



Abacus Success Stories

"Grâce à Abacus, nous disposons de plus de ressources pour le conseil proactif auprès de notre clientèle."

Benjamin Gämperli, économiste d'entreprise chez Brenner Treuhand AG

Dans cette interview, Martin Brenner, Benjamin Gämperli et Steven My parlent de leurs expériences avec l'Electronic Banking Abacus et DeepBox. Ils expliquent comment la numérisation et l'automatisation des processus comptables ouvrent de nouvelles possibilités dans le conseil aux clients.

Dans le logiciel Abacus, quelle est votre fonction préférée ?

Steven My : Pour moi, c'est sans aucun doute le module de Electronic Banking, en particulier le système de règles. La combinaison entre DeepBox et l'Electronic Banking Abacus est parfaite, car elle nous permet d'automatiser l'attribution des documents à une écriture. Auparavant, nous devions tout saisir manuellement et transférer les documents dans l'Electronic Banking. Désormais, les processus comptables récurrents sont automatisés.

Comment fonctionne le traitement automatisé des documents ?

SM : Notre client paie lui-même la facture et nous transmet les documents au fur et à mesure ou regroupés sur une période définie via DeepBox. Les documents sont automatiquement saisis dans Abacus. Comme les factures sont déjà payées, nous n'imputons plus que les mouvements de compte. Cela se fait automatiquement grâce à la reconnaissance par l'IA de DeepO et au système de règles de l'Electronic Banking.

Comment fonctionne le système de règles ?

SM : Grâce à des règles définies, les mouvements de compte peuvent être imputés de manière automatique. Lorsque je reçois une notification indiquant qu'un document n'a pas pu être imputé automatiquement, je définis une nouvelle règle. À l'avenir, ce type de document sera également traité automatiquement. Ces règles d'imputation représentent une valeur ajoutée considérable.

Quels sont les avantages du processus pour vous et vos clients ?

Martin Brenner : Certains clients nous fournissent les justificatifs physiques de toute l'année afin de préparer les comptes annuels et les impôts. C'est extrêmement tard du point de vue de la consultation. Lorsque nous recevons les justificatifs en continu via DeepBox, nous savons en temps réel où en est le client et pouvons le conseiller en termes de liquidités, de rentabilité et de fiscalité. DeepBox nous donne ici la possibilité d'avoir un aperçu actualisé de la situation du client. Plus nous recevons les documents rapidement et plus notre aperçu est à jour, mieux nous pouvons conseiller nos clients de manière ciblée.

Quelles sont les réactions de votre clientèle ?

SM : Les réactions sont unanimement positives. Même lorsque le client nous fournit physiquement les documents, il a accès au classement numérique des documents dans DeepBox. Grâce à la fonction de recherche, il peut trouver rapidement le document souhaité et accéder de n'importe où au classement qui répond aux normes de protection des données les plus strictes. Le client peut ainsi décharger les justificatifs physiques sans crainte. C'est un avantage direct très apprécié.

Comment s'est déroulée la mise en œuvre ?

SM : Nous utilisons depuis longtemps déjà l'Electronic Banking Abacus et la comptabilisation automatique des mouvements de compte. Lors d'une visite de l'équipe d'AbaTreuhand, nous avons découvert les possibilités offertes par DeepBox. À l'origine, je souhaitais uniquement configurer l'Electronic Banking pour un client, mais DeepBox a été installé dans la foulée. La configuration chez le client s'est avérée très simple. Quelques questions ont surgi de temps à autre, mais elles ont été rapidement résolues grâce à la proximité avec notre partenaire et l'équipe d'AbaFiduciaire. En l'espace de six mois, nous avons pu faire passer une douzaine de clients à DeepBox. D'ici la fin de l'année 2025, nous voulons y avoir fait passer tous les clients présentant une valeur ajoutée prometteuse.

Quels sont les prochains projets ?

Benjamin Gämperli : Nous prévoyons prochainement d'introduire les contrats EBICS avec les banques. Cela nous permettra d'améliorer encore nettement la qualité et de minimiser les sources d'erreur possibles. Nous examinons également AbaPlato de plus près. J'aimerais disposer d'un tableau de bord intégré dans Abacus, regroupant diverses informations telles que la gestion client (CRM), la saisie des prestations, le classement des documents, etc. Nous allons également nous pencher sur Hoop. Ce processus est idéal pour montrer les avantages de l'automatisation et de la numérisation à notre clientèle.

Quels sont, selon vous, les principaux défis et facteurs de réussite lors de la mise en œuvre de projets informatiques ?

MB : Je vois trois résistances majeures dans ces projets : ne pas vouloir céder le contrôle, craindre le changement et ne pas avoir le temps pour la mise en œuvre. Avec Steven My, nous avons eu la chance qu'il prenne les devants et dispose des ressources nécessaires. En tant qu'intermédiaire entre notre clientèle et l'informatique, il est à la bonne place. BG : Le processus psychologique est au moins aussi complexe que le processus technologique. En interne, il faut réussir à convaincre les responsables des mandats du nouveau processus, ce qui n'est pas négligeable. Cela relève de la responsabilité de l'entreprise et ne dépend pas du logiciel.

BRENNER Treuhand

Fondée en 1995, Brenner Treuhand AG est une fiduciaire dirigée par son propriétaire, spécialisée dans le conseil aux professionnels de la santé.



À propos de Martin Brenner

En tant que propriétaire de Brenner Treuhand AG, Martin Brenner dirige l'entreprise depuis 1995.



À propos de Benjamin Gämperli

Benjamin Gämperli fait avancer le développement des projets de numérisation et se charge des questions stratégiques.



À propos de Steven My

Après son apprentissage professionnel chez Brenner Treuhand AG, Steven My s'est spécialisé dans la mise en œuvre de projets informatiques.

Comment votre travail quotidien évolue-t-il ?

BG : La numérisation et l'automatisation des processus comptables transforment le travail quotidien de nos collaborateurs. Grâce à Abacus et DeepBox, nous disposons de plus de ressources pour le conseil proactif auprès de notre clientèle. Il ne faut pas que la comptabilité serve uniquement de manière réactive à l'administration fiscale, mais qu'elle fasse office de cockpit financier et d'instrument de pilotage grâce à des clôtures intermédiaires en temps réel. Nous sommes en plein changement de paradigme. Cela exige de nouvelles compétences de la part des collaborateurs.

Quels sont les trois mots que vous utiliseriez pour décrire Abacus ?

SM : Novatrice, efficace, automatisée