

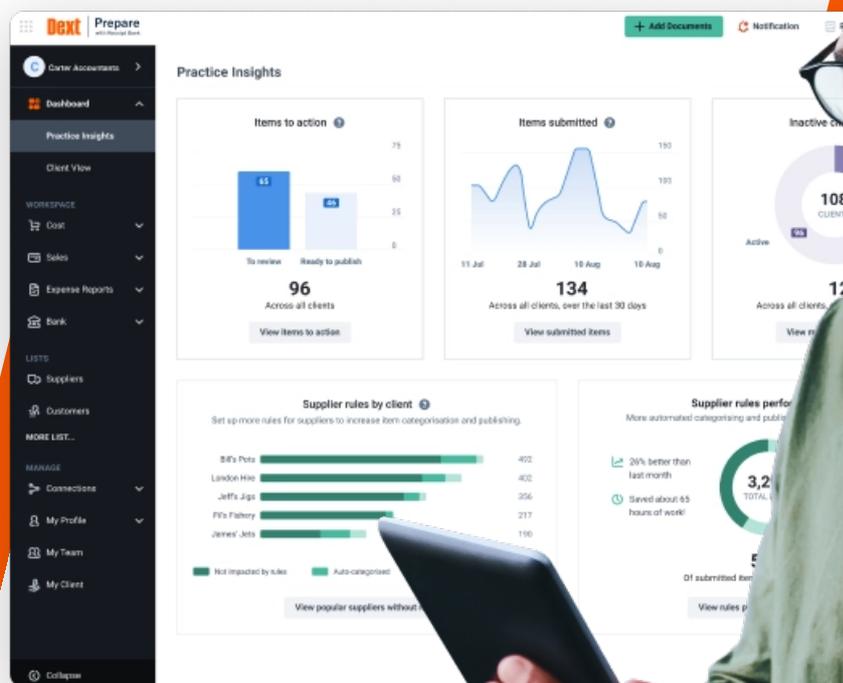
Dext



Gestion et Performance

# Pour une efficacité Au service des clients

Entretien avec **Wills Coret**,  
Expert-comptable



## La cabinet

Pour une efficacité optimale au service des clients, le cabinet mise sur l'innovation digitale. Il automatise ses processus comptables avec Dext, devenant ainsi **l'un des 50 premiers cabinets en France à adopter cette solution.**

Depuis l'introduction de Dext au sein du cabinet, Wills Coret et son équipe ont optimisé leurs façons de faire. « Dext a notamment permis de travailler beaucoup plus en flux tendus puisque les documents sont fournis au fil de l'eau, quasiment au jour le jour, alors que jusqu'ici, beaucoup de clients donnaient leurs documents une fois par trimestre ou par semestre, pour ne pas parler de ceux qui les donnaient une fois par an », explique Wills Coret.

À travers son application mobile, Dext permet en effet l'envoi instantané des factures numérisées depuis le téléphone portable du client : idéal pour éviter la pile de factures papier à traiter au dernier moment.

*La fonctionnalité de Dext que Wills Coret préfère ? « **La reconnaissance des achats** ». Avec 99 % de taux d'extraction, **l'OCR de Dext est l'une des plus performantes du marché.** Les données des factures ainsi extraites sont ensuite directement publiées vers le logiciel comptable. Plus besoin de les saisir manuellement.*

## Pour le cabinet

Pour le cabinet, la collecte numérique des factures représente un gain de temps et de productivité que Wills Coret met à profit en accueillant régulièrement de nouveaux clients : il ajoute « en moyenne un client par semaine, avec un effectif qui reste très stable malgré ça ». Aujourd'hui, les 9 collaborateurs du cabinet gèrent la tenue comptable de 200 clients, soit un ratio de 22 clients par collaborateur en moyenne. Résultat : des revenus en croissance pour une charge de travail et des coûts fixes similaires.

*Dès le début de la relation avec un client, Wills Coret insiste sur l'importance d'utiliser Dext. « **[Quand] les clients jouent le jeu, [...] ça nous permet d'être plus productifs avec eux** », explique-t-il. Et la plupart du temps, l'enthousiasme est au rendez-vous : « **J'ai eu beaucoup de remarques, surtout au démarrage de Dext, où c'était vraiment très nouveau, où des clients qui [jusque-là utilisaient le format papier] nous ont dit : 'C'est génial !'** »*

## Gérer un cabinet digitalisé

Quant à ceux qui refusent de sauter le pas, « ils sont assez marginaux », précise Wills Coret, « il faut juste décider si on continue de travailler avec eux ou pas ». Avec des gains de productivité depuis l'introduction de Dext, le cabinet n'est plus prêt à perdre du temps avec la gestion des factures papier.

***La digitalisation du cabinet est un facteur d'attractivité des jeunes recrues.** Férés de numérique, **les Millennials recherchent en effet une entreprise moderne et connectée.** Wills Coret en a fait l'expérience : « **Un jeune apprenti [...] qui, après avoir travaillé chez nous, est retourné dans un cabinet qui n'utilise pas Dext, [...] m'a fait remarquer qu'[...] il avait senti une régression dans sa façon de travailler** »*

Automatisez la tenue comptable,  
développez votre cabinet.

Dext

 [contact@dext.fr](mailto:contact@dext.fr)

 01 73 44 33 95



En savoir plus sur [dext.com/fr](https://dext.com/fr)



Excellent   
★ Trustpilot | Noté 4.5 sur 5