FACTURE ÉLECTRONIQUE : LES ENJEUX POUR LA PROFESSION COMPTABLE.

L'ordonnance du 15 septembre 2021 précise les délais de l'obligation à venir pour toute entreprise d'émettre et recevoir des factures sous format électronique entre 2024 et 2026.
Petit tour d'horizon de l'impact sur la profession comptable.

SOMMAIRE

Les risques

Les opportunités

En maintenant ?

En synthèse

Dans notre article sur les nouveautés de la facture électronique pour la période 2020-2024, complété par cet article sur les éléments à savoir, vous pourrez retrouver toutes les informations à jour sur l'obligation d'émettre et recevoir des factures électroniques entre entreprises entre 2024 et 2026.

Toute modification du cadre technique, légale ou réglementaire a des conséquences sur votre quotidien, mais comment cela va-t-il impacter votre métier et votre organisation ?

LES RISQUES

- 2024 c'est demain !

La majorité de vos clients, du fait de leur taille, auront comme date butoir pour émettre des factures électroniques le 01/01/2026 en remplacement des factures papiers.

Même si cela semble lointain, il faut bien se mettre en tête que toutes les entreprises devront être prête AVANT cette date ! D'une part car l'obligation de recevoir ces factures au format électronique s'appliquera à toutes les entreprises dès le 01/07/2024 et d'autre part car cela concerne plus de 3 millions de TPE et PME et qu'il y aura une certaine inertie à mettre en conformité tout le tissu économique du pays.

- Plus d'entreprises concernées que prévu ...

Le « E-REPORTING » : cette nouvelle obligation qui n'était pas prévue dans le texte d'origine mais qui a été introduite par la DGFiP en novembre 2020 dans son rapport « la TVA à l'air du digital » contraint toutes les entreprises qui facturent à des particuliers ou à des entreprises hors de la France (qui ne sont donc pas concernées par la facture électronique), à envoyer une synthèse ou un détail de leurs ventes à une plateforme de leur choix à une fréquence élevée (à minima une fois par mois).

Cela veut dire in fine que tous vos clients sont concernés.

- Concurrence des plateformes de gestion des factures

Si vous ne prenez pas les devants afin de proposer un plan d'accompagnement sur la durée, il sera tentant pour vos clients de se tourner vers des partenaires qui se sont déjà organisés pour être prêts au moment voulu.
Les plateformes qui vont à terme gérer ces flux de factures seront quant à elles tentées de proposer des outils de saisie comptable simplifiée, notamment sur une cible de TPE ou d'indépendants.

- La saisie n'aura (vraiment) plus de valeur

Tout le monde en parle depuis des décennies mais cela se concrétise.
Il sera de plus en plus difficile, voire impossible, de justifier des honoraires autour de la saisie et de la production comptable en général.

Qui va gérer ?

Vous êtes le partenaire de confiance privilégié pour conseiller vos clients autour de la fiscalité et de la gestion. Ils se tourneront naturellement vers vous pour les aider : mais avez-vous les compétences en interne pour les accompagner ? Vos collaborateurs sauront-il répondre aux problématiques posées par la mise en place de ce nouveau système de gestion ?
La montée en compétences de vos équipes reste un enjeu majeur pour la réussite de cette transformation.

LES OPPORTUNITES

- Développer son offre de service

Les risques engendrés par la facturation électronique vont vous contraindre à proposer des services à plus forte valeur ajoutée car la concurrence se fera sur vos compétences en conseil et en accompagnement plutôt que sur votre expertise technique.

- Gain de productivité … et d'argent

Il est estimé que ce nouveau système de flux va diviser par deux le coût total de traitement d'une facture, depuis sa création jusqu'à sa réception, passant ainsi en moyenne de 20€ à 10€ : c'est donc une économie pour vous, mais également pour vos clients qui sont toujours à la recherche de solutions pour optimiser leurs dépenses.
De plus, la DGFiP souhaite à terme diminuer les coûts du déclaratif (en préremplissant les déclarations de TVA par exemple).

- Réduction des délais de paiement

Un des objectifs de la DGFiP est également d'automatiser et d'accélérer les encaissements : la gestion de la trésorerie est un enjeu vital pour les TPE PME, surtout en ces temps de crise.
Cela permettra de fluidifier l'économie dans sa globalité et bénéficiera à tous les acteurs.

- Choix des logiciels et des plateformes

Tout le monde pourra choisir librement sa plateforme, ce choix sera stratégique et il faudra vous positionner au plus tôt pour conseiller vos clients et adapter au mieux l'environnement technique à leurs problématiques et besoins quotidiens.

ET MAINTENANT ?

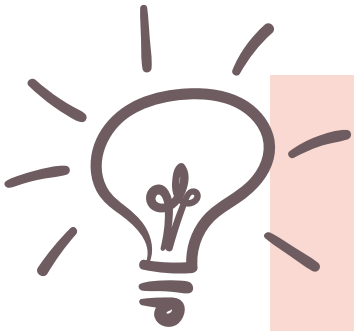
Les plateformes ne seront prêtes au mieux que courant 2022. Le calendrier est fixé, mais en attendant que les modalités techniques soient précisées, vous pouvez d'ores et déjà vous préparer pour que la transition de cette dématérialisation se passe en douceur et éviter les déconvenues (qu'on rencontrées de nombreux cabinets lors du passage à la DSN par exemple).
Vous pouvez d'ores-et-déjà :

- Former et faire monter en compétences les collaborateurs

Vos métiers sont centrés autour de l'humain, vos collaborateurs sont au cœur des échanges avec vos clients, vous devez les préparer dès aujourd'hui en les formant aux métiers de demain.

- Choisir le bon partenaire

Le choix du partenaire qui saura vous accompagner dans la durée est primordial.
Il faut à la fois que celui-ci ait les capacités financières d'investir dans des technologies de plus en plus coûteuses à produire et à maintenir mais également qu'il ait l'expérience et l'expertise de votre métier.
L'arrivée de nouveaux acteurs sur un marché en constante mutation est un facteur d'instabilité et ne saura vous garantir un succès dans votre transformation sur le long terme.



Le saviez-vous ?
Thierry Hardion, directeur des produits AGIRIS, représente les éditeurs de logiciels auprès de la DGFiP, au sein de l'association SDDS (simplification et dématérialisation des données sociétés) et y pilote le groupe de travail sur la facture électronique.

- Choisir les bons outils

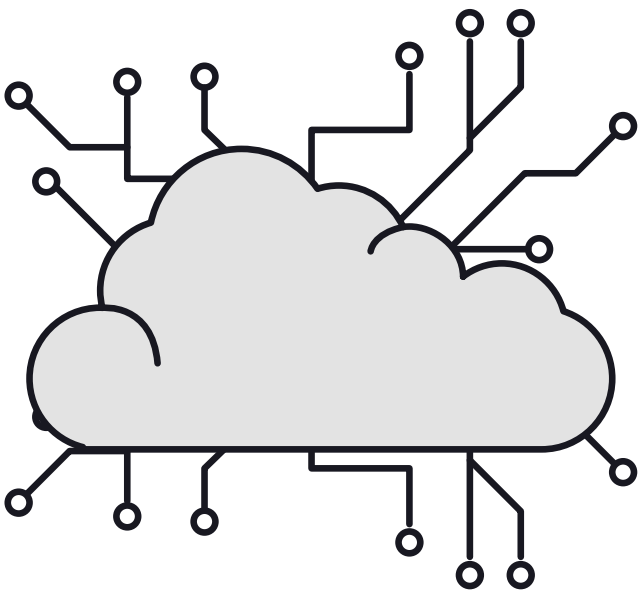
Certains de vos clients souhaiterons uniquement vous déléguer leur gestion comptable, administrative et fiscale. Une solution de production comptable et de révision comptable répondra à ce besoin en vous proposant des outils intégrés qui vous permettront d'industrialiser votre production.

Une plateforme web collaborative vous offrira des outils complémentaires pour impliquer votre client et lui fournir des indicateurs clés en main afin de l'aider dans la gestion quotidienne de son activité.

Beaucoup d'entreprises vont en revanche être intéressées par le fait de valoriser le contenu détaillé des lignes de factures : c'est là qu'il faut réussir l'intégration de l'intelligence artificielle.

Vous n'aurez à terme plus besoin d'OCR (Optical Character Recognition en anglais ou bien ROC Reconnaissance Optique de Caractères en français) puisque le contenu entier de la facture sera intégré à un flux dématérialisé. Dans ce cas-là, l'intelligence artificielle est la seule solution qui sera capable d'interpréter ce contenu afin de vous proposer des écritures riches, pertinentes et adaptées au contexte du dossier. Vous pourrez vous baser sur la collecte de ces informations pour apporter à vos clients des tableaux de bords clés en main ou personnalisés.

L'intelligence artificielle ira à terme encore plus loin : optimisation et automatisation des règlements fournisseurs, gestion de l'analytique, gestion des stocks … Les possibilités sont immenses et viendront compléter votre offre de conseil en gestion.



EN SYNTHESE

La généralisation de la facture électronique est un facteur supplémentaire de stress et d'incertitudes sur un marché en pleine mutation.
Malgré les risques, de nombreuses opportunités sont à prendre et vont vous permettre d'accélérer votre transformation entamée depuis déjà plusieurs années.

Saurez-vous les saisir ?

Contactez-nous : reseaux@agiris.fr

www.agiris.fr

Le Blog Des CHIFFRES & Moi

SUIVEZ AGIRIS

BLOG