

Storyboard

COMPTABILITÉ

Etude de cas

Le problème

Les cabinets comptables doivent facturer correctement pour rester rentables.

Si un employé consacre trop de temps sur un client, ou si un client ne paie pas suffisamment pour couvrir ses dépenses, les cabinets comptables peuvent rapidement se retrouver dans une situation difficile et avoir un sérieux problème de liquidités.

En raison de la nature des services de comptabilité, les cabinets se développent en ajoutant des clients et en ajoutant des employés qualifiés pour soutenir ces clients dans diverses tâches telles que le paiement de factures, la tenue de livres, les comptes clients, les travaux fiscaux, etc.

Il existe un équilibre délicat entre un personnel adéquat et la rentabilité. voir trop d'employés entraînera une baisse du profit par client et avoir trop peu d'employés laissera les clients frustrés et les employés surchargés de travail. connaître le bon ratio employés/clients est la différence entre le succès et l'échec pour la plupart des cabinets.

Il est assez facile de faire le suivi des heures de travail des employés et de la facturation des clients, mais il faut beaucoup de temps pour voir quels employés ont travaillé dans quels cas, à combien s'élèvent leur taux horaire et les heures travaillées et si les clients paient suffisamment pour couvrir leurs factures. Les données relatives à la comptabilisation du temps et à la facturation sont stockées dans différents systèmes et sont suivies à différents niveaux de granularité, donc obtenir des données propres et faciles à utiliser est un défi plus grand qu'il ne devrait l'être. tant donné que ce processus est si manuel, les cabinets ne sont pas susceptibles de faire cette analyse souvent, ce qui les laisse à leur instinct et à leurs suppositions quant au montant qu'elles facturent à leurs clients.

Les données relatives à la comptabilisation du temps et à la facturation sont stockées dans différents systèmes et sont suivies à différents niveaux de granularité, donc obtenir des données propres et faciles à utiliser est un défi plus grand qu'il ne devrait l'être.



Les questions que le cabinet doit se poser

À première question à laquelle ce cabinet doit répondre est de savoir si elle suit suffisamment de bonnes données pour pouvoir calculer sa rentabilité par client. elle comprend les éléments suivants :

- Suivi du temps par employé
- Suivi du temps par client et article de service
- revenus par client et par article de service (facultatif mais préféré)
- dépenses par client (le cas échéant)

À deuxième question que le cabinet devrait examiner est de savoir dans quelle mesure les mécanismes de suivi sont automatisés sur ces plateformes?

- Est employés doivent-ils pointer manuellement leur heure ou basculer entre les articles de service?
- Les clients sont-ils facturés et paient-ils à temps? u les montants des factures sont-ils automatiquement débités de ce compte?
- Existe-t-il un processus de rapprochement manuel à la fin du mois pour répartir correctement les dépenses ou les revenus des clients?

Comprendre les pièges potentiels et les étapes manuelles susceptibles d'entraîner une mauvaise saisie de données est essentiel pour garantir l'exactitude des résultats sur lesquels les utilisateurs professionnels prendront des décisions.

La solution

Une fois que l'entreprise est en mesure de rassembler les informations ci-dessus, nous sommes en mesure de créer des références pour les éléments suivants :

- evenu par heure travaillée
- dépenses par heure travaillée
- entabilité par client
- entabilité par employé

Maintenant que les repères ont été définis, le cabinet peut revenir vers des clients non rentables pour renégocier les conditions de service, augmenter les taux horaires ou inciter les employés et les clients à être plus efficaces pour atteindre les résultats souhaités dans leur budget.

Comment StoryBoard a aidé à relever ce défi

Pipelines de données

Avec l'architecture de données moderne de StoryBoard, nous avons pu apporter des données quotidiennement venant de toutes les sources de données. Le processus de collecte des données est ainsi passé d'un jonglage de deux jours tous les six mois à un processus sans contact et sans intervention humaine.

Entreposage de données

Le vrai travail a commencé une fois ces données chargées dans l'entrepôt de données. Les données relatives à la comptabilisation du temps sont sorties au niveau des employés et les données du système financier ont été suivies au niveau du client. De plus, il n'existait pas de grille tarifaire permettant au cabinet de comparer ce qu'il aurait dû facturer à ce qu'il facturait réellement. À l'intérieur de la bibliothèque de données, l'équipe d'ingénierie de StoryBoard a pu décomposer le niveau de granularité des données financières pour chaque transaction individuelle. Dans le système de comptabilisation du temps, les membres de l'équipe étaient en mesure de décomposer les données en service individuel par entreprise. Une fois les données à ce niveau de granularité, l'équipe a rassemblé les données des deux systèmes sur une seule vue pour assurer la cohérence. En outre, l'équipe a créé une feuille de taux distincte à laquelle le modèle de données faisait référence et a ventilé ce qui a été effectivement facturé par rapport à ce qui aurait dû l'être sur la base de leurs taux horaires PDSF.

Visualisation de données

Après avoir passé quelques jours avec des utilisateurs professionnels, écoutez leurs défis avec leurs flux de travail actuels et les demandes de liste de souhaits. L'équipe a été en mesure de fournir un ensemble de tableaux de bord permettant à chaque chef d'entreprise de voir la performance globale de son unité commerciale avec la possibilité de zoomer rapidement sur des clients et des employés spécifiques lorsque les projets semblaient avoir tendance à ne pas être rentables. Les conversations d'accompagnement à l'interne se sont multipliées entre les dirigeants et les associés juniors pour améliorer l'efficacité, et les renégociations de contrats se sont déroulées en toute confiance, sachant que si le client partait, l'un ou l'autre des résultats était meilleur pour la santé de l'entreprise.



 Balayez pour en savoir plus