



Comment aider vos clients à passer à la facture électronique ?



Introduction à la facture électronique

Ce guide vous offre un fil rouge, une feuille de route, des recommandations et conseils pour une transition tout en douceur vers l'utilisation de la facture électronique par vos clients.

Dans la première partie, nous mettrons l'accent sur les prérequis et points de vigilance à surveiller afin de pouvoir réaliser cette évolution avec vos clients dans les meilleures conditions.

Dans la deuxième partie, nous dresserons une feuille de route pour vous aider à accompagner vos clients à vers la dématérialisation de leurs factures.

Ce guide a pour but :

- De préparer votre cabinet à l'accompagnement de vos clients
- De vous aider à accompagner vos clients à chaque étape de leur transition numérique

1

Votre cabinet est-il prêt

à accompagner vos clients vers la facture électronique ?

Vous avez tout à gagner que vos clients vous envoient leurs documents (factures clients et factures fournisseurs) sous forme numérique tout au long du trimestre plutôt que sous la forme d'une pile de documents à traiter juste avant les échéances des déclarations...

Ce changement de mode de travail réclame une certaine démarche et des points d'attention que nous allons vérifier ensemble.

Ce guide vous aidera à identifier les questions importantes et les réponses pertinentes pour accompagner vos clients vers la digitalisation et la dématérialisation de leurs factures.

A. Mes outils numériques sont-ils bien adaptés ?

Vous avez une infrastructure informatique et des outils de production comptable pour traiter les informations de vos clients. Vous avez donc a priori tout ce qu'il faut pour interagir avec jefacture.com. La plateforme vous présente en temps réel tous les documents dématérialisés de vos clients. Toutefois, il peut être très utile

de pouvoir connecter vos outils de production comptable directement à la plateforme et de faire générer automatiquement les écritures comptables qui correspondent à chaque document reçu. Cela peut être fait avec la connexion API de My Unisoft, ACD ou bien Inqom.

jefacture.com est intégré à ComptExpert. Vous pouvez l'activer pour vous et pour vos collaborateurs à partir de cet espace.

COMPTEXPERT

L'espace spécifique aux cabinets Experts-comptables vous permet aussi d'inviter vos clients.

jefacture.com transforme les factures au format PDF ou scannées en un format qui intègre toutes les données importantes de la facture (fournisseur, SIREN, montants HT et TTC, etc). Ce format se nomme Factur-X.

Si vous travaillez avec un logiciel de comptabilité capable de lire les Factur-X, le traitement de ces documents est encore plus facile et efficace.

L'intégration des informations provenant de vos clients peut se faire de quatre manières :

1. l'outil de production comptable de votre cabinet est compatible avec jefacture.com et l'intégration se fait automatiquement
2. l'outil de production comptable de votre cabinet est compatible avec la norme Factur-X et un simple dépôt de fichier vous permet de faire cette intégration.
3. vous pouvez mettre en place une solution intermédiaire (un middleware comme Dext, RCA, effiz, Idocus, Transferfact...) qui fera la passerelle entre votre outil de production comptable et jefacture.com.
4. Vous pouvez paramétrer l'envoi par email (maildelivery) pour envoyer vos documents vers votre outil comptable (mail to box de CEGID, AMI Compta,...).
5. Si aucune des trois solutions précédente n'est disponible, il est toujours possible de récupérer les fichiers PDF (format Factur-X) de vos clients et de faire une saisie manuelle dans votre outil de production comptable mais n'hésitez pas à contacter notre assistance pour évoquer une solution plus productive.

B. Désigner un responsable « Facture électronique »

Il est important de désigner un référent au sein de votre équipe. Il agira comme point de contact unique pour tout ce qui concerne le sujet « Facture électronique » pour votre cabinet et pour vos clients. Idéalement, il s'agit d'une personne qui aime les outils numériques et en perçoit la valeur ajoutée.

En quoi consistent les tâches du référent ?



C. Informer vos collaborateurs

Expliquez aux membres de votre équipe l'importance de la transition numérique pour votre cabinet. Annoncez-leur vos objectifs et la direction que vous voulez faire prendre à votre entreprise.

Prenez le temps de présenter à vos collaborateurs les avantages de cette démarche pour adopter des méthodes de travail plus productives tout en anticipant le fait que dès le premier juillet 2024, toutes les entreprises devront être en mesure de recevoir des factures électroniques (obligation de réception).

Progressivement entre 2024 et 2026, selon leur taille, les entreprises auront une obligation d'émission des factures sous forme électronique en B2B (comme pour les fournisseurs du secteur public depuis le 1er janvier 2020) :

- 1er juillet 2024 pour les grandes entreprises
- 1er janvier 2025 pour les ETI
- 1er janvier 2026 pour les PME et TPE

Vous trouverez sur la page suivante un résumé des principaux avantages pour votre cabinet. Vous êtes libre de l'imprimer et de l'afficher, ou encore de l'envoyer à vos collaborateurs par voie numérique.

Pour obtenir des conseils et un accompagnement à ce sujet, nous vous invitons à prendre contact avec l'équipe jefacture.com.

Les bénéfices de jefacture.com pour votre cabinet :



Vous contrôlez davantage les flux des documents de vos clients (leurs traitements peuvent être échelonnés et automatisés).



Vous aidez vos clients à digitaliser le traitement de leurs factures pour un meilleur contrôle de leur gestion.



Vous gagnez du temps car il n'y a plus de saisies ou de manipulations de documents papier.



Le temps économisé grâce à la digitalisation peut être consacré à des tâches à plus forte valeur ajoutée comme du conseil ou une collaboration plus interactive.

D. Segmentation : quels clients cibler et accompagner ?

En tout état de cause, proposez à vos nouveaux clients d'opter directement pour une approche numérique. Il s'agit d'une start-up ? C'est parfait, vous n'aurez pas à gérer de transition.

Quant aux entreprises qui doivent modifier leurs habitudes elles sont généralement ouvertes à une amélioration de leurs méthodes de travail. Dans tous les cas, ne manquez pas de consulter notre Brochure ou notre Guide de démarrage rapide destiné aux entreprises.

Par ailleurs, en ce qui concerne vos clients qui n'ont pas encore opté pour la digitalisation, il est préférable de procéder à une segmentation. Nous vous aiderons ici à segmenter votre clientèle pour agir de manière ciblée : en commençant par les clients qui demandent le moins d'efforts. De cette manière, vous éviterez de surcharger votre organisation tout en acquérant de l'expérience.

	Structure simple	Structure complexe
Pro numérique	Priorité 1	Priorité 3
Anti numérique	Priorité 2	Priorité 4



Priorité 1 :

Ces clients sont les plus rapides à convaincre. Ils sont perméables à la digitalisation et relativement faciles à gérer pour le cabinet en termes de suivi et de complexité. Pourquoi travailleraient-ils encore avec du papier alors qu'une part importante de leur activité est déjà gérée par le biais d'applications sur smartphone ? Ce groupe peut être géré par blocs de 10 à 20 clients. Il s'agit généralement de profils dynamiques, actifs dans des secteurs liés à la transformation numérique (informatique, télécoms, marketing...), de professions créatives, de personnes hautement qualifiées, de petites (moins de 5 employés) et de moyennes entreprises...



Priorité 2 :

Ces clients doivent être convaincus des avantages de la transformation numérique. Une fois cet objectif atteint, la transition sera relativement rapide et facile. Ce type de clients peut être converti par groupes de 5 à 10.



Priorité 3 :

Ces clients perçoivent la valeur ajoutée de la transformation numérique, mais appréhendent les adaptations nécessaires pour y parvenir.

Les membres de ce groupe demandent plus de suivi et d'accompagnement. Ils doivent être convaincus que les efforts à fournir seront rentabilisés. Cette démarche demande souvent d'agir au cas par cas. Nous trouverons ici des entreprises de plus de 20 personnes.



Priorité 4 :

Ces clients ne sont pas ouverts à la transition numérique et leur accompagnement nécessitera beaucoup d'énergie de la part de votre cabinet.

Vous pouvez leur parler des avantages de la démarche pendant vos rendez-vous et arbitrer en fonction de leurs réactions.

2

La transformation

chez vos clients

Dans cette section, nous vous aiderons à accompagner vos clients dans cette phase de transition vers la généralisation de la facture électronique.

- Commencez par informer vos clients sur la possibilité de gérer et d'envoyer des factures par voie numérique et évoquez les obligations légales supplémentaires qui entreront en vigueur en 2023.
- Ensuite, vous pouvez argumenter avec votre client sur la baisse des coûts et la valeur ajoutée de ce nouveau mode de travail. Votre objectif est de lui donner envie de profiter de ces avantages.
- Une fois qu'il se montre intéressé, vous pouvez lui fournir les outils et l'accompagnement nécessaires (tutoriel vidéo, formations, ateliers, webinaires...) et lui faire parvenir une invitation par mail à ouvrir son dossier jefacture.com. Ceci se fait à partir de l'espace Cabinet de jefacture.com.

Lorsqu'il passe à l'action, il est important de l'accompagner et de vérifier s'il a toutes les informations afin de lui assurer une expérience optimale.

Il n'est pas si simple d'amener un entrepreneur à adopter de nouveaux outils digitaux. Cette phase de transition l'amène forcément à remplacer une méthode de travail familière par une autre, encore inconnue. Pour cela, vous devrez lui expliquer ce qu'implique une approche de dématérialisation de ses factures et lui montrer qu'elle résout de nombreux problèmes typiques d'une administration "papier".

Lorsque l'entrepreneur est convaincu et procède à la transition, il est important de bien l'accompagner. Un bon suivi permet d'éviter que votre client ne reprenne ses anciennes habitudes à cause d'une mauvaise utilisation ou d'un manque d'information.

Ci-dessous, vous trouverez un aperçu des différentes phases et des outils de communication et d'information adaptés à chaque étape.

1

Phase 1 :

Informer sur les bénéfices de la facture électronique

Dans un premier temps, vous signalez à vos clients que votre cabinet travaille avec des outils digitaux et qu'une interaction basée sur des documents électroniques offre de nombreux avantages en terme d'ergonomie, d'élimination de risques d'erreurs et de gain de temps pour chacun. Ils reçoivent aussi des informations concrètes sur les bénéfices de cette approche.

C'est l'occasion de mettre en valeur les outils digitaux de votre organisation.

Pour les anciens clients, vous pouvez rédiger un e-mail ou aborder le sujet dans votre bulletin d'information. Indiquez que votre cabinet favorise le passage au numérique de ses clients et expliquez la valeur ajoutée de cette transition pour eux et pour votre collaboration. Enfin, il s'agit d'un investissement qui vise à améliorer le service apporté et potentiellement offrir des conseils plus personnalisés grâce au temps ainsi économisé.

Vous pouvez choisir de publier ces informations sur votre site Web ou de distribuer de la documentation (brochure, e-guide...) lors d'une première entrevue ou de l'accueil d'un nouveau client.

Ce guide propose des exemples d'e-mails et de bulletins d'information adaptés à cette phase.

2

Phase 2 :

Convaincre de la valeur ajoutée de la généralisation de la facture électronique

Cette étape va au-delà de l'information : vous devez surtout convaincre votre client des avantages du lien numérique entre lui et vous. Pour ce faire, vous allez devoir communiquer de manière plus ciblée par e-mail, bulletin d'information, articles de blog, etc. dont vous trouverez des exemples en annexe. Cette communication vise en principe tous les clients existants, ou du moins ceux qui témoignent de l'intérêt (demandent des informations, posent des questions...) et ceux qui font partie de votre segmentation client la plus pertinente.

Dans ce guide, vous trouverez des exemples d'e-mails et de contenus de bulletins d'information adaptés à cette phase.

3

Phase 3 :

Accompagner

Dans cette phase, vous vérifiez si votre client a conscience des différents avantages de la facture électronique, s'il connaît toutes les options de l'outil jefacture.com qui peuvent lui être utiles et s'il l'utilise correctement. Détectez-vous des améliorations susceptibles de rendre ses processus plus efficaces ?

Pour cela, vous pouvez notamment utiliser les vidéos de démonstration de jefacture.com ou les articles du site d'assistance sans oublier les autres outils mis à votre disposition comme le guide de démarrage rapide ou les webinaires proposés sur le site jefacture.com

4

Phase 4 :

Encourager

Continuez à communiquer régulièrement sur l'intérêt de la facture électronique. Répétez les étapes précédentes (e-mail, bulletin d'information). N'hésitez pas à utiliser la communication de jefacture.com (brochures, bulletins d'information...). Informez également votre client des mises à jour importantes ou des nouvelles fonctionnalités comme le service de paiement intégré.

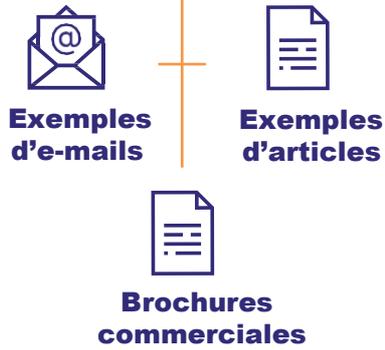
Suivez votre client de près. Assurez-vous qu'il puisse vous contacter facilement en cas de questions sur la transition numérique (personne de contact spécifique avec adresse e-mail distincte, numéro de téléphone, FAQ ou page info sur votre site Web ou envoyée au format PDF...)

Concernant le suivi de vos clients, vous pouvez par exemple suivre le niveau de digitalisation de chacun de vos contacts. Cette information vous apporte un nouveau sujet d'échange avec vos clients.

Par ailleurs, vous pourrez analyser les clients qui ont démarré leur transition mais qui vous envoient relativement peu de documents dématérialisés. Vous pourrez échanger sur les freins qu'ils pensent rencontrer. Sur ce sujet, vous pouvez également échanger avec vos interlocuteurs chez ECMA.

Ils vous assisteront dans l'accompagnement de votre client.

**Phase 1 :
informer**



**Phase 2 :
convaincre**



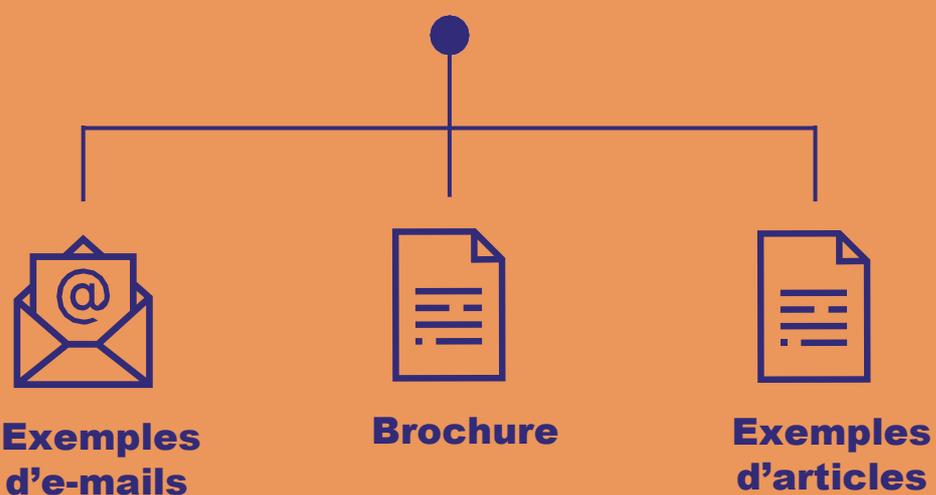
**Phase 3 :
accompagnement**



**Phase 4 :
encourager**



Phase 1 : informer



Contenus d'accompagnement

des différentes phases de réflexion de vos clients

Vous trouverez ci-dessous des textes prêts à l'emploi qui vous faciliteront la tâche. Il va de soi que vous pouvez toujours les personnaliser en fonction de vos habitudes de communication avec vos clients.

E-mail - Phase 1 : Informer

E-mail de présentation du cabinet comptable et de son approche digitale – promotion du cabinet

Bonjour,

Nous sommes ravis de vous compter parmi nos clients et vous souhaitons la bienvenue dans notre cabinet. Nous prendrons bien sur le plus grand soin de la comptabilité de votre entreprise. Nous mettrons tout en œuvre pour vous aider dans vos démarches.

Sachez qu'en tant que cabinet comptable, nous favorisons les solutions numériques qui apportent efficacité et minimisation du risque d'erreurs. Nous pourrions vous accompagner dans cette transformation vers une approche digitale de nos échanges, car nous sommes convaincus qu'elle nous permettra de mieux vous servir.

Pour votre gestion quotidienne une approche numérique vous apportera une bien meilleure visibilité sur la bonne marche de vos affaires et le suivi de votre trésorerie.

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus. Nous serons ravis de vous fournir les conseils nécessaires et de vous accompagner dans la dématérialisation de vos factures et une gestion plus digitalisée.

E-mail - Phase 1 : Informer

Informers les entrepreneurs – e-mail neutre

Titre : Savez-vous que vos factures clients et fournisseurs pourraient être 100 % numérique ?

Bonjour Madame [Nom de la cliente] / Monsieur [Nom du client],

L'obligation de facture électronique pour toutes les transactions BtoB concerne votre entreprise. En effet, à partir du 1er juillet 2024, vous devrez être en mesure de recevoir des factures au format électronique et au plus tard au 1er janvier 2026, d'en émettre.

Pour répondre à cette nouvelle réglementation, votre entreprise doit impérativement être inscrite sur une plateforme qui vous permettra de recevoir et de transmettre vos factures en toute sécurité.

Pour cela, je vous invite à utiliser dès maintenant la solution jefacture.com. Retrouvez plus d'informations sur cette plateforme en suivant ce lien : <https://go.jefacture.com/fiche-entreprise>.

Vous allez dans les prochains jours recevoir un email de jefacture.com vous invitant à choisir votre mot de passe afin de pouvoir accéder à votre espace entreprise. Attention, celui-ci peut être bloqué dans vos SPAMS.

Je reste à votre disposition pour vous accompagner dans la mise en place et l'utilisation de ce nouvel outil. Bien cordialement.

E-mail - Phase 1 : Informer

Informers les entrepreneurs – e-mail actif

Titre : Préparez-vous aux obligations légales de la dématérialisation des factures.

Cher client,

En tant que cabinet d'expertise comptable, notre rôle est aussi de vous accompagner afin de rester conforme avec les évolutions légales. Vous avez déjà une obligation de dématérialiser vos factures destinées aux administrations avec le service Chorus Pro. Cette obligation va évoluer à l'horizon 2023 et s'appliquer aussi aux factures B2B. Ceci est une opportunité ! La dématérialisation de vos factures va vous faire gagner beaucoup de temps et faciliter la communication avec notre cabinet comptable. C'est pourquoi nous vous recommandons jefacture.com – un outil que nous utilisons également et qui a été conçu par la profession des Experts-Comptables.

jefacture.com vous offre de nombreuses possibilités :

- **Consulter vos factures clients et fournisseurs en un seul endroit, partout et à tout moment**
- **Obtenir un aperçu de votre trésorerie et de ses projections (recettes et dépenses, factures impayées, rappels, délais...)**
- **Scanner facilement vos documents papier (factures, reçus...) avec l'application smartphone**
- **Payer facilement vos factures d'achat**
- **Se faire payer facilement vos factures de vente**
- **Profiter d'un archivage sécurisé consultable partout et à tout moment pendant 10 ans**
- **Envoyer directement tous vos documents à votre comptable par voie numérique**

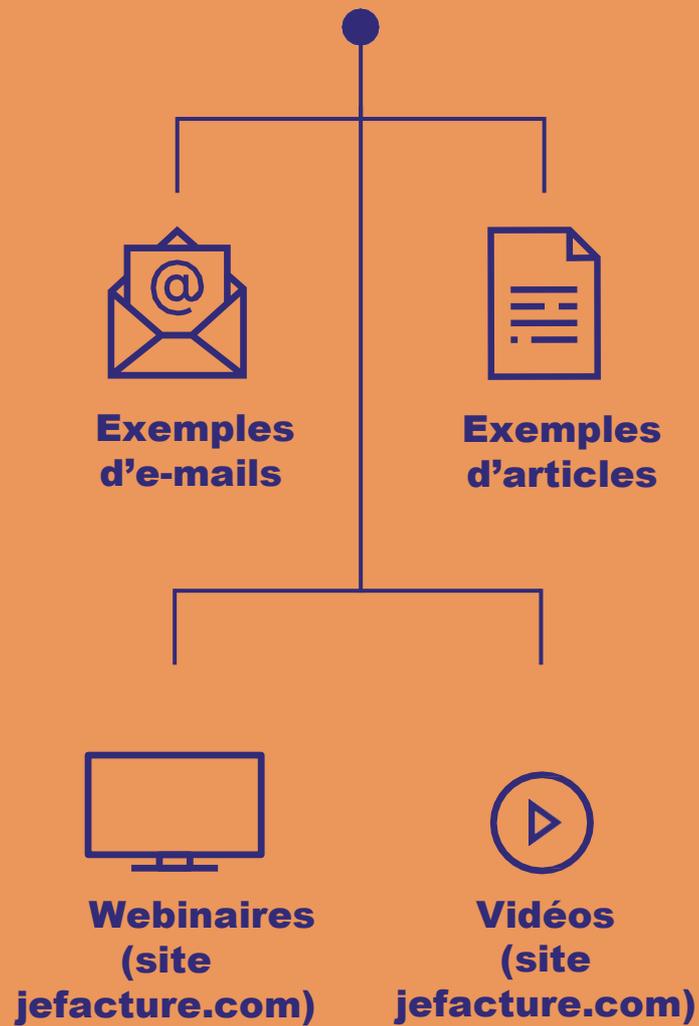
Une approche digitale vous offre également une meilleure vue d'ensemble (et donc un meilleur contrôle) de votre entreprise. Vous travaillez de manière plus confortable, plus agréable et plus précise, tout en économisant du temps et de l'argent.

Le passage au numérique vous semble insurmontable ? N'ayez crainte : avec la bonne approche et le bon accompagnement, tout se passera pour le mieux. Et nous sommes là pour vous aider !

Envie d'en savoir plus ? Contactez-nous vite. Nous serons ravis de vous conseiller et de vous accompagner dans cette transition.

Pour en savoir plus vous pouvez consulter [jefacture.com](https://www.jefacture.com)

Phase 2 : convaincre



E-mail Phase 2 : Convaincre

Titre : Et si le traitement de vos factures devenait plus simple et moins chronophage ?

Cher client,

Au delà de tenir votre comptabilité, notre mission est aussi de vous conseiller les méthodes de travail et les outils qui vont vous permettre de maximiser le temps que vous pourrez consacrer à vos activités productives et génératrices de valeur. C'est pourquoi nous vous envoyons cet e-mail pour vous parler de la dématérialisation de vos factures. Voici quelques avantages de cette approche digitale :

Confort

Vos documents numérisés sont disponibles partout et à tout moment. Vous éliminez le risque de perte ou de mauvais classement... sans encombrer vos armoires.

Contrôle

Vous gardez une vue d'ensemble de la situation de votre trésorerie avec un aperçu actualisé des recettes et des dépenses, des factures en attente... Et vous recevez des rappels automatiques à l'approche d'une échéance de paiement.

Gain de temps

Plus besoin de faire de saisies fastidieuses. Les documents que vous dématérialisez seront soumis à une reconnaissance automatique des informations et éventuellement complétée par une intervention manuelle. Ce gain de temps sera aussi effectif dans la suite du traitement de vos données car il sera possible de récupérer automatiquement les informations de vos factures dans les logiciels de comptabilité que nous utilisons au cabinet. Cela permet d'éviter bien des erreurs.

Efficace et bénéfique

Grâce à tous ces avantages, vous devriez pouvoir investir sur d'autres activités...

L'outil que nous vous recommandons (et que nous utilisons) est jefacture.com. Une solution en mode Cloud qui à été conçu par l'association de l'Ordre des Experts-Comptables et qui ne vous réclamera qu'un navigateur sur votre ordinateur. Une version pour smartphone est aussi disponible sur votre store applicatif pour IOS et Android.

N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir de plus amples informations, des conseils et un accompagnement dans votre passage à la facture dématérialisée. Envie d'en savoir plus ? Consultez le site jefacture.com.

Article - Phase 2 : Convaincre

Article - Convaincre (périodiquement – par exemple dans le cadre des déclarations trimestrielles)

Vos déclarations trimestrielles sont-elles une source de stress ?

Vos actes de gestion vous prennent-ils trop de temps ?

Et si l'administration de votre activité se faisait de manière digitale ?

(Choisissez l'une de ces options et alternez d'un bulletin à l'autre)

La dématérialisation de vos factures vous apporte de nombreux automatismes qui vous feront gagner du temps pour le traitement de vos factures fournisseurs (numérisation, approbation et paiement) et vos factures clients (digitalisation, envoi, suivi des paiements et lettrage comptable).

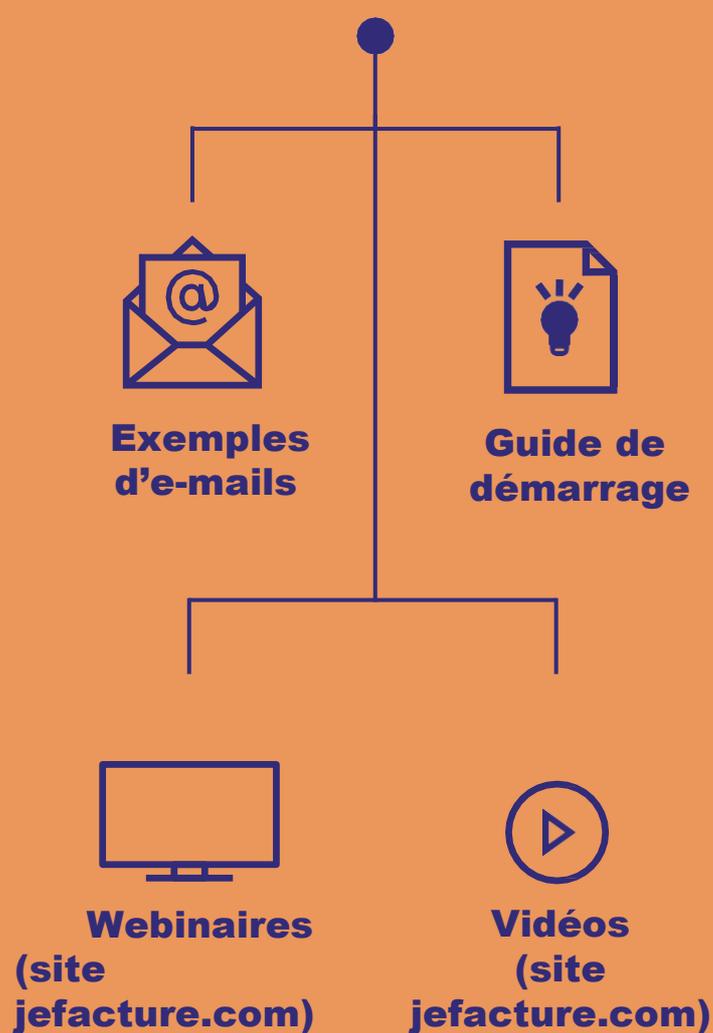
Avec cette approche digitale :

- Vous conservez facilement une vue d'ensemble de votre trésorerie : vos documents sont disponibles partout et à tout moment, leur mise à jour est simple et rapide, et vous disposez d'un aperçu numérique extrêmement pratique de vos recettes et dépenses.
- Vous gagnez du temps : vos documents sont plus faciles à traiter aussi bien pour vous que pour votre cabinet comptable.
- Vous réduisez les erreurs de saisies : dès son arrivée sur jefacture.com, vos factures sont analysées automatiquement et les informations pertinentes sont automatiquement récupérées pour être sauvegardées au format Factur-X. Et comme un document numérique ne peut pas être endommagé (par des taches de café, par exemple), il reste toujours lisible.

Envie d'en savoir plus ? Prenez contact avec nous, nous serons ravis de vous fournir des conseils et un accompagnement personnalisé.

Visitez jefacture.com pour plus d'informations.

Phase 3 : accompagnement



Guide de démarrage - Phase 3 : accompagnement

(choisissez 1 option par Article)

Donnez un coup de pouce à la digitalisation de votre gestion. Téléchargez le guide de démarrage rapide de jefacture.com.

Vous vous demandez si la dématérialisation de vos factures sera compliquée ? Le guide démarrage rapide de jefacture.com vous aidera à y voir plus clair.

E-mail : Phase 3 : accompagnement

Les secrets d'une transition numérique réussie

Cher client,

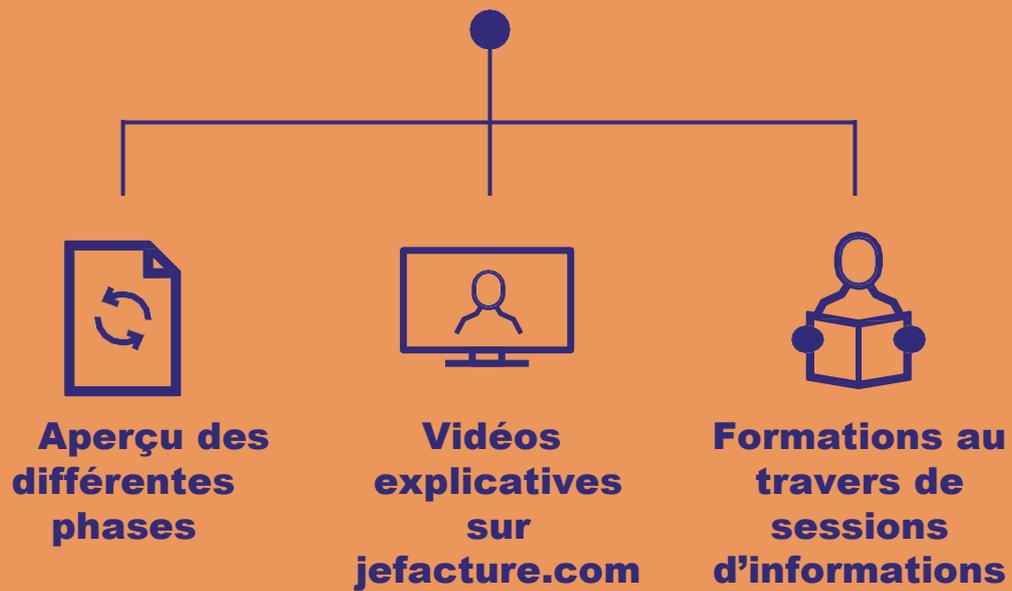
Vous avez commencé la digitalisation de votre gestion et la dématérialisation de vos factures. Cette démarche va vous faire gagner un temps considérable et vous apporter une nouvelle visibilité sur vos activités. Elle va aussi fluidifier l'échanges de documents avec votre cabinet comptable.

Mais nous savons aussi que ce changement de vos habitudes de travail nécessite de l'accompagnement. C'est pourquoi nous avons rassemblé pour vous ces quelques conseils, qui favoriseront une transition fluide et structurée.

1. Nous vous recommandons de commencer au plus tôt car il vous faudra un certain temps pour acquérir les nouveaux automatismes liées à votre nouvelle méthode de travail. Mieux vaut choisir un moment fixe dans la semaine pour aborder la dématérialisation de vos factures.
2. Commencez par des gestes simples. Intégrez vos premières factures, scannez quelques reçus avec l'application smartphone et familiarisez-vous avec l'outil. Nous vous invitons également à consulter le site d'aide en ligne : <https://assistance.jefacture.com>.
3. Le lien vers le logiciel de comptabilité que nous utilisons en cabinet est activé dans jefacture.com ? Dans ce cas, nous recevrons directement les documents que vous numérisez. Vous avez un doute ou besoin d'aide ? N'hésitez pas à nous contacter.

jefacture.com propose également un guide électronique très pratique, que vous pouvez télécharger. Vous aurez ainsi toutes les aides à portée de main.

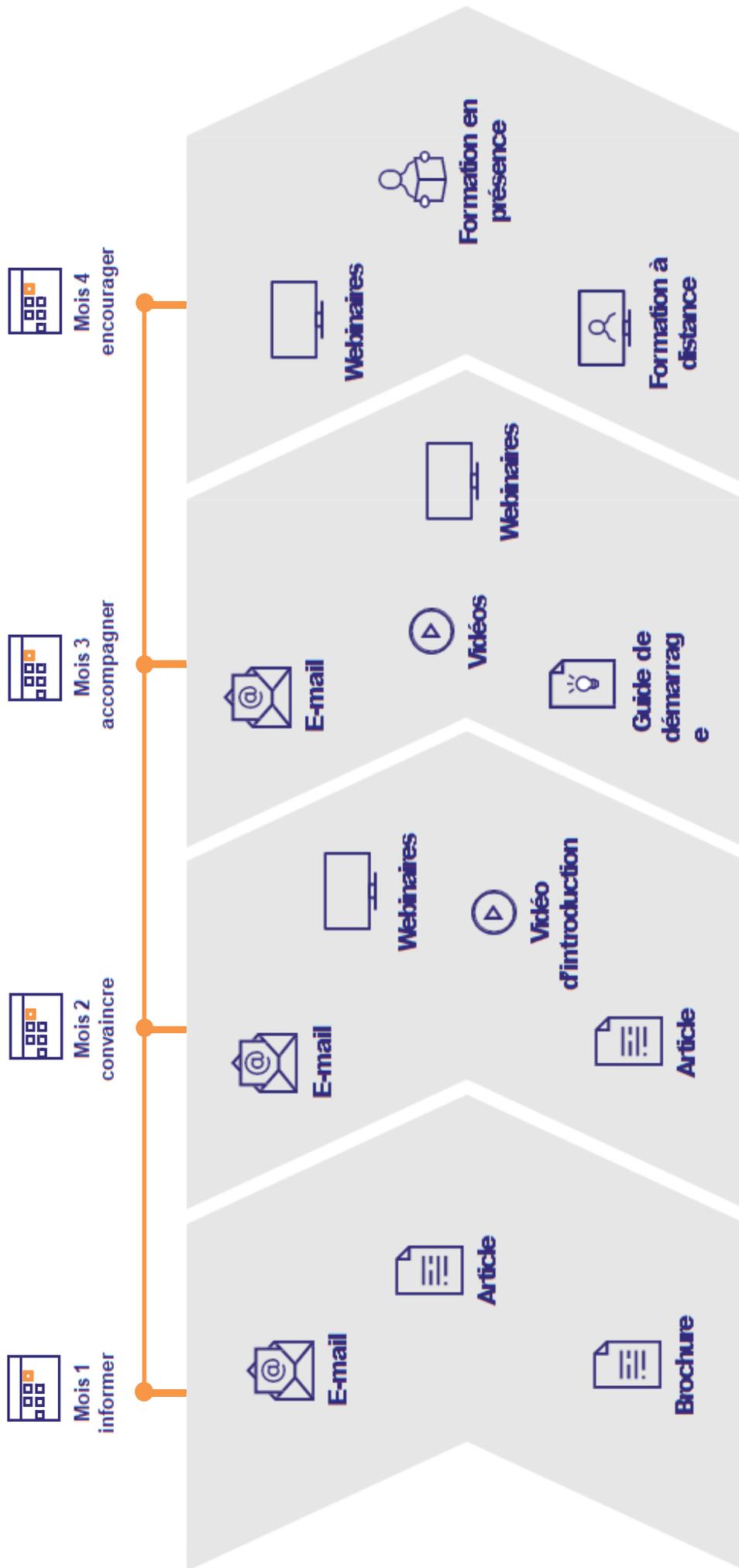
Phase 4 : encourager



Projet d'accompagnement des clients vers la dématérialisation des factures

Chronologie

Nom du client :



Les avantages de jefacture.com

La digitalisation des outils de production comptable apporte de nombreux gains de productivité. **Cette solution destinée à nos clients permet de gagner du temps et de travailler plus efficacement et avec une meilleure collaboration.** C'est pour cela que nous avons fait les investissements qui nous permettent d'offrir ce service.

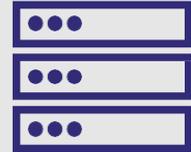
Nous invitons nos client à adopter cette approche digitale qui présente de nombreux avantages :



Gain de temps :
plus de reçus à retrouver, plus de listes Excel à conserver, plus de documents à trier...



Confort :
les documents en format papier n'ont plus à être transférés ou ressaisis.



Gain de place :
moins de dossiers papier, et donc moins d'armoires d'archives.



Plus de précision :
moins de risque d'erreurs, car moins de saisies manuelles.



Plus de clarté :
tout est toujours à portée de main, actualisé et clairement affiché dans un tableau de bord numérique.



Économies :
vous économisez du temps, des déplacements et des investissements dans les infrastructures, ce qui vous permet de réduire vos coûts.

Nous comprenons que le passage au digital exige des efforts. C'est pourquoi nous apportons à nos clients un accompagnement par le biais de :



Conseils sur les outils disponibles (nous travaillons nous-mêmes avec jefacture.com), de leur prise en main à leur maîtrise.



Mise en place d'outils et/ou de procédures pour intégrer les données des clients directement dans nos outils de production comptable.



Formations au travers de sessions d'informations, du guide de démarrage, d'ateliers, de webinaires ou en présence.

Une approche digitale ne présente que des avantages, aussi bien pour le client que pour le Cabinet et pour notre collaboration.

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus.

Avez-vous des questions ?

Pour davantage d'informations, visitez [notre centre d'assistance](#)

Nous attendons vos questions sur support@jefacture.com nous serons ravis de vous aider!

[Jefacture.com](https://www.jefacture.com)