

Facturation électronique préparez-vous pour 2026 !

Anticiper aujourd'hui la facturation électronique pour réussir la transformation de demain

La facturation électronique, impactant toutes les entreprises dès 2026 en réception et progressivement en émission, offre une occasion unique de moderniser et rationaliser les processus internes, tout en améliorant les relations avec les partenaires commerciaux.

Découvrez dans ce carrousel comment anticiper ces changements et quelles actions mettre en place !

Un besoin d'anticiper la facturation électronique



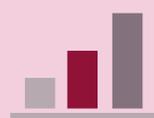
En **septembre 2026**, toutes les entreprises devront pouvoir recevoir les factures électroniques. A cette même date, l'émission sera obligatoire pour les GE/ETI et septembre 2027 pour les PME/TPE.



Les **Plateformes de Dématérialisation Partenaires** (PDP) seront fortement sollicitées dans les mois à venir, nécessitant une anticipation maximale pour éviter les complications.



Sans **anticipation**, le risque est de ne plus pouvoir facturer, être facturé voire être sanctionné en cas de non-conformité.



Au-delà de l'aspect réglementaire, la facturation électronique est une **opportunité** pour moderniser et rationaliser les processus internes tout en renforçant les relations avec les partenaires



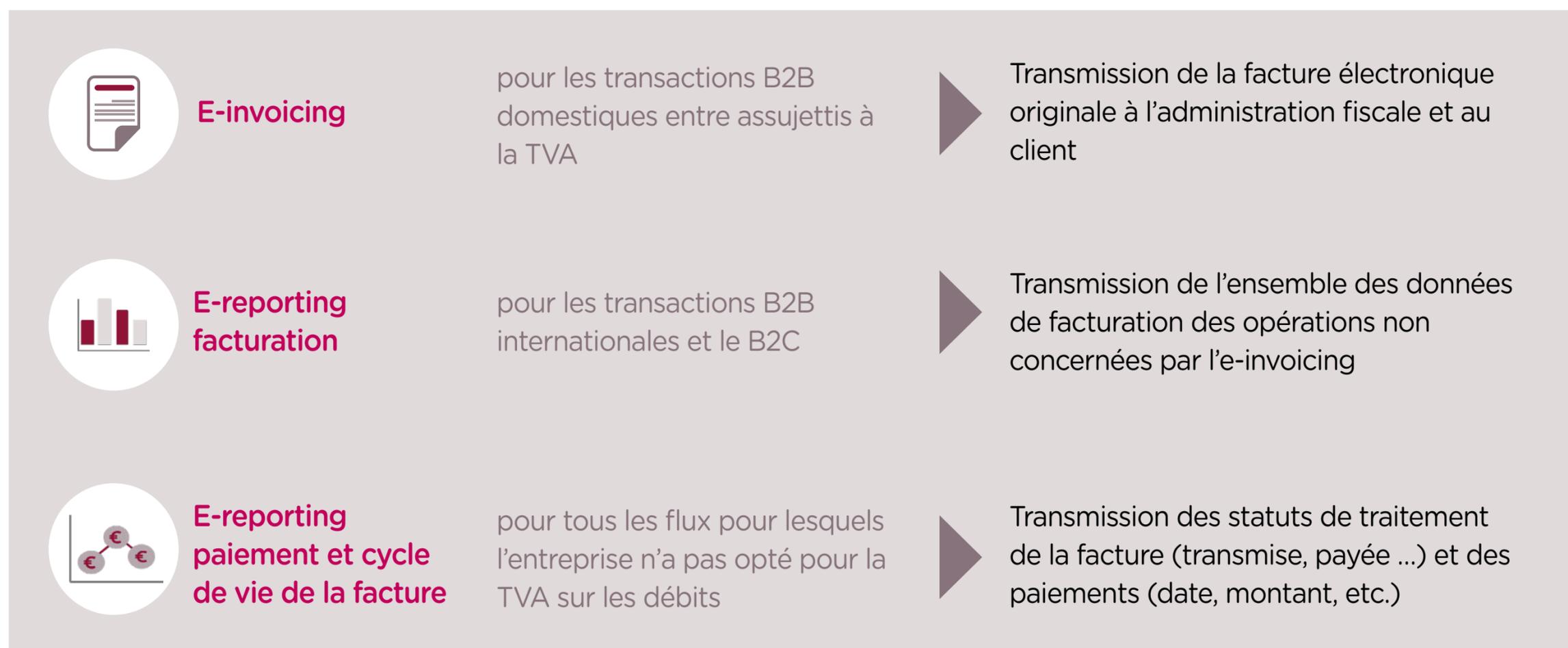
Il est essentiel d'engager dès maintenant une transformation proactive pour convertir les défis réglementaires en opportunités de **croissance** et d'**innovation**

E-Invoicing

Num.	Qty	Units	Article Nr.	Goods, Service	Unit Price	Price
1	1	pcs		Food photography for summer menu. Menu design and printing on glossy cardboard DIN A5 double sided 50 pieces	273,11 €	273,11 €
1	33	pcs.		Single product photo on white background	2,52 €	83,16 €
1	1	pcs.		Photo Licenses for Certificates	16,80 €	20,00 €
Total						273,11 €
VAT 19%						51,89 €
Total Amount Payable						325,00 €

Au-delà de l'e-invoicing, les défis du e-reporting sont souvent sous-estimés

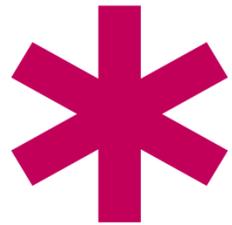
La mise en place de la facturation électronique se traduit par 3 obligations :



- Les e-reportings cachent une forte complexité notamment sur la capacité des outils à fournir les données, les agréger et les transmettre à l'administration
- La facturation B2B internationale entrante ne doit pas être minimisée, les données à fournir à la ligne en e-reporting ne sont pas toujours présentes et les formats papiers / PDF vont subsister à moyen terme

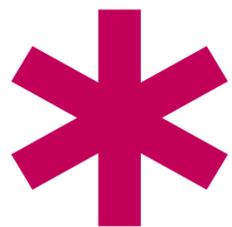


Les questions à se poser pour se lancer



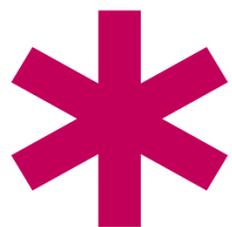
Outils

- Les outils actuels répondent-ils aux exigences d'e-invoicing et e-reporting ? Peuvent-ils évoluer ?
- Quelle est la solution la plus adaptée pour émettre et recevoir les factures (OD, PDP) ?



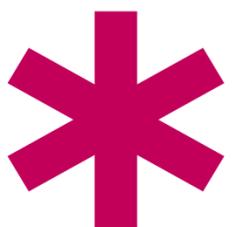
Flux et volumes

- Quels sont les flux entrants et sortants (volume, formats, données, tiers, cas spécifiques) ?
- Quel est le schéma cible le plus approprié ?



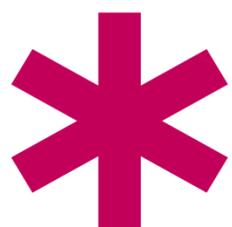
Données

- Les référentiels sont-ils exhaustifs et de qualité suffisante pour adresser et recevoir les factures électroniques ?
- Comment mettre en qualité et maintenir les bases tiers ?



Conformité fiscale

- Les factures émises et les outils comportent-ils l'ensemble des mentions légales obligatoires ?
- Les régimes de TVA sont-ils bien appliqués ?



Processus organisationnels

- Les processus clés sont-ils optimaux et en ligne avec les exigences ?
- Les rôles et responsabilités permettent-ils de sécuriser les processus ?

Quelle approche adopter ? *



Analyse de l'existant et analyse d'écart

- Analyser la maturité au regard des attentes de la loi de finances : processus, outils, orga, flux entrants et sortants, qualité des référentiels, mentions légales, statuts
- Evaluer les flux entrants et sortants pour définir le schéma cible le plus approprié
- Identifier les écarts par rapport aux exigences de la loi des finances et les capacités des outils à évoluer

Scénarios et roadmap

- Identifier et prioriser les axes de travail (ex. mise en qualité des référentiels, présence des nouvelles mentions obligatoires) pour répondre aux exigences
- Etudier et qualifier les scénarios d'outillage et sélectionner la PDP la plus pertinente en fonction des spécificités de l'entreprise
- Définir le scénario de déploiement et la roadmap de mise en œuvre

Mise en oeuvre de la roadmap

- Déployer la/les solution(s) PDP sélectionnée(s)
- Lancer les différents chantiers (mise en qualité de la donnée, évolutions ERP, ...)
- Accompagner le changement auprès des équipes, des clients et des fournisseurs

In fine, la facturation électronique est une opportunité pour optimiser l'ensemble du cycle d'achats (P2P) et de ventes (O2C)



Optimisation du cash

- Optimiser les délais de paiement
- Améliorer l'encours client et gérer le risque client
- Améliorer les prévisions de cash



Efficacité

- Digitaliser et automatiser le processus de bout en bout
- Réduire les coûts de fonctionnement
- Accélérer les délais de traitement



Fluidité

- Fluidifier la communication et la coordination entre les différents services et les tiers (fournisseurs et clients) via une plateforme unique



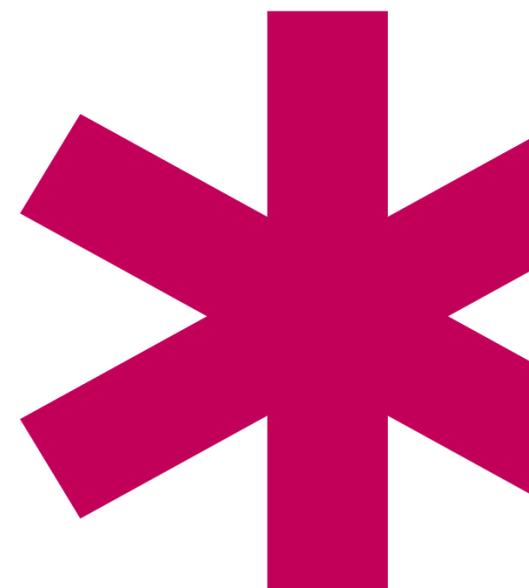
Qualité

- Réduire les risques de non-qualité à chaque étape



Connaissance clients et fournisseurs

- Développer une vision 360 des clients et des fournisseurs



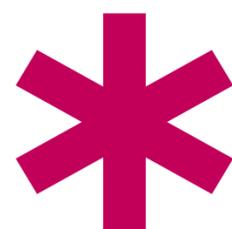
Etude de cas

Le client, un groupe international avec un grand nombre de sociétés en France avec différents ERP et pratiques, souhaite comprendre l'impact de la facturation électronique et construire une feuille de route opérationnelle pour se mettre en conformité avant les échéances réglementaires.



Méthodologie

- Embarquement des équipes et sensibilisation aux attentes et impacts de la loi de finances
- Revue de l'existant : enquête de maturité et analyse des flux entrants et sortants
- Analyse d'impact sur les SI des flux entrants et sortants et définition de l'architecture cible
- Revue des cas d'usages
- Réalisation d'un RFP PDP
- Construction d'une roadmap globale et d'un plan d'action par société avec l'ensemble des chantiers



Résultats obtenus

- Architecture IT cible (ERP, middleware, outil comptabilité fournisseur, PDP) et roadmap (migrations ERP et déploiement PDP)
- Sélection et contractualisation PDP
- Plan d'action par société du groupe, pour se mettre en conformité avec la facturation électronique incluant les différents axes de travail : évolutions ERP, processus, mise en qualité des données, implémentation PDP...

Préparez-vous à la facturation électronique avec Argon & Co

Argon & Co est un cabinet de conseil en management international spécialisé dans la stratégie et la transformation des opérations et des fonctions support et commerciales.

Le cabinet a mené de nombreux projets de digitalisation des cycles d'achats et de ventes de la phase amont de diagnostic, et de définition de la cible à la phase aval de mise en œuvre, en délivrant des résultats tangibles et pérennes.

Par ailleurs, Argon & Co est indépendant et agnostique des solutions de digitalisation du marché, et, de ce fait, apporte un conseil objectif pour aider ses clients à faire les bons choix.

En savoir plus

Les experts Argon & Co



Bertrand Allard

Partner

bertrand.allard@argonandco.com



Renaud Texcier

Associate Partner

renaud.texcier@argonandco.com

Argon&Co*