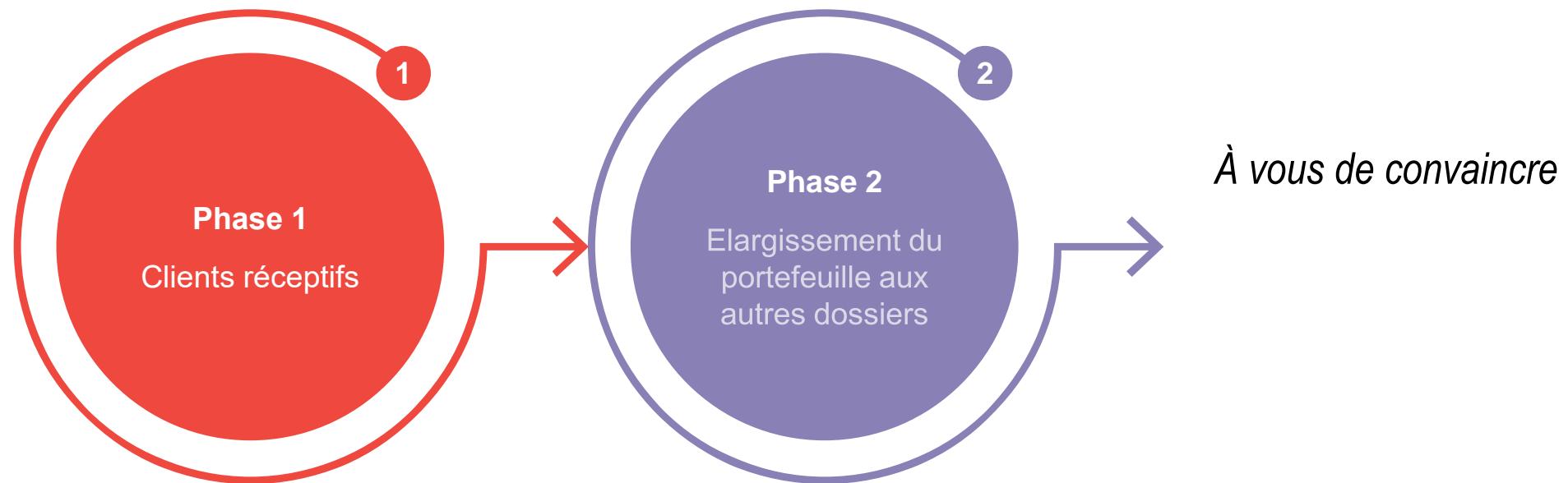


Présentez et vendez la mission



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

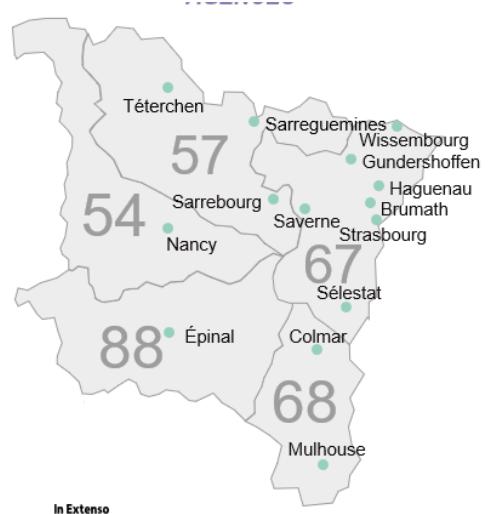
< 300k€ : 250 HT

<500k€ : 370 HT

<750k€ : 450 HT

<1000k€ : 560 HT

Au-delà : sur devis



*L'OUTIL FULLL
ECF*

2, 3, 5

L'OUTIL FULL ECF

Outil utilisé : full ECF pour automatiser et fiabiliser

Elle promet automatisation, fiabilité et gain de temps.

Une formation pour les collaborateurs sera organisée par le RMD régional avec un associé référent.

The screenshot displays the full ECF software interface, specifically the 'Synthèse' (Synthesis) and 'Contrôles' (Controls) sections. The left sidebar includes icons for Accueil (Home), Collaboration, Pilotage, Comptabilité, Gestion d'entreprise, Paiement, Dashboard, ECF, and Aide (Help). The main area shows the 'Examen de conformité fiscale' (Fiscal Conformity Examination) process.

Synthèse (Synthesis):

- Dossiers: 2025, 2024, 2023, 2022.
- Informations: Terminé (Completed).
- Point 1 - Conformité FEC: Conforme (Conforming).
- Point 2 - Qualité comptable: Conforme (Conforming).
- Point 3 - Caisse: Non applicable (Not applicable).
- Point 4 - Documents: Non conforme (Non conform).
- Point 5 - Régime d'imposition: En cours (In progress).
- Point 6 - Amortissements: À vérifier (To be checked).
- Point 7 - Provisions: À vérifier (To be checked).
- Point 8 - Charges à payer: À vérifier (To be checked).
- Point 9 - Charges except. A vérifier (To be checked).
- Point 10 - TVA: À vérifier (To be checked).
- Conclusion: Non débuté (Not started).

Contrôles (Controls):

- Dossiers: 2025, 2024, 2023, 2022.
- Informations: Terminé (Completed).
- Point 1 - Conformité FEC: Conforme (Conforming).
- Point 2 - Qualité comptable: Conforme (Conforming).
- Point 3 - Caisse: Non applicable (Not applicable).
- Point 4 - Documents: Non conforme (Non conform).
- Point 5 - Régime d'imposition: À vérifier (To be checked).
- Point 6 - Amortissements: À vérifier (To be checked).
- Point 7 - Provisions: À vérifier (To be checked).
- Point 8 - Charges à payer: À vérifier (To be checked).
- Point 9 - Charges except. A vérifier (To be checked).
- Point 10 - TVA: À vérifier (To be checked).
- Conclusion: Non débuté (Not started).

Récapitulatif des données (Summary of data):

Numéro de compte	Libellé du compte	Exercice N	Exercice N-1
Ventes de biens		3 490 854,73 €	3 423 232,75 €
Prestations de services		4 006,25 €	2 762,50 €

TVA payée (VAT paid):

Montant de TVA annuelle payée	Exercice N	Exercice N-1
38 343,00 €	13 022,00 €	

Conformité du point 5 (Conformity of point 5):

Le point 5 de l'ECF est-il conforme ? *
 Oui Non

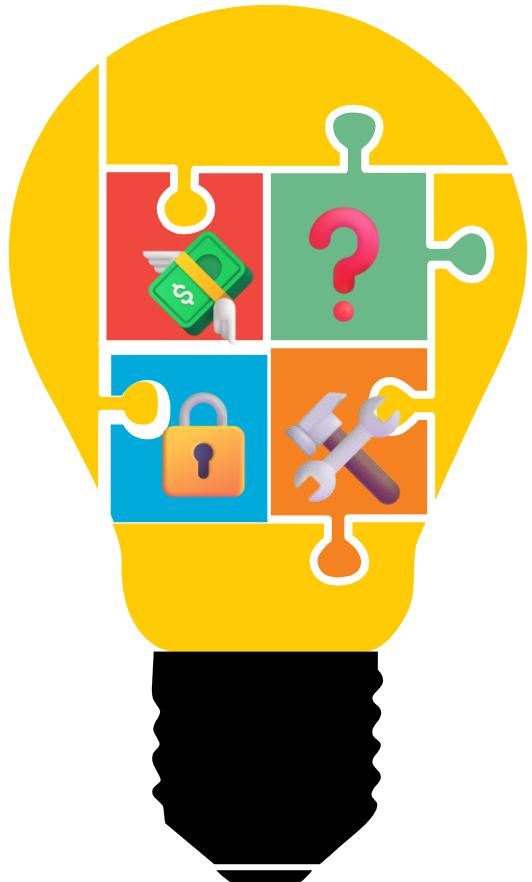
Le point 5 de l'ECF est conforme pour ce dossier.

REGISTER button.

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.

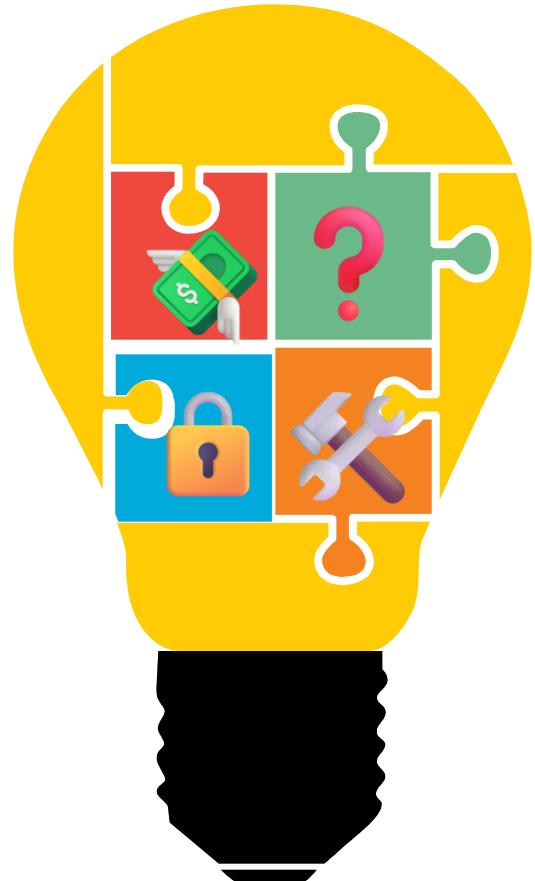
OBJECTIONS ET RÉPONSES



“Je n'ai rien à cacher”

Justement, c'est le moyen officiel de le **prouver**, d'en assurer la **tracabilité**, 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



11/2025



12/2025
01/2026



12/2025



01-04/2026



06-10/2026



Constituer les équipes ECF



Nomination d'un référent ECF par agence et les collaborateurs l'accompagnant



Découverte de l'outil Full ECF et du process ECF



Revu de portefeuille et sélection des clients cibles



Présentation de la mission au client à travers la slide bilan imagé ou une communication personnalisée



Réalisation de la campagne ECF 2026

Former les équipes ECF

Proposer la mission ECF

APPEL À CANDIDATURE, INSCRIVEZ-VOUS SUR WOOCALP

SCANNEZ LE QR CODE



Rejoindre cet évènement Wooclap



1 Allez sur wooclap.com

2 Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

Code d'événement
ZRREADY

Activer les réponses par SMS



Et si c'était vous?
Référent agence



Et si c'était vous?
Membre équipe ECF

Rejoignez-nous avant le 14 novembre !

PAUSE

INTÉGRER L'IA

03

Hamzi BOUDIAF



REPONDEZ AU QUESTIONNAIRE SUR WOOCCLAP

SCANNEZ LE QR CODE



Rejoindre cet évènement Wooclap

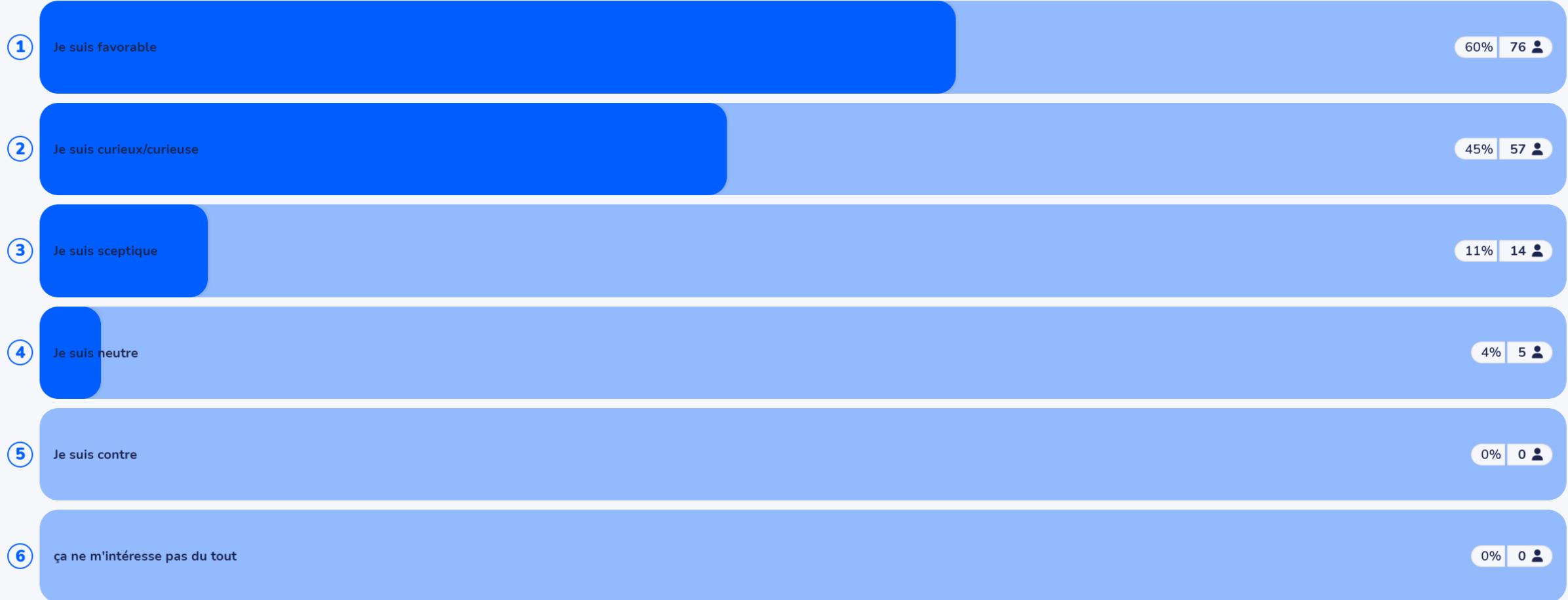


- 1 Allez sur wooclap.com
- 2 Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

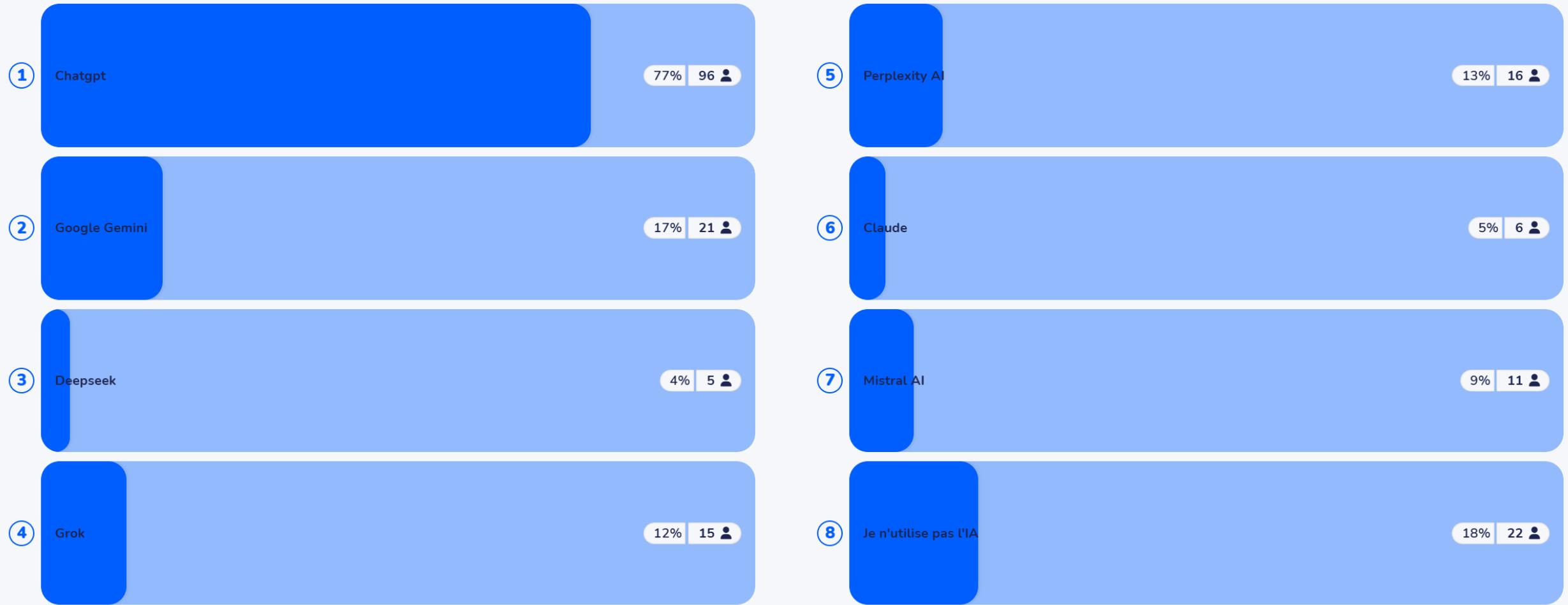
Code d'événement
ZRREADY

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

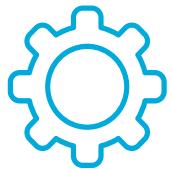
Nouveaux modèles

- 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

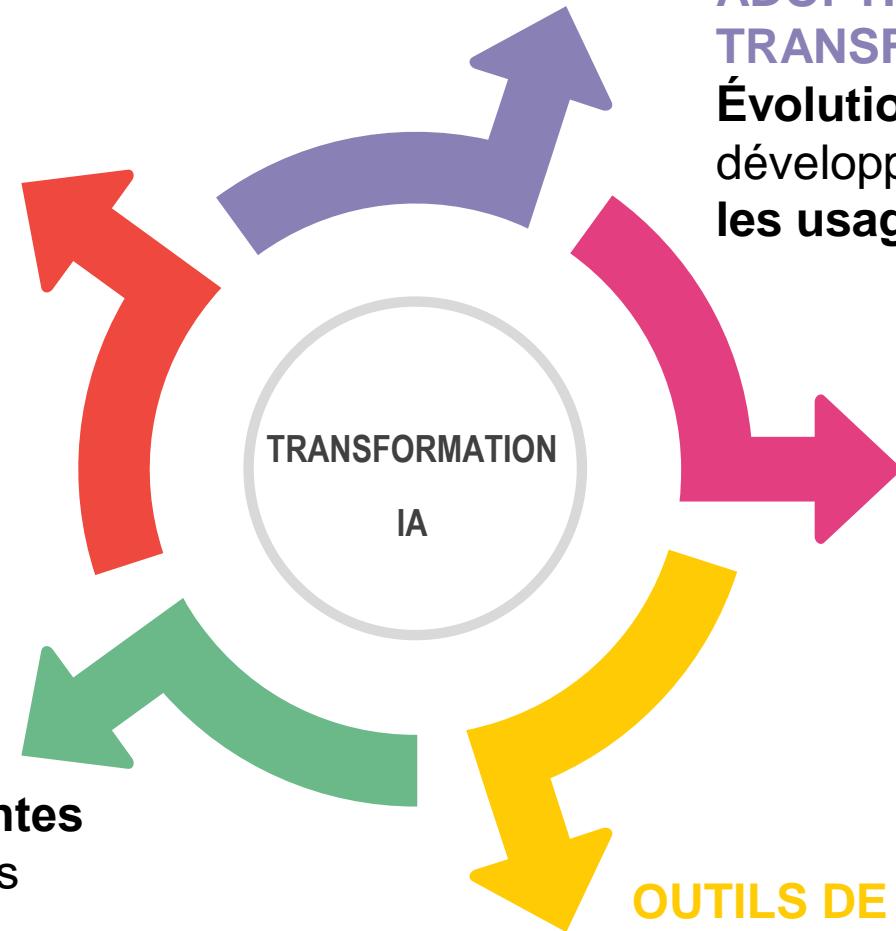
Une IA au cœur de nos offres pour créer de **nouveaux services** à **forte valeur ajoutée** et renforcer notre **différenciation** sur le marché

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 éditeurs

>> 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

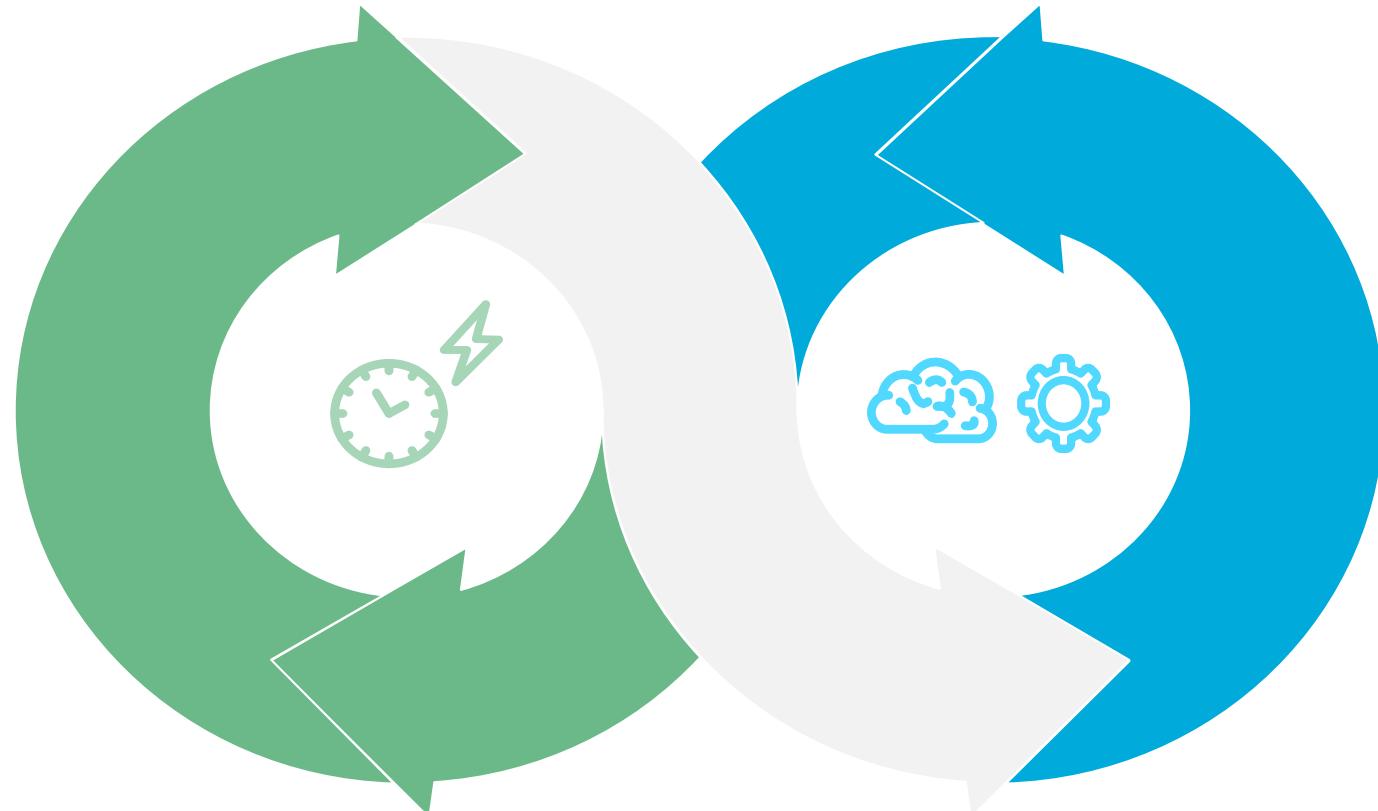
NOS RECOMMANDATIONS

- 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)

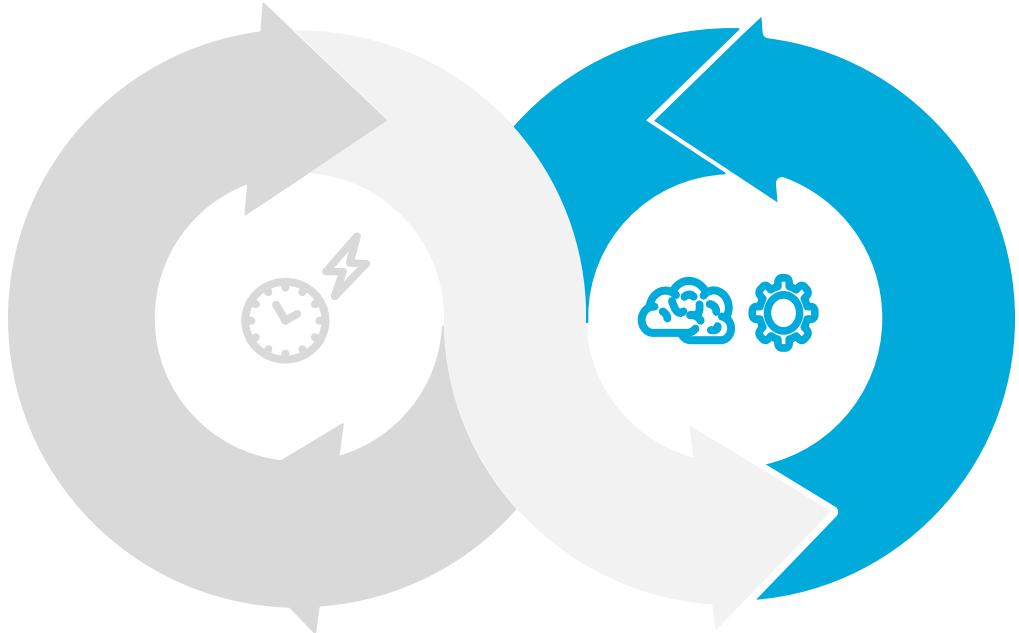
Pour tous, au service de la productivité



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

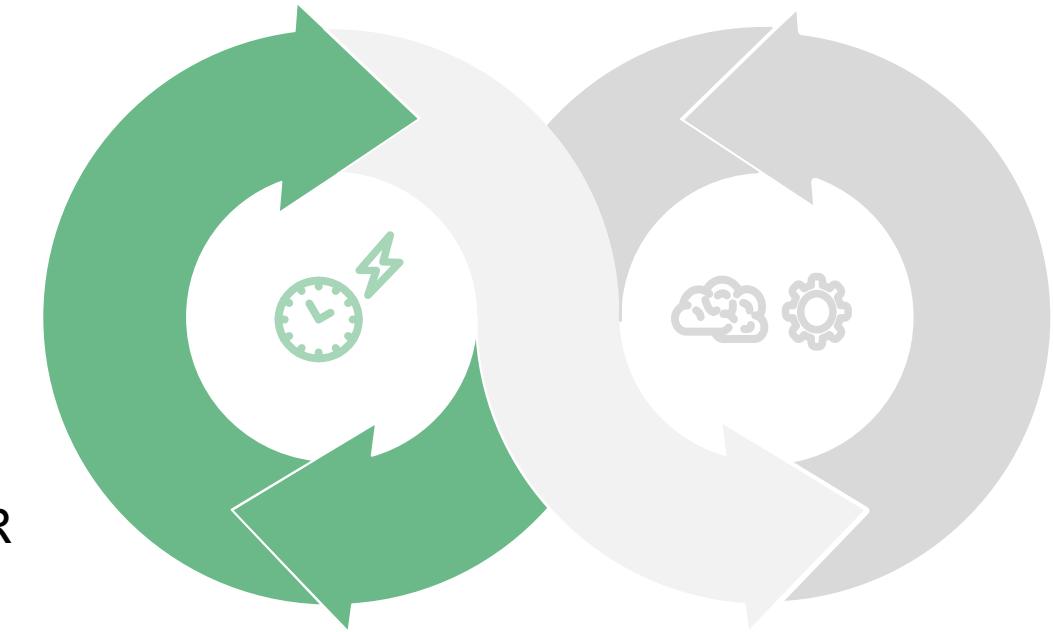
Et demain des **agents spécifiques** spécialisés pour la compta, sociale/RH, juridique...

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

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 ré

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

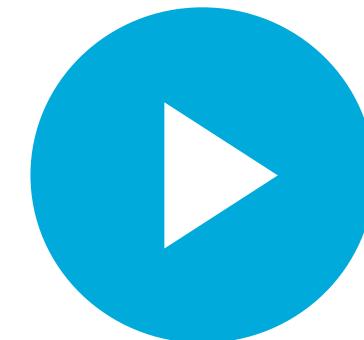
Traitement terminé

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

[Consulter le compte rendu](#) [Noter](#)

Taper un message

VIDEO INEXIA



TITRE DE LA PRÉSENTATION

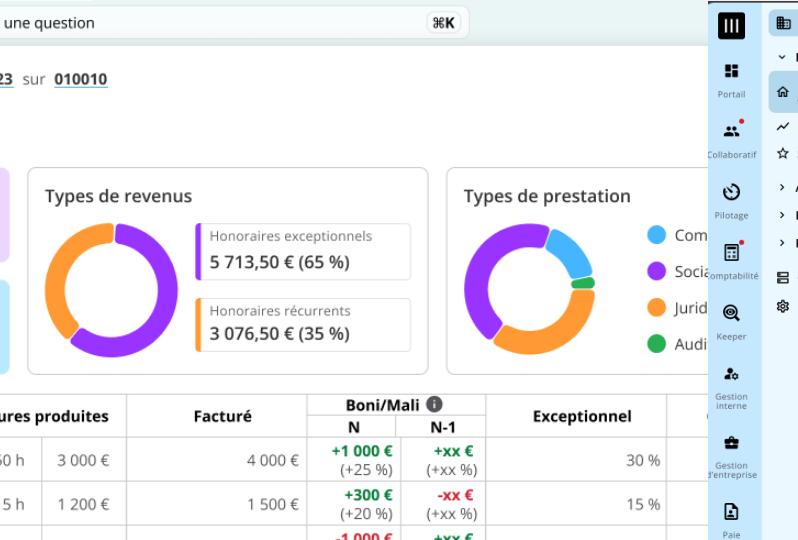
MISE EN ŒUVRE DE L'IA CHEZ FULLL



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

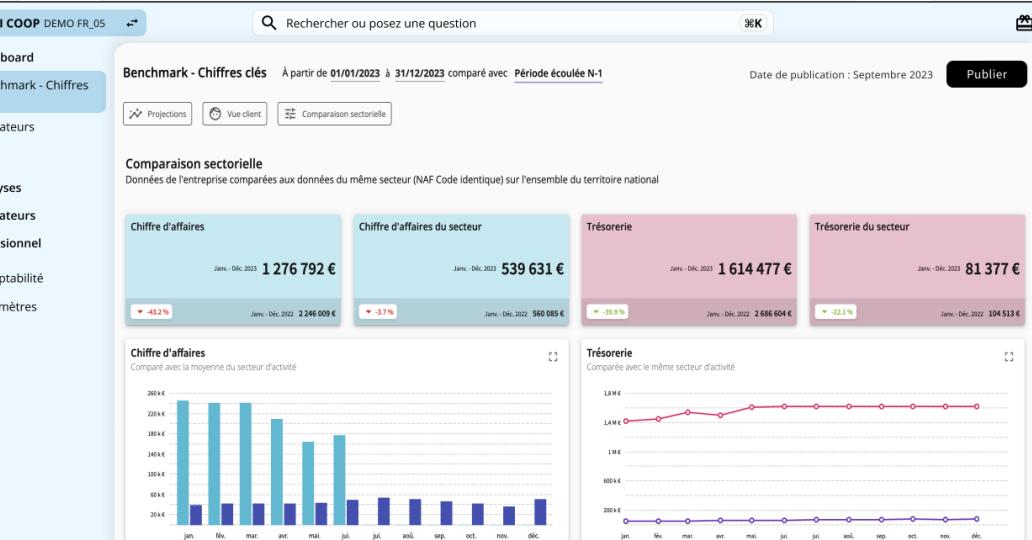
Optimiser la production

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



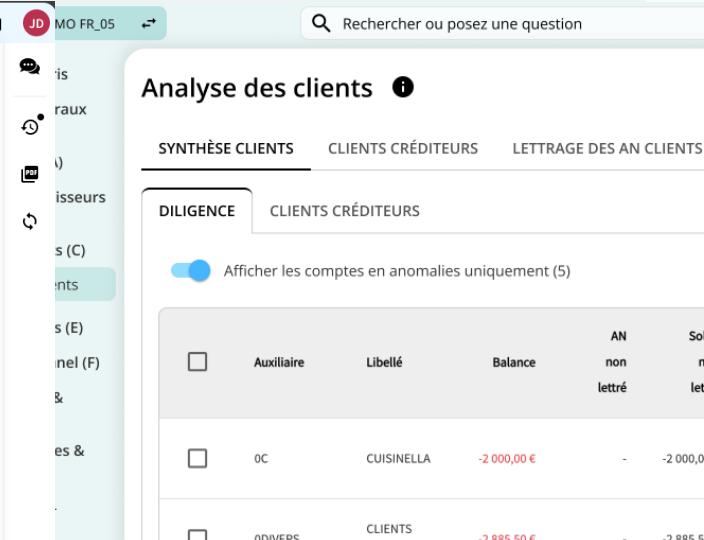
Accélérer le conseil

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 comptabilité

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 full 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

Analyses

X

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	<i>Comptabilité, Social, données d'activité et environnementales</i>	10s	0,02

Analyses

X

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.

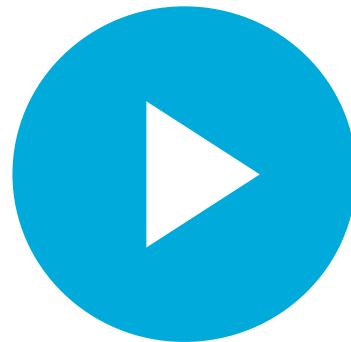
EBITDAR et marge brute d'autofinancement

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 trésorerie⁴⁸



INTERVIEW DE PIERRE-YVES ROCHE
EXPERT COMTABLE, ASSOCIE
DIRECTEUR D'AGENCE AUX HERBIERS





INTERVIEW DE NESRINE SALHI

**RESPONSABLE CLIENT CONFIRMEE
In Extenso Strasbourg Nord**



**impulse
data.** DATA FOR
QUALITY
BUSINESS

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

UNE INITIATIVE D'ACTEURS MAJEURS DE LA PROFESSION

FITECO
Expertise comptable | Conseil | Audit

EUREX

endrix.

COGEDIS
L'expertise comptable

cpa:

bakertilly



tgs FRANCE
Penser global et durable

COCERTO
expertise comptable • audit • conseil

FIBA
EXPERTS-COMPTABLES, COMMISSAIRES AUX COMPTES
CONSEILS EN ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

In Extenso
ENTREPRENEZ L'AVENIR.

fulll

CF
Compagnie
Fiduciaire

TALENZ

FCN
EXPERTISE
AUDIT
CONSEIL

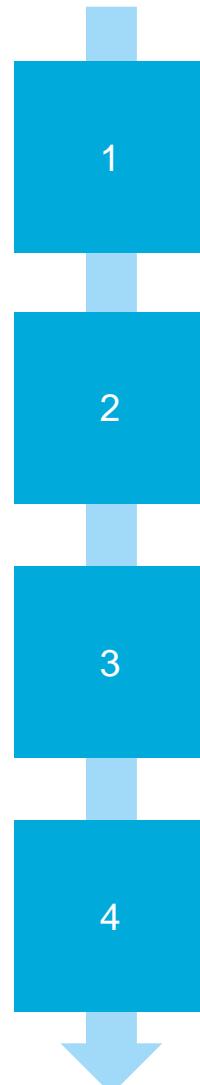
orcom
Expertise Comptable Audit & Conseil

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



Collecte de Données

Agrégation de sources variées pour analyse complète.

Modélisation IA

Algorithmes avancés pour prédictions précises.

Prévisions Stratégiques

Anticipation des tendances pour avantage concurrentiel.

Optimisation Continue

Apprentissage continu pour amélioration des prédictions.

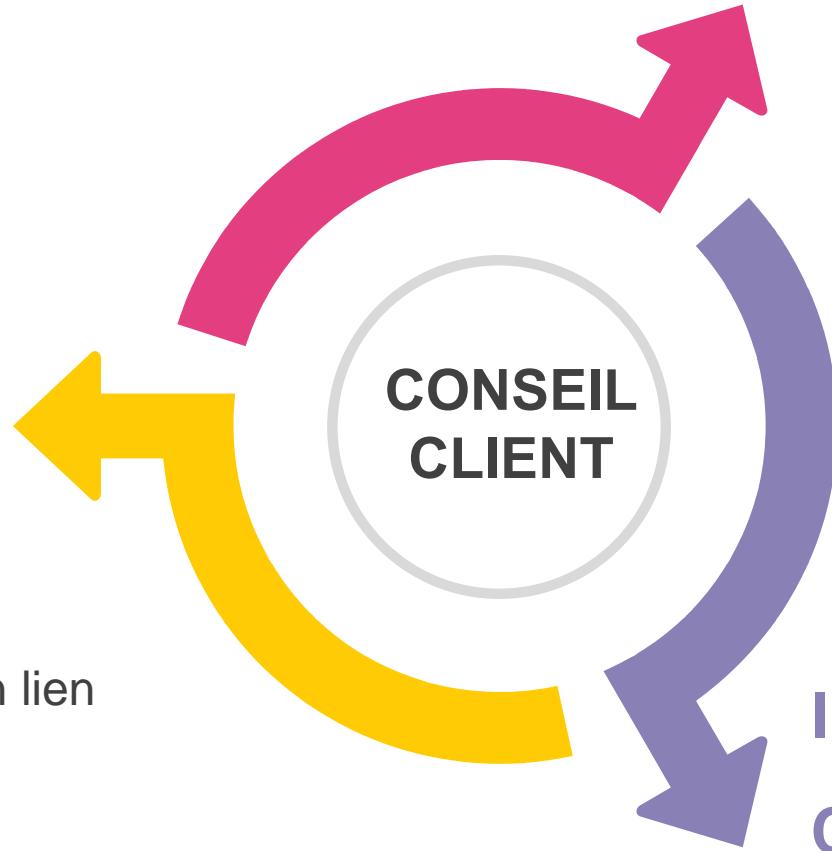
LES NOUVEAUX MÉTIERS

05

DES ENJEUX MULTIPLES

DEVELOPPER LES COMPETENCES

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



S'ADAPTER AU MARCHE ET A NOS CLIENTS

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

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

MANAGER RESPONSABLE CLIENT/ COLLABORATEUR

- Comptable
- Social
- Juridique
- Autres services (...)

WELCOMER



CLIENT



CONSEILLER
CREATION REPRISE



RMP

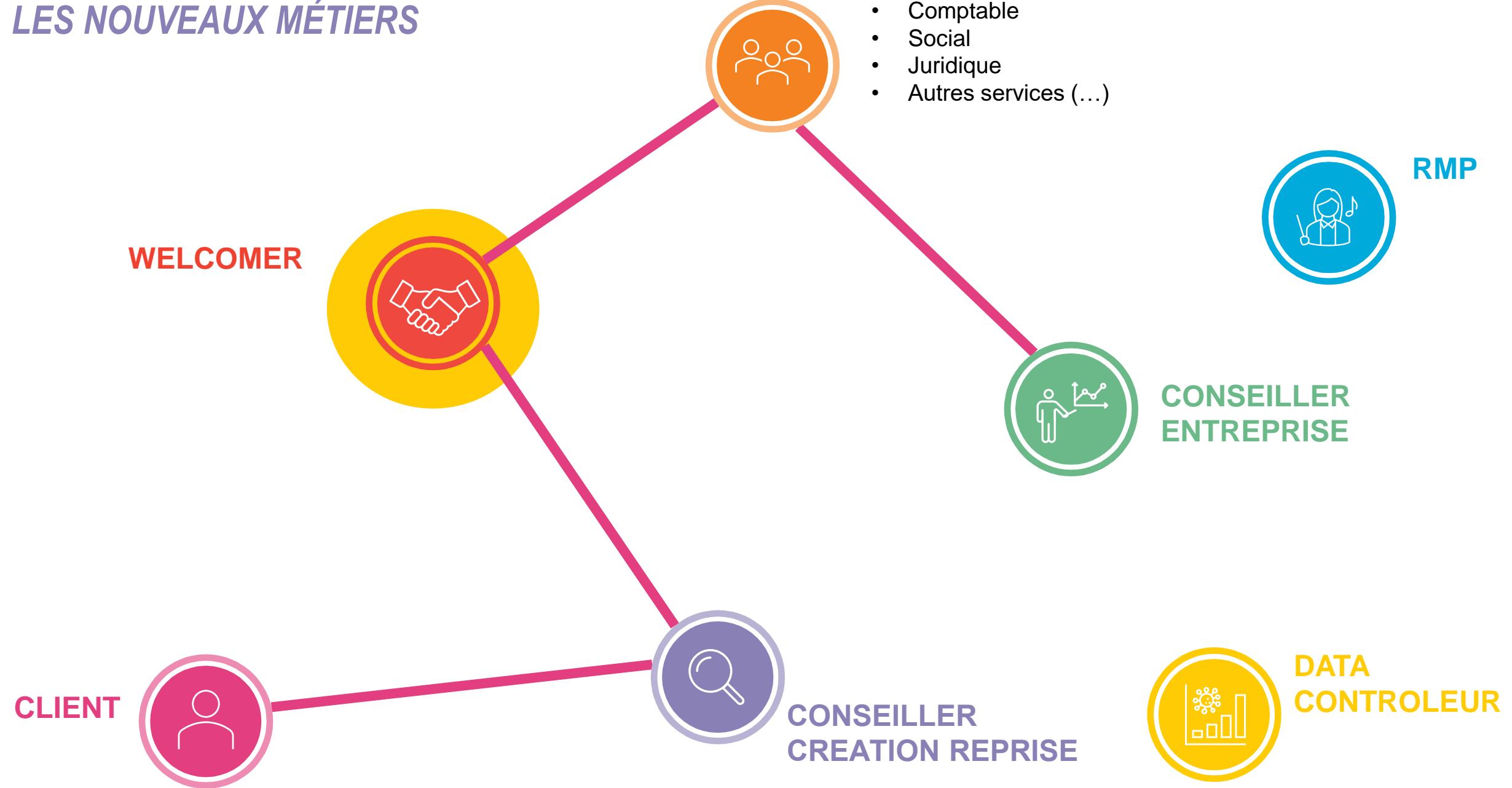
CONSEILLER
ENTREPRISE



LES NOUVEAUX MÉTIERS

MANAGER RESPONSABLE CLIENT/ COLLABORATEUR

- Comptable
- Social
- Juridique
- Autres services (...)



WELCOMER

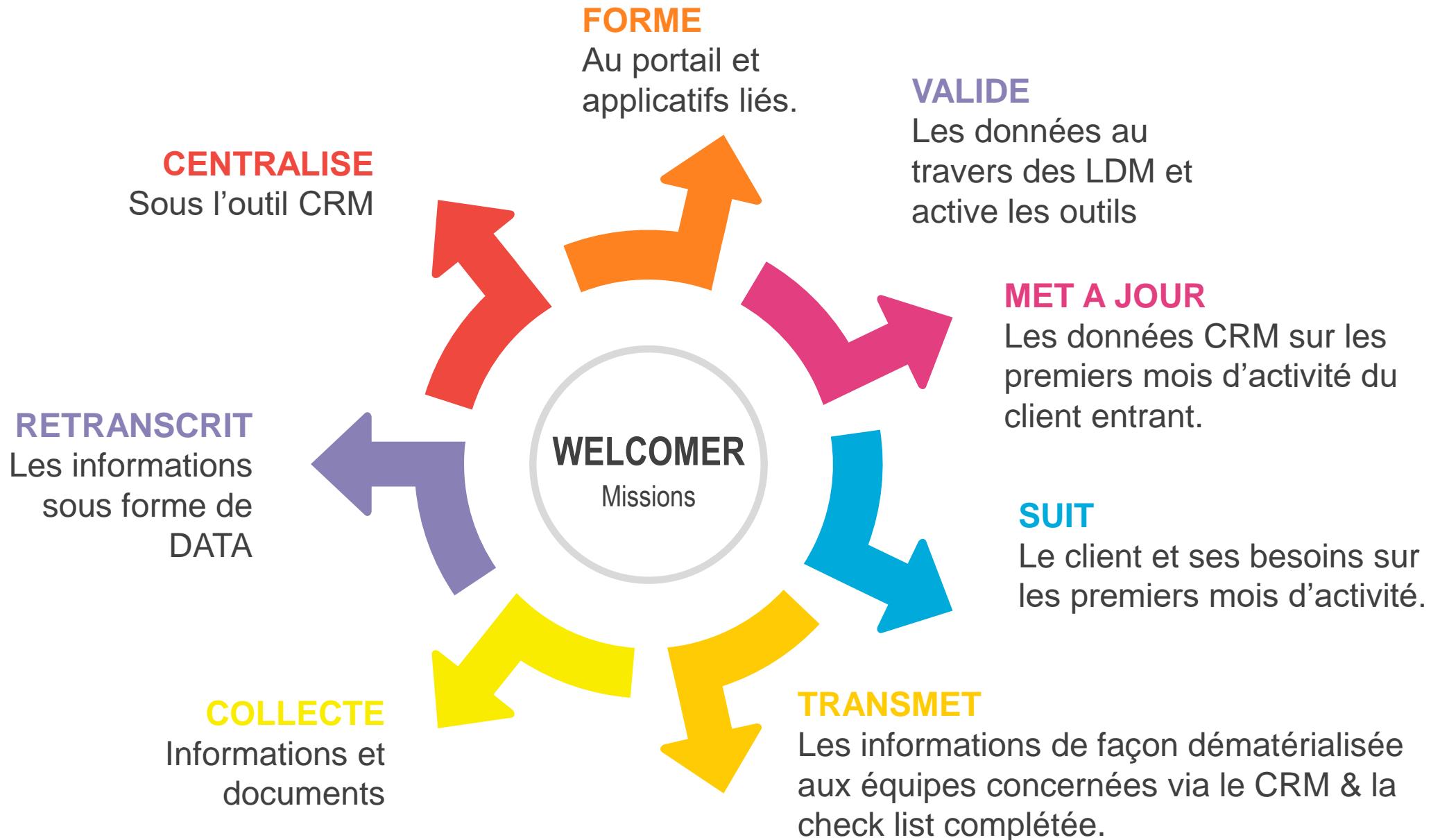
Accueillir, rassurer structurer

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

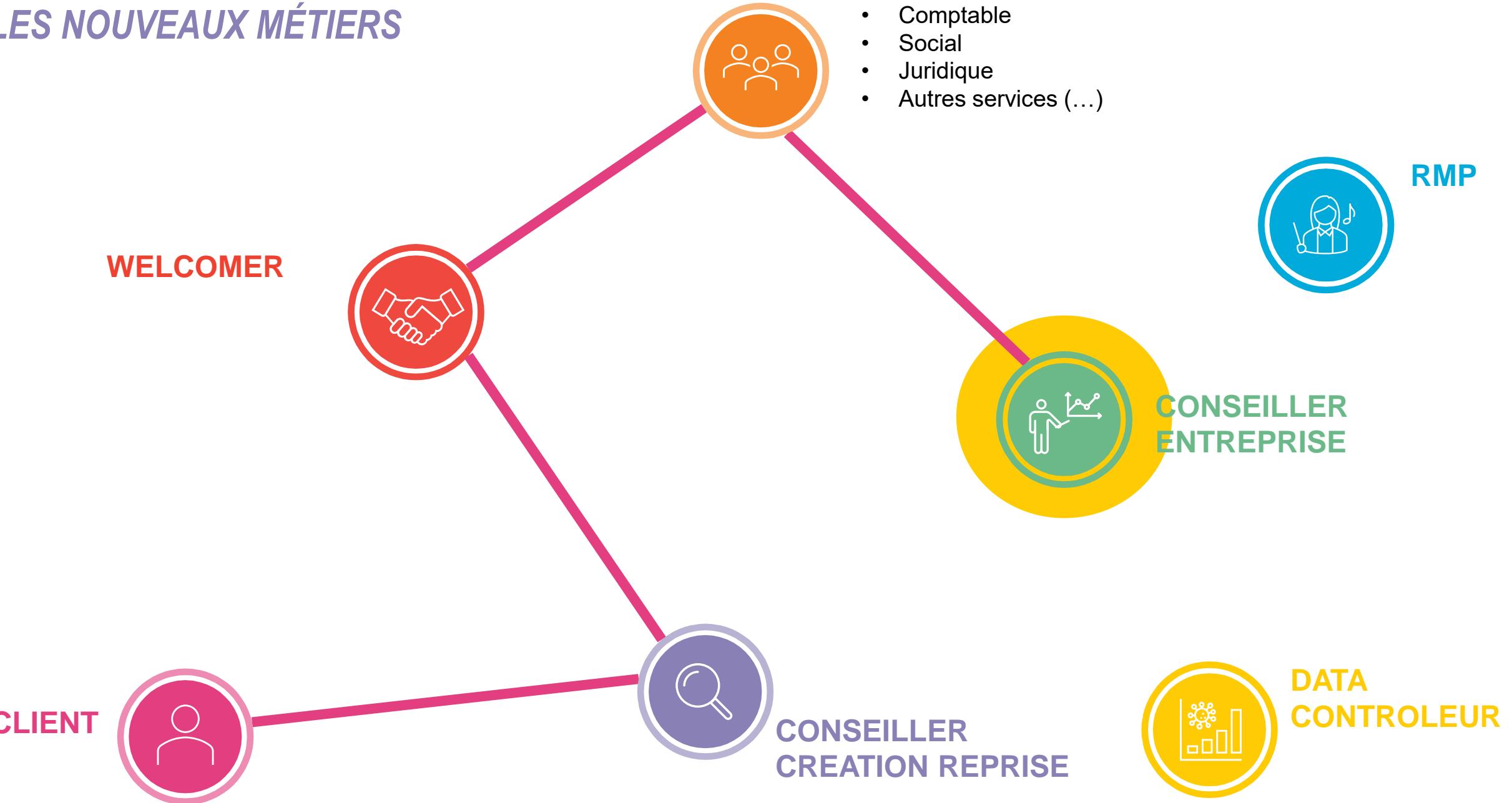
LES WELCOMERS DANS NOS AGENCES

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

MANAGER RESPONSABLE CLIENT/ COLLABORATEUR

- Comptable
- Social
- Juridique
- Autres services (...)



CONSEILLER ENTREPRISE

Interpréter, conseiller, développer



Missions clés :

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



LES NOUVEAUX MÉTIERS

MANAGER RESPONSABLE CLIENT/ COLLABORATEUR

- Comptable
- Social
- Juridique
- Autres services (...)



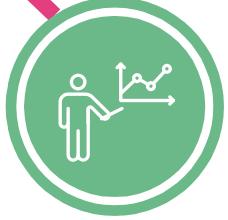
WELCOMER



CLIENT



CONSEILLER
CREATION REPRISE



CONSEILLER
ENTREPRISE



DATA
CONTROLEUR



RMP

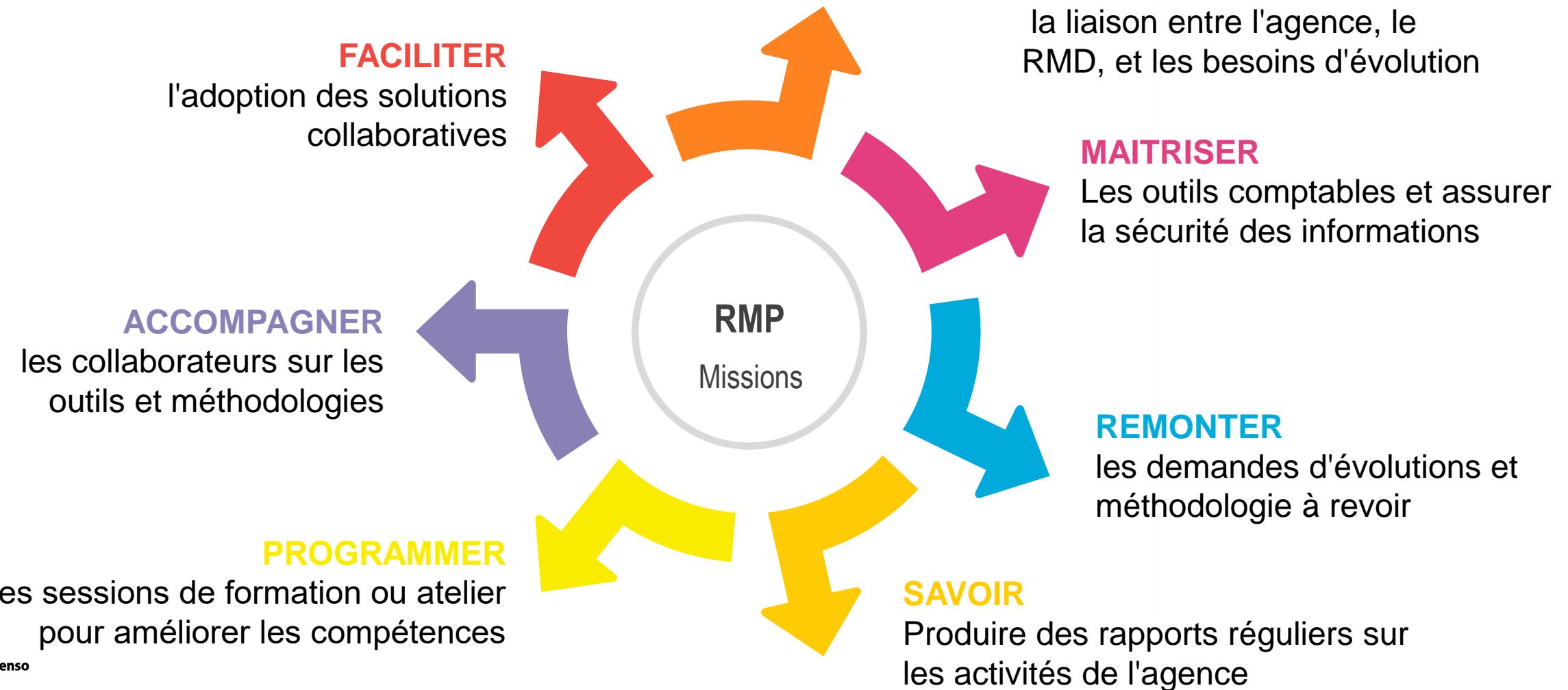
Accompagner, former, faciliter

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

MANAGER RESPONSABLE CLIENT/ COLLABORATEUR

- Comptable
- Social
- Juridique
- Autres services (...)



RMP

WELCOMER



CONSEILLER
ENTREPRISE

CLIENT



CONSEILLER
CREATION REPRISE



DATA
CONTROLEUR



DATA CONTROLEUR

Structurer, intégrer, contrôler



Missions clés :

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



POUR CONCLURE

LES GRANDS GAGNANTS DU QUIZZ



LIONEL

LETTY



MEDMED





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.