

Choisir sa plateforme agréée et anticiper les problématiques de déploiement



La boîte à outil pour choisir votre PA

- Grille d'évaluation des PAs
- Grille d'analyse du cabinet
- Outil de segmentation client

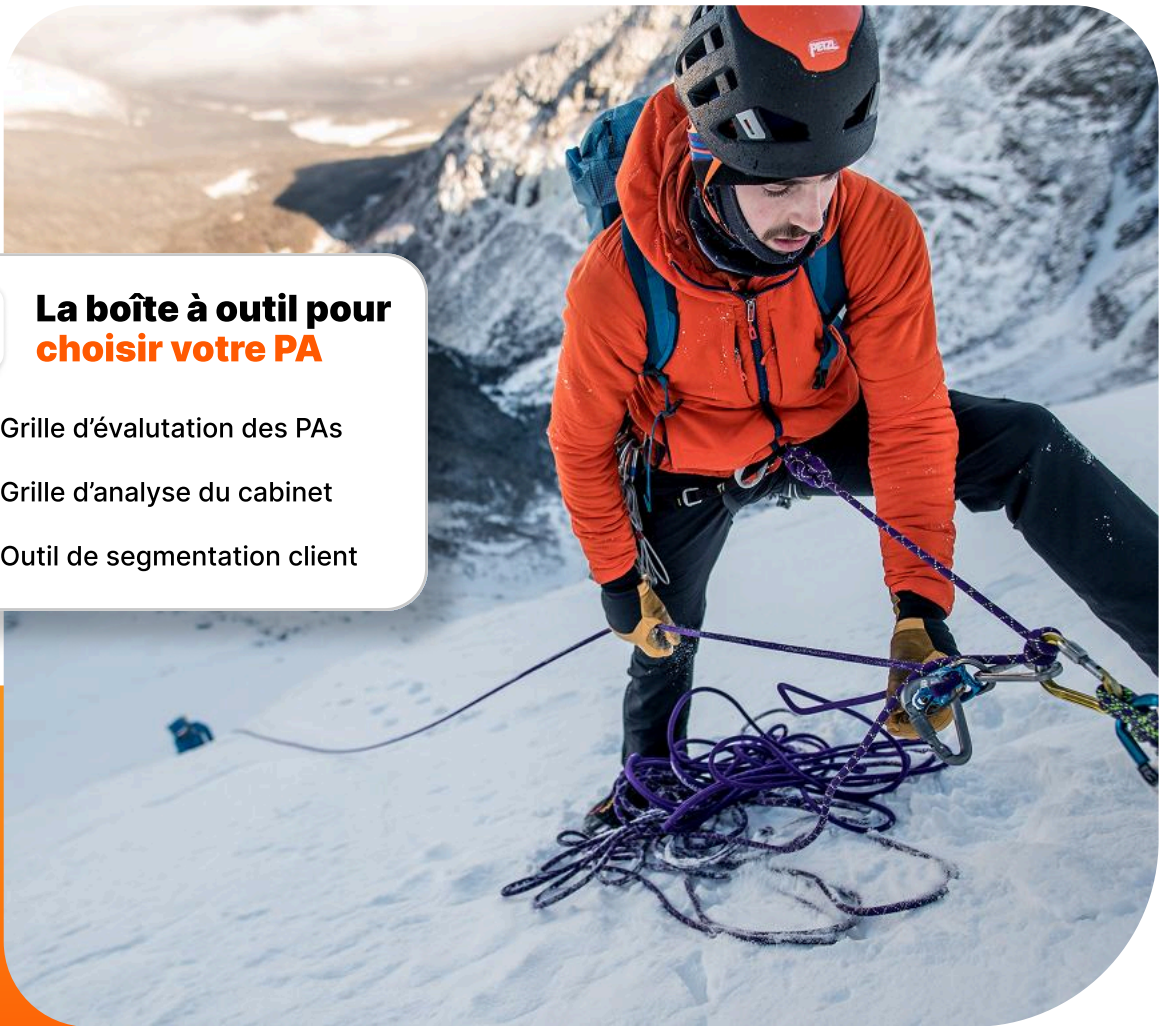


Table des matières

Édito	3
PARTIE 1 : Nos critères pour le choix d'une plateforme agréée	4
1.1 Comprendre l'écosystème	4
1.1.1 Rappel du cadre réglementaire	4
Zoom sur le champ d'application de la réforme	4
1.1.2 Plateforme agréée, portail public et solutions compatibles... qui fait quoi ?	5
PDP, PA, OD, PPF... les sigles à connaître pour s'y retrouver	5
1.1.3 Le rôle central des PA dans le nouvel écosystème	6
Avez-vous fait signer les mandats de désignation à vos clients ?	7
1.1.4 E-invoicing et e-reporting, les deux facettes d'une même réforme	7
Interview - Geoffrey Nozerand, chef de projet facture électronique chez Dext	8
1.2 Les critères clés pour faire le bon choix	9
1.2.1 Le choix de l'existant	9
Chiffre clé - État d'avancement des cabinets et signature des mandats	9
1.2.2 Solution spécialisée ou tout-en-un : comment décider ?	10
1.2.3 La gestion du e-reporting au quotidien	11
1.2.4 Le positionnement stratégique de l'éditeur	11
1.2.5 Les fonctionnalités de base : archivage, cycle de vie et API	12
1.2.6 Les fonctionnalités additionnelles, sources de nouvelles missions	13
1.2.7 Ergonomie et accessibilité : un facteur humain incontournable	14
Le chiffre clé - Les priorités des cabinets pour choisir leur plateforme	14
Outil : Grille d'évaluation des plateformes agréées	15
Interview - Stéphane Raynaud, expert-comptable, consultant, directeur de publication de La Profession comptable	17
PARTIE 2 : Choisir et déployer une plateforme agréée en pratique	19
2.1 Faut-il imposer une plateforme agréée à ses clients ?	19
Zoom sur les objections des clients... selon les cabinets	20
2.2 Comment s'assurer de l'interopérabilité de sa plateforme ?	21
2.3 Comment gérer les prospects déjà dotés d'une plateforme agréée ?	22
2.4 Comment gérer la période transitoire 2026-2027 ?	23
Outil : Grille d'analyse des besoins du cabinet	24
2.5 Comment gérer les flux hors facture électronique ?	27
2.6 Que signifie l'obligation d'e-reporting en pratique ?	28
2.7 Comment suivre les statuts des factures ?	29
2.8 Facture électronique et Chorus Pro : quelles procédures après la réforme ?	30
2.9 Comment éviter la multiplication des plateformes dans mon portefeuille client ?	30
Interview - Simon Bazart-Maître, chef de groupe au cabinet Fiduest	31
Le temps de la transformation est venu !	32



Édito

Marine Desbans

Directrice Générale **Dext France**

Nous y sommes. À moins d'un an de la première échéance de la généralisation de la facture électronique, les cabinets d'expertise comptable se trouvent à un moment décisif de leur histoire. Cette transformation, qui touchera **des millions d'entreprises**, représente en effet bien plus qu'une simple obligation réglementaire.

Choix de la plateforme agréée, gestion simultanée de l'e-invoicing et de l'e-reporting, remise à plat des flux, accompagnement des clients et des collaborateurs... les enjeux sont multiples.

Dans ce contexte, nous avons voulu mettre à votre disposition ce guide pratique, qui répond à la fois à **l'urgence opérationnelle et à l'opportunité stratégique** qui se présentent. Ce livre blanc propose donc un rappel synthétique des fondamentaux de la réforme, une liste de critères pour évaluer les plateformes du marché, et des conseils pratiques pour les déployer. Car au-delà de la technique, c'est **votre capacité à embarquer l'ensemble de votre portefeuille client** et de vos collaborateurs qui déterminera le succès de cette transition.

Cette réforme nous invite à repenser collectivement notre rôle, éditeurs comme cabinets. Dans ce domaine, chez Dext, notre conviction est simple : **la plateforme agréée doit être un point d'arrivée pour toutes les factures, mais aussi un point d'accès intuitif pour tous les clients**. Au-delà de la conformité, c'est l'expérience utilisateur qui fera la différence, notamment via des applications mobiles performantes.

Les cabinets de leur côté, passent d'une logique de production à un rôle d'architectes de la transformation digitale de leurs clients. Dans un monde complexe où les flux s'accélèrent, la valeur réside sans doute dans leur capacité à guider, sécuriser et optimiser la gestion de la donnée. **La facture électronique n'est que la première étape d'une mutation profonde vers des cabinets augmentés par la technologie, mais toujours centrés sur l'humain et l'accompagnement.**

J'espère que ce guide vous sera utile, dans le cadre de votre projet de transformation. Bonne lecture !

Marine Desbans

Directrice Générale France

Dext
by BPS

PARTIE 1 – Nos critères pour le choix d'une plateforme agréée

Avant d'entrer dans le détail des critères de sélection d'une plateforme agréée (PA), revenons brièvement sur les fondamentaux de la réforme. Une bonne compréhension des enjeux s'avère en effet indispensable pour évaluer le positionnement de chaque acteur.

1.1 Comprendre l'écosystème

1.1.1 Rappel du cadre réglementaire

La réforme de la facturation électronique s'inscrit dans un contexte international de digitalisation progressive des flux des entreprises. En France, **quatre objectifs motivent ce changement d'ampleur** : l'amélioration de la compétitivité des entreprises, la lutte contre la fraude TVA, une meilleure connaissance de l'activité économique, et à terme, le pré-remplissage des déclarations de TVA.

Après deux reports successifs, le calendrier définitif prévoit une mise en œuvre progressive.

Au 1er septembre 2026, les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire devront obligatoirement émettre leurs factures au format électronique. Simultanément, **toutes les entreprises assujetties à la TVA**, quelle que soit leur taille, devront être en capacité de recevoir des factures électroniques.

Un an plus tard, le **1er septembre 2027** l'obligation d'émission sera étendue aux TPE et PME. Cette asymétrie est importante : si elle permet aux plus petites structures de se familiariser avec la réception avant de basculer vers l'émission, elle crée une période hybride qui peut ajouter de la complexité.

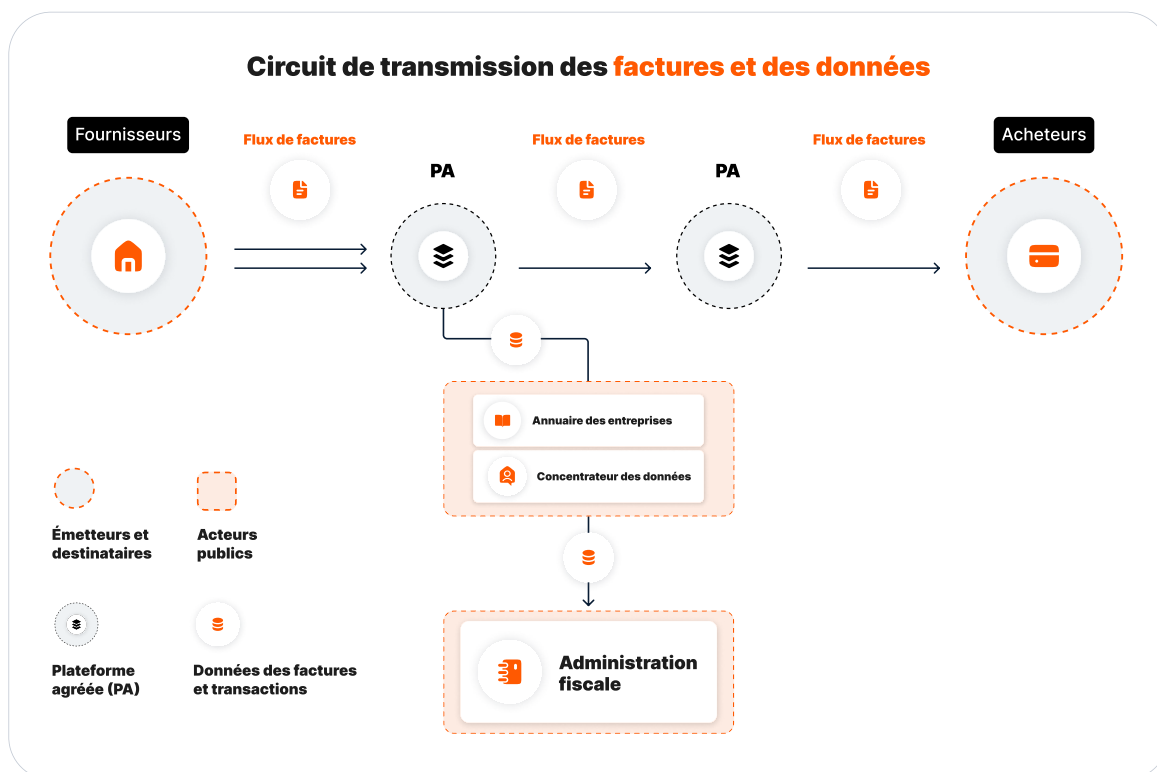


Zoom sur le champ d'application de la réforme

La réforme de la facture électronique s'applique aux entreprises assujetties à la TVA, même si elles ne sont pas redevables. La réforme de la facture électronique va donc notamment s'appliquer :

- aux entreprises en franchise en base de TVA exerçant une activité assujettie ;
- en réception, à certaines activités exonérées, comme la médecine conventionnée, ou la location immobilière auprès de particuliers.

1.1.2 Plateforme agréée, portail public et solutions compatibles... Qui fait quoi ?



Depuis octobre 2024, le **PPF** assume deux fonctions essentielles :

- Il centralise toutes les données de facturation remontées par les PA pour les transmettre à l'administration fiscale.
- Il gère l'annuaire national qui référence les plateformes choisies par chaque entreprise, permettant ainsi le routage automatique des factures.

Les plateformes agréées (PA) constituent quant à elles le cœur du dispositif. Elles seules sont habilitées à transmettre les factures entre entreprises et à extraire les données pour l'administration.

Les solutions compatibles offrent enfin des prestations à valeur ajoutée sans toutefois être habilitées à transmettre directement les factures. Elles peuvent par exemple proposer des services d'aide à la facturation ou de gestion des paiements, mais doivent obligatoirement passer par une PA pour la transmission et la récupération des informations.



PDP, PA, OD, PPF... les sigles à connaître pour s'y retrouver

Le vocabulaire de la facture électronique a évolué récemment. Tour d'horizon des principaux changements :

- le Portail public de facturation (PPF), qui a abandonné son rôle de plateforme de facturation gratuite, est souvent désigné par les termes « centralisateur » et/ou d'annuaire ;
- les PDP sont désormais des « Plateformes Agréées » (PA) ;
- et les opérateurs de dématérialisation (OD) deviennent des « Solutions Compatibles » (SC).

1.1.3 Le rôle central des PA dans le nouvel écosystème

Chaque entreprise doit obligatoirement désigner une plateforme agréée pour la réception de ses factures. Ces PA, anciennement appelées plateformes de dématérialisation partenaires (PDP), constituent donc **le pilier central de la réforme**.

En pratique, elles assument plusieurs missions. D'abord, elles **transmettent les factures électroniques** du fournisseur vers le client et en **extraient les données essentielles** pour les transmettre à l'administration fiscale dans un délai de 24 heures.

Au-delà de ces fonctions de base, les PA garantissent l'intégrité, l'authenticité et l'exhaustivité des données transmises. Elles doivent également alimenter l'annuaire centralisé, permettant ainsi le routage des factures vers les bons destinataires.

Le nombre de plateformes candidates témoigne de l'enjeu stratégique que représente ce marché :

Pour de nombreux acteurs, c'est en effet une opportunité unique de capter les flux des entreprises voire de développer de nouveaux services. Schématiquement, trois types d'acteurs se positionnent face ou à côté des experts-comptables :

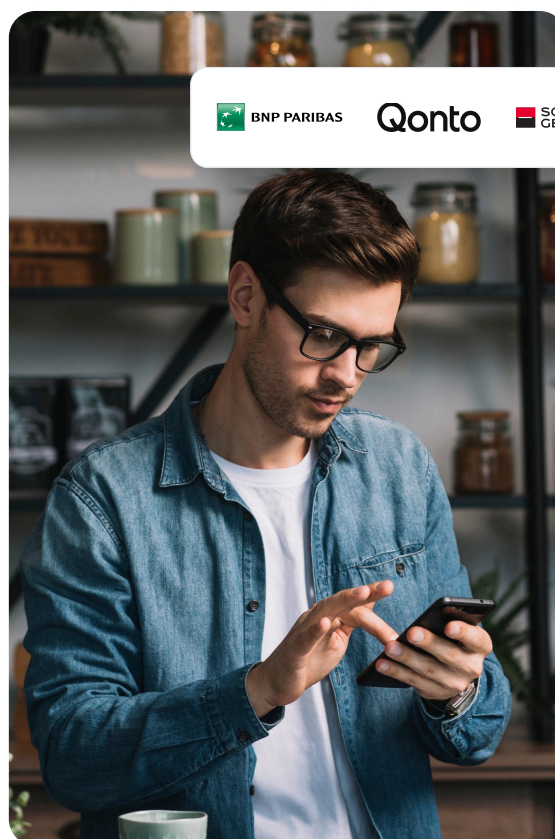
- des acteurs technologiques qui automatisent déjà les flux et proposent des solutions de saisie en ligne à prix cassé ;
- des acteurs financiers, banques ou néo-banques, intégrant la facturation dans leur écosystème bancaire pour faire face au risque de perdre les revenus liés au paiement des factures ;
- et bien sûr les acteurs de la profession comptable, éditeurs partenaires historiques.

"Dext fait partie des **8 premières plateformes** agréées officiellement certifiées par l'État !"

Dext
by M6

+100 plateformes

sont déjà agréées sous réserve, et l'administration s'attend à recevoir de nouvelles candidatures jusqu'en 2026 !





Avez-vous fait signer les mandats de désignation à vos clients ?

C'est une question essentielle, car **ce mandat vous autorise à inscrire une entreprise sur la plateforme agréée que vous choisirez**. Point important, cette délégation peut être signée immédiatement, indépendamment du choix final de la plateforme. Vous pouvez donc déconnecter cette délégation du client au cabinet de la phase de choix de l'éditeur.

Bien sûr, **la collecte des mandats doit s'accompagner d'une communication pédagogique**. Un courrier ou un mail d'accompagnement avec un message simple, basé sur la relation de confiance établie avec le cabinet. Cette approche permet de rassurer le client tout en préparant le terrain pour les étapes suivantes.

Attention toutefois, **le mandat n'est pas une garantie absolue**. Un client peut techniquement choisir une autre plateforme s'il est démarché par un autre acteur. C'est le dernier mandat signé qui fera foi.

1.1.4 E-invoicing et e-reporting, les deux facettes d'une même réforme

Le terme « facture électronique » peut être porteur d'ambiguïté. Il est donc important de bien le comprendre. La réforme distingue deux volets d'obligations : **l'e-invoicing pour la transmission de factures entre entreprises assujetties** et **l'e-reporting pour tous les autres flux**.



En matière de e-invoicing, les factures transitent sont obligatoirement émises selon l'un des trois formats autorisés : Factur-X (privilégié pour les TPE-PME), UBL ou CII. Cette transmission s'accompagne d'une gestion des statuts obligatoires permettant le suivi en temps réel des factures.

L'e-reporting s'applique quant à lui à **toutes les opérations non couvertes par l'e-invoicing** : factures B2C (professionnels vers des particuliers), factures internationales et données de caisse. D'après nos estimations, cela représentera **environ un tiers du volume total des transactions** de vente des entreprises sur un volume total d'environ 90 millions de documents traités en 2025.

Avec l'e-reporting, les entreprises doivent remonter des données de chiffre d'affaires selon des périodicités contraignantes, pas toujours alignées sur les délais déclaratifs en matière de TVA (mensuellement pour le réel trimestriel par exemple).

Cette multiplication des transmissions représente donc un défi organisationnel important, en particulier dans les TPE/PME. Nous le détaillerons plus loin, à la fois dans les critères de choix d'une PA et dans les impacts pratiques en matière de déploiement.



Interview - Geoffrey Nozerand, chef de projet facture électronique chez Dext

“ Certains cabinets estiment que **l'incertitude en matière de facture électronique est trop forte** pour avancer concrètement : que leur répondez-vous ?

“ Il est vrai que certains points de la réforme restent encore à préciser. L'administration elle-même continue d'affiner le cadre réglementaire de façon régulière. Pour autant, les cabinets doivent accepter cette **incertitude comme donnée structurante** plutôt que comme obstacle paralysant.

Prenons par exemple le cas du e-reporting. C'est un sujet technique majeur, et certains cas d'usage ne sont pas encore précisés. Pour autant, on dispose de suffisamment d'informations pour se poser les questions essentielles liées à l'organisation du cabinet, aux futurs échanges avec les clients, ou à l'ergonomie de la solution qui permettra de faire ce type de remontées.

“ Quels risques identifiez-vous pour les cabinets qui adoptent une **position attentiste** ?

“ Le principal danger, c'est la **perte de maîtrise des flux clients**. Les banques et les acteurs technologiques mènent déjà des actions commerciales agressives auprès des entreprises. Pour être tout à fait concret, le risque, c'est qu'un cabinet de 30 clients se retrouve avec 20 plateformes différentes à gérer ! La priorité des acteurs extérieurs à la profession comptable n'est pas l'interopérabilité avec ses outils, mais la préservation de leurs revenus. Mon message est clair : il faut **communiquer maintenant**, même sans avoir toutes les réponses, pour occuper le terrain et rassurer les clients.

“ Quelles opportunités de **services additionnels** voyez-vous émerger avec cette réforme ?

“ La réforme va être un formidable facteur de **reconfiguration de la proposition de valeur** de la profession. Les cabinets vont pouvoir par exemple proposer des services de paiement, de recouvrement, ou d'exploitation de la donnée. Attention toutefois, c'est un véritable changement d'état d'esprit : tous les clients ne souscriront pas à ces services premium. Certains ne voudront que la conformité réglementaire et rien de plus. L'enjeu consiste donc à segmenter son portefeuille, pour proposer ces nouveaux services à ceux qui en ont besoin. Dans ce contexte, il est important de comprendre que la plateforme agréée n'est pas seulement outil de conformité, c'est aussi le socle pour construire de nouvelles offres de services, une **infrastructure de développement commercial** pour le cabinet.

1.2 Les critères clés pour faire le bon choix

Avec plus de 100 solutions sur le marché, la sélection d'une plateforme agréée n'est pas un exercice simple. D'autant que cette décision, loin d'être purement technique, engage l'avenir de la relation client et la productivité du cabinet. Voici quelques conseils pratiques et critères simples qui peuvent vous aider à faire un choix éclairé.

1.2.1 Le choix de l'existant

Un premier réflexe face à cette réforme pourrait consister à faire table rase du passé pour rechercher la solution parfaite sur le marché. Cette approche présente pourtant certains risques à moins d'un an de la première échéance.

La stratégie la plus pragmatique consiste donc à évaluer d'abord les solutions déjà en place au sein du cabinet.

Si le cabinet utilise déjà une solution de production comptable, de précomptabilité ou de gestion documentaire qui lui donne satisfaction, et que l'éditeur concerné propose une PA, pourquoi ne pas commencer par là ?

Une telle continuité dans l'outil présente plusieurs avantages :

- les collaborateurs maîtrisent déjà l'interface et les processus, ce qui limite considérablement les besoins en formation ;
- les connexions avec les autres outils du cabinet sont déjà établies et fonctionnelles ;
- la relation avec l'éditeur est éprouvée, permettant d'anticiper la qualité du support pendant la phase de transition.

Cette approche permet également de **préserver les investissements déjà réalisés**, qu'il s'agisse de licences, de formations ou de développements spécifiques.



Le chiffre clé

État d'avancement des cabinets et signature des mandats

74% n'ont pas encore fait signer les mandats de désignation

15% ont déjà engagé le processus

11% ne connaissent pas encore ce dispositif

Source : Sondage webinaire Dext, sept. 2025

1.2.2 Solution spécialisée ou tout-en-un : comment décider ?

En matière de PA, deux approches coexistent. D'un côté, celle des acteurs spécialisés sur un domaine de la chaîne de production : pré-comptabilité, production comptable, facturation, etc. De l'autre les éditeurs de **solutions tout-en-un** qui intègrent la facture électronique dans une suite logicielle plus large, couvrant bien souvent la production comptable, la gestion commerciale, voire des services de paiement.

Chaque approche présente ses avantages et ses inconvénients :

- **Les spécialistes** de la facture ont généralement une expertise approfondie de la reconnaissance, du traitement et de l'exploitation de la donnée. Ils sont donc capables de proposer des **automatisations plus poussées** et d'aller plus loin dans l'extraction automatique de données pertinentes, la catégorisation des opérations, la gestion des statuts, ou l'identification de tendances dans les flux pour suggérer des actions appropriées. **La précision de la reconnaissance automatique reste un facteur clé de productivité**, même dans un monde de factures structurées, car une part importante des flux restera en format mixte ou nécessitera des traitements particuliers.



- **Les solutions tout-en-un** séduisent par leur promesse de simplification. Un seul interlocuteur, une seule interface, une facturation unique : ces arguments résonnent particulièrement dans des cabinets confrontés à la multiplication des outils. Attention toutefois, **l'intégration de multiples fonctionnalités dans une même solution peut entraîner des compromis** sur la performance de chaque module. C'est aussi un risque supplémentaire en cas de problème technique, car les conséquences peuvent alors être beaucoup plus importantes.

Vrai ou faux : les solutions spécialisées sont-elles moins interopérables que les autres ?

- ✗ La connectivité entre logiciels spécialisés, longtemps présentée comme un obstacle, devient progressivement un non-sujet. Les accords entre éditeurs et les API permettent des intégrations fluides entre solutions spécialisées, offrant une expérience utilisateur cohérente tout en préservant l'excellence opérationnelle de chaque composant.

1.2.3 La gestion du e-reporting au quotidien

Le e-reporting constitue l'un des aspects les plus méconnus de la réforme, alors qu'il constitue un enjeu d'organisation majeur. **Il correspond en effet à une tâche qui n'existe pas à l'heure actuelle** dans les cabinets ou les entreprises : une télétransmission régulière de chiffre d'affaires via une plateforme agréée.

La façon dont les PA gèrent ce sujet est donc un critère de sélection déterminant.



Les cabinets qui comptent de nombreux clients du secteur de la restauration, du commerce de détail ou ayant une activité internationale significative ne peuvent ignorer cet aspect.

La PA choisie doit non seulement transmettre les données dans les formats requis, c'est le minimum, mais aussi **automatiser au maximum ces transmissions pour éviter une charge administrative excessive**, que ce soit du côté du cabinet ou du client.

Dans ce contexte, l'ergonomie de la solution mérite une attention toute particulière. Contrairement au e-invoicing où les flux sont largement automatisables, le e-reporting implique souvent des saisies manuelles ou des consolidations de données disparates. **Une interface intuitive, accessible sur mobile**, est un vrai plus, tout comme la possibilité de programmer des rappels automatiques pour respecter les échéances de transmission.

1.2.4 Le positionnement stratégique de l'éditeur

L'analyse du positionnement des acteurs présents sur le marché révèle des motivations et des stratégies profondément différentes. **Les acteurs historiques, partenaires des experts-comptables**, positionnent naturellement la facture électronique comme un prolongement de leur offre existante. Leur connaissance des besoins spécifiques des cabinets et de leurs clients constitue un atout indéniable pour proposer des solutions adaptées aux contraintes opérationnelles des cabinets.

À l'opposé, **les établissements financiers adoptent une posture défensive** face à cette réforme. La facture électronique représente pour eux une menace directe sur les revenus liés aux transactions et aux services de paiement. Toutefois, attention : en confiant les flux de factures à des acteurs financiers, le cabinet d'expertise comptable perd sa place de destinataire numéro 1 de l'information comptable. Par ailleurs, il prend le risque d'être moins indispensable pour toutes les opérations liées à l'obtention de financements par exemple (prévisionnels, analyses, situations, etc.).

Les acteurs technologiques généralistes voient dans la réforme une opportunité de captation de flux. Leur stratégie repose généralement sur une offre gratuite ou très accessible pour maximiser l'acquisition, avant de monétiser par des services complémentaires. Cette approche soulève des questions légitimes sur la pérennité du modèle et la capacité de ces acteurs à maintenir un niveau de service satisfaisant lorsque les volumes deviendront critiques. Un client qui s'orienterait vers ce type de plateforme aura naturellement tendance à questionner la valeur ajoutée du cabinet face à cette solution d'automatisation et à discuter le niveau des honoraires. L'intérêt de ce type de plateformes (volume, prix bas) diverge donc fortement de celui de la plupart des cabinets.

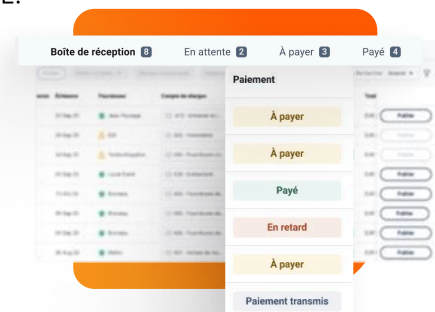
1.2.5 Les fonctionnalités de base : archivage, cycle de vie et API

Au-delà des obligations réglementaires minimales, la couverture fonctionnelle réelle des plateformes mérite qu'on s'y attarde. Nous reviendrons plus loin sur les services additionnels, potentiellement sources de nouvelles missions. Avant cela, certaines fonctionnalités plus basiques peuvent constituer des éléments différenciants.

C'est notamment le cas de l'archivage. Certaines PA proposent un archivage de courte durée avec des fonctionnalités de recherche limitées, tandis que d'autres offrent un archivage sur la durée légale et des **capacités de recherche avancée par mots-clés dans le contenu des factures**, transformant l'archive en véritable base de connaissance exploitable. Notons d'ailleurs que les arguments du stockage et de la recherche sont particulièrement appréciés par les TPE.

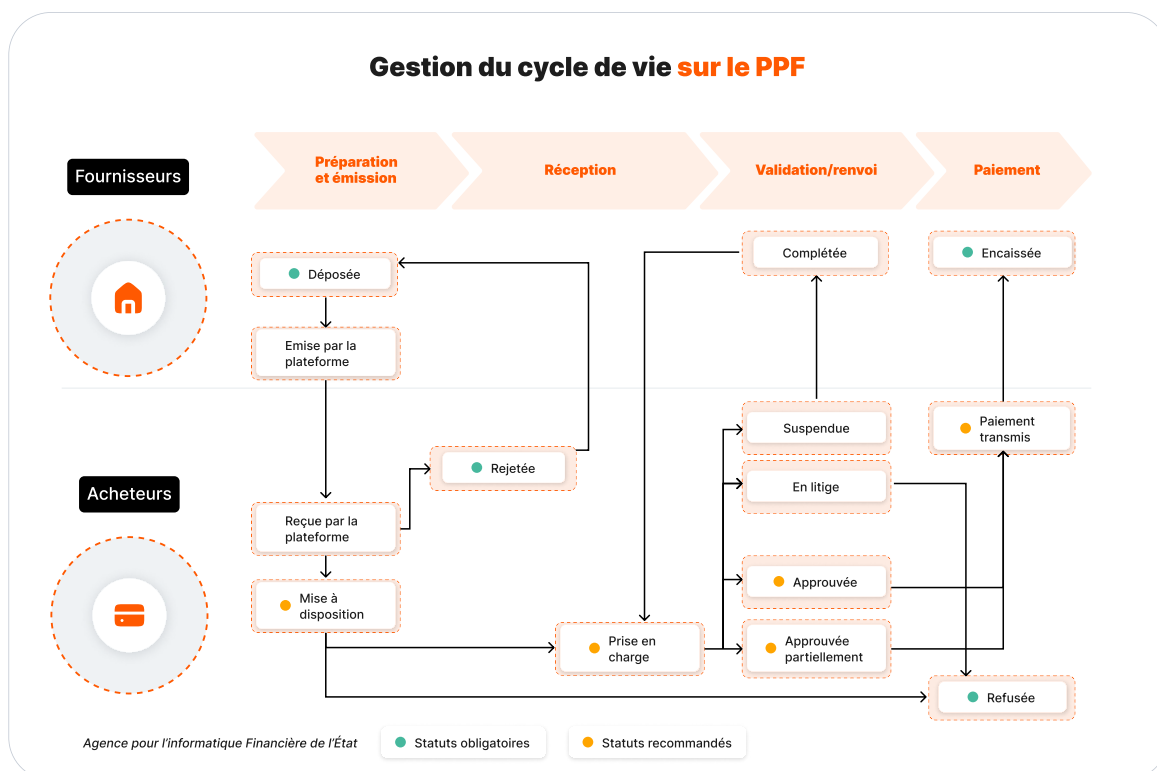
Autre point différenciant : **la gestion des statuts** facultatifs.

Le cahier des charges de la réforme impose en effet à chaque PA de gérer au minimum les 4 statuts obligatoires : dépôt, rejet, refus et encaissement. Il est toutefois prévu que les plateformes puissent gérer, si elles le souhaitent, des statuts facultatifs (*voir schéma ci-dessous*).



Certaines PA permettent donc de suivre des états intermédiaires : facture acceptée partiellement, ou paiement transmis par exemple. Ces statuts additionnels peuvent faciliter **le suivi des factures**. Des PME structurées qui auraient ce type de besoin pourraient donc légitimement s'attendre à disposer d'une plateforme offrant cette gestion du cycle de vie.

L'ouverture technique de la plateforme, enfin, matérialisée par la qualité et la documentation des API, détermine sa capacité d'intégration dans l'écosystème du cabinet. Une API bien conçue permet non seulement de connecter la plateforme aux outils existants, mais aussi de développer des automatisations spécifiques répondant aux besoins particuliers de certains clients ou secteurs d'activité.



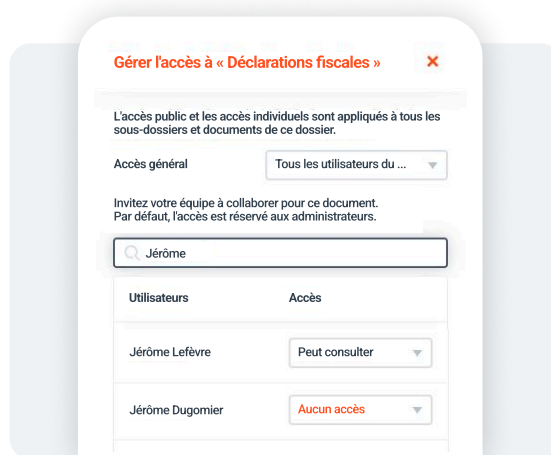
1.2.6 Les fonctionnalités additionnelles, sources de nouvelles missions

Les fonctionnalités additionnelles proposées par certaines PA **représentent l'opportunité pour les cabinets de compenser la baisse de rentabilité des missions traditionnelles** par de nouvelles sources de revenus récurrents. Passons en revue quelques exemples à considérer au moment de votre comparatif des solutions du marché.



Un module de facturation (devis-facturier) intégré permet par exemple de répondre aux besoins des clients non équipés ou utilisant encore des outils rudimentaires. Cette fonctionnalité, proposée par plusieurs plateformes, transforme le cabinet en véritable prestataire de services administratifs. La mise à disposition de tels outils professionnels via une application mobile, peut également répondre à un besoin de certains chefs d'entreprises.

La gestion des **circuits de validation** représente une opportunité particulièrement intéressante pour les clients qui disposent de services comptables structurés ou qui souhaitent confier au cabinet une mission d'externalisation. La possibilité de paramétrer des processus d'approbation, avec des seuils et des délégations, apporte alors une valeur ajoutée significative aux entreprises.

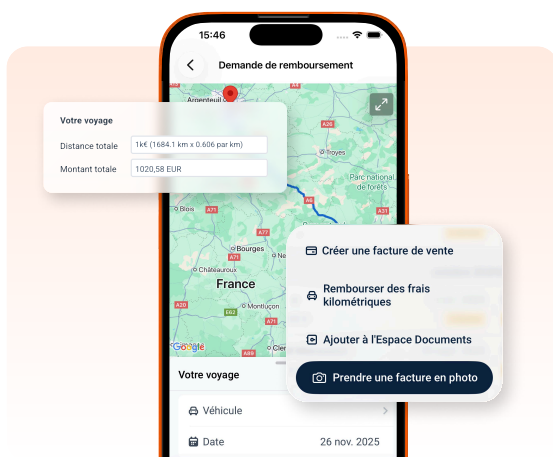


La gestion des paiements et des relances touche directement à la trésorerie des entreprises, qui est une préoccupation majeure des dirigeants. Une PA capable de programmer des relances graduées, d'identifier les factures à risque et de régler les factures d'achat en un clic constitue un atout certain dans le cadre de missions de mandat de paiement et/ou de recouvrement amiable.

1.2.7 Ergonomie et accessibilité : un facteur humain incontournable

L'ergonomie, souvent reléguée au second plan dans les analyses techniques, **constitue pourtant le facteur déterminant de l'adoption réelle de la solution** par les utilisateurs finaux. Une plateforme techniquement parfaite mais complexe à utiliser générera frustrations, erreurs et ultimement, le rejet de la part des utilisateurs.

L'accessibilité commence par la **simplicité de prise en main**. Les entrepreneurs peu familiers avec les outils numériques doivent pouvoir naviguer intuitivement dans l'interface. **La présence de tutoriels intégrés**, d'une aide contextuelle et d'un onboarding progressif facilite l'appropriation de l'outil et réduit les questions ultérieures auprès des collaborateurs du cabinet.



Dans ce contexte, la dimension mobile prend une importance toute particulière. Beaucoup de chefs d'entreprise sont constamment en déplacement, et attendent de pouvoir valider une facture, suivre leurs échéances ou lancer une relance directement depuis leur smartphone. C'est particulièrement vrai dans certains segments de clientèle, comme le BTP, le transport ou les services à la personne.

L'ergonomie doit aussi être considérée en interne, car elle a un impact direct sur la productivité des équipes comptables. La capacité à traiter des actions en masse, à importer et exporter les données, ou à traiter rapidement certaines actions récurrentes sont autant d'éléments qui déterminent l'usage futur par les équipes.



Le chiffre clé

Les priorités des cabinets pour choisir leur plateforme

1 L'interopérabilité avec les logiciels existants

67%
des répondants

2 La simplicité et l'expérience client

26%

3 Les services à valeur ajoutée au-delà du socle obligatoire

7%

Source : *Sondage webinaire Dext, sept. 2025*

Outil : Grille d'évaluation des plateformes agréées

Informations générales

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Nom de la plateforme	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Agrément provisoire	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Date d'évaluation	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

1. Interopérabilité (critère prioritaire)

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Compatible avec votre logiciel comptable actuel	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
API ouverte disponible	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Connexion avec les outils clients existants	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Import/export de données facilité	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

2. Fonctionnalités basiques

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Gestion des cas d'usages spécifiques ¹	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Formats supportés			
Factur-X	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
UBL	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
CII	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

3. Ergonomie et accessibilité

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Interface intuitive pour non-experts	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé
Application mobile disponible	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé
Facilité de gestion des statuts	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé
Automatisations proposées	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé
Recherche intelligente de documents	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé	<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Moyen <input type="checkbox"/> Élevé

4. Service à valeur ajoutée (Optionnels mais différenciants)

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Module de facturation intégré	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestion du paiement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relances automatiques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tableaux de bord et pilotage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Circuit de validation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intelligence artificielle avancée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Support et accompagnement

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Formation incluse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Support téléphonique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accompagnement au déploiement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Documentation complète	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Modèle économique

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
Modèle tarifaire	<input type="checkbox"/> Gratuit <input type="checkbox"/> Forfait <input type="checkbox"/> Par Facture	<input type="checkbox"/> Gratuit <input type="checkbox"/> Forfait <input type="checkbox"/> Par Facture	<input type="checkbox"/> Gratuit <input type="checkbox"/> Forfait <input type="checkbox"/> Par Facture
Coût mensuel estimé	<input type="text" value="€"/>	<input type="text" value="€"/>	<input type="text" value="€"/>
Possibilité de refacturation via le logiciel	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Engagement minimum	<input type="text" value="mois"/>	<input type="text" value="mois"/>	<input type="text" value="mois"/>

Évaluation finale

Critères	Plateforme A	Plateforme B	Plateforme C
✓ Points fort	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
✗ Points faibles	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Décision	<input type="checkbox"/> Retenue <input type="checkbox"/> Écartée <input type="checkbox"/> En attente	<input type="checkbox"/> Retenue <input type="checkbox"/> Écartée <input type="checkbox"/> En attente	<input type="checkbox"/> Retenue <input type="checkbox"/> Écartée <input type="checkbox"/> En attente

¹ Cas d'usages propres à chaque cabinet et/ou à ses clients : notes de frais, affacturage, restauration, etc. Voir à ce sujet la norme XP Z12-014, disponible sur le site de l'AFNOR, qui liste ces situations particulières.

La sélection d'une plateforme agréée engage la stratégie du cabinet, sa relation avec ses clients et sa capacité à générer ou non des gains de productivité. Les critères exposés ci-dessus constituent une proposition de grille d'analyse pour objectiver votre choix, mais chaque cabinet devra bien sûr pondérer ces éléments selon sa situation spécifique, sa clientèle et ses ambitions.

Passons maintenant en revue quelques questions pratiques qui peuvent se poser au moment du choix puis du déploiement d'une PA.



Interview - Stéphane Raynaud, expert-comptable, consultant, directeur de publication de La Profession comptable

“ **Face à la multiplication des PA, quels critères doivent guider le choix d'un cabinet d'expertise comptable ?**

“ La première variable déterminante reste le positionnement du cabinet sur son marché. Ceux qui réalisent l'essentiel de leur activité en tenue auprès de TPE et PME, la connectivité avec l'outil comptable constitue le critère prioritaire : l'objectif est de récupérer facilement les données depuis la PA. À l'inverse, pour les dossiers en révision où le client gère lui-même sa comptabilité, l'interface avec ses outils métiers devient prépondérante. Attention toutefois, certains secteurs imposent naturellement leur choix, dans la grande distribution ou la pharmacie par exemple.

D'autres critères structurent la décision : la capacité de récupération des flux par API et de remontée des statuts, les services associés (paiement, archivage, etc.), la solidité de l'acteur dans un marché appelé à se concentrer, la visibilité sur le modèle économique, et enfin l'ergonomie pour faciliter l'accès du client à ses documents.

“ **Quelle stratégie de déploiement recommandez-vous ?**

“ Pour un cabinet traditionnel, la stratégie optimale consiste sans doute à maîtriser 2 à 3 plateformes pour couvrir 70 à 80% de la clientèle. L'idée est de proposer une plateforme liée à l'outil de production comptable pour certains clients, complétée éventuellement par une solution plus indépendante.

L'enjeu est d'éviter la dispersion. En travaillant avec 3 à 4 plateformes maîtrisées, le cabinet sécurise l'expérience utilisateur, simplifie les connexions et facilite la montée en compétence des collaborateurs. À cela s'ajoutent éventuellement 1 à 2 plateformes sectorielles selon les spécialisations du cabinet. Au total, un cabinet devrait donc opérer avec une dizaine de plateformes maximum.



Stéphane Raynaud, expert-comptable, consultant, directeur de publication de La Profession comptable

“ **Concrètement, quelles étapes un cabinet doit-il suivre pour structurer son approche ?**

“ La première étape reste la segmentation du portefeuille clients : identifier les secteurs d'activité, distinguer la tenue de la révision, évaluer la volumétrie. Cette cartographie permet de flécher 3 à 10 solutions correspondant à ce marché spécifique. Sans cette analyse préalable, le cabinet risque de se retrouver avec une trentaine de plateformes différentes si les clients décident seuls. Ensuite, il faut présenter ses choix aux clients. En général, s'ils n'ont pas été sollicités, ils suivront la recommandation du cabinet. Il faut alors prévoir de les accompagner dans le paramétrage des accès et la formation des utilisateurs. Enfin, dernière étape à ne pas négliger : effectuer des tests avant le démarrage effectif.

J'ajouterais à tout cela l'importance de sécuriser les mandats permettant d'inscrire les clients sur les plateformes. Cela peut être fait indépendamment du choix de la PA.

“ **Certains cabinets estiment qu'il est trop tôt pour avancer dans le choix de leur PA. Qu'en pensez-vous ?**

“ Il y a deux éléments de réponse. Tout d'abord, tout n'est pas flou : les contours généraux de la réforme sont connus, même si certains éléments restent encore à clarifier. Cela n'empêche pas par exemple de faire signer les mandats d'inscription, quitte à affiner le choix de plateforme entre février et juin 2026.

Ensuite, le véritable chantier ne porte pas selon moi sur la sélection des plateformes mais sur la refonte des processus de facturation. La norme EN 16931 impose des mentions obligatoires et notamment un numéro de devis, un numéro de contrat, ou de bon de commande. Or, beaucoup de clients ne disposent pas de ces éléments structurés.

L'exemple italien doit nous servir d'avertissement : lors du déploiement de la facturation électronique, durant les six premiers mois, 60% des factures ont été rejetées pour non-conformité des mentions. Les cabinets se sont retrouvés submergés par les demandes de leurs clients. L'étape prioritaire jusqu'en juin 2026 consiste donc à auditer les flux clients et à vérifier que les factures respecteront les mentions obligatoires.

PARTIE 2 – Choisir et déployer une plateforme agréée en pratique

La mise en œuvre de la facture électronique soulève bien sûr de nombreuses questions pratiques pour les cabinets d'expertise comptable. Si certains points de la réforme restent encore à préciser, nous vous proposons d'examiner ici les principales problématiques opérationnelles que rencontrent les professionnels du chiffre dans leur préparation à la réforme.

2.1 Faut-il imposer une plateforme agréée à ses clients ?

La question de l'imposition d'une plateforme agréée unique à l'ensemble de son portefeuille client revient très régulièrement dans les discussions sur ce thème, et on le comprend. Cette décision engage en effet non seulement l'organisation interne du cabinet mais détermine également la nature de la relation client pour les années à venir.

On l'a vu, le risque principal de laisser une totale liberté de choix aux clients réside dans la dispersion **des flux de facturation**. La multiplication des interfaces et des processus représente une complexité supplémentaire qui peut rapidement devenir ingérable.

Compte tenu de ces éléments, de nombreux cabinets pourraient être tentés d'imposer une plateforme unique à leurs clients. Néanmoins, choisir une solution unique pour l'ensemble de son portefeuille peut également s'avérer complexe en pratique. Tout d'abord, **certains secteurs d'activité ont développé des solutions métier spécifiques** parfaitement adaptées à leurs contraintes. Dans l'immobilier, la restauration ou l'agriculture, des logiciels sectoriels intègrent déjà ou intégreront rapidement des fonctionnalités de facturation adaptées aux particularités de ces métiers. Demander à ces clients d'abandonner leurs outils pour adopter la solution du cabinet, forcément plus générique, peut s'avérer risqué.



Par ailleurs, il est **important d'avoir une vision dynamique du portefeuille clients** : après la réforme, de nouveaux clients vont régulièrement intégrer le cabinet, et une bonne partie d'entre eux aura déjà choisi sa plateforme. Nous y reviendrons plus loin (voir «Comment gérer les prospects déjà dotés d'une plateforme agréée ? »).



Une stratégie plus réaliste semble donc résider dans une **approche différenciée selon les typologies de clients**. Pour les TPE peu équipées technologiquement, qui représentent souvent la majorité du portefeuille d'un cabinet, proposer une solution unique présente de nombreux avantages. Ces entreprises, souvent démunies face à la complexité technique de la réforme, apprécieront d'être guidées et accompagnées dans ce changement, et le cabinet pourra alors capitaliser sur les économies d'échelle en termes de formation, de support et de processus internes.

Pour les clients plus structurés ou appartenant à des secteurs spécifiques, une approche plus flexible semble pertinente. Le cabinet doit alors définir un nombre limité de plateformes compatibles avec ses outils de production pour préserver sa productivité tout en respectant les contraintes métier de certains clients.

La clé réside dans la **communication anticipée et transparente** avec ces clients pour comprendre leurs besoins spécifiques et les orienter vers les solutions les plus adaptées.



Zoom sur les objections des clients... selon les cabinets

D'après un sondage réalisé lors d'un webinaire Dext, voici les principales objections anticipées par les professionnels du chiffre, et quelques arguments pour y répondre. ²

Taux de réponse	Objection	Argument
53%	« Est-ce vraiment obligatoire pour le peu de factures que j'ai ? »	Oui, la réforme s'applique à toutes les entreprises assujetties à la TVA, quelle que soit leur taille ou le volume de factures.
41%	« C'est trop compliqué, trop long à mettre en place »	Notre cabinet est là pour vous accompagner, du choix des solutions à leur mise en place opérationnelle.
6%	« Je préfère le papier, c'est une question de sécurité »	Les plateformes agréées garantissent l'intégrité, l'authenticité et l'exhaustivité des données transmises. Passer au numérique, c'est aussi une occasion de simplifier votre gestion administrative et de réduire les coûts de traitement.

Source : *Sondage webinaire Dext, sept. 2025*

² Sondage réalisé auprès de 200 professionnels du chiffre.

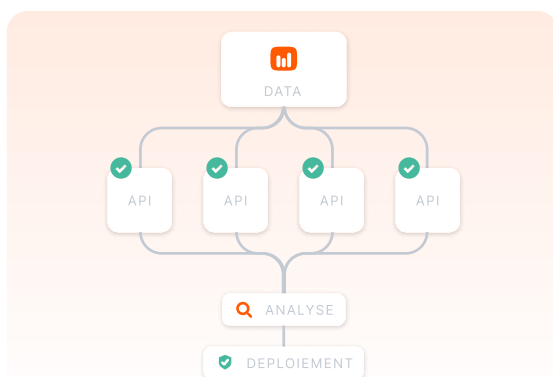
2.2 Comment s'assurer de l'interopérabilité de sa plateforme ?

L'interopérabilité constitue **un des critères techniques fondamentaux** dans le choix d'une plateforme agréée, car elle conditionne directement les gains de productivité attendus de la réforme.

L'objectif premier de la facture électronique pour les cabinets comptables est en effet **l'automatisation de la tenue comptable** grâce à l'exploitation des données structurées. Contrairement aux factures PDF actuelles qui nécessitent une saisie manuelle ou une reconnaissance optique de caractères parfois approximative, les factures électroniques au format Factur-X contiennent des données structurées directement exploitables par les logiciels comptables.

Dans ce domaine, il est important d'avoir une discussion claire et précise avec l'éditeur de la plateforme. Celui-ci pourra notamment apporter des précisions sur :

- **la disponibilité et la qualité des API** (Application Programming Interface) ;
- ou plus simplement, **l'existence de connecteurs préétablis** avec les logiciels de production comptable utilisés au sein du cabinet. Ces connecteurs natifs garantissent généralement une meilleure stabilité et des mises à jour régulières pour suivre les évolutions réglementaires et techniques des deux côtés.



Au-delà de la connexion technique, il faut également examiner **la richesse des données transmises**. Toutes les plateformes ne gèrent pas de la même manière les informations complémentaires aux données obligatoires de facturation.

Attention, l'interopérabilité ne se limite pas aux seuls outils du cabinet. Il faut également considérer **les systèmes d'information des clients**. De nombreuses entreprises utilisent déjà des logiciels de gestion commerciale, des ERP ou des solutions de caisse qui devront s'interfacer avec la plateforme de facturation électronique. Une plateforme véritablement interopérable doit donc pouvoir dialoguer avec ces différents systèmes pour éviter les doubles saisies et les risques d'erreur. Comme toujours, le sujet de l'adoption de la plateforme est double : en externe, avec les clients, et en interne auprès des équipes.

Dans ce domaine, il est important de rester réaliste : **une plateforme qui s'interconnecterait avec la totalité des solutions du marché n'existe pas**, et elle n'existera probablement jamais. L'important est donc de **répondre aux besoins spécifiques des clients** avec la solution la plus adaptée, en s'appuyant sur la cartographie réalisée par le cabinet.

2.3 Comment gérer les prospects déjà dotés d'une plateforme agréée ?

La gestion des nouveaux clients déjà équipés d'une plateforme agréée constitue davantage **une question pour l'avenir plus qu'un défi opérationnel immédiat**. Toutefois, cette situation deviendra la norme après 2027 lorsque toutes les entreprises auront fait leur choix de plateforme.

Face à un prospect déjà équipé, le cabinet dispose de plusieurs options :

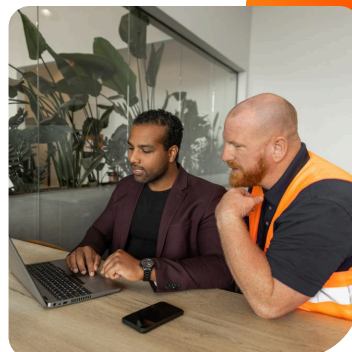


Accepter de travailler avec la plateforme choisie par le client.

Cette approche, orientée, peut faciliter la signature d'une nouvelle mission, en minimisant les changements pour le nouveau client. Cependant, elle présente le risque d'une multiplication excessive des plateformes utilisées par le cabinet, avec les conséquences opérationnelles évoquées précédemment. Si le cabinet choisit cette voie, il devra évaluer précisément les implications techniques et organisationnelles, ce qui implique notamment de former au moins un collaborateur à cette nouvelle plateforme, de vérifier sa compatibilité avec les outils de production du cabinet et d'établir des processus spécifiques pour ce client ;

Conditionner l'acceptation du nouveau client au changement de plateforme.

Cette approche, plus directive, permet de maintenir la cohérence des processus internes du cabinet mais peut constituer un frein commercial important. Pour réussir cette stratégie, le cabinet doit être capable de démontrer clairement la valeur ajoutée de sa solution par rapport à celle utilisée par le prospect. Cela nécessite une excellente connaissance des fonctionnalités comparatives des différentes plateformes et une capacité à traduire ces différences en bénéfices concrets pour le client.



Une approche intermédiaire consiste à **définir une liste de plateformes acceptables** et à n'accepter de nouveaux clients que s'ils utilisent l'une d'entre elles ou acceptent de migrer vers l'une d'elles. Là encore, cette stratégie permet de maintenir une certaine flexibilité commerciale tout en limitant la complexité opérationnelle. Le cabinet peut ainsi offrir un véritable choix aux prospects tout en restant dans un cadre maîtrisé.

Attention dans tous les cas, le changement de plateforme agréée d'un client passera forcément par la signature d'un mandat !



Conseil pratique

Afin de proposer rapidement à un prospect la plateforme et/ou les outils de gestion qui lui correspondent, pourquoi ne pas constituer progressivement une base de données interne ? Il peut s'agir d'un simple document partagé qui liste les solutions identifiées et leurs fonctionnalités clés, catégorisées par secteur d'activité ou toute autre typologie de client.

2.4 Comment gérer la période transitoire 2026-2027 ?

La période transitoire qui s'étendra du 1er septembre 2026 au 1er septembre 2027 est un autre défi d'organisation pour les cabinets. Durant cette phase, **les grandes entreprises et ETI émettront des factures électroniques tandis que les TPE-PME continueront d'émettre des factures traditionnelles**, créant une situation de double flux qu'il faudra gérer efficacement.



Concrètement, cela signifie que les collaborateurs devront continuer à traiter des factures PDF reçues par email, des factures papier envoyées par courrier, des documents déposés sur des extranets fournisseurs, tout en commençant à intégrer les factures électroniques reçues via les plateformes agréées.

Pour réduire cette complexité, deux stratégies complémentaires peuvent être envisagées :

- **encourager le maximum de clients à anticiper l'entrée en vigueur de la réforme**, en émettant des factures électroniques avant le 1er septembre 2027 : de cette façon, on règle le problème de la collecte des factures de vente et on automatise leur saisie en comptabilité ;
- concernant la gestion des achats, **généraliser l'utilisation de solutions de précomptabilité**, pour collecter dans un format dématérialisé les pièces papier ou « hors facture électronique ». De cette façon, on habitue les clients à une comptabilité « zéro papier » et on anticipe l'automatisation de la saisie grâce à l'OCR.

Outil : Grille d'analyse des besoins du cabinet

A. Analyse de l'existant

Satisfaction avec les outils actuels :

Êtes-vous satisfait de votre logiciel actuel ? Oui Non

Sinon, qu'est-ce que vous n'aimez pas dans votre solution actuelle ?

- _____
- _____
- _____

Outils déjà au cabinet :

Outil	Nom	Satisfaisant ?	À remplacer ?
Logiciel comptable principal	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Solution OCR/collecte	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Outil de facturation	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Autre : <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

B. Volumétrie et typologie clients

Volume de factures annuel :

Volume total estimé : factures/an

Répartition estimée :

■ Factures électroniques (e-invoicing) : %

■ Données à transmettre (e-reporting) : %

C. Analyse des besoins spécifiques et cas d'usage

Besoin en e-reporting :

Avez-vous des clients fortement impactés par le e-reporting ? Oui Non

Si oui, combien ?

Cas d'usage spécifiques identifiés dans votre portefeuille :

Ces cas d'usage correspondent aux situations particulières définies par l'administration fiscale. Il est important d'interroger les éditeurs sur leur capacité à gérer automatiquement ces cas.

Famille de cas d'usage	Présent dans mon portefeuille ?	Nombre de clients concernés	À vérifier avec l'éditeur
Secteur HCR (tickets < 25€, notes < 150€, pourboires)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Transport et mobilité (péages, carburant, abonnements)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Gestion des acomptes			
Auto-facturation (coopératives, centrales d'achats)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Mandataires et commissionnaires	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Secteur immobilier (syndics, marchands de biens)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Affecturation et cessions de créances	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Opérations internationales (UE et hors UE)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Notes de frais et cartes logées	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Secteur public (Chorus Pro, marchés publics)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Factures rectificatives et avoirs	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
Factures périodiques et abonnements	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

Questions clés à poser à l'éditeur pour les cas cochés :

- La plateforme gère-t-elle automatiquement ce cas d'usage ?
- Quel est le processus spécifique prévu ?
- Y a-t-il des coûts supplémentaires pour ces cas particuliers ?

Types de flux e-reporting à gérer :

Type de flux	Volume mensuel estimé	Complexité (1-3)
Données de caisse certifiées	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Opérations B2C	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Factures étrangères (hors UE)	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Paiements fractionnés	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3

D. Habitudes et équipement des clients

Situation actuelle des clients :	Nombre de clients	% du portefeuille
Facturent sur Word/Excel	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Utilisent un logiciel métier spécifique (préciser)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Déjà équipés d'une solution conforme	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sans outil de facturation	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Avec logiciel de caisse certifié	<input type="text"/>	<input type="text"/>

E. Services optionnels souhaités

Besoins en fonctionnalités additionnelles

Fonctionnalité	Nécessaire ?	Pour combien de clients ?	Priorité (1-3)
Module de paiement intégré	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Automatisations poussées (IA)	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Résumés automatiques de documents	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Identification de tendances ou d'anomalies dans les flux	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Gestion des relances automatiques	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Circuit de validation	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3
Tableaux de bord temps réel	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="text"/>	1 <input type="text"/> 3

Stratégie sur les outils :

Préférence : Spécialiste PA (meilleure automatisation) Solution tout-en-un

Acceptation de plusieurs PA : Oui Non Si nécessaire

Notes complémentaires sur les besoins spécifiques :

2.5 Comment gérer les flux hors facture électronique ?

Même après la généralisation de la facture électronique, **une partie significative des flux documentaires restera en dehors du périmètre de la réforme**. Ces flux ne doivent pas être négligés car ils peuvent représenter un volume important selon le secteur d'activité de l'entreprise. Ce sont par ailleurs les flux les plus compliqués à gérer par le cabinet, car leur format rend plus compliqué l'extraction des données. De quels justificatifs parle-t-on ? Il s'agit essentiellement :



Des tickets de caisse pour les petits achats du quotidien, les frais de déplacement, ou la plupart des notes de restaurant inférieures à 150 €, qui continueront de générer des justificatifs papier ou des tickets électroniques non structurés.



Des factures internationales. Toutes les factures émises vers l'étranger ou reçues de fournisseurs étrangers ne sont en effet pas soumises à l'obligation de facturation électronique à ce stade, bien qu'elles entrent dans le périmètre du e-reporting. Cette distinction crée donc une complexité supplémentaire car ces factures doivent être traitées selon les processus traditionnels pour la collecte et la comptabilisation, tout en faisant l'objet d'une déclaration spécifique via une PA. C'est d'ailleurs un sujet incontournable dans les entreprises frontalières !

Pour un cabinet gérant de nombreuses TPE, ces documents peuvent représenter plusieurs dizaines de pièces par mois et par client. C'est tout sauf négligeable !

Le conseil est donc simple : **ne pas concentrer ses efforts uniquement sur la facture électronique mais en profiter pour dématérialiser l'ensemble des flux**, en déployant ou en augmentant l'usage d'une solution de pré-comptabilité.



Ne pas concentrer ses efforts uniquement sur la facture électronique mais en profiter pour dématérialiser l'ensemble des flux”



2.6 Que signifie l'obligation d'e-reporting en pratique ?

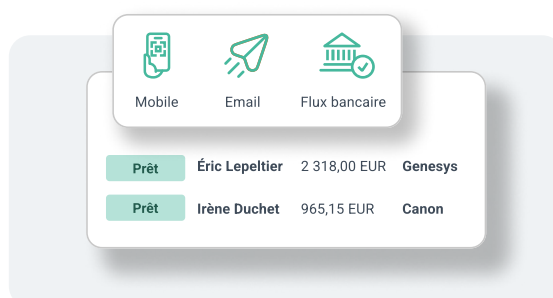
L'e-reporting couvre toutes les transactions qui échappent au circuit de la facture électronique mais qui doivent néanmoins être déclarées à l'administration fiscale. Cette obligation concerne notamment les ventes aux particuliers (B2C), les opérations avec l'étranger, les encaissements et les données issues des systèmes de caisse.

La **fréquence de transmission varie selon le régime fiscal** de l'entreprise :

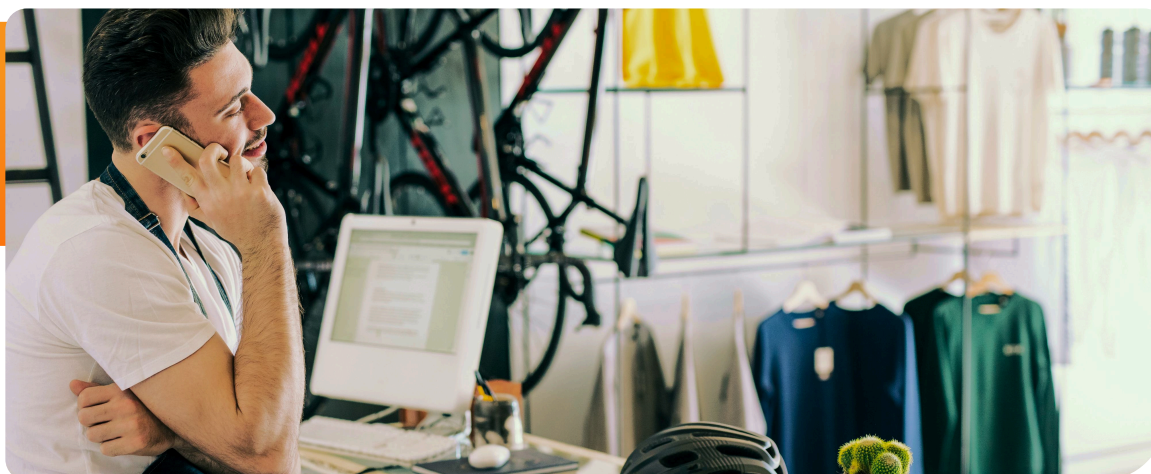
- trois transmissions mensuelles pour les entreprises au réel normal mensuel ;³
- une transmission mensuelle pour le réel simplifié et le réel trimestriel ;
- et une transmission tous les deux mois pour les entreprises en franchise de TVA.

Cette asymétrie dans les délais de déclaration, si elle n'est pas anticipée, risque de désorganiser les cabinets. Il est donc important de réfléchir dès le départ à l'automatisation des processus de collecte et de transmission des données.

C'est aussi une **question d'équipement des clients** : les éditeurs de logiciels de caisse ont en effet tout à intérêt à proposer à leurs clients les solutions qui permettront de centraliser facilement les informations nécessaires. Le cabinet doit donc être en veille sur ces sujets.



Pour les petites entreprises sans système d'information structuré, **la saisie manuelle peut rapidement devenir fastidieuse et source d'erreurs.** Le cabinet doit donc réfléchir à la meilleure stratégie pour accompagner ces clients, entre internalisation de la saisie, mise en place d'outils simplifiés ou formation des clients.



³ Au moment de la rédaction de ce livre blanc, l'alignement sur le rythme des déclarations TVA pour les entreprises soumises au réel mensuel est envisagé.

2.7 Comment suivre les statuts des factures ?

La gestion des statuts de factures représente **une autre nouveauté majeure introduite par la réforme**. Là encore c'est une tâche nouvelle, qui n'existait pas dans les cabinets, et en tout cas pas sous cette forme dans les entreprises.

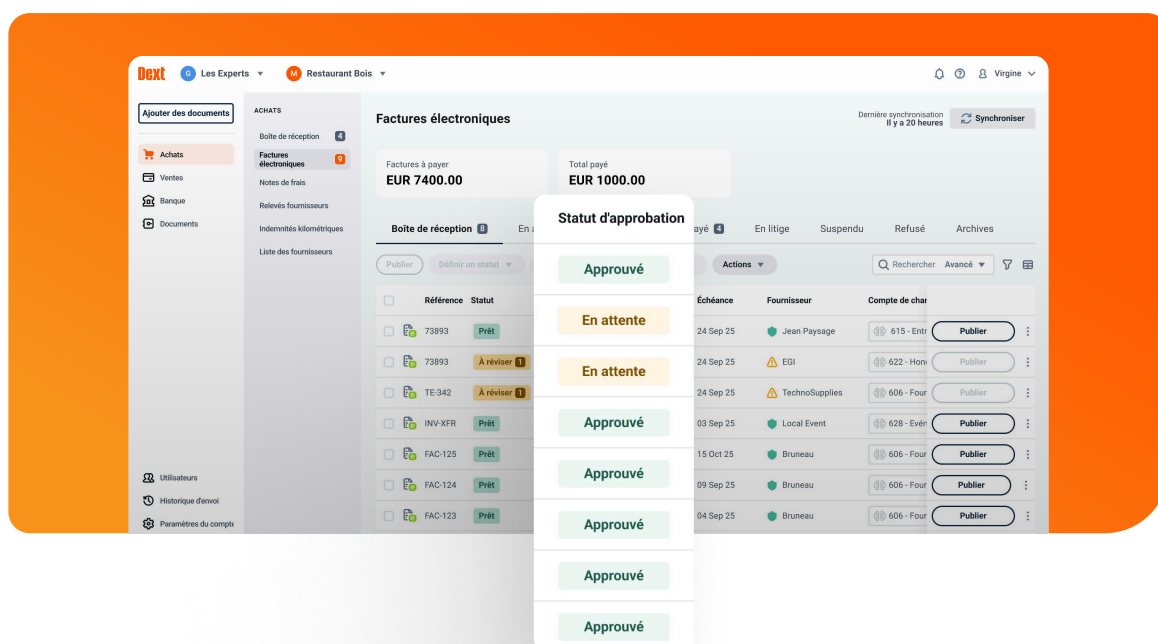
La réforme prévoit en effet **4 statuts obligatoires** qui permettront à l'administration fiscale de suivre en temps réel les flux de TVA :

- **dépôt** de la facture sur la PA ;
- **rejet** (éventuel) par la PA du client : il s'agit ici d'un rejet « technique » et pas d'une décision de gestion ;
- **refus** (éventuel) de la facture par le dirigeant, pour des raisons de non-conformité à la commande ou au contrat, d'erreur sur le produit ou sur les quantités, etc. ;
- **encaissement** : ce statut devra être signalé par l'émetteur de la facture.

C'est donc une charge administrative supplémentaire qui peut s'avérer lourde si elle n'est pas correctement automatisée. Les deux premiers statuts étant des statuts techniques, et le 3e (refus) étant par définition moins fréquent, il conviendra d'accorder une attention particulière à la gestion du statut des encaissements par la PA.

L'ergonomie est là aussi très importante : une interface intuitive, accessible sur smartphone, avec **des fonctionnalités de validation en masse** et des alertes configurables peut transformer cette contrainte réglementaire en opportunité d'améliorer le pilotage de l'entreprise.

Le **rapprochement automatique entre les montants des factures et les encaissements** bancaires est une fonctionnalité additionnelle qui peut aussi s'avérer essentielle pour le client et le cabinet.



2.8 Facture électronique et Chorus Pro : quelles procédures après la réforme ?



La coexistence de Chorus Pro avec les PA soulève des questions importantes pour les entreprises travaillant avec le secteur public. Dans ce domaine, la position de l'administration est claire : **les fournisseurs du secteur public pourront choisir** entre continuer à utiliser Chorus Pro, comme ils le font aujourd'hui, ou passer par une PA compatible pour leurs factures destinées au secteur public.

C'est donc une **opportunité de simplification significative** pour les entreprises qui pourront potentiellement centraliser tous leurs flux de facturation sur une seule plateforme, peut-être plus ergonomique.

2.9 Comment éviter la multiplication des plateformes dans mon portefeuille client ?

On l'a vu, la gestion de multiples plateformes agréées au sein d'un même portefeuille client constitue **l'un des défis opérationnels majeurs** auxquels seront confrontés les cabinets. Alors concrètement, comment réduire ce risque ? À court terme, voici les actions que nous vous conseillons de mener :

- 1 Cartographier précisément les plateformes utilisées** par vos clients, car il est possible que certains aient déjà fait leur choix. Une consultation de l'annuaire public, disponible gratuitement en ligne, permet dans un premier temps de vérifier si un client a déjà sélectionné une plateforme de réception.
- 2 Faire signer les mandats** : au-delà du document en lui-même, c'est un formidable prétexte pour aborder la question de la réforme, montrer que le cabinet s'est saisi du sujet, et rassurer sur sa capacité à gérer la question.
- 3 Déterminez les priorités pour votre cabinet** : quels sont vos principaux segments de clientèle ? Avec quels besoins spécifiques ? Quelle est votre vision à moyen terme du cabinet ?
- 4 Rentrer dans une démarche d'analyse active du marché pour choisir la solution adaptée** : c'est tout l'enjeu de ce livre blanc, vous aider à faire un choix éclairé. Utilisez l'exemple de grille fournie pour interroger les éditeurs sur les points critiques pour votre cabinet et vos clients.
- 5 Procédez à l'inscription de vos clients sur la ou les plateforme(s) retenues** : après avoir défini le modèle économique associé et informé vos clients de ce choix, bien entendu.



Interview - Simon Bazart-Maître, chef de groupe au cabinet Fiduest

“ Comment votre cabinet appréhende-t-il cette période de **transition vers la facturation électronique** ?

“ Notre position reste celle d'une **prudence active**. Le cadre réglementaire continue d'évoluer, ce qui nous impose une veille permanente. Nous scrutons les développements des éditeurs de logiciels avec attention, car ce sont eux qui vont largement orienter notre trajectoire. Concrètement, nous multiplions les échanges intracabinet pour analyser le pour et le contre de chaque plateforme. L'immobilisme n'est pas une option !

“ **Quels critères** privilégiez-vous dans le choix d'une plateforme agréée ?

Notre priorité absolue, c'est **l'efficacité opérationnelle et l'ergonomie**, tant pour nos clients externes que pour nos équipes. Le coût reste secondaire face à ces enjeux. Nous recherchons avant tout une solution qui offre une expérience utilisateur fluide, qui lui permet par exemple de retrouver n'importe quelle facture en quelques secondes sur son téléphone. Au-delà du prix, nous valorisons aussi une certaine **cohérence tarifaire** : nous préférons un coût fixe prévisible plutôt qu'une tarification variable selon les volumes. Cette prévisibilité nous permet de structurer notre offre sans subir de fluctuations trop importantes.

“ **Comment gérez-vous la communication autour de cette réforme, notamment sur le mandat de désignation** ?

La conduite du changement doit être structurée et transparente. Nous avons donc construit une **base de connaissance interne**, une FAQ accessible à nos collaborateurs et bientôt à nos clients. Cette documentation répond aux questions récurrentes sur la facturation électronique et les mandats. Dans ce contexte, le mandat représente un **fluidifiant essentiel** pour la mise en route de la réforme. Il nous permet de garder la maîtrise du processus et d'assurer une transition intelligente. Nous prévoyons d'intégrer cette FAQ dans nos signatures mail pour maximiser la diffusion de l'information.

“ **Quelles inquiétudes** percevez-vous chez vos clients et collaborateurs ?

Les questions de nos clients restent encore **vagues mais révélatrices** : « Est-ce que vous allez gérer le sujet ? Avez-vous commencé vos travaux sur ce thème ? ». Chez nos collaborateurs, indépendamment de leur profil ou de leur affinité avec l'informatique, l'inquiétude est palpable. Le changement reste nébuleux pour eux : quelles seront leurs nouvelles missions, quelles demandes formuleront les clients ? Cette incertitude touche tous les profils, sans distinction d'âge ou de poste. C'est notre responsabilité de les accompagner dans cette transition, de leur offrir les outils et la formation nécessaires pour qu'ils puissent rassurer à leur tour nos clients.

Le temps de la transformation est venu !

La réforme de la facture électronique représente bien plus qu'une simple obligation réglementaire. Elle constitue un **point de bascule historique pour la profession comptable**, comparable au passage à la télédéclaration ou à l'adoption généralisée des logiciels de production. Mais cette fois, la différence est de taille : c'est l'ensemble de l'écosystème économique qui se digitalise simultanément.



La réussite de cette transformation dépend moins du choix technique de la plateforme que de la capacité des cabinets à orchestrer le changement. Les critères de sélection que nous vous proposons ne prennent leur sens qu'intégrés dans une vision stratégique plus globale. Un cabinet qui comprend ses besoins spécifiques, qui cartographie précisément son portefeuille client et qui anticipe les problématiques de déploiement dispose en effet d'un avantage certain pour aborder ce changement.

Si vous démarrez aujourd'hui la préparation de votre cabinet, l'urgence immédiate n'est pas de choisir, mais de préparer le terrain. Les mandats de désignation doivent être collectés dès maintenant, indépendamment du choix final de la plateforme. Par ailleurs, la sensibilisation des clients, particulièrement des plus réfractaires au changement, nécessite un travail pédagogique de longue haleine qui ne peut être reporté. La formation des collaborateurs aux nouvelles logiques de flux et de transmission constitue en effet un investissement de temps qu'il va de toute façon falloir réaliser.

La période qui court jusqu'au 1er septembre 2026 représente une **fenêtre d'opportunité unique pour repositionner le cabinet**. Au-delà du socle obligatoire, les fonctionnalités additionnelles des plateformes ouvrent la voie à de nouvelles missions à valeur ajoutée, via des services récurrents directement ancrés dans le quotidien opérationnel des entreprises.

Il ne s'agit plus seulement de produire des comptes et des déclarations, mais **d'orchestrer la transformation digitale des entreprises**, de garantir la conformité dans un environnement réglementaire mouvant, et d'exploiter la donnée pour créer de la valeur. À n'en pas douter, les cabinets qui sauront transformer cette contrainte en opportunité sortiront renforcés de cette mutation.

À vous de jouer !

La plateforme agréée préférée des collaborateurs.

Chez Dext, nous sommes convaincus que la réforme de la facture électronique est bien plus qu'une obligation réglementaire : **c'est un tournant structurant pour la profession comptable**. En tant que plateforme agréée certifiée, parmi les premières à avoir été reconnues par l'État, et forts de plus de 10 ans d'expérience aux côtés des cabinets d'expertise comptable, nous avons choisi de jouer un rôle central dans ce nouvel écosystème.

Notre ambition est claire : **être au cœur des flux de factures, en mettant la technologie, l'intelligence artificielle et l'automatisation au service de la performance des cabinets... et de leurs clients.**

C'est dans cette logique que nous avons conçu ce livre blanc. Son objectif n'est pas de promouvoir une solution unique, mais de vous donner les clés pour faire le bon choix de plateforme agréée, en fonction de votre organisation, de vos outils existants et surtout de la réalité de votre portefeuille clients.

Vous y trouverez :

- une lecture claire de **l'écosystème de la facture électronique** et du rôle des plateformes agréées,
- des retours d'expérience et points de vigilance **pour anticiper les problématiques de déploiement** (mandats, e-reporting, période transitoire, interopérabilité...),
- des critères concrets pour **comparer les solutions du marché**,
- ainsi qu'une boîte à outils pratique, avec des feuillets détachables : grilles d'aide au choix et à l'analyse des besoins de votre cabinet, **conçues pour passer rapidement de la réflexion à l'action.**

“ Parce que la réussite de cette réforme ne dépend pas seulement de la technologie, mais de la capacité des cabinets à orchestrer le changement, ce guide a été pensé comme un compagnon pratique pour aborder la facture électronique avec méthode, lucidité... et sérénité.

Dext
By IRIS

