

Livre blanc

La facture électronique pour les experts-comptables

Saisir les opportunités
pour entrer dans
une nouvelle relation client

Sage

Janvier 2026



Sommaire

Page 3

Un monde d'opportunités
pour les experts-comptables

Page 5

Entrer dans une nouvelle
ère digitale avec la facture
électronique

Page 8

Transformer le cabinet pour capter
le potentiel de la gestion
interentreprises

Page 13

Accompagner chaque client
du cabinet vers la conformité

Page 19

Le pas à pas des actions
à conduire avec vos clients

Page 23

À propos de Sage

Un monde d'opportunités pour les experts-comptables

La facture électronique n'est que la première étape d'une transformation digitale plus profonde pour l'écosystème comptable et financier. Ce bouleversement touche aussi bien les experts-comptables que leurs clients, induisant un nouveau partage de la valeur et appelé à déboucher sur une nouvelle ère : la gestion interentreprises. Après des experts-comptables, le rôle de Sage est de décrypter ce qui se passe avec la facture électronique et surtout de proposer aux cabinets une trajectoire d'adaptation aux conséquences pratiques de la réforme. C'est l'objet de ce livre blanc.

Une récente étude¹ conduite par Sage donne la mesure des enjeux de la réforme de la facture électronique :

Du point de vue des entreprises :

- 1. Économie de temps :** 5 heures et 40 mn par semaine, soit jusqu'à 13 500 euros par an.
- 2. Gains d'efficacité :** + 2,6 % de productivité par an ; - 4 jours de délais de règlement des factures.
- 3. Besoin d'accompagnement :** 48 % des entreprises veulent des conseils clairs, étape par étape.

Du point de vue des experts-comptables :

- 1. Fiabilité :** les experts-comptables, considérés par les PME comme indispensables pour passer à la facture électronique.
- 2. Rôle évolutif :** de facilitateurs de mise en conformité avec la facture électronique à aiguillons d'un changement numérique plus large.
- 3. Nouvelle ère digitale :** la facture électronique améliorera les prévisions, la prise de décision et les services de conseil pour plus de 40 % des experts-comptables.

1. Étude Sage - Stimuler la croissance : l'IA et la facture électronique au service des PME - avril 2025



L'expert-comptable apporte la vision réglementaire et opérationnelle. Il accompagne l'entreprise dans le choix des scénarios adaptés, sécurise la conformité et peut proposer des solutions pour optimiser les flux comptables.

John Levy

Expert-comptable et fondateur du cabinet Trevys

Entrer dans une nouvelle ère digitale avec la facture électronique

Les cinq avantages de la facture électronique pour le cabinet

1. Gain de temps et automatisation

La facture électronique élimine les tâches répétitives liées au traitement des factures, pour les clients et pour le cabinet (saisie manuelle, classement, archivage).

Les experts-comptables peuvent réallouer le temps gagné à des missions à plus forte valeur ajoutée comme le conseil ou l'analyse financière.

2. Réduction des erreurs et amélioration de la fiabilité

Les données de facturation sont directement intégrées dans les logiciels de comptabilité. Ce lien direct garantit une meilleure traçabilité et une comptabilité plus fiable.

3. Optimisation de la trésorerie et du suivi client

La facture électronique permet un suivi en temps réel des créances et des dettes. Les experts-comptables peuvent ainsi mieux conseiller leurs clients sur la gestion de leur trésorerie. À la fois dans l'optimisation des excédents et dans l'anticipation des déficits.

4. Conformité réglementaire et sécurisation des données

La facture électronique répond aux exigences légales en matière de valeur probante. Elle offre une traçabilité renforcée et une sécurité accrue des données, avec des archives numériques infalsifiables et accessibles à tout moment.

5. Réduction des coûts et impact écologique

La facture électronique, c'est moins de papier, moins d'envois postaux et moins de stockage physique. D'une part, la dématérialisation réduit significativement les coûts logistiques et administratifs. D'autre part, elle constitue un argument pour les cabinets soucieux de leur empreinte carbone et de celle de leur clientèle.

Les trois étapes pour saisir les opportunités de la conformité

1. Organiser le cabinet pour la réforme de la facture électronique.
2. Cartographier son portefeuille clients en fonction de leur maturité digitale.
3. Accompagner chaque client selon ses besoins en termes de facturation électronique

Accompagner l'évolution de la mission des collaborateurs

Identifier parmi les collaborateurs :

- ceux qui sont en capacité de passer sans problème de la saisie au contrôle ;
- ceux qui vont devoir être accompagnés pour passer le cap de la facture électronique ;
- ceux qui auront beaucoup de mal à passer le cap et pour lesquels de nouvelles missions devront être proposées.

Poser un diagnostic numérique sur chaque client

- état des lieux digital : numérisation des process, audit des flux échangés dans l'entreprise (achats, ventes, trésorerie...)
- processus de facturation : nature des outils, modes de transmission des factures, niveau de conformité.

Saisir l'opportunité de nouvelles offres de service

1. proposition d'accompagnement dans le choix d'un outil, son paramétrage et la formation à sa prise en main ;
2. mission process facture électronique : accompagner son client sur le cycle complet d'une facture (choix de la plateforme agréée, choix des outils de paiement et d'archivage) ;
3. mission complète : pour les clients qui veulent tout déléguer au cabinet (élaboration de la facture, paiements, relances et choix de la plateforme agréée).





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 à minima son catalogue de missions.

Valentin Aldebert

Directeur Commercial marché Experts Comptables

Transformer le cabinet pour **capturer** **le potentiel** de la gestion interentreprises

La suite Sage For Accountants donne accès aux experts-comptables à un ensemble complet et cohérent d'applications métiers. Elle intègre la plateforme agréée Sage, la production comptable, la production sociale, un prévisionnel de trésorerie et des solutions collaboratives.

En plus, Sage For Accountants se connecte automatiquement avec les solutions Sage de vos clients pour un partage des tâches optimisé.

Enfin, à travers la plateforme agréée Sage et son extension Sage Network, le cabinet a la possibilité de capter en temps réel les données de facturation transmises ou reçues dans le cadre de la facture électronique.

- Gérez l'ensemble des besoins de votre cabinet et automatisez les échanges de flux grâce à **plus de 50 applications** que vous pouvez connecter à Sage Génération Experts par API.
- Disposez de la plateforme agréée Sage avec **la dernière version** de Sage for Accountants.

« Avec le développement de la marketplace, je sais qu'il y aura toujours des innovations. Je m'intéresse à Sage for Accountants pour la mise en place des briques de l'intelligence artificielle que je compte utiliser dans le cabinet au plus vite. »

Franck Héripel
Expert-Comptable Associé, H&L Conseils

La suite Sage For Accountants,
un levier pour optimiser
le temps disponible au conseil
et à l'accompagnement

Rédaction assistée de propositions commerciales et de lettres de mission

> **Go Proposal by Sage** automatise la production de devis
et la rédaction des lettres de mission, générés à partir
d'une bibliothèque de modèles.

Partagée entre tous les collaborateurs du cabinet, l'application
garantit la cohérence des tarifs pratiqués. Elle garantit
la cohérence de la politique commerciale.



Découvrir
Go Proposal by Sage

Automatisation de la gestion des clients et des tâches

> **Client Management by Sage** centralise la gestion
de tous les clients du cabinet.

Vous obtenez un accès instantané, en temps réel, aux
informations de vos clients réparties entre tous vos outils.



Découvrir Client
management by Sage





Récupération automatique des flux de documents auprès de vos clients

Pour vos clients dépourvus de solution de gestion : **AutoEntry**.

> **AutoEntry** est une véritable "boîte à chaussures" digitale.

1. Votre client y dépose ses pièces comptables dématérialisées : relevés bancaires et de cartes de crédit, factures clients et fournisseurs, reçus...
2. L'application les déverse automatiquement dans son dossier au sein de Sage Génération Expert.

Pour vos clients disposant d'une solution de gestion Sage :

Sage Active, Sage 50, Sage 100 ou Sage Batigest Connect

Les pièces et opérations comptables saisies dans la solution de gestion Sage sont exportées dans Sage Génération Expert pour le calcul de TVA ou pour la clôture.



Découvrir les solutions Sage pour les TPE et les PME : Sage Active, Sage 50, Sage 100, Sage Batigest connect

Tenue et révision comptable

> **Sage Génération Experts** est une solution comptable complète conçue pour aider les experts-comptables à simplifier et à automatiser leurs processus.

La solution couvre l'ensemble des activités de production comptable et salariale, de la saisie à l'audit.

Sage Génération Experts gère également les immobilisations et génère des télédéclarations EDI.

La saisie comptable automatique avec Sage Ai pour les experts-comptables

➤ **Automatisation** de la gestion des factures et de la collecte des données clients : l'intelligence artificielle saisit, classe et publie les données vers Sage for Accountants.

➤ **Synchronisation en temps réel** avec la comptabilité :

- ✓ suppression des doublons entre la saisie et la comptabilité ;
- ✓ création d'un process unique et automatisé ;
- ✓ sécurité des données grâce au cryptage de pointe ;
- ✓ facilitation du rapprochement.

 **Découvrir Sage Ai pour les experts-comptables**

La plateforme agréée Sage, la plus simple et la plus universelle du marché

- ✓ **Intégrée** : mise en place et mise à jour automatiques.
- ✓ **Autonome** : compatible avec toutes les solutions de gestion conformes.
- ✓ **Ouverte** : connecte les solutions Sage et non-Sage grâce à son API publique.
- ✓ **Européenne** : conforme au standard européen PEPPOL**
- ✓ **Connexion en temps réel** avec les clients, fournisseurs, banques et organismes fiscaux
- ✓ **Nettoyage automatique des données clients et fournisseurs** : doublons, incohérences, SIREN/SIRET manquant

L'accompagnement de la transformation du cabinet

La profession d'expert-comptable est profondément transformée par la révolution numérique, avec de nouveaux outils de travail et un partage de l'information en temps réel. Cette révolution change les pratiques au sein du cabinet mais également celles de vos clients.

Sage vous aide à y voir clair et vous accompagne pour tirer le meilleur profit des bouleversements présents et à venir.

- ✓ Formations
- ✓ Kits de communication
- ✓ Outils de cartographie
- ✓ Soutien commercial : conquête et intégration clients
- ✓ Montée en compétence autour de la facture électronique





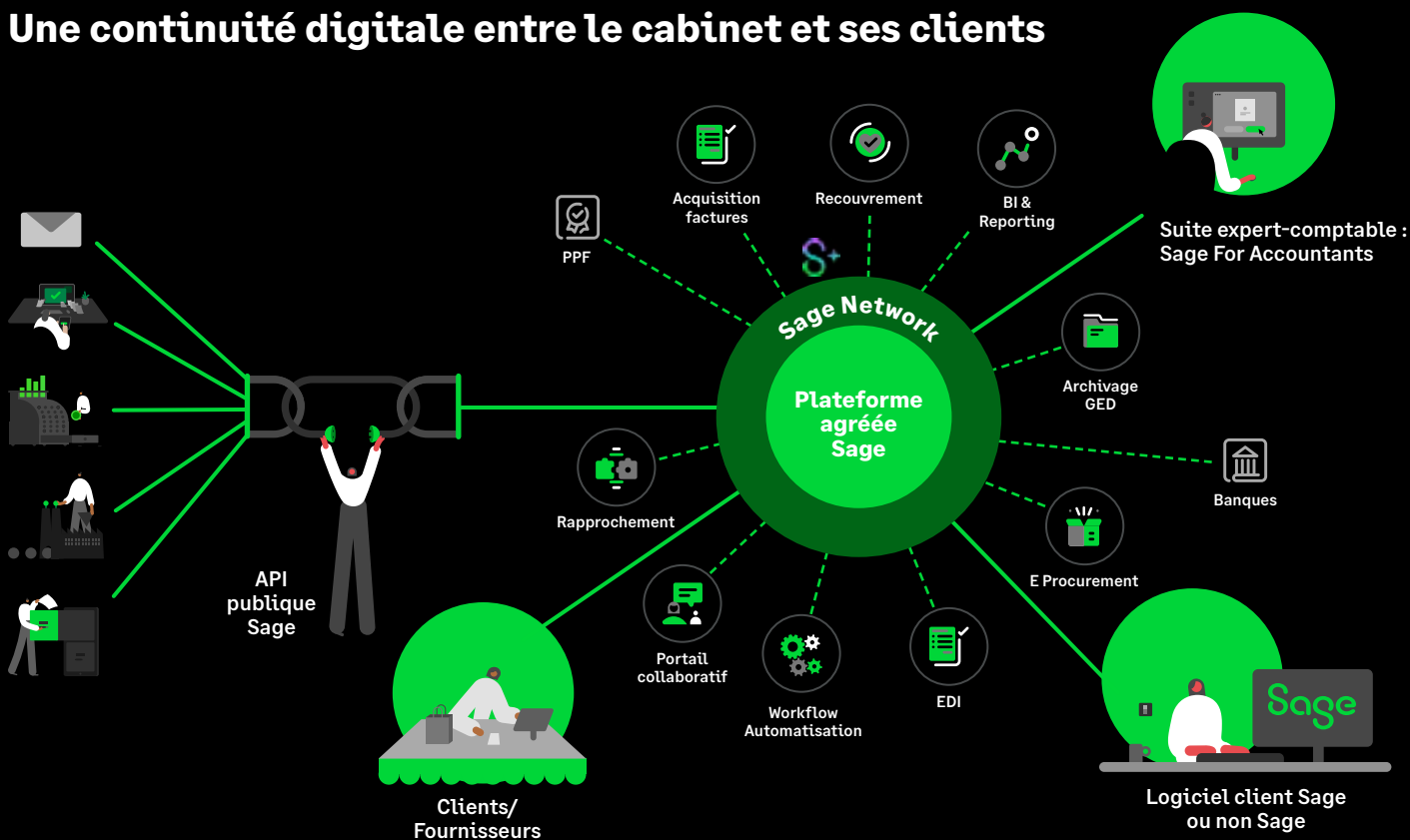
”

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

Accompagner chaque client du cabinet vers la conformité

Une continuité digitale entre le cabinet et ses clients



Le prêt-à-dire de la facture électronique pour les TPE et les PME

Les cinq avantages de la facture électronique

1. Des gains de productivité dans la gestion administrative

- ✓ Intégration facilitée de toutes les factures entrantes.
- ✓ Contrôle de la conformité des factures sortantes et rejet des factures non conformes.
- ✓ Réconciliation automatisée des flux bancaires et des flux achats/ventes.

2. Une amélioration du suivi des échéances de règlement

- ✓ Comptabilisation automatique des factures au fil de l'eau.
- ✓ Alertes et notifications sur des échéances.
- ✓ Relances automatisées.
- ✓ Prévisions de trésorerie toujours à jour.

3. La diminution des erreurs de facturation et le raccourcissement du circuit de paiement

- ✓ Factures garanties conformes.
- ✓ Informations transparentes sur leur réception chez les clients.

4. Une aide à la prise de décision. Les données de facturation sont immédiatement disponibles pour l'analyse financière.

5. L'enrichissement de la mission des collaborateurs.

Des missions d'analyse, de contrôle ou de conseil remplacent les tâches chronophages et à faible valeur ajoutée.

« 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



Aller plus loin sur la facture électronique

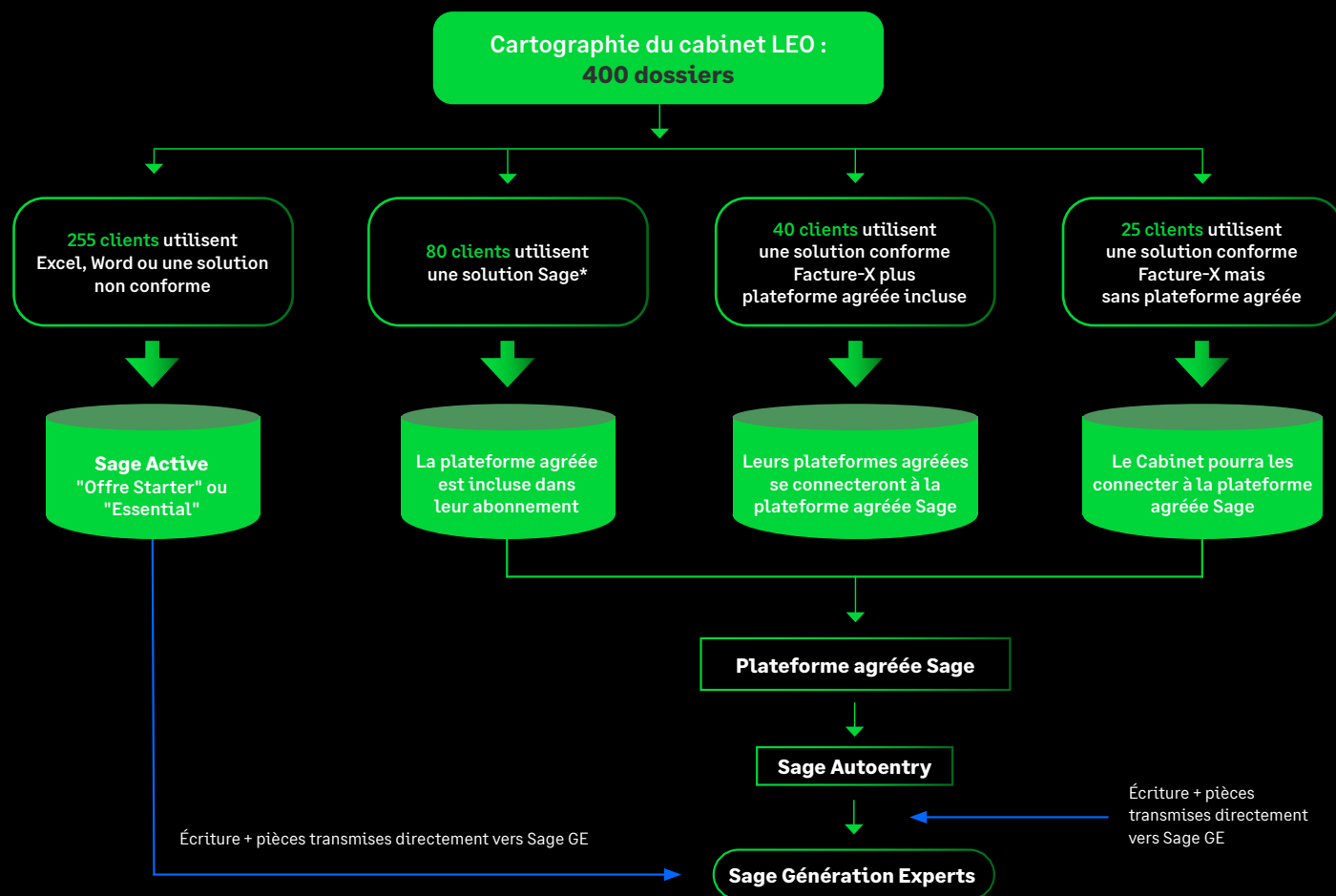


Les neuf étapes de la marche de vos clients vers la conformité

1. Désigner un **référént**, à la fois bon connaisseur du sujet et animateur du projet de préparation.
2. Associer **tous les services de l'entreprise** à la mise en conformité.
3. **Cartographier** le cycle de vie des factures et des différentes interfaces.
4. Mettre à plat le **circuit de TVA**.
5. Mettre en conformité les **factures**.
6. Nettoyer et enrichir la **base clients et fournisseurs**.
7. **Monter en version** la solution de gestion, pour bénéficier de fonctionnalités compatibles avec la facture électronique.
8. Choisir une **plateforme agréée**.
9. **Former les opérateurs** impliqués dans le circuit de la facture électronique.

 **Aller plus loin sur la facture électronique :**

4 typologies de clients/4 propositions pour faciliter la facture électronique à vos clients. L'exemple du cabinet LEO





J'ai toujours voulu que mes collaborateurs aient une occupation saine et intellectuellement positive. Tout ce qu'on peut enlever en digitalisant leur apporte du temps libre pour faire autre chose de plus positif. Et là, il y a un vrai sens pour mon entreprise.

Frédéric Timbert
Président, Timber Productions



Le tout-en-un Sage pour les entreprises

1. Une solution de gestion conforme pour la réception et l'émission des factures électroniques
2. Une plateforme agréée intégrée nativement et sans surcoût¹ à la solution de gestion
3. L'accès à Sage Network, pour transformer l'obligation légale en opportunité de croissance

1. Service gratuit dans la limite d'un nombre maximum de factures par produit.

Un portefeuille de solutions qui couvre tous vos profils de clients



Indépendants, TPE et associations :
Sage Active



Petites PME :
Sage 50



PME :
Sage Intacct ou Sage 100



PME industrielles ou de négoce :
Sage Distribution and Manufacturing Operations



Grosses PME et ETI :
Sage FRP 1000 ou Sage X3



Entreprises du bâtiment :
Sage Batigest Connect

Sage aux côtés des experts-comptables. Chacune de ces solutions interagit en toute fluidité avec Sage For Accountants : pas de ressaisie et partage optimisé de la valeur.



La plateforme agréée Sage, la plus simple et la plus universelle du marché

- ✓ **Intégrée** : mis en place et mise à jour automatiques.
- ✓ **Autonome** : compatible avec toutes les solutions de gestion conformes.
- ✓ **Ouverte** : connecte les solutions Sage et non-Sage grâce à son API publique.
- ✓ **Européenne** : conforme au standard européen PEPPOL
- ✓ **Connexion en temps réel** avec les clients, fournisseurs, banques, organismes fiscaux et experts-comptables.
- ✓ **Nettoyage automatique des données clients et fournisseurs** : doublons, incohérences, SIREN/SIRET manquant

« Le principal avantage de la facture électronique est la traçabilité de la facture de notre société vers les clients, instantanément. En cas de litige, nous sommes plus réactifs, car nous avons une vision plus instantanée de tout ce qui se passe. »

Donna Berthier
Responsable Financière, HLR



**Découvrez la plateforme
agréée Sage**

Le pas à pas des actions à conduire avec vos clients

1. Pour tous les clients

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Expliquer le périmètre de la réforme	Permettre à vos clients d'anticiper et de comprendre les implications de la mise en conformité. Permettre au cabinet de lisser au mieux la charge d'adaptation des différents clients.	Proposer la réalisation d'un suivi individuel.	Vidéos pédagogiques à destination de vos clients Fiche de suivi
Informier sur le choix de plateforme partenaire	Faire comprendre que ce choix est structurant pour les outils que devra utiliser l'entreprise et pour les services dont elle pourra disposer.	Mettre en avant la plateforme agréée Sage, compatible avec les solutions Sage et non-Sage.	Fiche comparative
Informier sur la nécessité de maintenir les fichiers tiers à jour	Faire comprendre que des informations erronées pourront générer des rejets et retarder les transactions.	Actualiser dès maintenant les informations des fiches tiers (Siret, adresses, n° TVA intracommunautaire...).	
Informier/Collecter le souhait de devancer les échéances	Attirer l'attention sur le fait que des clients grands comptes pourraient demander à recevoir précocement les factures au format électronique.	Évaluer le portefeuille client de l'entreprise. Éventuellement, pousser à devancer les échéances en fonction de votre stratégie.	Fiche de suivi
Informier sur la possibilité pour l'administration d'établir à terme un contrôle sur les délais de règlement	Anticiper les changements. Cibler les entreprises sous le régime de la TVA sur encaissements.	Exploiter une solution logicielle permettant de faciliter les opérations de paiement fournisseurs et d'en assurer le suivi.	
Collecter les souhaits d'utilisation d'une PDP	Alerter sur le fait que les outils de vos clients devront pouvoir se connecter à cette/ces plateformes pour automatiser les traitements.	Demander à vos clients de vous tenir informé. Proposer de les inscrire sur la plateforme agréée de leur choix lorsque le moment sera venu. Faire un choix de plateforme agréée et inciter vos clients à faire le même pour uniformiser les comportements.	Fiche comparative Fiche de suivi

2. Pour les clients non équipés d'une solution de facturation

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Accompagner vers l'emploi d'une solution logicielle	Faciliter le e-invoicing et le e-reporting. Permettre une gestion plus aisée de l'entreprise.	Déployer une solution de facturation simple, comme Sage Active, ou une solution de pré-comptabilité, comme AutoEntry.	Solutions Sage

3. Pour les clients équipés d'une solution de facturation ou de caisse

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Alerter sur le fait que les factures à destination d'une entreprise issues d'une caisse devront faire l'objet d'un flux e-invoicing	Anticiper une éventuelle incompatibilité obligeant à un changement de solution logicielle.	Préconiser de se rapprocher de l'éditeur de la solution.	Questions clefs Fiche de suivi

4. Pour les clients relevant de la TVA sur les encaissements

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Informeur sur l'obligation réglementaire complémentaire et les contraintes afférentes	Alerter sur le fait que sans logiciel permettant le rapprochement, il sera très compliqué de gérer ce flux. Adapter les méthodes de travail.	Déterminer qui du client ou du cabinet réalisera cette tâche. Installer une solution de pré-comptabilité ou une gestion internalisée du rapprochement bancaire.	Fiche Encaissement

5. Pour les clients effectuant des ventes à l'international

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Informeur sur l'obligation réglementaire complémentaire et les contraintes afférentes	Vérifier que le e-reporting B2B international pourra avoir lieu sous la forme d'un flux e-invoicing classique pour éviter une non-conformité.	S'assurer de sa prise en compte dans les outils utilisés par l'entreprise.	Questions clefs

6. Pour les clients effectuant des achats de services à l'international

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Accompagner la mise en conformité avec le fait que le e-reporting doit être réalisé par l'acheteur à la réception de la facture d'achat	Déterminer précisément ce qui doit faire l'objet d'un déclaratif. Engager une réflexion sur l'organisation à mettre en place dans l'entreprise.	S'assurer que ce déclaratif pourra être réalisé. Identifier les flux concernés dans l'entreprise.	Fiche de suivi

7. Pour les clients pratiquant la vente à des particuliers équipés d'un logiciel de caisse

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Accompagner la mise en conformité avec le fait que les données du Z devront être transmises à l'administration	Anticiper une éventuelle incompatibilité obligeant à un changement de solution logicielle.	Demander à interroger l'éditeur de la Solution. Référencer les outils avec lesquels vous êtes le plus confortable (ex : récupération du journal de vente).	Questions clefs

8. Pour les clients pratiquant la vente à des particuliers sans logiciel de caisse

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Accompagner la mise en conformité avec le fait que les données du Z devront être transmises à l'administration	Alerter sur la surcharge de travail et sur la complexité.	Guider vers une solution inter-opérant avec votre solution de production comptable, idéalement capable d'exporter un journal des ventes. À défaut, organiser la collecte des infos de Z par le cabinet pour contrôle.	

9. Pour les clients pratiquant la vente aux employés

Actions	Objectifs	Préconisations	Outils
Informar que ces ventes nécessitent un déclaratif type B2C si cela ne donne pas lieu à facture	Ne pas omettre du périmètre une activité non évidente au premier abord si l'entreprise est spécialisée B2B.	Faire des factures aux employés (déclarées par e-invoicing).	



Au début, nous ne nous sommes pas inquiétés parce que nous nous sommes dit : "nous faisons du grand export, tout va bien". Nous faisons aussi de la France, nous faisons aussi les particuliers. Donc, il va falloir s'y plier malgré tout. Nous avons commencé effectivement à nettoyer notre base.

Jérémy Foltzer

Responsable Informatique, Domaines François Lurton



À propos de Sage

De très nombreux cabinets d'expertise comptable en France utilisent les solutions Sage. Nous accompagnons les experts-comptables au quotidien avec des logiciels et des services personnalisés, conçus pour leur permettre de relever les défis d'un environnement en profonde transformation.

- ✔ Fort de son écosystème international, Sage aide les experts-comptables français à devenir **des experts numériques** et à profiter des multiples opportunités qu'offrent les technologies digitales.
- ✔ Pour apporter des solutions adaptées aux cabinets d'expertise comptable, nous avons noué des partenariats étroits avec **les principales associations et organisations professionnelles** (ANECS, CJEC, CROEC, CSOEC, ECF, IFEC).
- ✔ Sage est également **Grand Partenaire de l'Académie des sciences et techniques comptables et financières**, qui a pour mission de développer les compétences et les réseaux des professionnels de la comptabilité, de la finance, de l'audit et de la gestion.
- ✔ A l'occasion de **chaque congrès de l'Ordre des experts-comptables**, Sage est présent en nombre pour faire le point sur ses innovations et sur les solutions collaboratives mises à la disposition de la profession.
- ✔ **Des livres blancs** sont régulièrement publiés pour éclairer sur nos approches de la transformation des cabinets d'expertise comptable.

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.
Création – Rédaction : IT Facto & Idées et Compagnie