



CHECKLIST DE LA RENTRÉE

12 Étapes clés pour préparer son cabinet !

MÉMO CHECKLIST

WELCOME
BACK?
o

Faire le point sur vos prospects

Mettez à jour vos suivis et votre Kanban (ou CRM) ✓ FAIT PAR KANTA

Passez en revue l'ensemble de vos opportunités en cours : identifiez les prospects actifs, ceux en attente, et ceux à réchauffer. Classez-les par priorité pour éviter toute perte d'information et commencez votre rentrée sereinement !

Créer une liste de vos prospects "chauds" à relancer

Profitez de la période avant la reprise pour relancer les prospects déjà engagés. Une prise de contact proactive peut permettre de finaliser un dossier à la rentrée ou, au minimum, de maintenir le lien et préparer la suite.

Listez les dossiers à finaliser ou à relancer dès septembre

Créez un tableau récapitulatif des dossiers qui nécessiteront une attention particulière à la rentrée. Préparez déjà vos messages ou vos documents (propositions, lettres de mission) pour pouvoir relancer rapidement, sans perdre de temps

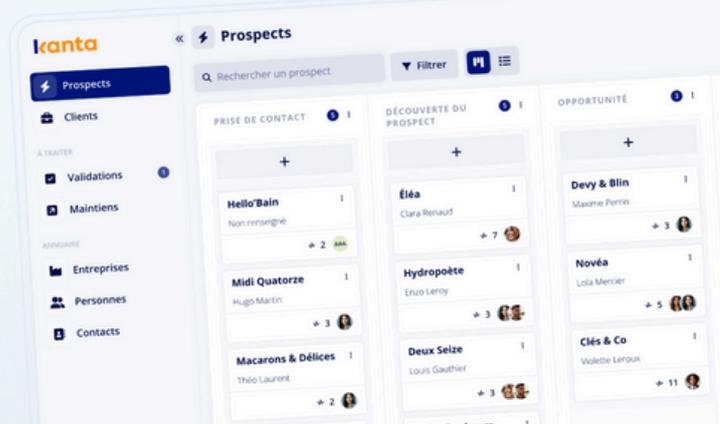
Identifiez les prospects à forte valeur ajoutée

Repérez ceux qui représentent un fort potentiel pour le cabinet (missions récurrentes, volume élevé, activité stratégique) afin de leur réserver un suivi prioritaire à la reprise.

NOUVEAUTÉ

Du prospect...
à la lettre de mission !

Un parcours fluide et conforme



Mettre à jour vos lettres de mission

Vérifiez vos modèles et mentions légales ✓ FAIT PAR KANTA

Passez en revue l'ensemble de vos modèles de lettres de mission. Assurez-vous que toutes les informations légales (mentions obligatoires, responsabilités, périmètre des missions) sont à jour et conformes aux dernières recommandations déontologiques.

Ajoutez ou révisez vos CGV et annexes

Relisez vos conditions générales de vente (CGV) pour vérifier leur adéquation avec vos pratiques actuelles. Mettez à jour les annexes éventuelles (tableaux de tarifs, conditions spécifiques, mandats de prélèvement) afin d'éviter toute ambiguïté lors de la signature

Planifiez les lettres à faire signer dès septembre

Listez les clients et prospects pour lesquels une nouvelle lettre ou un avenant sera nécessaire à la rentrée. Préparez ces documents à l'avance pour gagner en réactivité.

Privilégiez la signature électronique ✓ FAIT PAR KANTA

Anticipez les retours et les délais administratifs en optant pour la signature électronique.



“ Grâce à Kanta et son intégration avec Jesignexpert, vous fluidifiez vos échanges, réduisez les délais et offrez une expérience moderne à vos clients. ”

Sécuriser la **conformité LAB**

Finalisez les cotations de risque des clients

✓ FAIT PAR KANTA

Passez en revue la cotation de chaque client pour vérifier qu'elle est complète et à jour. Cela permet de confirmer que vos obligations de vigilance sont respectées et d'anticiper tout dossier nécessitant une diligence renforcée.

Préparez les actualisations et maintiens de mission

✓ FAIT PAR KANTA

Planifiez les mises à jour annuelles obligatoires (maintien de mission), notamment pour les clients à risque moyen ou élevé. Rassemblez les documents justificatifs et préparez les questionnaires ou relances nécessaires pour démarrer sereinement à la rentrée.

Rappelez à vos équipes les obligations de vigilance et contrôles

Faites un point collectif (ou un mémo interne) pour rappeler les points clés : identification des bénéficiaires effectifs, documentation des opérations atypiques, vigilance constante tout au long de la relation. Une équipe bien informée minimise les risques lors d'un éventuel contrôle.

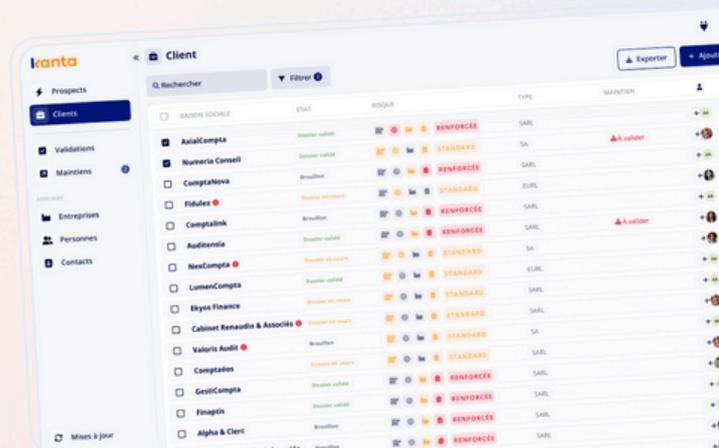
Vérifiez la documentation et l'archivage

Profitez des derniers temps calmes pour vous assurer que tous les documents sont correctement centralisés et archivés, en ligne avec les exigences de la norme LAB et du Code de déontologie.

100% AUTOMATISÉE

Votre logiciel LAB
pour les experts-comptables

Gagnez du temps sur vos obligations



Un petit jeu, ça vous tente ?

Retrouvez les 10 mots cachés :

KANTA

COMPTABLE

LAB

RISQUE

MISSION

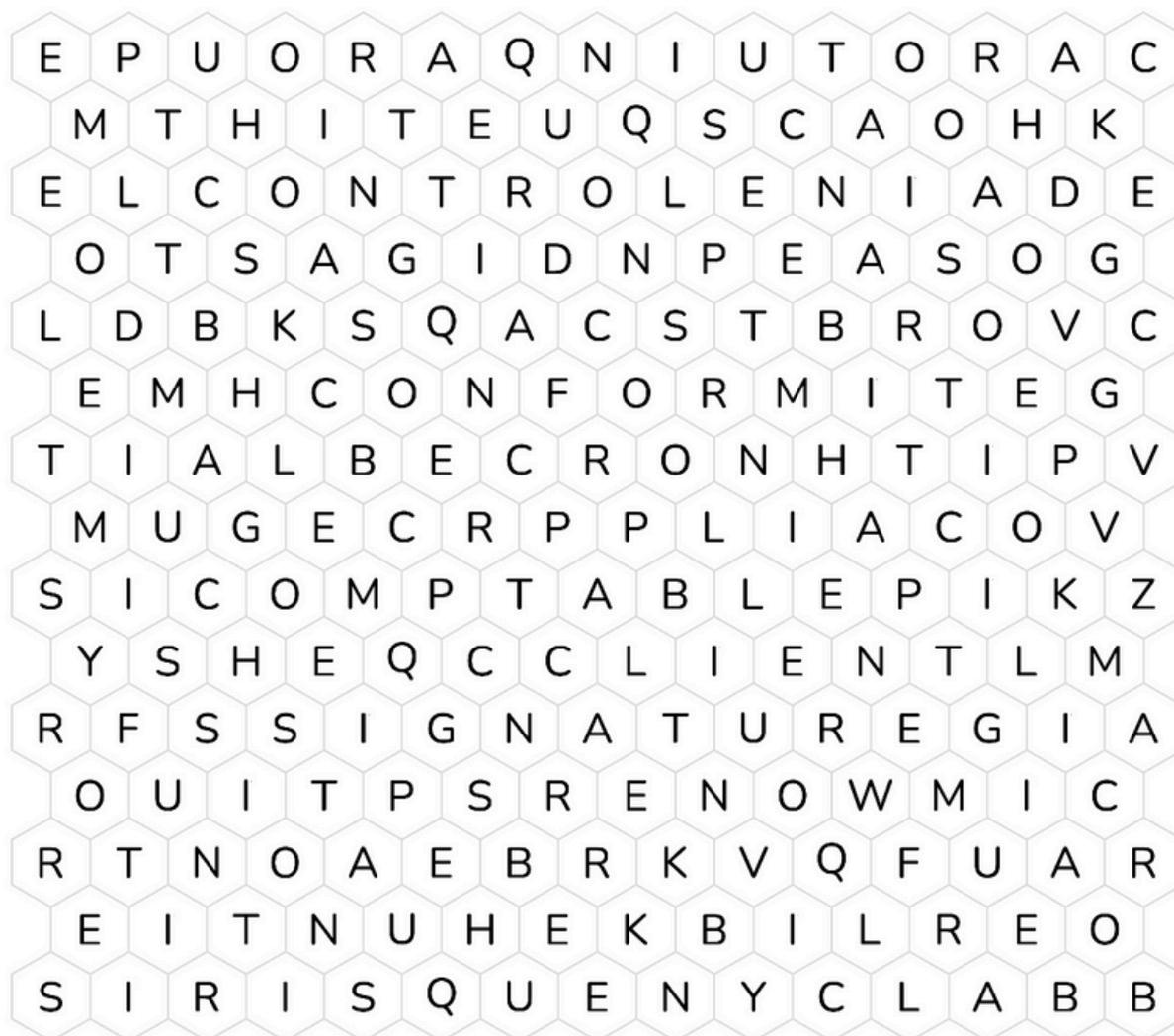
CONTROLE

SIGNATURE

CLIENT

CONFORMITÉ

PROSPECT





Pour un cabinet 100% conforme à la NPLAB !

Gérez vos prospects, générez vos lettres de mission
et assurez votre conformité en quelques clics !

[Réserver une démo](#)

Besoin d'informations supplémentaires ?
N'hésitez pas à nous contacter.

 06 98 29 98 74

 contact@kanta.fr

