

## CHECKLIST · 12 POINTS · 20 MINUTES

# Facture électronique : votre cabinet tiendra-t-il le 1er septembre 2026 ?

Par Cyril Lourseyre, fondateur d'Eternys, consultant en automatisation de processus, certifié DPO.

Les dates sont confirmées : au 1er septembre 2026, toutes les entreprises devront pouvoir recevoir des factures électroniques, et les grandes entreprises et ETI devront en émettre. Au 1er septembre 2027, l'émission s'étend aux TPE et PME. L'amendement de report a été rejeté en avril 2025, et la loi de finances 2026 a durci les sanctions : jusqu'à 1 000 € par trimestre de non-raccordement, plafonnées à 15 000 € par an et par entreprise.

Le sujet n'est plus la conformité de votre cabinet : la profession est engagée. Le sujet, c'est le mur du portefeuille : selon le baromètre de la profession (avril 2026), 38 % des entreprises n'ont aucun plan et 42 % ne connaissent aucune plateforme agréée. Ce travail va atterrir chez vous. Cette checklist mesure si votre cabinet l'absorbera avec sa marge, ou contre elle.

## A. Votre portefeuille (le vrai sujet)

- 1. Vous savez, client par client, qui est prêt et qui ne l'est pas**  
Pas une impression : un tableau. Plateforme choisie ou non, mandat signé ou non, données fiabilisées ou non.  
**Le test : pouvez-vous sortir ce tableau en 10 minutes ? S'il n'existe pas, c'est le point de départ.**

---

- 2. Les mandats de délégation sont en cours de collecte**  
37 % de mandats signés en moyenne dans la profession (baromètre avril 2026). Chaque mandat manquant en septembre = un client à traiter en urgence.  
**Le test : quel est votre taux de mandats signés aujourd'hui, en pourcentage ?**

---

- 3. Les données d'identification de vos clients sont fiabilisées**  
SIREN erronés, adresses obsolètes, établissements fermés : tout ce qui est faux dans vos bases bloquera les raccordements à l'annuaire central.  
**Le test : avez-vous passé votre base clients au contrôle SIREN ? (C'est automatisable en masse.)**

---

- 4. Vous avez segmenté le portefeuille par niveau d'effort**  
Le client équipé d'un logiciel récent et le commerçant qui facture sur papier ne demandent pas le même traitement. Sans segmentation, tout le monde sera traité en urgence, au même coût.  
**Le test : combien de segments avez-vous définis, et combien de clients dans le plus difficile ?**

---

## B. Vos processus internes

- 5. Le circuit de collecte des pièces est prêt à changer d'échelle**  
La réforme remplace la chasse aux factures par des flux automatiques. Bonne nouvelle, sauf si vos processus internes reposent sur la saisie : ils doivent basculer vers le contrôle et la révision.  
**Le test : quelle part du temps de vos collaborateurs part encore en saisie et collecte aujourd'hui ?**
- 
- 6. Vos outils se parlent (plateforme, production, GED)**  
La plateforme agréée reçoit, votre outil de production traite, votre GED archive. Si un humain re-saisit entre les trois, le volume de septembre le submergera.  
**Le test : listez les points où une re-saisie manuelle existe entre deux outils. Chacun est un goulot.**
- 
- 7. Les relances clients sont industrialisées**  
Des centaines de clients à faire signer, choisir, se raccorder : à la main, c'est des semaines de relances. Automatisées (envois, suivis, rappels), c'est un tableau de bord.  
**Le test : votre plan de relance est-il un outil qui tourne, ou une intention ?**
- 
- 8. Quelqu'un est propriétaire du chantier dans le cabinet**  
Le frein n°1 déclaré par les cabinets est le manque de temps. Un chantier sans propriétaire nommé et sans heures réservées n'avance pas, quelle que soit l'échéance.  
**Le test : qui, nommément, pilote le déploiement ? Combien d'heures par semaine y sont réservées ?**
- 

## C. L'opportunité commerciale

- 9. Vous avez décidé ce qui est facturé et ce qui est offert**  
61 % des cabinets comptent vendre de nouveaux services autour de la réforme, et 80 % des entreprises se disent preneuses. Sans grille tarifaire décidée, tout sera offert par défaut.  
**Le test : votre grille (raccordement, formation, traitement de la facturation, relances) existe-t-elle par écrit ?**
- 
- 10. Votre communication clients est partie (ou prête à partir)**  
Vos clients entendront parler de la réforme par quelqu'un : autant que ce soit par vous, avant l'été, plutôt que par un commercial de plateforme.  
**Le test : le premier email d'information à tout le portefeuille est-il envoyé ?**
- 
- 11. Les nouveaux clients entrent déjà dans le bon circuit**  
Chaque client qui entre aujourd'hui hors processus facture électronique ajoutera au stock à rattraper.  
**Le test : l'onboarding d'un nouveau client inclut-il le raccordement d'office ?**
- 
- 12. Le volet données personnelles est traité**  
Mandats, flux de factures, annuaire : la réforme déplace des données. Les contrats avec vos sous-traitants (plateformes comprises) doivent suivre (article 28 RGPD).  
**Le test : le contrat de votre plateforme agréée a-t-il été relu sous l'angle données personnelles ?**
-

## LECTURE DU SCORE

## Comptez vos cases cochées

### 10 à 12 : le cabinet absorbera le mur

Votre enjeu est l'optimisation : transformer le déploiement en source de revenus (points 9-11) plutôt qu'en centre de coût.

### 5 à 9 : la course contre la montre est jouable, à condition d'industrialiser

Le cas le plus fréquent. Le piège : traiter le portefeuille à la main, client par client, avec des collaborateurs déjà chargés. Tout ce qui est répétitif dans les points non cochés (mandats, données, relances, re-saisies) est automatisable en quelques semaines.

### 0 à 4 : septembre sera subi

Sans plan, le portefeuille se traitera en urgence, au prix fort, sur la marge du cabinet. Commencez par les points 1, 8 et 10 : le tableau, le propriétaire, le premier email. Le reste en découle.

**Rappel des dates et sanctions** (vérifiées au 7 juin 2026, textes : art. 26 LFR 2022 modifié par LF 2024 ; sanctions : LF 2026). Réception obligatoire pour toutes les entreprises + émission GE/ETI : 1er septembre 2026. Émission TPE/PME : 1er septembre 2027. Sanctions : 50 € par facture non émise, 500 € puis 1 000 € par trimestre de non-raccordement, plafond 15 000 €/an. Ce document informe, il ne remplace pas vos sources professionnelles : les textes peuvent évoluer, vérifiez les dates sur [impots.gouv.fr](https://impots.gouv.fr).

### Le travail de masse de cette checklist est exactement ce qu'Eternys industrialise.

Audit de déploiement du portefeuille, machine d'onboarding (mandats, relances, suivi), fiabilisation des données en masse, connexion de vos outils entre eux. Sans concurrencer votre éditeur, et en toute neutralité sur le choix de la plateforme. Diagnostic : 900 € HT, 2 semaines, restitution comprise.

Échange de 20 minutes, gratuit : [eternys.fr](https://eternys.fr) · Cyril Lourseyre · 06 40 64 98 99 · [cyril@eternys.fr](mailto:cyril@eternys.fr)

Document offert par Eternys, juin 2026. Sources : Legifrance, [impots.gouv.fr](https://impots.gouv.fr), baromètre ECMA/CNOEC/OpinionWay (avril 2026). Reproduction autorisée avec mention de la source.