

Vos clients perdent du temps sans le voir. Je le mesure.

Vos clients ont de 1 à 20 personnes. Avant la facture électronique (obligation d'émission au 1er septembre 2027), ce qui coïncide chez eux est souvent l'organisation interne : qui saisit quoi, combien de fois, combien de temps.

Ce que je fais pour votre client

Le diagnostic : une semaine chez lui, 1 à 3 personnes observées, 1 400 € HT. Un mois après, je reviens mesurer la même chose, de la même façon.

Votre client travaille seul ? L'Examen pilote : 1 situation, 2 heures, 490 € HT.

Votre rôle

Vous n'avez rien à vendre à votre client, et rien à suivre pendant ma mission. Vous donnez mon nom, je m'occupe du reste. Je ne touche à aucun dossier comptable.

Avec l'accord de votre client, je vous fais un retour après notre rendez-vous.

Aucune commission. Ce que vous y gagnez : un client mieux organisé, et potentiellement moins de pièces manquantes et de relances.

Ce sur quoi je m'appuie

J'ai appelé 22 cabinets comptables et interrogé 7 sur la facture électronique. Et j'ai écrit comment préparer son circuit de facturation, côté organisation.

L'enquête auprès des 7 cabinets



Préparer la facture électronique



Parler d'un client

30 minutes, gratuites, à distance. Vous me parlez d'un client, je vous dis franchement si ça vaut une semaine.

Parler de ma situation · 30 min