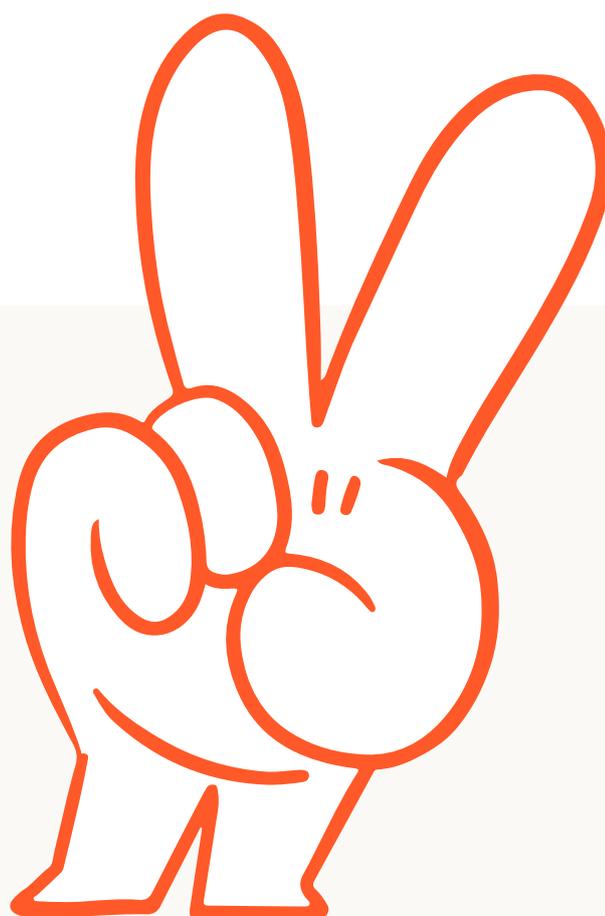




PDJ #2 – 14 JUIN 2022

**FACTURES ELECTRONIQUES :
LES IMPACTS POUR LES CABINETS
ET LES CLIENTS**



LIBEO

+
50%

des cabinets présents ont pour volonté de proposer une offre full service via la plateforme de facture électronique ou autres outils de gestion.

+
60%

des cabinets présents ont pour enjeu prioritaire l'anticipation du choix de la plateforme de gestion des factures électroniques et de trouver le bon modèle de partenariat.



4 IDÉES CLÉS

1

LE MODÈLE DU «FULL SERVICE»

La taille et le secteur d'activité des clients vont conduire les cabinets d'experts-comptables à proposer des typologies de services différents.

- Soit le cabinet est en mesure de répondre aux besoins du client. Soit il doit s'adresser à des éditeurs de plateformes voire à d'autres cabinets spécialisés. La facture électronique a ainsi fait surgir un **tiers de confiance** supplémentaire (plateforme privée ou publique).
- Les experts comptables peuvent proposer aux entreprises un **service d'accompagnement sur les contrôles et audits financiers** car ils en maîtrisent les outils et les process. Mais cette évolution du positionnement doit s'accompagner d'une **mesure des risques**, notamment ceux liés à la **maîtrise de la data et à la dépendance vis-à-vis des plateformes**.
- Cette **nouvelle offre « full services »** devra être bâtie en fonction de l'évolution des **compétences** des collaborateurs existants et des nouvelles recrues. Cela suppose de définir dès maintenant un corpus de formation spécifique.

2

LES HONORAIRES ET LA VALEUR DE L'OFFRE

- La facture électronique devrait produire un **surcroît de facturation au départ**.
- Elle occasionnera toutefois **des coûts supplémentaires**, notamment en matière de formation car cela va s'ajouter à la production « classique ». Ces surcoûts seront à contrebalancer avec **les gains de temps obtenus**.
- Une fois passée la phase de lancement, il est certain que des gains de productivité importants (environ 30%) seront réalisés grâce à la facture électronique. Si les experts comptables ne font pas évoluer **la typologie de leurs prestations**, ils risquent d'être dépassés par **de nouveaux entrants « low cost »**. Les clients seront tentés de challenger les cabinets d'expertise comptable sur **les gains de temps réalisés** grâce à la facture électronique et de **demandeur des révisions de tarifs**.
- Pour les plus gros clients, les honoraires pourront être remodelés en assurant des prestations de **contrôle de gestion** et de **la DAF externalisée**, à condition que la data correspondante numérisée ne soit pas directement utilisable par **d'autres acteurs** capables de concurrencer les cabinets d'expertise comptable sur **ces services additionnels**.

De façon générale, les offres seront à refondre. La plupart des clients devraient être prêts à maintenir les enveloppes budgétaires existantes, à condition que leurs experts comptables leur proposent de nouvelles palettes de prestations (tableaux de bord, accompagnement ciblé, externalisation administrative, etc.). Face à de nouveaux acteurs moins disants, une des forces des cabinets en place sera de mettre en avant la sécurité de la gestion des flux qu'ils assurent.

3

LE CHOIX DE LA PLATEFORME

Fin juin 2022, les pouvoirs publics sont censés préciser le cahier des charges applicable à une plateforme publique. Pour l'instant, le type de données à transmettre, la technologie applicable (IA, codification traditionnelle, etc.) restent à préciser. La publication de la liste des plateformes agréées est prévue en septembre 2023 et près de trois millions d'entreprises françaises devraient faire leur choix d'ici juillet 2024.

- Le choix de la plateforme impliquera **une segmentation des clients** en fonction de :
 1. La taille et du secteur d'activité de l'entreprise
 2. Du degré de délégation consenti par l'entreprise vis-à-vis de l'expert-comptable
- L'aspect facturation électronique n'est pas le seul point à prendre en compte. Il faut aussi se pencher sur **les aspects de paiement assurés par ces plateformes**.
- Le **modèle économique des plateformes** doit être étudié de près : accès sur abonnement ou non, type de service proposé, niveau de sécurité assuré, etc.

4

LA MAÎTRISE DE LA DATA

D'un point de vue réglementaire et légal, il y a un besoin de transparence en ce qui concerne la propriété de la data et la possibilité de la vendre. Les experts comptables ont une déontologie à respecter et ces questions appellent des réponses précises.

- Il faudra à l'avenir que les **lettres de mission** confiées par les clients contiennent **une mention spécifique sur ces sujets**.
- Les **clients devront être catégorisés** : certains seront très intéressés de gérer la data eux-mêmes, d'autres ne le seront pas du tout et préféreront faire appel à des tiers de confiance pour cette tâche.
- Il faut aussi définir **de quel type de data on parle**. Dans une facture, on trouve des informations relatives aux biens et services vendus, à l'activité de l'entreprise mais ce sont des informations très diverses et assez brutes du point de vue comptable.



L'ŒIL DE LIBEO

Pour que la révolution de la facture électronique se réalise, l'État aura besoin d'acteurs privés capables d'accompagner ces changements. D'une certaine façon, cette coproduction a déjà été prévue dans l'architecture du dispositif avec la création des PDP, les plateformes de dématérialisation partenaires.

Pour éviter un engorgement administratif, l'État va déléguer l'enregistrement, la transmission et le suivi des factures électroniques à un certain nombre de plateformes immatriculées. Le succès des PDP repose sur 4 enjeux :

1. **La confiance** qu'elles sauront inspirer aux entreprises pour les convaincre d'échanger par leur intermédiaire des informations sensibles.
2. **La simplicité** avec laquelle elles s'intégreront aux outils existants pour éviter de lourds et inutiles bouleversements.
3. **L'innovation** dont elles sauront faire preuve pour continuer à enrichir leur panoplie de connecteurs et de services.
4. **Leur capacité** à faciliter la mise en œuvre de nouveaux cas d'usage.

SAISON #1 PROGRAMME

#1

La transformation du modèle économique des cabinets d'expertise comptable

7 AVRIL 2022

#2

Factures électroniques : les impacts pour les cabinets et les clients

14 JUIN 2022

#3

Expérience client : vers le début d'une nouvelle ère pour l'expertise comptable ?

22 SEPTEMBRE 2022

#4

Mutualisation et exploitation de la data comme accélérateur de création de valeur

30 NOVEMBRE 2022

#5

L'épineuse gestion des talents au sein des cabinets d'expertise comptable

31 JANVIER 2023

LES MEMBRES DU COMITÉ SCIENTIFIQUE



ADVONIS ORFIS
Jean-Thierry Tavernier
Associé, Expert-Comptable



CADERAS MARTIN
Matthieu Lejards
Associé, Expert-comptable



EXPERTS & ENTREPRENDRE
Arnaud Girod,
Associé, Expert-comptable



FITECO
Alain Meunier
Directeur associé



GRANT THORNTON FRANCE
Laurent Prost
Associé, Master Academy Leader



IN EXTENSO
Pascal Lienard
Directeur Digital



KPMG
Jérôme Kieffer,
Associé, Membre du Directoire, Directeur Général



MAZARS
David Dogimont
Associé, Expertise-Comptable Conseil providing digitalisation services and business transformation



WORLD OF NUMERIC
Sanaa Moussaid
Fondatrice, Directrice et expert-comptable



LIBEO
Camille Braja
Sales Manager



LIBEO
Amandine Moreau
Head of corporate marketing and communication



LIBEO
Pierre Dutaret
CEO



LIBEO
Grégoire Cléry
Senior Team Lead CPA



LOSAM
Lucile Boinon
Responsable de la communauté



**+ DE DÉTAILS
SUR LE CERCLE**