

Experts-comptables

FACTURE ÉLECTRONIQUE : TRANSFORMER L'OBLIGATION EN OPPORTUNITÉ DE CONSEIL

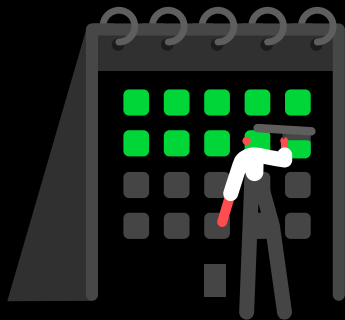
Sage



LE COMPTE À REBOURS EST LANCÉ.

Encore une part importante de vos clients pense à tort ne pas être concernée, en particulier les professions libérales et les micro-entrepreneurs. Sans pédagogie, ils seront percutés de plein fouet par la réforme.

En tant que tiers de confiance, ils attendent de votre part un accompagnement proactif.



Sage

☑ **1^{er} Septembre 2026**

Obligation de réception pour toutes les entreprises assujetties à la TVA et obligation d'émission pour les ETI et grands entreprises.

☑ **1^{er} Septembre 2027**

Obligation d'émission.

”

L'enjeu n'est pas uniquement technique : il est aussi organisationnel, humain et calendaire... Nous allons passer d'une comptabilité réalisée a posteriori à une comptabilité plus continue, plus prospective. Cela ouvre la voie à un accompagnement différent des clients.

Nicolas Férand,

Président du CROEC PACA
et fondateur du cabinet ACPEX

Ne subissez pas la réforme...



Si vous n'accompagnez pas vos clients dès maintenant, votre cabinet sera saturé par les **explications à fournir dans l'urgence.**

La facture électronique va réduire le temps consacré à la tenue de comptes : si votre cabinet ne fait pas évoluer ses prestations vers davantage de conseil, il s'exposera à une **fuite des clients.**



40%

des experts-comptables estiment que la réforme améliorera leurs services de conseil et de prévisionnel.*

... pilotez-la !

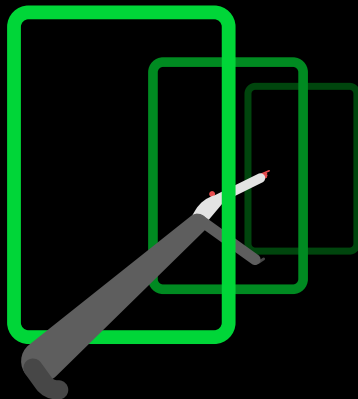
En revanche, anticiper c'est :

Libérer du temps avec l'automatisation de la collecte et de la saisie

Vendre de nouvelles missions d'accompagnement

Entrer dans l'ère de la "Gestion Interentreprises", par la connexion à vos flux clients en temps réel.

3 PILIERS POUR RÉUSSIR VOTRE TRANSITION.



Pour transformer cette obligation en opportunité de croissance, structurez votre démarche autour de trois axes stratégiques.



L'interne

Préparer vos équipes et vos outils.



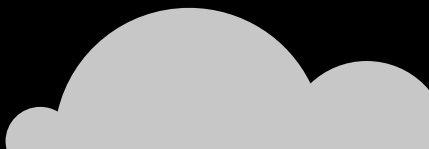
Les clients

Cartographier et segmenter vos clients.



Les outils

Déployer les solutions adaptées.



Pilier 1

TOUT COMMENCE CHEZ VOUS.

Diagnostiquez vos collaborateurs

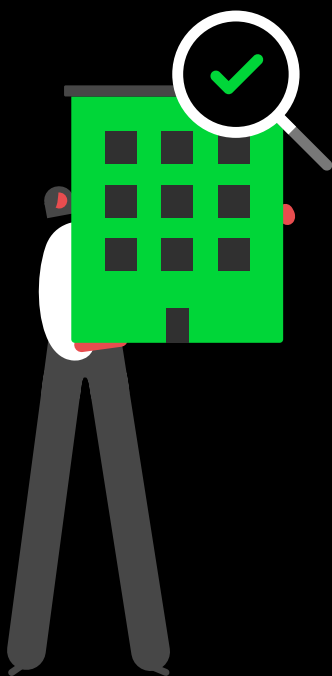
- ✓ **Nommez des référents** facture électronique qui suivent l'évolution réglementaire et soutiennent vos équipes.
- ✓ **Formez ceux qui ont besoin** d'accompagnement technique.
- ✓ **Redéfinissez les fiches de poste** : moins d'opérateurs de saisie, plus de "Data Controllers".
- ✓ **Identifiez ceux qui passeront facilement** de la saisie au contrôle/conseil.

”

La facture électronique va accélérer la pression à la baisse sur les missions de tenue classiques. C'est donc dès maintenant qu'il faut revoir son business model ou a minima son catalogue de missions.

Valentin Aldebert,
Directeur Commercial marché
Experts-comptables

Sage



Capitalisez sur la suite Sage for Accountants

Centralisez la production comptable et la relation client, sans changer d'environnement :



Automatisation intelligente

Sage Ai automatise la saisie, classe les documents et détecte les anomalies.



Connexion totale

La solution capte automatiquement les flux bancaires et les factures.



Conformité native

La Plateforme Agréée (PA) Sage est intégrée nativement à votre solution, sans surcoût ni intervention technique.

Sage



Pilier 2

À CHAQUE CLIENT SA SOLUTION.

Ne traitez pas tous vos dossiers de la même manière : triez votre portefeuille.

Les “Sans-outils”

Vos clients gèrent encore tout sur Word ou Excel ?

Équipez-les d'une solution de facturation conforme simple (ex : Sage Active) ou d'un outil de pré-comptabilité (Sage AutoEntry).



Les “Équipés non-conformes”

Leurs logiciels sont anciens ou non mis à jour ?

Profitez-en pour réaliser un audit rapide et migrez-les vers la version Cloud de leur outil habituel.

Attention aux profils qui pensent être conformes car ils “dématérialisent” déjà leurs factures, par .pdf. Déconstruisez cette idée reçue !

Les “Autonomes”

Déjà bien équipés ? Paramétrez le flux de données : connectez leur logiciel actuel à votre outil de production via la plateforme.

”

Les TPE et PME abordent la réforme avec peu d'outils digitaux. C'est ce qui les rend les plus exposées au choc initial. Mais c'est aussi pour elles l'opportunité la plus forte.

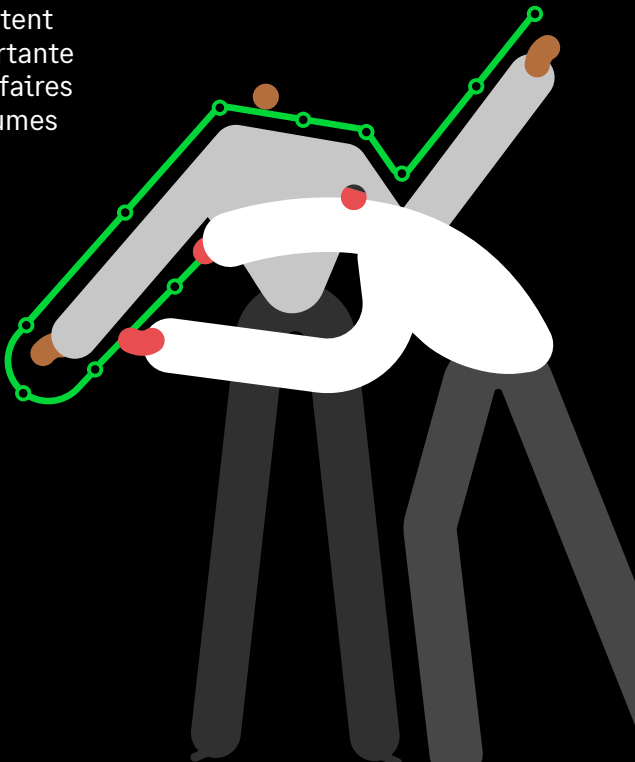
John Levy,

Expert-comptable et fondateur du cabinet Trevys



Notre conseil : priorisez !

Commencez par les clients qui représentent la part la plus importante de votre chiffre d'affaires ou les plus gros volumes de factures.



Sage

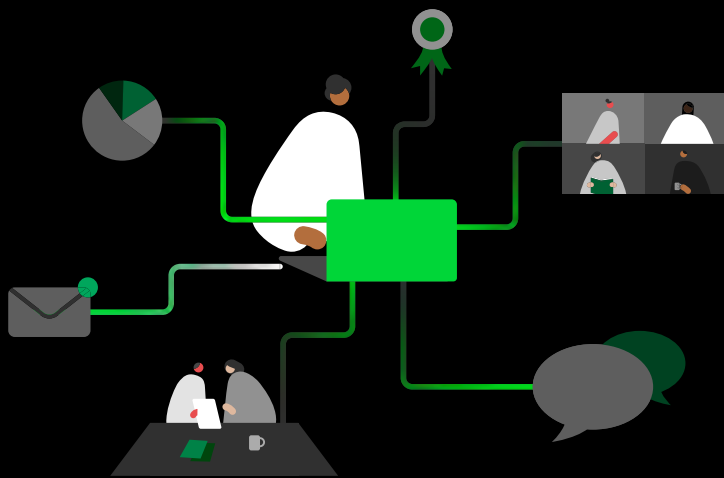
Pilier 3

CHOISIR ET ORIENTER VERS LES **BONS OUTILS.**

Gardez la main sur le choix de la plateforme.
Ne laissez pas vos clients souscrire à des offres opaques (banques, acteurs tiers) qui vous couperaient du flux de données !

Choisir et conseiller Sage, c'est bénéficier de :

- ✓ Une intégration native
- ✓ Aucun surcoût
- ✓ Une traçabilité de A à Z des factures
- ✓ La garantie d'un acteur européen conforme PEPPOL



Sage

QUELLES SOLUTIONS ?



Le cabinet

Sage for Accountants

L'unique porte d'entrée.
Production comptable,
fiscale et sociale intégrée.



Vos clients

Sage Active

La solution de facturation
et de compta simple pour
vos clients TPE/PME qui
ont besoin d'émettre des
factures conformes.

Sage AutoEntry

L'outil de pré-comptabilité
pour automatiser la saisie
des achats. (scan de tickets,
factures fournisseurs).



”

Ces nouvelles solutions confèrent une meilleure collaboration avec les clients, notamment dans la richesse apportée au partage des données et à la réactivité des actions.

Lise Daudier,
Expert-comptable,
Batt & Associés

Sage

01 70 73 16 00
sage.com



Sage

© Sage 2026 Tout droit réservé. Société par Actions
Simplifiée au capital de 6 750 000 € - Siège social :
10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes -
313 966 129 RCS Nanterre - Les informations contenues
dans ce document peuvent faire l'objet de modifications
sans notification préalable - Février 2026.
Création - Rédaction : Idées et Compagnie - Forward