pennylane

— FACTURE ÉLECTRONIQUE —

LE GUIDE AVANCÉ

POUR LES CABINETS

EDITO

Chers professionnels de cabinets,

Vous tenez entre vos mains (ou plus probablement, vous lisez sur votre écran) le second volet de notre guide sur la facturation électronique. Après les fondamentaux présentés dans notre premier guide, nous plongeons ici dans **les aspects plus techniques et stratégiques** qui vous concernent directement en tant qu'expert-comptable.

La réforme de la facturation électronique n'est pas qu'une simple évolution réglementaire à subir - c'est **une véritable opportunité de transformation** pour votre cabinet. Elle va bouleverser vos processus, certes, mais elle ouvre aussi la porte à de **nouvelles missions à forte valeur ajoutée**.

Dans ce guide, nous avons privilégié une approche pragmatique : comment tirer parti de cette réforme pour **faire évoluer votre cabinet**, **accompagner** efficacement vos clients et **développer de nouveaux services**. Vous y trouverez des conseils concrets, des méthodologies éprouvées et des retours d'expérience de cabinets qui ont déjà entamé leur transformation.

Bonne lecture, et surtout, bonne transformation !

L'équipe Pennylane

SOMMAIRE

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

Impacts techniques et opportunités stratégiques

Ce que la facturation électronique change vraiment pour votre cabinet 13
Les nouveaux flux de données et leurs implications..... 16
Opportunités stratégiques à saisir..... 18

CHAPITRE 2

TECHNOLOGIES

Architecture technique et flux de données

Les formats techniques expliqués simplement 23
Les échanges entre OD et PDP 25
L'interconnexion via le réseau PEPPOL 26
Comprendre le cycle de vie d'une facture électronique 27
Sécurité et conformité : ce que vous devez savoir.....30

CHAPITRE 3

PRÉPARATION

Préparer votre cabinet à la transition

Évaluer votre maturité numérique 35
Cartographier vos processus et identifier les impacts 37
Former vos équipes efficacement 39

CHAPITRE 4

ACCOMPAGNEMENT

Accompagner vos clients

Méthodologie de segmentation et d'accompagnement..... 45
Outils pratiques pour le diagnostic client 47
Construire une offre de services adaptée..... 50

CHAPITRE 5

ÉVOLUTION

Développer de nouvelles missions à valeur ajoutée

Du contrôle à l'analyse prédictive..... 55
Missions d'optimisation des processus..... 57
Accompagnement stratégique basé sur les données..... 59

CHAPITRE 6

DÉPLOIEMENT

Mettre en œuvre la solution de facturation électronique

L'annuaire et le choix officiel de la PDP par l'entreprise..... 65
Critères de choix des solutions techniques..... 66
Intégration avec votre production comptable..... 69
Plan de déploiement étape par étape..... 72
Conclusion..... 76

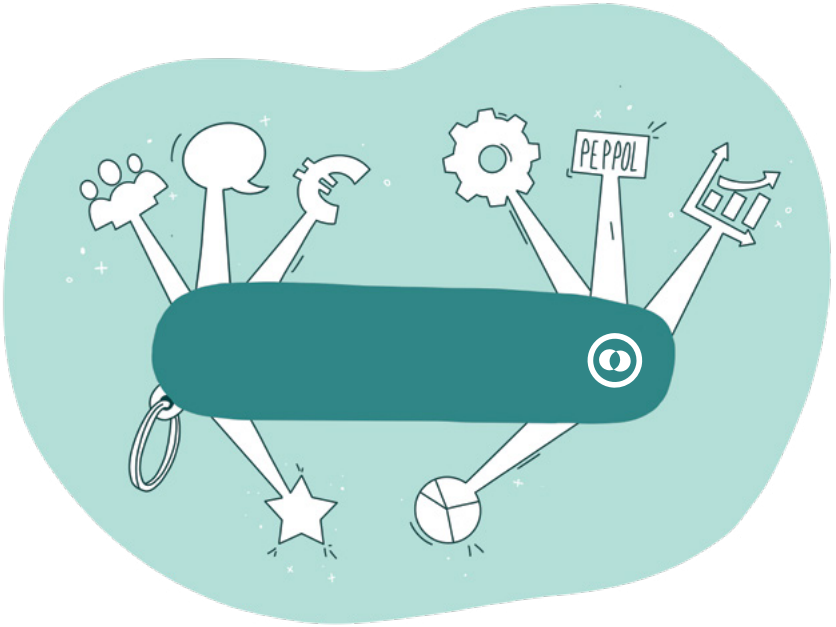
CHAPITRE 1

INTRODUCTION

IMPACTS TECHNIQUES ET OPPORTUNITÉS STRATÉGIQUES

Soyons clairs :
la facturation électronique
va profondément
transformer votre quotidien
d'expert-comptable.

Mais pas forcément
comme vous l'imaginez.



Ce que la facturation électronique change vraiment pour votre cabinet

Vous vous inquiétez peut-être de la complexité technique, des investissements nécessaires ou de la résistance au changement de vos équipes et clients.
Ces préoccupations sont légitimes, mais elles ne doivent pas occulter l'essentiel : cette réforme est avant tout **une formidable opportunité de réinventer votre métier.**

La fin de la chasse aux factures manquantes

Aujourd'hui, **combien de temps passent vos équipes à relancer vos clients** pour obtenir leurs factures, à chercher les pièces manquantes, à s'assurer qu'elles disposent bien de l'ensemble des documents nécessaires ? Si vous utilisez déjà Pennylane, certainement très peu.

Mais avec la facturation électronique, cette problématique de collecte des pièces va disparaître pour tous les cabinets. Les factures seront automatiquement disponibles **en temps réel** dans vos systèmes, sans avoir à courir après les clients ou à attendre la traditionnelle remise trimestrielle des documents. Vos collaborateurs pourront ainsi se concentrer sur l'**analyse et le conseil** plutôt que sur la gestion chronophage de la collecte documentaire.

De nouveaux flux de données à maîtriser

La facturation électronique introduit de nouveaux flux de données qui vont traverser votre cabinet :

1 > Flux de factures structurées

Factures au **format UBL, CII ou Factur-X**, contenant des données exploitables automatiquement.

2 > Flux de statuts

Informations sur **le cycle de vie des factures** (émission, réception, acceptation, paiement)

3 > Flux de reporting

Données à transmettre à l'administration fiscale (e-reporting)

Ces flux représentent une mine d'or informationnelle qui vous permettra d'offrir à vos clients **une vision plus précise et plus actuelle de leur activité.**
Mais pour en tirer parti, vous devrez **adapter vos systèmes et vos processus.**

L'évolution de votre relation client

L'instantanéité dans l'accès aux données va **transformer votre relation avec vos clients.** Vous pourrez :

- **Intervenir plus rapidement en cas de problème,**
- **Fournir des conseils basés sur des données actuelles,** pas sur des informations datant de plusieurs mois
- **Proposer un accompagnement continu** plutôt que périodique.

Cette évolution est une chance pour vous positionner comme **un véritable partenaire stratégique** de vos clients, et non plus comme un simple prestataire technique.

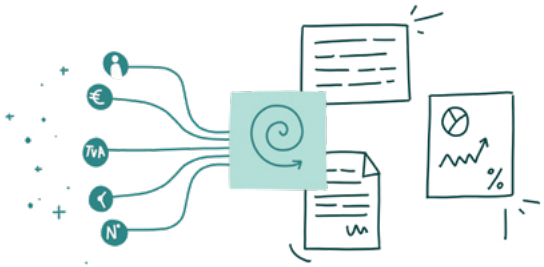
Les nouveaux flux de données et leurs implications

Prenons le temps de comprendre plus précisément ces nouveaux flux de données et ce qu'ils impliquent pour votre cabinet.

Les factures structurées : une révolution pour la production comptable

Les formats structurés (UBL, CII, Factur-X) contiennent toutes les informations nécessaires à la **comptabilisation automatique** :

- **Informations sur les parties** (émetteur, destinataire)
- **Détail des lignes de facturation** (produits/services, quantités, prix)
- **Informations fiscales** (taux de TVA, montants)
- **Conditions de paiement**
- **Références diverses** (commande, livraison, etc.)



Ces données pourront être **extraites automatiquement** et intégrées dans votre système de production comptable, avec un niveau de granularité jamais atteint auparavant.

Vous pourrez ainsi :

- **Automatiser la comptabilisation selon des règles prédéfinies**
- **Effectuer des contrôles de cohérence automatiques**
- **Réconcilier automatiquement les factures avec les paiements**
- **Générer des écritures analytiques détaillées**

Cette automatisation **libérera un temps précieux** pour vos équipes, qui pourront se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Les statuts de facture : une nouvelle dimension de suivi

Le suivi du cycle de vie des factures (émission, réception, acceptation, paiement) vous donnera une **visibilité totale** sur les flux financiers de vos clients. Vous pourrez :

- **Anticiper les encaissements et décaissements**
- **Détecter rapidement les retards de paiement**
- **Identifier les litiges et problèmes de facturation**
- **Optimiser la gestion de trésorerie**

Ces informations vous permettront de développer de nouvelles missions d'accompagnement autour de la gestion financière à court terme.

L'e-reporting : une opportunité de simplification fiscale

L'obligation de transmission des données de transaction à l'administration fiscale (e-reporting) peut sembler contraignante, mais elle présente aussi des avantages :

Préparation automatisée des déclarations de TVA
Réduction des risques d'erreur
Simplification des contrôles fiscaux
Meilleure traçabilité des opérations

En maîtrisant ces flux, vous pourrez proposer à vos clients une **sécurisation accrue** de leur **conformité fiscale**.

Opportunités stratégiques à saisir

Face à ces transformations, quelles sont les opportunités stratégiques qui s'offrent à votre cabinet ? Comment tirer parti de cette réforme pour développer votre activité et **renforcer votre valeur ajoutée** ?

Repositionner votre offre de services

La facturation électronique est l'occasion de repenser votre catalogue de services :

1 > Missions d'accompagnement à la transition

Diagnostic de maturité numérique, sélection des solutions, accompagnement au déploiement

2 > Missions d'optimisation des processus

Refonte des processus Order-to-Cash et Procure-to-Pay, optimisation de la trésorerie

3 > Missions d'analyse et de pilotage :

Tableaux de bord, analyse prédictive, conseil stratégique basé sur les données

Ces nouvelles missions vous permettront de **compenser la baisse prévisible des revenus** liés à la tenue comptable traditionnelle.

Développer une expertise technique différenciante

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, l'expertise technique peut constituer un avantage décisif :

- **Maîtrise des formats et des flux** de facturation électronique
- **Capacité à intégrer ces flux** dans les systèmes d'information
- Compétences en **analyse de données** et en **intelligence artificielle**

Cette expertise vous permettra de vous démarquer et d'attirer de nouveaux clients à la recherche d'un accompagnement de haut niveau.

Industrialiser pour monter en gamme

L'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée vous permettra de repenser votre modèle économique :

- **Standardisation des processus** pour gagner en efficacité
- **Réallocation des ressources** vers des missions à forte valeur ajoutée
- Développement de services packagés et scalables
- Évolution vers un **modèle de facturation basé sur la valeur** plutôt que sur le temps passé.

Cette industrialisation est la clé pour **monter en gamme** et améliorer votre **rentabilité.**

La facturation électronique n'est donc pas une simple évolution technique, mais bien **une transformation profonde** qui touche à tous les aspects de votre cabinet : **processus, compétences, relation client, modèle économique**. Les cabinets qui sauront s'y adapter proactivement en sortiront renforcés, avec un positionnement plus stratégique et une valeur ajoutée accrue.

2

CHAPITRE 2

TECHNOLOGIES

ARCHITECTURE TECHNIQUE ET FLUX DE DONNÉES

Parlons concret :
Quels sont ces fameux formats techniques que vous allez devoir manipuler, et comment fonctionnent-ils vraiment ?

Les formats techniques des factures électroniques

Les 3 formats du socle

UBL →
Universal Business Language.
Format XML développé par OASIS, largement utilisé à l'international.

CII →
Cross Industry Invoice.
Format XML développé par UN/CEFACT, plus complexe mais très complet.

Factur-X →
Format hybride combinant **un PDF lisible et un fichier XML embarqué** › Choix de Pennylane.

Cette approche progressive vous permettra d'affiner votre méthodologie au fur et à mesure et d'éviter les écueils.

Bonne nouvelle !
Vous n'aurez pas besoin de maîtriser ces formats dans le détail. Vos logiciels et PDP s'en chargeront pour vous. Mais comprendre leurs principes vous aidera à mieux appréhender les enjeux.

Factur-X : le format idéal pour la transition

Parmi ces trois formats, Factur-X présente des **avantages particuliers** pour la transition :

- **Il combine un PDF « lisible par l'humain » et un XML « lisible par la machine »**
- **Il facilite la transition depuis les processus papier/PDF**
- **Il existe en plusieurs niveaux de complexité (du minimum à l'extended)**

Pour vos clients les moins digitalisés, Factur-X représente souvent la solution la plus accessible. **Le PDF reste familier**, tandis que les données structurées permettent l'automatisation.

Les données structurées : le véritable enjeu

Au-delà des formats, ce sont les données structurées qui constituent le véritable enjeu. Ces données incluent :

> **Données d'en-tête :** identifiants des parties, dates, références...
> **Données de lignes :** produits/services, quantités, prix unitaires...
> **Données de pied :** totaux, taxes, conditions de paiement...

Ces données structurées permettent l'automatisation de nombreux traitements, de la comptabilisation à l'analyse.

Astuce !
Ne vous focalisez pas trop sur les formats techniques. Concentrez-vous plutôt sur la qualité des données et sur la façon dont vous allez les exploiter. **C'est là que se trouve la véritable valeur !**

Les échanges entre OD et PDP

Les **Opérateurs de Dématérialisation** (OD) et les **Plateformes de Dématérialisation Partenaires** (PDP) sont tous deux des solutions de facturation électronique. Mais contrairement aux PDP qui doivent être immatriculées par l'administration fiscale, les OD n'ont pas besoin d'agrément spécifique. **Les OD doivent donc se connecter à des PDP afin d'échanger les données des factures avec l'État.**

OD avec ou sans statut PDP

Un OD peut se présenter sous deux formes :

1 > OD simple : accompagne les entreprises dans la gestion de leur facturation électronique et assure l'**interface avec une ou plusieurs PDP**.

2 > OD-PDP : cumule les fonctions d'OD et de PDP, offrant une **solution intégrée de bout en bout, certifiée par l'administration** (à l'instar de Pennylane)

Les flux de données selon la configuration

Cas d'un OD simple	Cas d'un OD-PDP
L'OD collecte et formate les données de facturation	L'OD traite directement les données **en tant que PDP**
Il **transmet** ces données à la PDP choisie par l'entreprise	Il peut assurer l'**ensemble du cycle de vie** de la facture
La PDP assure ensuite la **transmission vers le destinataire et le PPF**	La transmission vers d'autres PDP se fait **via le réseau Peppol**

L'interconnexion via le réseau PEPPOL

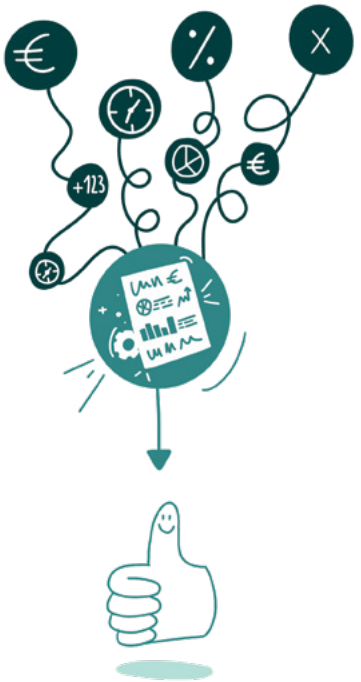
Le réseau PEPPOL (Pan-European Public Procurement OnLine) s'impose comme le standard de référence pour l'interconnexion entre PDP. Ce choix n'est pas anodin : **PEPPOL, déjà largement adopté en Europe**, offre un cadre structuré qui garantit non seulement l'**interopérabilité technique** entre les plateformes, mais aussi la **sécurité** et la **traçabilité** des échanges. Basé sur une architecture API moderne et utilisant le protocole AS/4, il permet des échanges fluides et sécurisés entre tous les acteurs du système.

La convergence des annuaires

Une évolution majeure se dessine : l'**annuaire PEPPOL est appelé à devenir un miroir de l'annuaire du PPF**, voire potentiellement l'annuaire unique de la réforme.

Cette convergence simplifiera considérablement la gestion des échanges, tant au niveau national qu'international. **Chaque acteur du système disposera d'un identifiant PEPPOL unique**, permettant une identification sans ambiguïté sur le réseau.

Comprendre le cycle de vie d'une facture électronique



Une facture électronique n'est pas un document statique, mais **un objet dynamique qui évolue** tout au long de son cycle de vie.

Comprendre ce cycle est essentiel pour adapter vos processus.

Les étapes clés du cycle de vie

Le cycle de vie d'une facture électronique comprend plusieurs étapes :

1 › Création et émission

La facture est **générée** au format électronique et **déposée sur une PDP**

2 › Transmission

La facture est **transmise via le réseau des PDP** jusqu'au destinataire

3 ›Réception et traitement

Le **destinataire reçoit** la facture et la traite (vérification, approbation...)

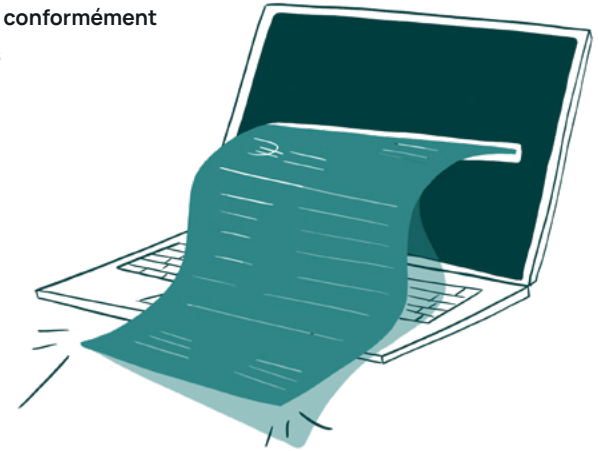
4 › Paiement

Le **destinataire procède au paiement** de la facture

5 › Archivage

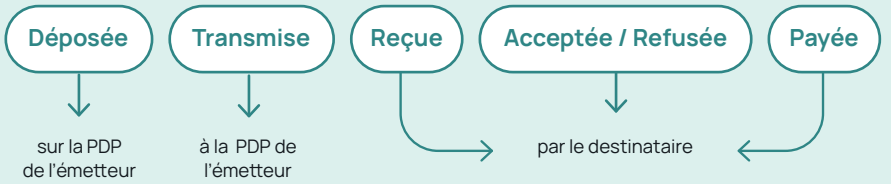
La facture est archivée **conformément aux exigences légales**

À chaque étape, la facture change de statut, et ces changements sont tracés dans le système.



Les statuts de facture et leur importance

Les statuts permettent de suivre précisément l'évolution de la facture.
Parmi les principaux statuts, on trouve :



Ces statuts vous donneront une visibilité inédite sur les flux financiers de vos clients, vous permettant d'anticiper les problèmes et d'optimiser la gestion de trésorerie.

L'intégration avec vos processus comptables

L'enjeu pour votre cabinet est d'intégrer ce cycle de vie dans vos processus comptables :

- **Comment automatiser la comptabilisation des factures reçues ?**
- **Comment suivre les statuts des factures émises ?**
- **Comment réconcilier les paiements avec les factures ?**
- **Comment gérer les rejets et les litiges ?**

Ces questions doivent être traitées dans votre stratégie de transition.

Sécurité et conformité : ce que vous devez savoir

La dématérialisation des factures soulève des questions importantes en matière de sécurité et de conformité. Voici ce que vous devez savoir pour accompagner efficacement vos clients.

Les exigences légales d'une facture électronique

Pour être conforme, une facture électronique doit garantir :

1 > L'authenticité de l'origine

L'identité de l'émetteur doit être vérifiable

2 > L'intégrité du contenu

Le contenu ne doit pas pouvoir être modifié

3 > La lisibilité

La facture doit rester lisible pendant toute sa durée de conservation

Ces garanties peuvent être apportées par différents moyens :

- **Signature électronique**
- **Cachet électronique**
- **Piste d'audit fiable (PAF)**
- **Échange de données informatisé (EDI) avec accord d'interchange**

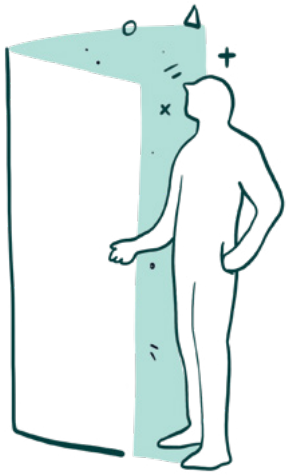
La piste d'audit fiable (PAF) : une alternative pragmatique

Pour de nombreuses TPE/PME, la mise en place d'une piste d'audit fiable représente la solution la plus accessible.

- **Documenter les processus de facturation**
- **Mettre en place des contrôles internes**
- **Assurer la traçabilité des opérations**
- **Conserver les preuves nécessaires**

En tant qu'expert-comptable, vous êtes idéalement positionné pour accompagner vos clients dans la mise en place d'une PAF adaptée à leur taille et à leur secteur d'activité.

L'archivage électronique : un enjeu souvent sous-estimé



L'archivage des factures électroniques est soumis à des exigences spécifiques :

- **Conservation pendant 10 ans**
(6 ans pour la législation commerciale + 3 ans pour la prescription fiscale + 1 an de sécurité)

- **Maintien de l'intégrité, de l'authenticité et de la lisibilité** pendant toute la durée de conservation

- **Capacité à restituer les factures** en cas de contrôle.

3

CHAPITRE 3

PRÉPARATION

PRÉPARER VOTRE CABINET À LA TRANSITION

Avant de vous lancer dans la transformation de votre cabinet, prenez le temps d'évaluer votre niveau de maturité numérique actuel.

Cette évaluation vous permettra d'identifier vos forces et vos faiblesses, et de définir une stratégie adaptée.

Évaluer votre maturité numérique

Les dimensions clés de la maturité numérique

Votre maturité numérique peut être évaluée selon plusieurs dimensions :

1 > Infrastructure technique
Qualité et modernité de **vos systèmes d'information**

2 > Compétences numériques
Niveau de **maîtrise des outils digitaux** par vos équipes

3 > Processus internes
Degré d'**automatisation et d'optimisation** de vos processus

4 > Culture numérique
Ouverture au changement et à l'innovation

5 > Relation client digitalisée
Utilisation des **outils numériques** dans la relation client

Pour chacune de ces dimensions, positionnez votre cabinet sur une échelle de 1 à 5, de « débutant » à « expert ». ★★★★☆

Autodiagnostic rapide

Voici quelques questions pour vous aider à évaluer rapidement votre maturité :

- **Quel est le pourcentage de vos clients qui vous transmettent déjà leurs pièces comptables sous forme électronique ?**
- **Combien de temps passez-vous (ou vos collaborateurs) à saisir manuellement des factures ?**
- **Vos systèmes actuels sont-ils capables de traiter des formats structurés (XML, JSON...) ?**
- **Vos collaborateurs sont-ils à l'aise avec les outils numériques ?**
- **Proposez-vous déjà des services basés sur l'analyse de données ?**

Les réponses à ces questions vous donneront une première idée de votre niveau de préparation.

Identifier vos priorités de transformation

En fonction de votre niveau de maturité, vos priorités ne seront pas les mêmes :

Débutant

Commencez par **moderniser votre infrastructure** technique et **former** vos équipes aux fondamentaux du numérique.

Intermédiaire

Focalisez-vous sur l'**optimisation de vos processus** et le développement de **nouvelles compétences** techniques.

Avancé

Concentrez-vous sur l'**exploitation des données** et le développement de **services innovants.**

Cartographier vos processus et identifier les impacts

Une fois votre niveau de maturité évalué, l'étape suivante consiste à cartographier vos processus actuels et à **identifier les impacts de la facturation électronique** sur chacun d'eux.

Les processus clés à analyser

Concentrez-vous sur les processus qui seront directement impactés par la facturation électronique :

1 > Processus de production comptable

Collecte des pièces, saisie, contrôle, déclarations...

2 > Processus de relation client

Échanges d'informations, restitutions, conseil...

3 > Processus internes

Organisation des équipes, répartition des tâches, supervision...

Pour chaque processus, documentez l'état actuel : **qui fait quoi, quand, comment, avec quels outils ?**

Identifier les impacts de la facturation électronique

Pour chaque processus, analysez les **impacts potentiels de la facturation électronique** :

IMPACT SUR :

› **Les tâches** : Quelles tâches vont disparaître, évoluer ou apparaître ?
› **Les compétences** : Quelles nouvelles compétences seront nécessaires ?
› **Les outils** : Quels outils devront être adaptés ou remplacés ?
› **L'organisation** : Comment les équipes devront-elles se réorganiser ?

Cette analyse vous permettra d'anticiper les changements et de préparer vos équipes en conséquence.

Exemple d'analyse d'impact pour le processus de production comptable :

Étape actuelle	Impact de la facturation électronique	Actions à prévoir
Collecte des pièces	Automatisation via flux PDP	Mettre en place les connecteurs avec les PDP
Saisie des factures	Automatisation quasi-totale	Redéfinir le rôle des collaborateurs
Contrôle des saisies	Évolution vers un contrôle par exception	Former aux nouvelles méthodes de contrôle
Déclaration de TVA	Pré-remplissage automatique	Adapter les processus de validation

Former vos équipes efficacement

La réussite de votre transition vers la facturation électronique dépendra en grande partie de la capacité de vos équipes à s'adapter aux nouveaux outils et processus.
La formation est donc un élément clé de votre stratégie.

Identifier les besoins en compétences

Commencez par identifier les nouvelles compétences dont vos équipes auront besoin :

• **Compétences techniques**
Maîtrise des formats électroniques, connaissance des PDP, utilisation des API...
• **Compétences méthodologiques**
Analyse de données, contrôle par exception, gestion de projet...
• **Compétences relationnelles**
Conseil, pédagogie, accompagnement au changement...

Ces compétences varient selon les rôles au sein de votre cabinet : **les besoins ne sont pas les mêmes** pour un collaborateur comptable, un responsable de mission ou un associé.

Concevoir un plan de formation adapté

Sur la base de cette analyse, concevez un plan de formation adapté à chaque profil :

Pour tous → **Sensibilisation** aux enjeux de la facturation électronique, **principes de base**.

Collaborateurs comptables

Formation technique aux nouveaux outils, méthodes de contrôle par exception.

Responsables de mission

Gestion de projet acompagnement client, **analyse** de données.

Associés du cabinet

Stratégie de cabinet, développement de nouvelles offres, **pilotage** de la transformation.

Privilégiez les formations progressives, avec une alternance entre **théorie et pratique**, et prévoyez des **temps de consolidation** des acquis.

Favoriser l'apprentissage continu

Au-delà des formations formelles, mettez en place un **environnement favorable** à l'apprentissage continu.

- Organisez des **ateliers d'échange** de bonnes pratiques
- Identifiez des « champions » qui pourront **accompagner leurs collègues**
- Créez une **base de connaissances** partagée
- Valorisez les **initiatives** et les progrès

L'objectif est de créer **une dynamique d'apprentissage** qui perdurera au-delà de la phase initiale de transition.

CHAPITRE 4

4 ACCOMPAGNEMENT

ACCOMPAGNER VOS CLIENTS

Tous vos clients ne sont pas égaux face à la facturation électronique.

Méthodologie de segmentation et d'accompagnement

Tous vos clients ne sont pas égaux face à la facturation électronique. Certains seront plus impactés que d'autres, et leurs besoins d'accompagnement varieront en fonction de leur taille, de leur secteur d'activité et de leur maturité numérique. **Une approche segmentée est donc indispensable.**

Segmenter votre portefeuille client

Commencez par segmenter votre portefeuille **selon plusieurs critères** :

1 > Impact de la réforme

Volume de factures, types d'opérations (B2B, B2C, international...)

2 > Maturité numérique

Niveau d'équipement, compétences internes, culture digitale

3 > Potentiel de développement

Opportunités de nouvelles missions, capacité à investir

→ **Cette segmentation vous permettra d'adapter votre approche à chaque typologie de client.**

Définir une stratégie par segment

Pour chaque segment, définissez une **stratégie d'accompagnement spécifique** pour vos clients à :

Fort impact / Faible maturité
› Accompagnement complet, depuis la sensibilisation jusqu'à la mise en œuvre

Fort impact / Forte maturité
› Conseil stratégique, optimisation des processus

Faible impact / Faible maturité
› Solutions standardisées, formation de base

Faible impact / Forte maturité
› Auto-accompagnement avec support ponctuel

Planifier le déploiement

Pilotage → Commencez par quelques clients représentatifs de chaque segment

Retour d'expérience → Analysez les résultats et ajustez votre approche

Déploiement progressif → Étendez l'accompagnement à l'ensemble des clients, segment par segment

Cette approche progressive vous permettra d'affiner votre méthodologie au fur et à mesure et d'éviter les écueils.

" Nous avons commencé par accompagner nos clients les plus matures numériquement. Leur feedback nous a permis d'améliorer notre approche avant de l'étendre aux clients moins digitalisés."
Antoine D., expert-comptable spécialisé en transformation digitale

Outils pratiques pour le diagnostic client

Pour accompagner efficacement vos clients, vous aurez besoin d'outils de diagnostic adaptés.
Voici quelques outils pratiques que vous pouvez mettre en place.

Questionnaire d'évaluation de maturité

Développez un questionnaire simple pour évaluer la maturité de vos clients face à la facturation électronique. Ce questionnaire pourrait couvrir :

Le volume et la nature des factures (émises et reçues)
Les outils actuels de facturation et de gestion
Les processus de facturation et de paiement
Les compétences numériques internes
La sensibilisation à la réforme

Ce questionnaire peut être envoyé en amont d'un rendez-vous ou rempli avec le client lors d'un entretien dédié.

Cartographie des flux de facturation

Proposez à vos clients de cartographier leurs flux de facturation actuels :

Qui émet les factures ? Avec quels outils ?
Comment les factures sont-elles transmises aux clients ?
Comment les factures fournisseurs sont-elles reçues et traitées ?
Quels sont les volumes par canal ?

Cette cartographie permettra d'identifier les points d'impact de la réforme et les opportunités d'optimisation.

Analyse d'impact et feuille de route

Sur la base du diagnostic, élaborez avec votre client une analyse d'impact et une **feuille de route personnalisée** :

1 > Analyse d'impact

Quels processus seront touchés ? quels outils devront évoluer ?

2 > Priorisation

Quelles actions sont les plus urgentes ou les plus critiques ?

3 > Feuille de route

Quelles étapes, avec quel calendrier et quels responsables ?

4 > Budget

Quels investissements seront nécessaires ?

Cette feuille de route servira de guide pour l'accompagnement et permettra de suivre les progrès réalisés.

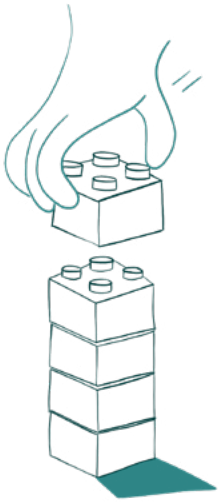
Tableau de bord de suivi de transition

Enfin, mettez en place un tableau de bord pour suivre la transition de chaque client :

- Avancement des actions prévues
- Indicateurs clés — % de factures électroniques, gains de temps...
- Points de blocage et actions correctives
- Prochaines étapes

Ce tableau de bord vous permettra de piloter efficacement l'accompagnement et de démontrer la valeur ajoutée de votre intervention.

Construire une offre de services adaptée



L'accompagnement à la facturation électronique est l'occasion de développer de nouvelles offres de services pour vos clients.
Voici comment structurer ces offres.

Une approche modulaire

Privilégiez une approche modulaire, permettant à chaque client de choisir les services qui correspondent à ses besoins :

1 > Module diagnostic
Évaluation de maturité, cartographie des flux, analyse d'impact

2 > Module stratégie
Définition de la stratégie de transition, sélection des solutions, planification

3 > Module mise en œuvre
Accompagnement au déploiement, formation, paramétrage

4 > Module optimisation
Refonte des processus, automatisation, intégration

5 > Module pilotage
tableaux de bord, suivi des KPIs, conseil continu

Cette approche modulaire vous permettra de proposer des offres sur mesure tout en industrialisant vos services.

Des packages par segment

Sur la base de votre segmentation client, définissez des packages prédéfinis

Package TPE	Package PME	Package ETI
Solutions simples, accompagnement léger, prix accessible.	Approche personnalisée, accompagnement complet, optimisation des processus	Stratégie sur mesure, intégration complexe, conseil stratégique.

Ces packages faciliteront la commercialisation de vos services tout en répondant aux besoins spécifiques de chaque segment.

Une tarification adaptée

Réfléchissez à votre modèle de tarification :
- **Forfait par module :** prix fixe pour chaque module, clairement défini
- **Abonnement :** accompagnement continu avec un paiement mensuel ou annuel
- **Success fee :** rémunération basée en partie sur les gains réalisés par le client
- **Mixte :** combinaison de ces différentes approches

L'important est que votre tarification soit transparente, compréhensible et alignée avec la valeur créée pour le client.

" Nous avons opté pour un modèle mixte : un forfait de base pour le diagnostic et la stratégie, puis un abonnement mensuel pour l'accompagnement continu. Ce modèle nous a permis de lisser nos revenus tout en fidélisant nos clients."
Nathalie P., associée dans un cabinet de 25 collaborateurs

5

CHAPITRE 5

ÉVOLUTION

DÉVELOPPER DE NOUVELLES MISSIONS À VALEUR AJOUTÉE

La facturation électronique va générer un volume considérable de données structurées.

Ces données représentent une opportunité unique de faire évoluer vos missions, du simple contrôle vers l'analyse prédictive et le conseil stratégique.

Du contrôle à l'analyse prédictive

L'évolution naturelle de vos missions

Avec la facturation électronique, vos missions vont naturellement évoluer selon un continuum :

1 > Contrôle

Vérification de la **conformité des factures** et des traitements

2 > Analyse rétrospective

Examen des données historiques pour identifier des tendances

3 > Analyse en temps réel

Suivi des **indicateurs clés** au jour le jour

4 > Analyse prédictive

Anticipation des **évolutions futures** sur la base des données historiques

5 > Conseil stratégique

Recommandations d'actions basées sur l'analyse des données

Cette évolution vous permettra de créer davantage de valeur pour vos clients et de vous différencier de la concurrence.

Les nouvelles missions d'analyse de données

Concrètement, quelles nouvelles missions pouvez-vous développer ?

- **Tableaux de bord de pilotage :** suivi des KPIs financiers et opérationnels en temps réel
- **Analyse de rentabilité :** étude détaillée de la rentabilité par produit, client, canal...
- **Prévisions de trésorerie :** modélisation des flux de trésorerie à court et moyen terme
- **Détection d'anomalies :** identification automatique des transactions inhabituelles
- **Benchmark sectoriel :** comparaison des performances avec celles du secteur

Ces missions s'appuieront sur les données issues de la facturation électronique, enrichies par d'autres sources (bancaires, opérationnelles, sectorielles...)

Les compétences à développer

Pour proposer ces nouvelles missions, vous devrez développer de **nouvelles compétences** au sein de votre cabinet :

Analyse de données : maîtrise des outils et méthodes d'analyse
Visualisation de données : création de tableaux de bord efficaces
Modélisation financière : capacité à construire des modèles prédictifs
Conseil stratégique : aptitude à traduire les données en recommandations actionnables

Ces compétences peuvent être développées en interne ou acquises via des recrutements ciblés ou des partenariats.

" Nous avons créé une cellule 'Data & Analytics' au sein du cabinet, composée de profils hybrides : comptables formés à l'analyse de données et data scientists sensibilisés aux enjeux comptables et financiers. Cette équipe intervient en support des collaborateurs sur les missions d'analyse avancée."

Olivier M., directeur innovation dans un cabinet de 60 collaborateurs

Missions d'optimisation des processus

Au-delà de l'analyse des données, la facturation électronique ouvre la voie à de **nouvelles missions d'optimisation** des processus financiers et comptables de vos clients.

Optimisation du cycle Order-to-Cash

Le cycle Order-to-Cash (de la commande à l'encaissement) est souvent source d'inefficiences. Vous pouvez proposer à vos clients **des missions d'optimisation couvrant :**

L'automatisation de la facturation
La gestion des statuts et des litiges
L'optimisation des relances
L'accélération des encaissements
La réduction du DSO (Days Sales Outstanding)

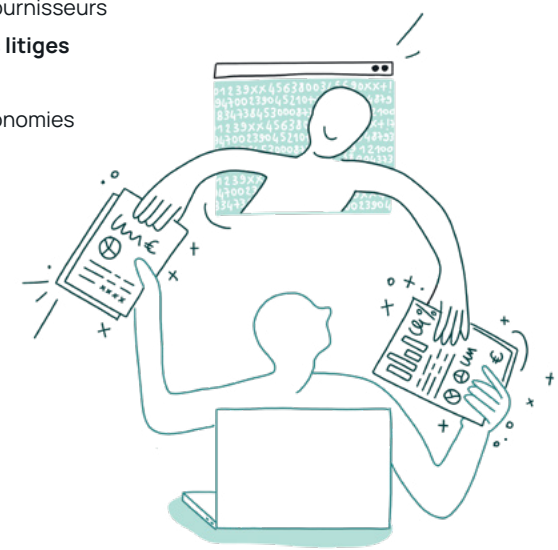
Ces missions permettront à vos clients d'**améliorer leur trésorerie** et de réduire leurs coûts administratifs.

Optimisation du cycle Procure-to-Pay

De même, le cycle Procure-to-Pay (de l'achat au paiement) peut être **optimisé** :

- **Automatisation** de la réception et du traitement des factures
- Mise en place de **workflows d'approbation** efficaces
- **Optimisation des calendriers** de paiement
- **Négociation** des conditions fournisseurs
- **Réduction des erreurs et des litiges**

Ces optimisations généreront des économies significatives pour vos clients.



Refonte des processus comptables

Plus largement, vous pouvez **accompagner vos clients** dans la refonte de leurs processus comptables :

- **Automatisation des rapprochements bancaires**
- **Dématérialisation des notes de frais**
- **Mise en place d'une comptabilité en temps réel**
- **Automatisation des écritures récurrentes**
- **Optimisation des clôtures**

Cette refonte permettra de gagner en efficacité et en fiabilité, tout en libérant du temps pour des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Intégration des systèmes d'information

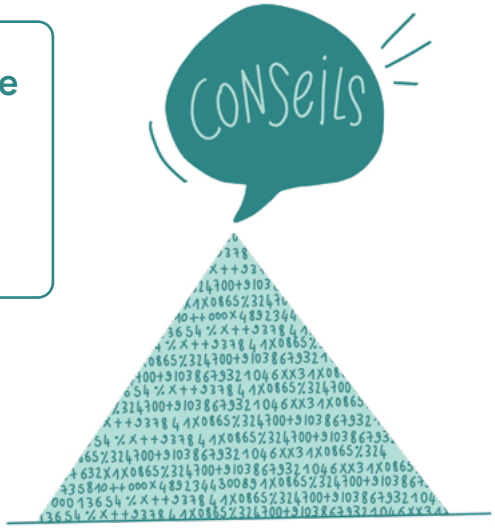
Enfin, vous pouvez proposer des missions d'intégration des systèmes d'information :

- **Connexion entre les outils de facturation et les systèmes comptables**
- **Intégration avec les solutions bancaires**
- **Mise en place de tableaux de bord consolidés**
- **Automatisation des flux de données entre les différents systèmes**

Cette intégration permettra une circulation fluide de l'information et une vision consolidée de l'activité.

Accompagnement stratégique basé sur les données

Au sommet de la **pyramide de valeur** se trouvent les **missions d'accompagnement stratégique.**



Ces missions s'appuient sur l'analyse des données pour aider vos clients à prendre de **meilleures décisions stratégiques**.

Pilotage de la performance

Proposez à vos clients des missions de pilotage de la performance :

- **Définition d'indicateurs clés de performance** (KPIs)
- **Mise en place de tableaux de bord stratégiques**
- **Analyse des écarts et identification des leviers d'amélioration**
- **Animation de revues de performance périodiques**

Ces missions permettront à vos clients de piloter efficacement leur activité et d'**atteindre leurs objectifs.**

Simulation et planification financière

Les données issues de la facturation électronique peuvent alimenter des modèles de simulation et de planification :

- **Construction de budgets prévisionnels**
- **Analyse de scénarios** (what-if analysis)
- **Modélisation d'investissements**
- **Planification de la croissance**

Ces simulations aideront vos clients à **anticiper les évolutions** de leur activité et à prendre des décisions éclairées.

Valorisation et transmission d'entreprise

Les données structurées et fiables issues de la facturation électronique faciliteront les missions de valorisation et de transmission :

- **Évaluation précise de la valeur de l'entreprise**
- **Identification des leviers de création de valeur**
- **Préparation à la transmission ou à la cession**
- **Accompagnement dans les négociations**

Ces missions à forte valeur ajoutée vous positionneront comme un **conseiller stratégique** de premier plan.

Conseil en transformation digitale

Enfin, votre expérience de la facturation électronique vous permettra de proposer des missions plus larges de conseil en transformation digitale :

- **Diagnostic de maturité numérique**
- **Définition de la stratégie digitale**
- **Sélection des solutions technologiques**
- **Accompagnement au changement**

Ces missions vous ouvriront de **nouveaux horizons** au-delà du périmètre traditionnel de l'expertise comptable.

6

CHAPITRE 6

DÉPLOIEMENT

METTRE EN ŒUVRE LA SOLUTION DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

L'annuaire et le choix officiel de la PDP par l'entreprise

Le rôle central de l'annuaire

Le Portail Public de Facturation (PPF) maintient **un annuaire centralisé** qui joue un rôle crucial dans l'écosystème :

- **Répertorie toutes les entreprises et leur PDP associée**
- **Permet le routage automatique des factures vers la bonne PDP**
- **Assure la traçabilité des échanges**

Ce portail a ouvert à des fins de tests limités en mars 2025 et devrait **ouvrir les inscriptions en masse en juin 2025.**

L'importance de l'inscription

D'ici l'entrée en vigueur de la réforme, chaque entreprise devra obligatoirement :

> **Choisir une PDP et s'enregistrer dans l'annuaire**
> **Mettre à jour ses informations en cas de changement de PDP**
> **S'assurer que sa PDP est correctement référencée**

En tant qu'expert-comptable, vous devez **accompagner vos clients dans l'analyse des critères de choix de leur PDP,** la procédure d'inscription à l'annuaire et la vérification de la bonne configuration. Évidemment, vos clients et vous avez tout intérêt à travailler avec une ou des PDP qui vous permettent une bonne collaboration.

Notre conseil

N'attendez pas que les PDP (notamment d'acteurs bancaires) incitent vos clients à enregistrer leur solution auprès de l'annuaire. Soyez proactifs dans le conseil pour aider vos clients à choisir **une PDP qui leur conviennent… et qui vous arrangent également !**

Critères de choix des solutions techniques

Le choix des solutions techniques est une étape cruciale de la transition des entreprises vers la facturation électronique.
Voici les principaux critères à prendre en compte.

Compatibilité avec votre écosystème

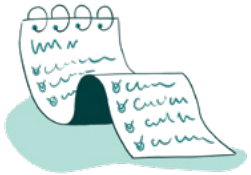
Avant tout, assurez-vous que les solutions envisagées s'**intègrent harmonieusement** dans leur écosystème existant :

> **Compatibilité avec le logiciel de production comptable du cabinet**
> **Intégration avec vos autres outils** (GED, CRM, tableaux de bord…)
> **Capacité à échanger des données avec les systèmes de vos clients**

Une solution parfaite sur le papier mais incompatible avec votre environnement sera source de frustrations et d'inefficacité.

Fonctionnalités essentielles

Certaines fonctionnalités sont indispensables pour tirer pleinement parti de la facturation électronique :



- **Gestion des formats du socle (UBL, CII, Factur-X)**
- **Suivi des statuts de facture**
- **Automatisation des traitements comptables**
- **Archivage conforme**
- **Tableaux de bord et reporting**

Établissez votre liste de fonctionnalités prioritaires en fonction de vos besoins spécifiques et de votre stratégie. Les fonctionnalités complémentaires liées à la brique **"OD" de la solution** (comme un compte pro intégré ou la gestion de la trésorerie par exemple), sont des options à étudier en fonction des besoins des clients.

Évolutivité et ouverture

Dans un environnement en constante évolution, privilégiez les solutions évolutives et ouvertes :

> **Architecture modulaire permettant d'ajouter de nouvelles fonctionnalités**
> **API documentées facilitant l'intégration avec d'autres systèmes**
> **Capacité à s'adapter aux évolutions réglementaires**
> **Roadmap claire et alignée avec vos besoins futurs**

Le choix de la PDP doit également **prendre en compte la dimension PEPPOL**.
Il est essentiel de vérifier que la plateforme choisie est déjà connectée au réseau ou prévoit de l'être rapidement, qu'elle supporte les formats PEPPOL BIS, et qu'elle peut gérer efficacement les identifiants PEPPOL. Ces éléments seront déterminants pour assurer la fluidité des échanges dans le futur système.

Sécurité et conformité

La sécurité et la conformité sont des critères non négociables :

- **Conformité avec les exigences de la facturation électronique**
- **Sécurité des données (chiffrement, contrôle d'accès...)**
- **Protection des données personnelles (RGPD)**
- **Traçabilité des actions**
- **Plan de continuité d'activité**

Exigez des garanties solides sur ces aspects critiques.

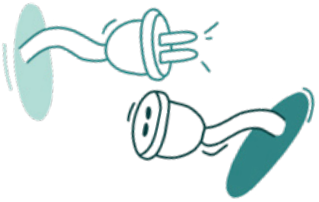
Coût total de possession

Enfin, évaluez le coût total de possession (TCO) de chaque solution :

- **Coûts d'acquisition ou d'abonnement**
- **Coûts d'intégration et de paramétrage**
- **Coûts de formation**
- **Coûts de maintenance et d'évolution**
- **Économies générées (gains de productivité, réduction des erreurs...)**

Cette analyse vous permettra de faire un choix économiquement rationnel.

Intégration avec votre production comptable



L'intégration de la facturation électronique avec votre système de production comptable est un enjeu majeur. **Voici comment l'aborder efficacement.**

Les différents modèles d'intégration

1 › Intégration native

Votre logiciel de production comptable intègre directement les fonctionnalités de facturation électronique

2 › Intégration par API

Votre logiciel se connecte à une PDP via des interfaces programmées

3 › Intégration par import / export

Les données sont échangées via des fichiers d'import/export

4 › Solution hybride

Combinaison de plusieurs méthodes selon les flux.

Chaque modèle présente des avantages et des inconvénients en termes de simplicité, de performance et de coût.

Automatisation des traitements comptables

L'objectif principal de l'intégration est d'automatiser les traitements comptables :

- **Comptabilisation automatique des factures** selon des règles prédéfinies
- **Affectation automatique des comptes** et des sections analytiques
- **Rapprochement automatique avec les paiements**
- **Génération automatique des écritures de TVA**
- **Préparation automatisée des déclarations**

Cette automatisation vous permettra de gagner un temps considérable et de réduire les risques d'erreur.

Gestion des exceptions

Même avec une automatisation poussée, vous devrez gérer des exceptions :

- Factures **non conformes ou incomplètes**
- **Cas particuliers** nécessitant un traitement spécifique
- **Erreurs d'affectation automatique**
- **Litiges** et **rejets**

Assurez-vous que votre système permet d'identifier facilement ces exceptions et de les traiter efficacement.

Tests et validation

Avant de déployer votre solution à grande échelle, prévoyez une phase de tests et de validation :

Tests unitaires

Vérification du bon fonctionnement de chaque composant

Tests d'intégration

Validation des échanges entre les différents systèmes

Tests de charge

Les données sont échangées via des fichiers d'import/export

Tests utilisateurs

Validation de l'ergonomie et de l'expérience utilisateur

Ces tests vous permettront d'identifier et de corriger les problèmes avant le déploiement.

Plan de déploiement étape par étape

Le déploiement de votre solution de facturation électronique doit être soigneusement planifié pour minimiser les risques et maximiser les chances de succès.

Préparation et planification

La phase de préparation est cruciale :

1 > Définition du périmètre
Quels processus, quels clients, quels collaborateurs ?

2 > Constitution de l'équipe projet
Qui sera responsable du déploiement ?

3 > Élaboration du planning
Quelles sont les grandes étapes et leur calendrier ?

4 > Identification des risques
Quels sont les principaux risques et comment les atténuer ?

5 > Définition des critères de succès
Comment mesurerez-vous la réussite du projet ?

Cette préparation vous permettra d'aborder le déploiement avec méthode et sérénité.

Déploiement progressif

Privilégiez un déploiement progressif plutôt qu'un big bang :

1 > Pilote interne
Testez la solution avec quelques collaborateurs sur des dossiers fictifs

2 > Pilote client
Déployez la solution avec quelques clients volontaires

3 > Déploiement par vague
Étendez progressivement le déploiement à l'ensemble des clients

4 > Généralisation
finalisez le déploiement à l'échelle du cabinet

Cette approche progressive vous permettra d'apprendre et de vous adapter au fur et à mesure.

Accompagnement au changement

Tant pour vos équipes que pour vos clients :

- **Communication** : expliquez clairement les objectifs et les bénéfices du changement
- **Formation** : assurez-vous que chacun maîtrise les nouveaux outils et processus
- **Support** : mettez en place un dispositif d'assistance pendant la phase de transition
- **Feedback** : recueillez et prenez en compte les retours des utilisateurs
- **Ajustements** : adaptez votre approche en fonction des difficultés rencontrées

Cet accompagnement est essentiel pour surmonter les résistances et faciliter l'adoption.

Suivi et optimisation

Après le déploiement, mettez en place un suivi régulier :

› Indicateurs de performance

Suivez l'évolution des KPIs définis en amont

› Retours d'expérience

Organisez des sessions de partage d'expérience

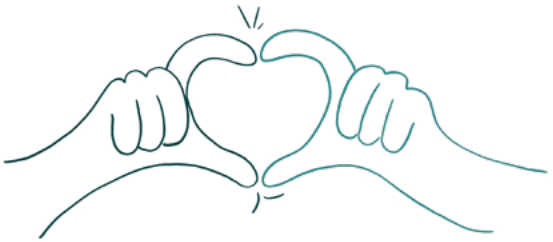
› Améliorations continues

Identifiez et mettez en œuvre des optimisations

› Veille

Restez attentif aux évolutions réglementaires et technologiques

Ce suivi vous permettra d'optimiser continuellement votre solution et d'en maximiser les bénéfices.



CONCLUSION

La facturation électronique représente bien plus qu'une simple évolution réglementaire.

C'est une opportunité unique de transformer votre cabinet et de réinventer votre métier d'expert-comptable.

Cette transformation ne sera pas sans défis. Elle exigera des **investissements**, des **efforts d'adaptation** et une remise en question de certaines pratiques établies. Mais les bénéfices potentiels sont considérables : **gain de temps**, amélioration de la qualité, développement de nouvelles **missions à forte valeur ajoutée**, renforcement de la relation client...

Les cabinets qui sauront saisir cette opportunité en sortiront renforcés, avec **un positionnement plus stratégique et un modèle économique plus résilient**.
À l'inverse, ceux qui subiront la réforme risquent de voir leur activité traditionnelle érodée par l'automatisation et la concurrence.

Le moment est donc venu de passer à l'action.

Évaluez votre maturité, cartographiez vos processus, formez vos équipes, accompagnez vos clients, développez de nouvelles missions, choisissez les bonnes solutions techniques...
Chaque étape vous rapprochera d'un cabinet plus moderne, plus efficace et plus créateur de valeur.

Et n'oubliez pas : vous n'êtes pas seul dans cette aventure.

Des ressources, des outils et des experts sont là pour vous accompagner (vous comme vos clients : nous vous invitons à partager les vidéos de notre chaîne Youtube dédiée à la réforme).
La communauté des experts-comptables se mobilise pour partager les bonnes pratiques et les retours d'expérience. Profitez de cette intelligence collective pour accélérer votre transformation.
La facturation électronique n'est pas une fin en soi, mais le début d'une nouvelle ère pour votre profession. Une ère où la technologie vous libère des tâches répétitives pour vous permettre d'exprimer pleinement votre valeur ajoutée. Une ère où l'expert-comptable devient un véritable partenaire stratégique de ses clients, armé de données fiables et d'analyses pertinentes.

Cette ère commence maintenant. Êtes-vous prêt à en saisir les opportunités ?

Pennylane est la première plateforme qui réunit logiciel de production pour les experts-comptables et outil de gestion financière pour leurs clients.

Pennylane centralise en temps réel tous les flux financiers des entreprises et fluidifie la collaboration entre les dirigeants et leur expert-comptable.

Grâce à Pennylane, les experts-comptables se consacrent à leur rôle de conseil en gagnant du temps sur la saisie et récupération des justificatifs grâce aux nombreuses automatisations de la plateforme.

Quant aux dirigeants, ils prennent de meilleures décisions et simplifient leur gestion. Sans quitter la plateforme, ils accèdent à toutes leurs données, fiables, à jour et actionnables ; règlent leurs achats et gèrent leur facturation.

Lancée en 2020, Pennylane accompagne déjà plus de
3 500 cabinets d'expertise comptable et et plus de 350 000 TPE-PME.
Pennylane est officiellement PDP et a publié une charte d'engagement pour la profession comptable validée par huissier de justice.

4 rue Jules Lefebvre
75009 Paris