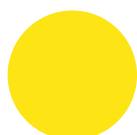


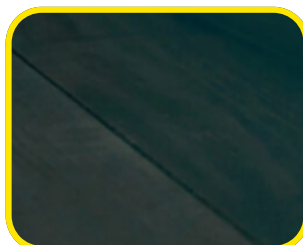
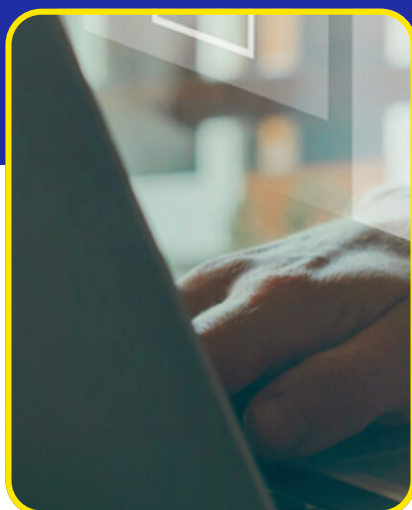
# FACTURE ÉLECTRONIQUE

**ÊTES-VOUS VRAIMENT PRÊTS...  
OU JUSTE CONFIANTS ?**

Un plan d'action concret pour comprendre, mesurer et agir  
— avant qu'il ne soit trop tard.



**2026**



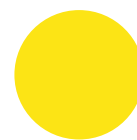
02 55 07 01 37

[www.marcea.fr](http://www.marcea.fr)

Présenté par  
**Marcea Conseil**

26 BOULEVARD JEAN MONNET, 44400 REZÉ

# LA RÉFORME



La réforme de la facturation électronique rendra obligatoire l'émission et la réception de factures électroniques pour les entreprises assujetties à la TVA, avec transmission des données à l'administration via une plateforme agréée.

Son déploiement sera progressif selon la taille des entreprises. En revanche, des incertitudes subsistent sur le calendrier précis, les modalités techniques détaillées et l'impact organisationnel et financier pour chaque entreprise.

## Ce qui est certain

- ✓ S'applique à toutes les entreprises assujetties à la TVA, quelle que soit leur taille
- ✓ Concerne à la fois la réception et l'émission des factures
- ✓ Impose l'utilisation de plateformes agréées (PA)
- ✓ Modifie en profondeur les flux de facturation existants



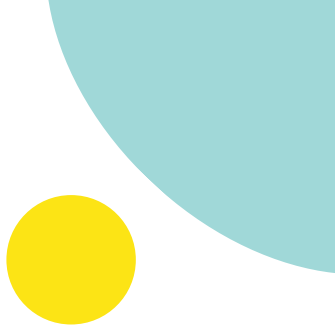
À partir de cette date, une entreprise non conforme **s'expose à des blocages opérationnels** (factures rejetées, délais de paiement, litiges) + **amende de 15€**

## Ce qui n'est pas certain

- ✗ Un nouveau report massif de la réforme
- ✗ Une mise en conformité rapide et indolore
- ✗ Une tolérance durable après l'échéance
- ✗ Une prise en charge automatique par les outils existants

Parier sur ces scénarios, c'est accepter un risque opérationnel et juridique.





# MESURER VOTRE NIVEAU D'EXPOSITION

# CROYANCES

À COCHER HONNÊTEMENT (PLUS VOUS COCHEZ DE CASES, PLUS LE RISQUE EST ÉLEVÉ)

- ☐ Beaucoup d'entreprises ne seront pas prêtes, donc nous non plus
  - ☐ Le gouvernement va forcément repousser l'échéance
  - ☐ Notre éditeur ou notre expert-comptable va gérer
    - ☐ C'est un sujet purement technique / IT
    - ☐ On verra après l'été

# VS

# RÉALITÉ

La réalité terrain (celle qu'on voit chez les entreprises)

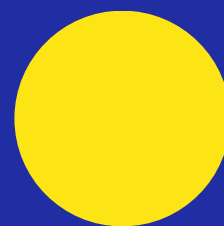
La majorité des entreprises n'ont pas encore lancé leur projet

Les ressources expertes (consultants, intégrateurs) sont limitées

Les projets de conformité prennent plusieurs semaines/mois,  
pas plusieurs jours

Le goulot d'étranglement n'est pas la technologie, mais le temps

Le mois d'août est un mois de vacances



**ATTENDRE N'EST PAS UNE  
POSITION NEUTRE, C'EST  
UNE PRISE DE RISQUE  
CONSCIENTE !**



Attendre juin pour la facturation  
électronique,  
c'est réserver ses vacances en  
août :  
tout est complet... et ça stresse !

Anticipez avant la haute saison.

# AUTO-DIAGNOSTIC N°1

## Votre niveau réel de préparation

Pour chaque question, cochez la réponse qui correspond à votre situation aujourd'hui.  
Répondez honnêtement. Il n'y a pas de "bonne" réponse, seulement des risques à identifier.

**Avez-vous identifié précisément votre rôle dans la réforme (Émetteur, récepteur, les deux) ?**

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

**Dans votre entreprise, quels types de factures seront concernés par la facture électronique ? (clients B2B, clients B2C, cas particuliers...)**

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

**Avez-vous cartographié vos flux actuels de facturation ? (de l'émission à l'encaissement, sans zones floues)**

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

**Avez-vous identifié ou sélectionné votre future PA ?**

☐ Oui ☐ En réflexion ☐ Non / Je ne sais pas

**Avez-vous évalué l'impact de la réforme sur vos outils existants (ERP, logiciels comptables, CRM, outils métiers) ?**

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas



# AUTO-DIAGNOSTIC N°1

## Votre niveau réel de préparation

Pour chaque question, cochez la réponse qui correspond à votre situation aujourd'hui.  
Répondez honnêtement. Il n'y a pas de "bonne" réponse, seulement des risques à identifier.

Un responsable du projet facture électronique est-il clairement nommé (avec du temps et une légitimité) ?

☐ Oui ☐ Plus ou moins ☐ Non / Je ne sais pas

Les services autres que la finance sont-ils impliqués (commercial, service client, IT, direction) ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

Avez-vous évalué le temps nécessaire pour être réellement conforme (pas "au feeling", mais de manière structurée) ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

Avez-vous prévu une phase de tests et de formation des équipes ?

☐ Oui ☐ Partiellement ☐ Non / Je ne sais pas

Êtes-vous capable d'expliquer simplement la réforme à vos équipes ou à vos clients ?

☐ Oui ☐ À peu près ☐ Non / Je ne sais pas



# VOS RÉSULTATS

## ZONE ROUGE

**0 à 7 points : Vous n'êtes pas prêt.**

La réforme est encore abstraite et le risque est immédiat.

☞ Chaque mois d'attente réduit vos options et augmente votre exposition.

## ZONE FRAGILE

**8 à 13 points :**

Vous avez conscience de l'enjeu, mais beaucoup de zones grises subsistent.

☞ C'est souvent dans cette zone que les projets prennent du retard... sans qu'on s'en rende compte.

## AVANCE RELATIVE

**14 à 17 points**

Vous avez bien avancé, mais la conformité n'est pas encore sécurisée.

☞ La réussite dépendra surtout du pilotage et du timing.

## BONNE DYNAMIQUE

**18 à 20 points**

Vous êtes clairement en avance.

Reste à fiabiliser, tester et embarquer toutes les parties prenantes.

☞ Même dans cette zone, un regard externe permet souvent d'éviter les angles morts.



### Comment compter vos points

Oui = 2 points

Partiellement = 1 point

Non / Je ne sais pas = 0 point

**Notez votre score total ici :**

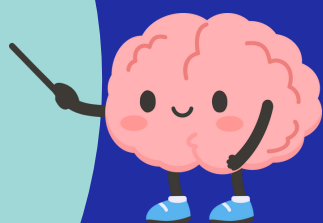
**Mon score : \_\_\_\_ / 20**



LA CONFORMITÉ N'EST PAS  
UNE MOYENNE.  
C'EST UNE CHAÎNE... ET ELLE  
NE VAUT QUE PAR SON  
MAILLON LE PLUS FAIBLE.



Un seul “Non” sur un  
point critique peut  
suffire à bloquer  
l'ensemble du  
dispositif.



# FACTURE ÉLECTRONIQUE

UN RISQUE BUSINESS



Et si le problème n'était pas la conformité... mais l'impact sur votre entreprise ?

Ce que beaucoup de  
dirigeants pensent  
encore

- C'est un sujet comptable
- Nos équipes s'adapteront
- Ça n'aura pas d'impact sur le business



# DIAGNOSTIC TERRAIN

## IMPACT CHIFFRE D'AFFAIRES

Q° À SE POSER SANS FILTRE

Que se passe-t-il si une facture est rejetée par un client clé ?

Savez-vous qui est alerté ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Savez-vous en combien de temps elle peut être corrigée ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Pouvez-vous absorber plusieurs jours (ou semaines) de retard de paiement sans tension de trésorerie ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Avez-vous mesuré l'impact d'un taux de rejet de factures de 5 à 10 % ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas



👉 Un seul "Non" ou "Je ne sais pas" doit vous alerter.

# DIAGNOSTIC TERRAIN

## IMPACT CLIENT & IMAGE

Q° À SE POSER SANS FILTRE

**Qui explique la réforme à vos clients si un problème survient ?**

Le service client est-il prêt ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Le discours est-il clair ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

**Vos clients stratégiques accepteront-ils des erreurs répétées de facturation ?**

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

**Avez-vous prévu un plan en cas de montée soudaine des litiges liés aux factures ?**

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas



👉 Un seul “Non” ou “Je ne sais pas” doit vous alerter.

# DIAGNOSTIC TERRAIN

## IMPACT ORGANISATION & RH

Q° À SE POSER SANS FILTRE

Qui prendra les décisions en cas de blocage opérationnel ? (choix de priorités, arbitrages, urgence)

☐ Clairement identifié ☐ Pas vraiment ☐ Personne

Vos équipes ont-elles la capacité de gérer la réforme en plus de leur charge actuelle ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas



👉 Un seul “Non” ou “Je ne sais pas” doit vous alerter.

# DIAGNOSTIC TERRAIN

## IMPACT DIRIGEANT & RESPONSABILITÉ

Q° À SE POSER SANS FILTRE

En cas de non-conformité,  
savez-vous qui porte la  
responsabilité ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Êtes-vous prêt à expliquer à vos  
partenaires ou actionnaires  
pourquoi le sujet n'a pas été  
anticipé ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne sais pas



👉 Un seul “Non” ou “Je ne sais pas” doit vous alerter.

# QUESTION FINALE

(DE LOIN, LA PLUS IMPORTANTE)

Si la réforme entrerait en vigueur  
demain matin, seriez-vous serein...

ou inquiet ?

(Soyez honnête. C'est exactement  
ce que ressentiront vos équipes.)

☐

Oui

☐

Non



Majorité de "Oui"

Vous avez une vision lucide... mais cela suppose  
que le projet soit déjà engagé sérieusement.

Plusieurs "Non" ou "Je ne sais pas"

Le risque n'est pas théorique. Il est opérationnel,  
financier et managérial.

# AUTO-DIAGNOSTIC N°2

Le facteur temps (le grand oublié)



## Ligne du temps à compléter

Décision interne : \_\_\_\_ semaines

Choix de la solution : \_\_\_\_ semaines

Paramétrage : \_\_\_\_ semaines

Tests : \_\_\_\_ semaines

Formation équipes : \_\_\_\_ semaines

Ajustements : \_\_\_\_ semaines

👉 Total estimé : \_\_\_\_ mois

Conseil : C'est votre estimation, challengez-là

ET SI VOUS ATTENDEZ ENCORE...  
QUE SE PASSERA T-IL VRAIMENT ?



Factures rejetées

Retards de paiement

Clients mécontents

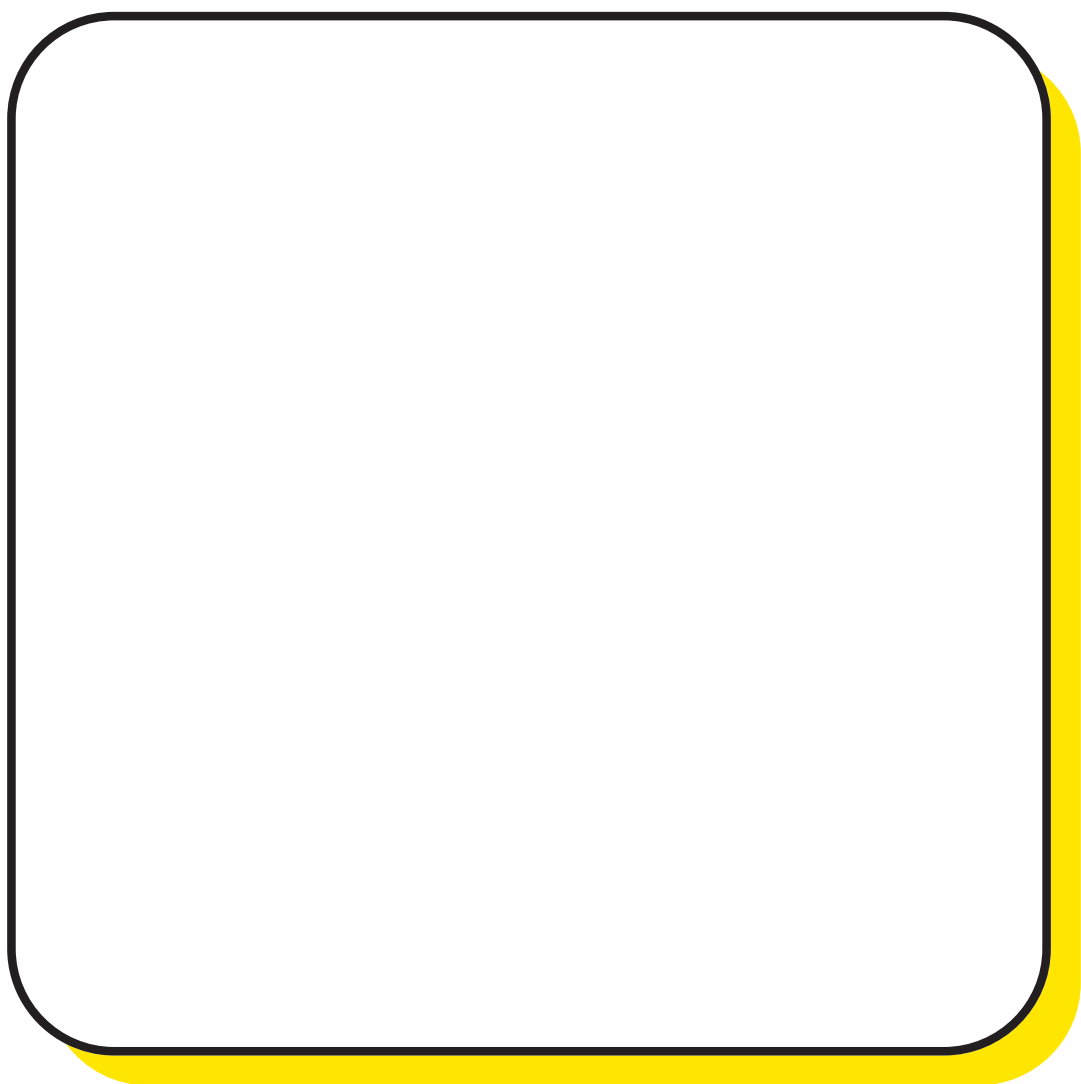
Marque dégradée

Stress interne

Responsabilité du dirigeant  
engagée

# EXERCICE

QUEL SERAIT L'IMPACT RÉEL POUR  
VOTRE ENTREPRISE SI VOUS  
N'ÊTES PAS CONFORME LE JOUR J ?



# TO DO LIST

## PILOTAGE & GOUVERNANCE

- ✓ Nommer un sponsor clairement identifié  
Sans sponsor = pas de décision = projet bloqué.
- ✓ Désigner un chef de projet avec du temps dédié  
"En plus de son poste" = "jamais prioritaire".
- ✓ Valider que la direction générale est réellement impliquée  
Si ce sujet n'est pas au Comex / CODIR, il est déjà en retard.

## CADRAGE RÉEL (PAS THÉORIQUE)

- ✓ Cartographier les flux de facturation existants (sans exception oubliée) Les cas "marginaux" sont ceux qui bloquent les projets.
- ✓ Identifier les impacts concrets sur chaque service  
Finance seule = vision incomplète = risque élevé.
- ✓ Lister les dépendances outils et prestataires  
Dépendre sans le savoir est pire que dépendre

## TEMPS, TESTS ET RÉALITÉ TERRAIN

- ✓ Construire un planning réaliste (en mois, pas en semaines). Un planning optimiste est un planning faux.
- ✓ Prévoir une phase de tests avec des scénarios dégradés  
Tout ce qui n'est pas testé tombera en production.
- ✓ Former les équipes concernées, pas seulement les experts. Une réforme mal comprise devient un sujet RH

## RESPONSABILITÉ & RISQUE

- ✓ Identifier les risques en cas de non-conformité.  
Ne pas les lister, c'est les accepter.
- ✓ Valider qui assume la responsabilité finale.  
Sans responsable identifié, la responsabilité revient au dirigeant.



# CE QUE FONT LES ENTREPRISES QUI PASSENT LA RÉFORME SANS SUBIR

Elles pilotent le sujet  
au bon niveau

- ✓ Le dirigeant ou la direction générale est impliqué
- ✓ Les décisions sont prises rapidement
- ✓ Les arbitrages sont assumés

**RÉSULTAT**

le projet avance,  
même quand c'est  
inconfortable

**RÉSULTAT**

un projet cadré,  
maîtrisé, piloté

Elles ne restent pas  
seules

- ✓ Elles savent que le temps est leur principal ennemi
- ✓ Elles s'appuient sur des experts déjà confrontés à ces situations
- ✓ Elles sécurisent leurs choix

Elles se font  
challenger

- ✓ Elles acceptent de remettre en question leurs certitudes
- ✓ Elles identifient les angles morts avant qu'ils ne deviennent des problèmes
- ✓ Elles confrontent leur vision à la réalité terrain

**RÉSULTAT**

moins de surprises,  
moins d'urgence



LANCER LE PROJET TROP TARD - SOUS-ESTIMER LA CHARGE INTERNE

DÉPENDRE UNIQUEMENT D'UN ÉDITEUR OU D'UN PRESTATAIRE  
TECHNIQUE

GÉRER LES PROBLÈMES "QUAND ILS ARRIVENT"

POURQUOI ? IMPROVISER COÛTE TOUJOURS PLUS CHER QUE DÉCIDER.

# ET MAINTENANT ?

Soyons clair, si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est que :

- vous savez que la réforme vous concerne
- vous avez identifié des zones de risque
- vous avez compris que le facteur temps est critique

La question n'est plus "faut-il agir ?" Mais "comment agir efficacement ?"

## OPTION 1

### ATTENDRE ENCORE

Espérer un report  
Croiser les doigts  
Subir les contraintes imposées

C'est un choix. Et une prise de risque assumée.

## OPTION 2

### LANCER LE PROJET SEUL

Mobiliser vos équipes déjà sous tension  
Avancer à tâtons  
Découvrir les problèmes en production

Certaines entreprises y arrivent.  
Beaucoup regrettent de ne pas s'être fait accompagner plus tôt.

## OPTION 3

### SÉCURISER VOTRE MISE EN CONFORMITÉ DÈS MAINTENANT

Faire un état des lieux objectif  
Construire un plan réaliste  
Avancer avec méthode et sérénité

C'est le choix des entreprises qui veulent garder le contrôle..

# POURQUOI MARCEA CONSEIL ?

Marcea Conseil accompagne les PME et ETI dans la mise en conformité facture électronique avec une approche :

- pragmatique (terrain, pas théorique)
- transverse (finance, IT, business, service client)
- orientée décision (pas de blabla, des choix clairs)

**NOTRE RÔLE : VOUS FAIRE GAGNER DU TEMPS, ÉVITER LES ERREURS COÛTEUSES ET SÉCURISER VOTRE RESPONSABILITÉ !**



## PREMIER PAS

Un échange de 30 minutes pour :

- évaluer votre niveau réel de préparation
- identifier vos principaux risques

## PRISE DE RDV



02 55 07 01 37