

Chers Confrères, Chères Consœurs,

La réforme de la facture électronique approche à grands pas avec une première échéance à moins de 12 mois, au 1er septembre 2026. Face aux nombreuses sollicitations commerciales que reçoivent vos clients et aux questions techniques qui émergent, nous avons décidé de lancer, en complément des Ateliers de la transformation et des Experts de la factu, cette newsletter. Elle vous apportera des réponses concrètes et des actions claires à mener au sein de vos cabinets. Cette newsletter, c'est aussi la vôtre. N'hésitez donc pas à nous faire remonter vos idées !



Gilles BÖSIGER
Vice-président OEC Paris - Île de France

✓ 3 actions concrètes à mener

1. Communiquez avec vos clients

Le message peut être simple : « La facture électronique arrive, ne signez rien sans nous consulter ». De nombreux acteurs externes à la profession démarchent en effet vos clients avec des offres de plateformes agréées (PA) intégrées. Certains chefs d'entreprises pourraient signer de bonne foi sans penser à l'impact sur la production de leurs comptes annuels ou leur accompagnement. [Envoyez dès maintenant un mail d'information à l'ensemble de votre portefeuille.](#)

2. Préparez et envoyez vos mandats

Le Conseil National de l'Ordre met à disposition [un modèle de mandat sur son site](#). Le mandat vous donne délégation pour gérer le choix de la plateforme agréée de vos clients. C'est un document important **qui sécurise votre rôle d'orchestrateur dans cette réforme**, et qui n'est pas lié au choix de la plateforme !

3. Mettez à jour vos référentiels tiers

Pour qu'une facture électronique soit transmise au bon destinataire, il faut disposer de toutes les informations nécessaires. C'est donc aussi le moment de **mettre à jour les bases de données existantes** :

- vérifier les doublons de SIREN dans vos bases ;
- compléter les numéros de TVA intracommunautaire manquants ;
- identifier les SIRET obsolètes encore ouverts

Les questions techniques du mois

Mon client fait ses factures sur Word/Excel, que faire ?

Plusieurs plateformes agréées proposeront au début des **solutions de conversion automatique** Word/Excel vers Factur-X. Trois options s'offrent à vous :

- proposer une mission full service de gestion administrative ;
- migrer le client vers un outil de facturation compatible ;
- utiliser une plateforme agréée avec convertisseur intégré.

Un restaurateur doit-il équiper sa caisse pour le B2B et le B2C ?

Oui, la caisse devra distinguer les flux :

- B2B (entreprises) → e-invoicing (transmission d'une facture)
- B2C (particuliers) → e-reporting (transmission de données de chiffre d'affaires)

Les éditeurs de caisses enregistreuses adaptent déjà leurs solutions. Nous reviendrons sur ce cas dans un prochain Expert de la factu.

Peut-on avoir plusieurs plateformes agréées différentes ?

Absolument ! Certaines entreprises peuvent être amenées à faire ce choix :

- une plateforme agréée pour la réception (souvent liée à un outil d'OCR ou au logiciel de production comptable) ;
- une autre pour l'émission (liée au logiciel métier du client).

Replay : « Poser le cadre et définir les enjeux »

Premier atelier des Parcours de la Transformation de la saison du 23 septembre 2025

Virginie Roitman et John Levy ont posé les bases de cette nouvelle saison consacrée à la facture électronique. Au programme de cette session d'1h30 :

- architecture globale de la réforme (plateforme agréée, PPF, annuaire) ;
- calendrier détaillé et obligations par typologie d'entreprise ;
- différence entre e-invoicing et e-reporting ;
- impact sur l'organisation des cabinets ;
- premières actions concrètes à mener.

VOIR LE REPLAY

Retrouvez dès maintenant le replay du premier épisode des Experts de la factu sur les notes de frais.

VOIR LE REPLAY

Universités d'été 2025 :

Retrouvez notre temps fort avec la DGFiP en images sur la facture électronique

VOIR LE REPLAY

Agenda : vos prochains rendez-vous

Les Experts de la factu #2 - 20 octobre à 8h30 (30 minutes)

Épisode 2 - Restauration et métiers de bouche

Atelier de la transformation #2 - 28 octobre 2025 à 9h00 (1h30)

Cartographier et segmenter son portefeuille client et critères de choix d'une plateforme agréée

JE M'INSCRIS