Votre *feuille de route* vers la Facture Électronique

Cette fois-ci, c'est la bonne.

En **septembre 2026**, la facturation électronique devient obligatoire pour toutes les entreprises. Cette transition va transformer en profondeur vos missions, vos outils et vos échanges clients. Agir maintenant est déterminant pour l'avenir du cabinet et le contrôle de la relation client, face à une montée de nouveaux acteurs prêts à prendre des parts de marché des cabinets.

Chez Dext, on connaît vos enjeux, vos contraintes et vos priorités. C'est pourquoi on vous accompagne dès maintenant pour faire de cette réforme une opportunité — au lieu d'une urgence de dernière minute.

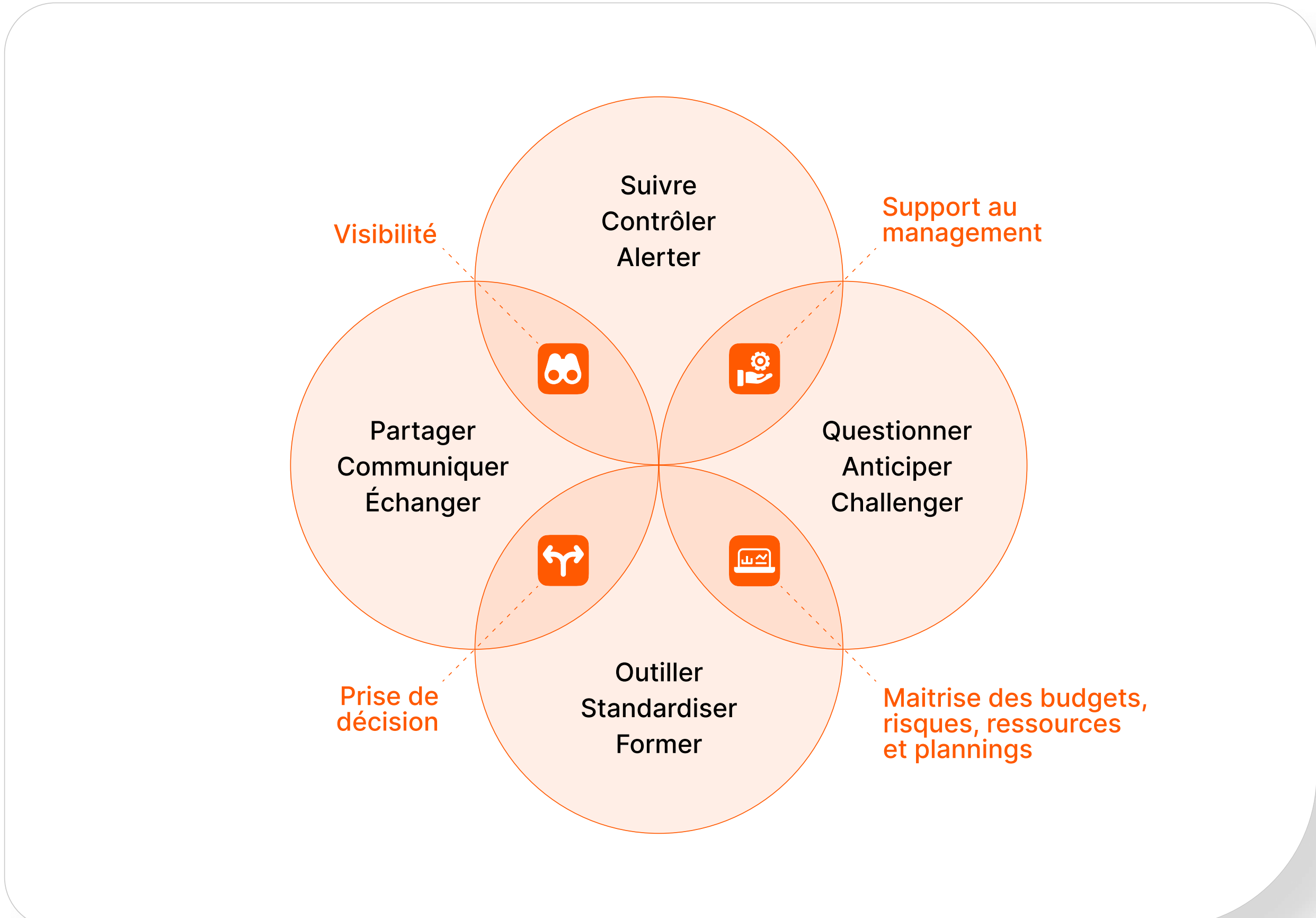
Le bon moment pour agir, c'est maintenant. Voici votre feuille de route pour une transition réussie.

01

Adopter une approche projet

Structurez votre approche comme un vrai projet de transformation ! Lorsqu'autant de partis sont concernés, une approche projet s'avère être la plus efficace.

- **Constituez une équipe projet** réunissant des profils variés : collaborateurs, chefs de mission, experts-comptables.
- **Désignez un chef de projet** pour piloter les étapes et les prises de décision.
- **Organisez des points réguliers** (hebdomadaires ou bimensuels) avec comptes-rendus pour suivre l'avancement.


Suivre
Contrôler
Alerter
Visibilité
Support au management
Partager
Communiquer
Échanger
Questionner
Anticiper
Challenger
Outiller
Standardiser
Former
Prise de décision
Maitrise des budgets, risques, ressources et plannings

02

Segmenter la clientèle

Que vos clients soient déjà digitalisés ou non, la connaissance de votre base client est **inévitable** pour aborder la transition vers la facture électronique. Commencez par analyser les pratiques actuelles et restez dans la simplicité : ***comment vos clients émettent-ils et reçoivent-ils leurs factures ?***

01

Classez vos clients selon leur degré de digitalisation :

- → Émission 100 % manuelle (Word, Excel, papier)
- → Réception numérique, émission manuelle
- → Émission et réception numériques, avec outils compatibles PDP.

02

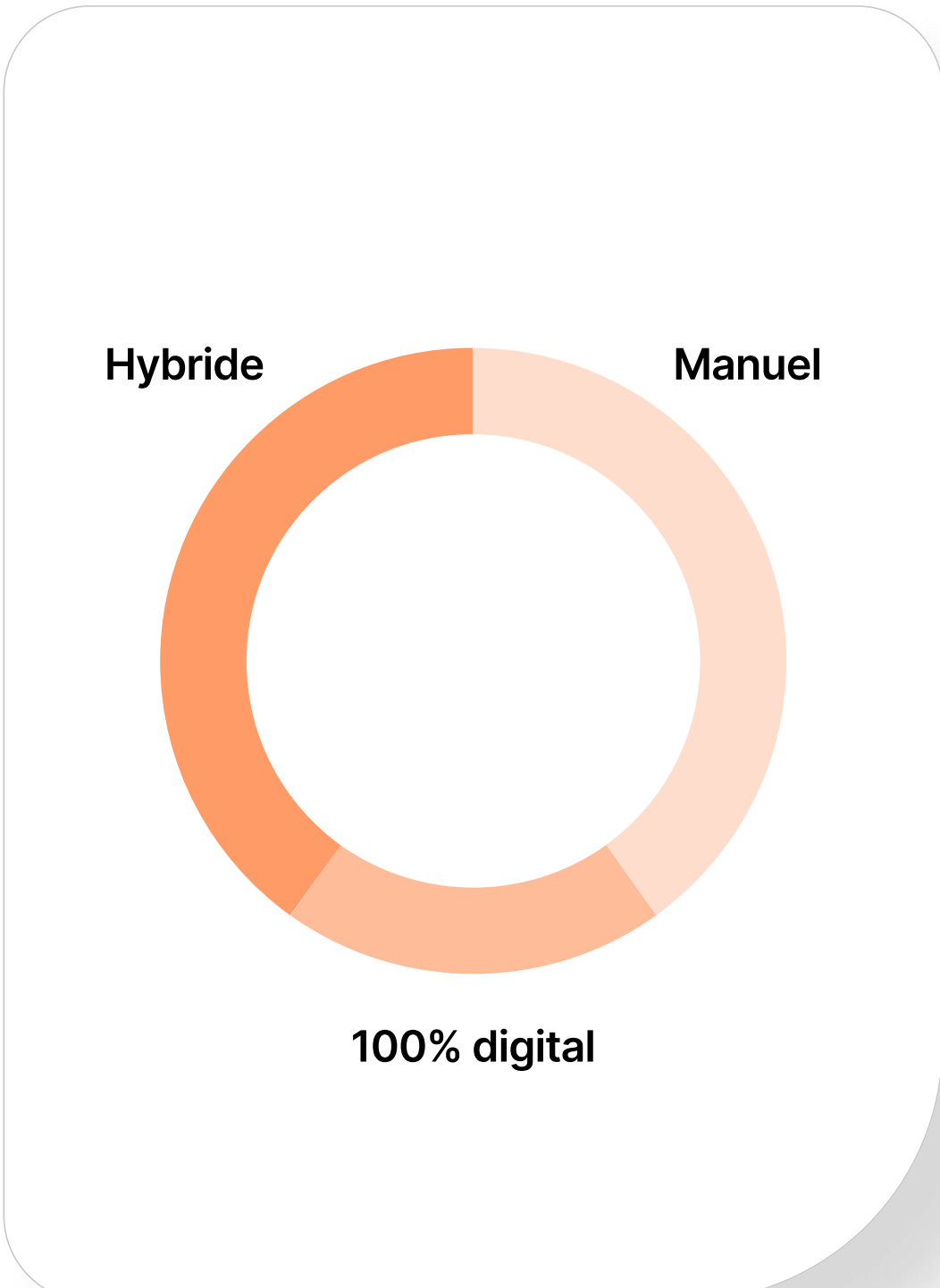
Dans un second temps, nous vous conseillons de pousser la segmentation sur d'autres facteurs comme :

- → Volumétrie de facture
- → Degré d'autonomie du client
- → Identification des flux (volume de factures concernées par la facture électronique VS e-invoicing VS B2C)

03

Adapter ensuite votre offre d'accompagnement et plan de déploiement numérique en fonction de chaque profil.

Cette segmentation guidera également vos choix d'outils digitaux.



03

Choisir les bons outils

01 Déterminer les besoins du cabinet et des clients en matière de fonctionnalités

02 Réaliser une veille en matière de logiciels de comptabilité

03 Élaborer le cahier des charges avec objectifs et priorisation

04 Analyse des réponses et essais des logiciels de comptabilité

05 Phase d'évaluation des logiciels de comptabilité et choix

La **priorité** est de basculer les clients n'utilisant pas d'outils digitaux (Word et Excel exclus), vers les outils déjà mis en place au cabinet. Idéalement vous souhaitez avoir une base client digitalisée à 100% pour :

- Collecter des flux de factures et autres documents
- Créer et émettre des devis et factures
- Réceptionner des factures

Dans un **second temps** vous devez définir la stratégie outils du cabinet, pour les clients existants, mais aussi les nouveaux clients après la mise en place de la réforme :

- Imposer des outils en émission et en réception aux clients ;
- Ou plutôt s'adapter au choix des entreprises.

Ce point mérite une réflexion approfondie afin de déterminer comment répondre aux futurs prospects.

Après ces étapes réalisées, vous pourrez **choisir une PDP**. Ce choix n'est pas une priorité immédiate, la date de début d'immatriculation étant fixé à **octobre prochain.**

04

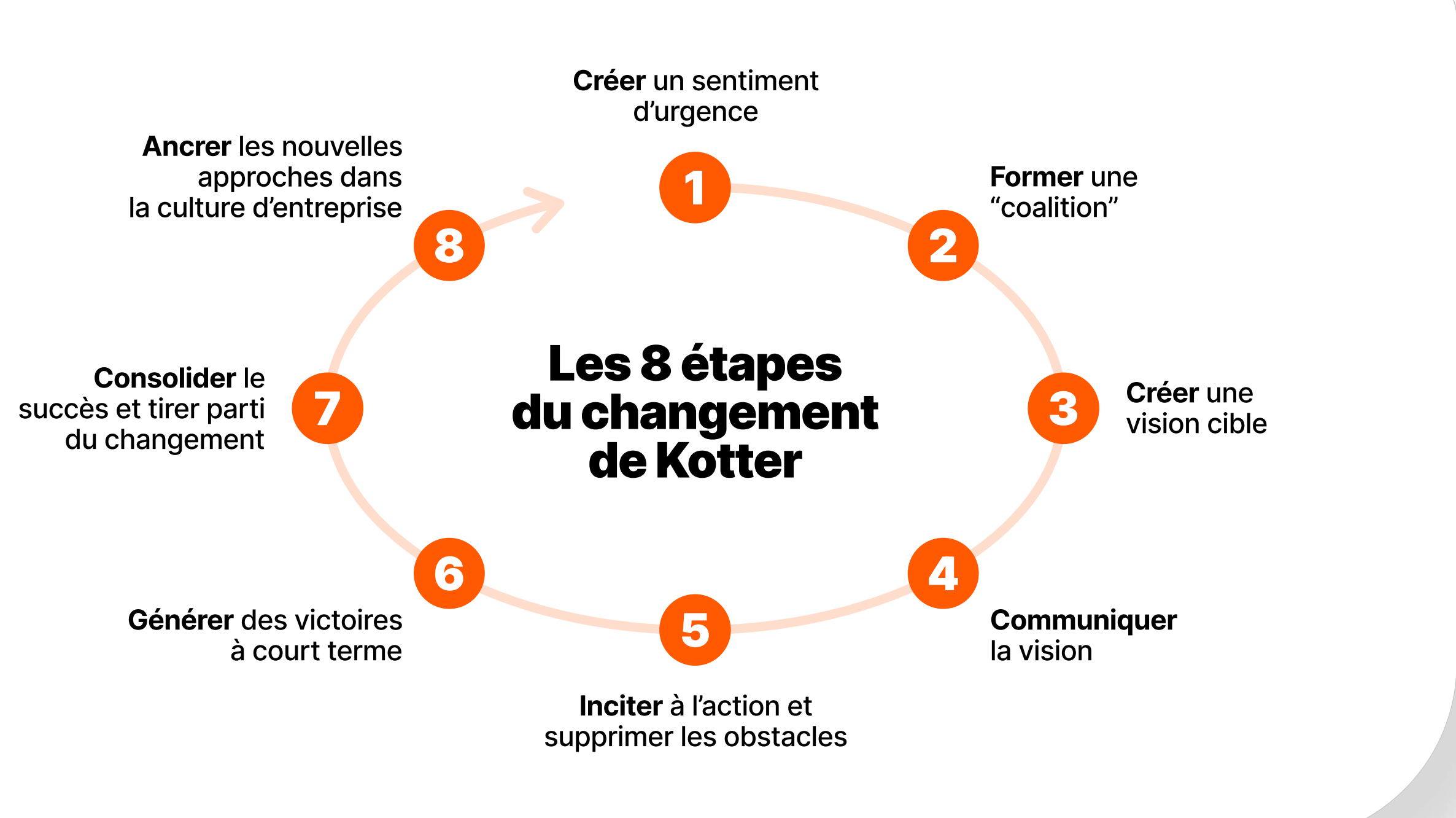
Former ses collaborateurs et rassurer

Sensibiliser les équipes* : organiser des sessions de formation pour assurer une compréhension commune des enjeux.

Embarquer vos équipes dans le changement est un facteur clé du succès de votre projet. Faites de ce sujet un projet commun :

- → Formez sur les **nouveaux outils**
- → Formez vos collaborateurs aux **enjeux** et au vocabulaire de la réforme (PDP, PPF, e-reporting...).
- → Rassurez sur le **futur du métier** de collaborateur
- → Mettre en avant les **opportunités** de montée en compétences
- → Formez aux **discours** clients.
- → Communiquez la **stratégie long terme** du cabinet

*__Chez Dext nous vous accompagnons dans ces changements__.
Nos responsables de comptes peuvent vous envoyer une présentation pour expliquer la réforme à vos équipes.


Les 8 étapes du changement de Kotter
1 Créer un sentiment d'urgence
2 Former une "coalition"
3 Créer une vision cible
4 Communiquer la vision
5 Inciter à l'action et supprimer les obstacles
6 Générer des victoires à court terme
7 Consolider le succès et tirer parti du changement
8 Ancrer les nouvelles approches dans la culture d'entreprise

05

Informer ses clients

Communiquer avec les clients : expliquer les changements à venir et les accompagner dans la transition. Même si le cabinet n'est pas prêt, il est important de **montrer que vous avancez sur le sujet** et que vous êtes là pour vos clients.

- → **Construire vos discours** clients et former vos collaborateurs : arguments clés et réponses aux objections.
- → **Créer des supports** pédagogiques simples
- → **Tenez vos clients au courant** de façon régulière et proactive.

Quelques idées de support de communication client facilement réalisable

Newsletters

Réseaux sociaux

Site web

Blog

Réunions mensuelles

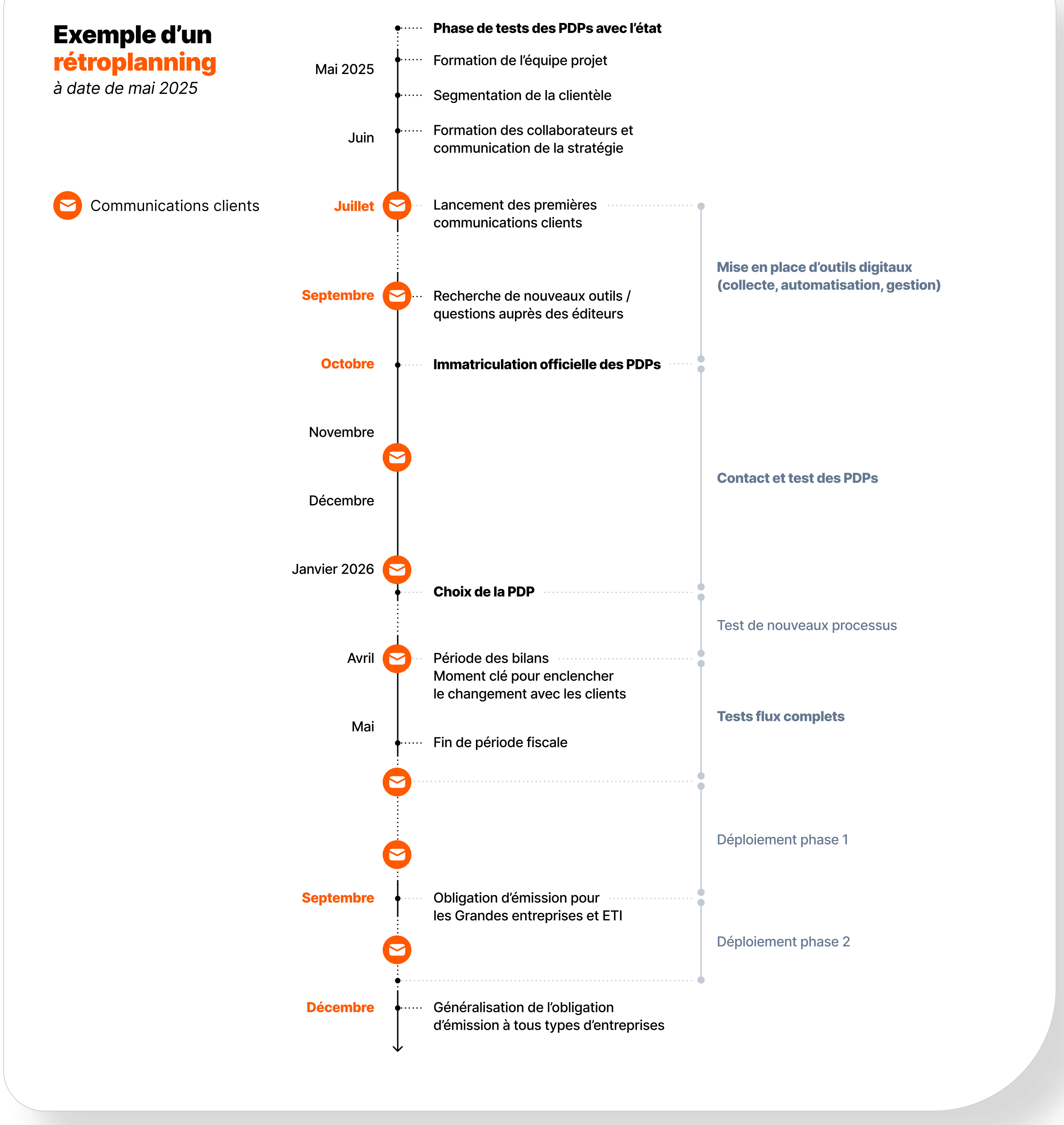
Webinaires

06

Mettre en place un calendrier

Définir des étapes clés : établir un rétroplanning jusqu'à septembre 2026. Utilisez des indicateurs pour mesurer la progression du projet :

- → nombre de clients digitalisés
- → nombre de clients informés
- → nombre de clients ayant migré sur la plateforme X
- → pourcentage de clients ayant bouclé la période fiscale dans les temps
- → etc...


Exemple d'un rétroplanning
à date de mai 2025
Communications clients
Phase de tests des PDPs avec l'état
Mai 2025
Formation de l'équipe projet
Segmentation de la clientèle
Juin
Formation des collaborateurs et communication de la stratégie
Juillet
Lancement des premières communications clients
Septembre
Recherche de nouveaux outils / questions auprès des éditeurs
Octobre
Immatriculation officielle des PDPs
Novembre
Décembre
Janvier 2026
Choix de la PDP
Avril
Période des bilans
Moment clé pour enclencher le changement avec les clients
Mai
Fin de période fiscale
Septembre
Obligation d'émission pour les Grandes entreprises et ETI
Décembre
Généralisation de l'obligation d'émission à tous types d'entreprises
Mise en place d'outils digitaux (collecte, automatisation, gestion)
Contact et test des PDPs
Test de nouveaux processus
Tests flux complets
Déploiement phase 1
Déploiement phase 2

Dext
TENDANCES COMPTABLES
L'Essentiel

Cette infographie est issue du retour d'expérience du cabinet Emargence, associé à nos recommandations et de nombreuses discussions partenaires.

Visionnez L'Essentiel des Tendances Comptables pour en savoir plus sur cette feuille de route.

▶ Regarder la vidéo

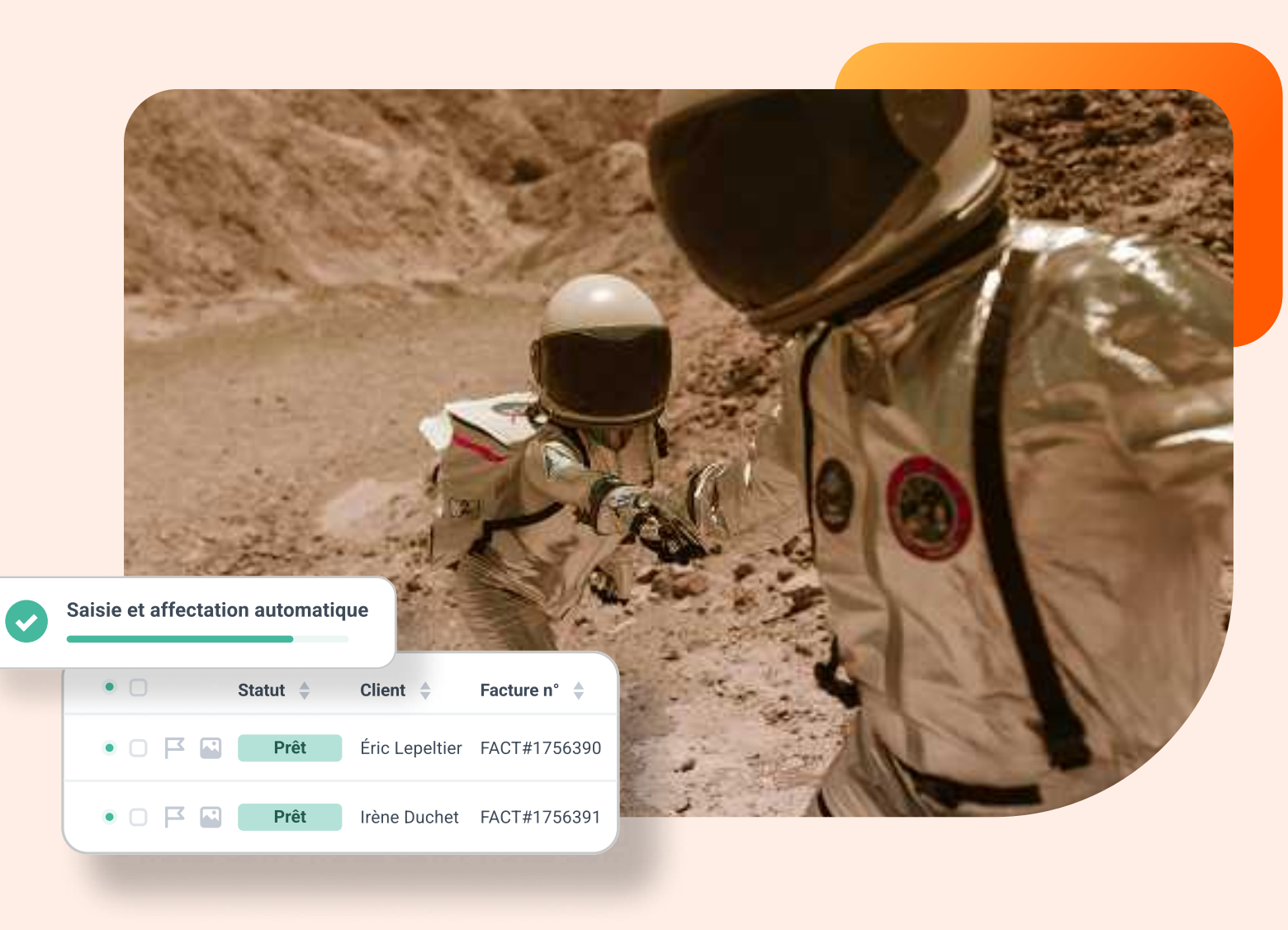
Votre premier pas vers la facture électronique commence ici.

Réservez votre essai gratuit dès aujourd'hui !

Essayer gratuitement

App Store ★★★★★ 4.8
basé sur 13,700+ notes

Trustpilot ★★★★★ 4.5
basé sur 1600+ avis


Saisie et affectation automatique
Statut
Client
Facture n°
Prêt
Éric Lepeltier
FACT#1756390
Prêt
Irène Duchet
FACT#1756391

La plateforme hybride qui gère la comptabilité du quotidien, la facture électronique, l'e-reporting.

contact@dext.fr ☎ 01 73 44 33 95 dext.com/fr