



C' moi le chef
par  EMARGENCE

ma tréso' comme au resto'

AU MENU DU JOUR

Facturation électronique
REFORME 2026 - 2027

Comprendre la réforme pour une
activité libérale en comptabilité
de trésorerie (BNC)



CADRE GENERAL

Calendrier et principes clés

En clair :

À partir de 2026, les entreprises doivent pouvoir recevoir leurs factures fournisseurs sous forme électronique. A partir de 2027, la plupart devront aussi émettre leurs propres factures sous ce format, via une plateforme agréée.

- 1er septembre 2026 : Toutes les entreprises doivent pouvoir recevoir des factures électroniques.
- 1er septembre 2026 : Les grandes entreprises doivent commencer à émettre leurs factures sous ce format.
- 1er septembre 2027 : Les PME, TPE et micro-entreprises doivent à leur tour émettre leurs factures électroniques — c'est l'échéance qui concerne la plupart des activités libérales BNC.

A retenir : la facturation électronique et le changement de code fiscal (TVA vers le CIBS, même date) sont deux sujets distincts et indépendants.

Depuis 2026, ne pas émettre de facture électronique expose à une amende de 50 EUR par facture (plafonnée à 15 000 EUR par an) ; ne pas être raccordé à une plateforme expose à une amende de 500 EUR, puis 1 000 EUR par trimestre.



CADRE GENERAL (SUITE)

Facturation électronique ou e-reporting ?

En clair :

Ce qui détermine le dispositif applicable, c'est le statut de votre client, pas le votre. Deux mécanismes coexistent : la facturation électronique proprement dite, et l'e-reporting, qui est une simple transmission de données à l'administration.

- **Client professionnel en France** : Vous émettez une facture électronique via une plateforme agréée, qui la transmet à la fois au client et les données utiles à l'administration.
- **Client particulier ou association** : Pas de facture électronique normée : vous transmettez seulement un récapitulatif périodique des ventes à l'administration (e-reporting).
- **Client professionnel à l'étranger** : Pas d'obligation d'émettre une facture électronique française : vous facturez comme aujourd'hui, mais vous transmettez les données de l'opération en e-reporting.

A retenir : un PDF envoyé par email n'est jamais une facture électronique au sens du dispositif, quel que soit le statut du client — ce n'est qu'un document de confort.

Même si vous ne réalisez que des opérations hors du champ de la facturation électronique (par exemple uniquement des clients particuliers ou étrangers), vous devez tout de même choisir une plateforme agréée pour pouvoir recevoir les factures électroniques de vos propres fournisseurs dès le 1er septembre 2026.



FACTURATION ELECTRONIQUE

Nouvelles mentions et bons reflexes

4 nouvelles mentions obligatoires

- Le SIREN du client, en plus de son identification habituelle
- La catégorie de l'opération : livraison de biens, prestation de service, ou les deux à la fois
- L'option de paiement de la TVA sur les débits, le cas échéant
- L'adresse de livraison des biens, si elle diffère de l'adresse de facturation
- Ces 4 mentions s'ajoutent aux mentions habituelles (Code de commerce, CGI) : elles ne les remplacent pas

Modalités pratiques à connaître

- Vous pouvez refuser une facture reçue, en motivant ce refus, directement sur votre plateforme — action définitive
- Vous pouvez choisir des plateformes distinctes pour l'émission, la réception et l'e-reporting
- Les factures sont déposées au fil de l'eau, dès la réalisation de la prestation — pas de logique de groupage
- La fréquence de l'e-reporting suit votre régime de TVA : tous les deux mois en franchise en base, trois fois par mois en réel normal mensuel
- Un prestataire de facturation doit être qualifié de plateforme agréée, ou de solution compatible connectée à une plateforme agréée : vérifiez son statut



CAS 1 — ACOMPTES ET PAIEMENTS EN PLUSIEURS FOIS

Quand le client paie en plusieurs fois

En clair :

Si un client paie en plusieurs versements, chaque versement doit avoir sa propre facture au moment où il est versé — on ne facture pas seulement à la toute fin. La TVA est due à chaque paiement reçu, et pas uniquement sur le paiement final.

Exemple :

Un architecte signe un devis de 15 000 EUR, payable en 3 fois : un tiers à la signature, un tiers à mi-mission et le dernier tiers à la livraison (le solde).

- Chaque versement de 5 000 EUR donne lieu à sa propre facture, envoyée dès qu'il est reçu
- La dernière facture (le solde) doit rappeler les deux factures précédentes
- La TVA est calculée à chaque étape, pas uniquement à la fin

Point de vigilance :

Si vous changez de plateforme de facturation en cours de mission, vérifiez que le lien entre les factures reste bien visible.



CAS 2 — UN TIERS QUI PAIE A LA PLACE DU CLIENT

Quand quelqu'un d'autre règle la facture

En clair :

Parfois, ce n'est pas votre client qui vous paie directement, mais un organisme extérieur : une administration, une assurance, un fonds d'aide. La facture doit alors montrer clairement qui a bénéficié de la prestation et qui l'a réellement payée.

Exemple :

Un avocat intervient pour un client bénéficiant de l'aide juridictionnelle. Selon le niveau d'aide, l'Etat règle tout ou partie des honoraires, le client payant le reste s'il y a lieu.

- Le client reste le bénéficiaire de la prestation, même s'il ne paie rien
- La facture doit identifier à la fois le client et l'organisme payeur
- Si l'aide est partielle, on sépare la part prise en charge et la part du client

Point de vigilance :

Ce type de circuit de paiement est souvent ancien et particulier — vérifiez avec votre expert-comptable comment il s'articule avec la nouvelle réforme.



CAS 3 — ETRE PAYE PLUS VITE (AFFACTURAGE)

Vendre sa facture pour être paye plus vite

En clair :

Pour ne pas attendre le délai de paiement d'un client (souvent 30 a 60 jours), un professionnel peut vendre sa facture a une société spécialisée. Cette société avance l'argent tout de suite, puis se charge elle-même d'encaisser le client.

Exemple :

Un consultant facture 8 000 EUR a un client. Plutôt que d'attendre le paiement, il cède sa facture a une société d'affacturage qui lui avance les fonds immédiatement.

- La facture reste au nom du consultant : seul le bénéficiaire du paiement change
- Une mention doit indiquer que le paiement doit se faire vers la société d'affacturage
- Le client paie désormais cette société, et non plus le consultant directement.

Point de vigilance :

Vérifiez que votre outil de facturation sait gérer ce type de transfert de paiement avant d'y avoir recours régulièrement.



CAS 4 — QUAND LE CLIENT FACTURE POUR VOUS

L'auto-facturation

En clair :

Dans certains métiers, ce n'est pas vous qui établissez la facture, mais votre client (une plateforme, un gros donneur d'ordre), avec votre accord écrit préalable. Vous restez toutefois responsable de la TVA sur cette facture, même si vous ne l'avez pas émise vous-même.

Exemple :

Un graphiste travaille via une plateforme de freelances. Il perçoit 5 000 EUR de missions, dont 500 EUR sont retenus par la plateforme au titre de sa commission.

- Le graphiste déclare bien 5 000 EUR de chiffre d'affaires, pas 4 500 EUR
- La commission de la plateforme (500 EUR) est une dépense à part, déductible
- Un accord écrit préalable est nécessaire pour que ce fonctionnement soit valable

Point de vigilance :

Un artiste qui vend aussi directement à des particuliers (ex. boutique en ligne) doit gérer ce cas en parallèle d'un circuit différent, propre aux ventes aux particuliers.



CAS 5 — FRAIS AVANCES PAR UN COLLABORATEUR

Quand un salarié avance des frais professionnels

En clair :

Quand un salarié paie une dépense professionnelle avec son propre argent (billet de train, hôtel, repas...), la facture du fournisseur doit être établie au nom de l'entreprise employeuse, et non au nom du salarié, pour que celle-ci puisse la déduire et récupérer la TVA. Le salarié se fait ensuite rembourser en interne via une note de frais, qui n'est pas une facture au sens fiscal.

Exemple :

Un architecte emploie un dessinateur-projeteur salarié qui se rend sur un chantier client à 200 km : il réserve son billet de train et règle son repas avec sa carte personnelle. Les factures SNCF et restaurant sont établies au nom du cabinet, et le salarié se fait rembourser via la note de frais du mois.

- Facture au nom du cabinet + carte bancaire professionnelle : circuit direct et habituel vers la plateforme agréée
- Facture au nom du cabinet mais payée par le salarié avec sa carte personnelle : la facture est quand même reçue par le cabinet, et le salarié se fait rembourser en interne
- Facture établie sans le nom ni le SIREN du cabinet : elle est alors traitée comme une vente à un particulier
- En dessous de 150 EUR HT, un simple ticket de caisse suffit, pas besoin de facture normée

Point de vigilance : Au-delà de 150 EUR HT entre professionnels, la facture électronique devient obligatoire — le salarié doit penser à communiquer le SIREN du cabinet dès la réservation.



FRAIS AVANCES PAR UN COLLABORATEUR (SUITE)

Astuces pratiques et points à vérifier

Astuces pratiques

- Equiper les salariés qui se déplacent souvent d'une carte bancaire d'entreprise, pour éviter l'avance personnelle et simplifier la collecte des factures
- Rappeler à chaque salarié de donner le nom et le SIREN du cabinet des la réservation (train, hôtel, location de voiture)
- Séparer, dans le classement comptable, les factures nominatives au nom du cabinet des simples tickets de caisse en-dessous de 150 EUR HT
- Prévoir un modèle interne simple de note de frais, distinct des factures, pour les dépenses comme les indemnités kilométriques
- Diffuser un guide interne d'une page aux nouveaux salariés : la plupart des erreurs viennent d'un simple manque d'information.

Points à vérifier

- Le nom du salarié n'apparaît jamais comme client final sur la facture, seulement le cabinet
- Les indemnités kilométriques restent hors du champ de la TVA : à confirmer avec l'expert-comptable, elles ne sont pas concernées par la réforme
- Le logiciel de notes de frais utilisé peut être relié au justificatif de la facture électronique reçue par le cabinet
- Le seuil de 150 EUR HT est vérifié chaque année : il peut évoluer d'un exercice à l'autre
- Si les déplacements sont fréquents, une carte affaires collective peut coûter moins cher en gestion qu'un remboursement systématique



CAS 6 — NE PAS FACTURER DE TVA (FRANCHISE EN BASE)

Le cas de l'artiste-auteur sous un certain seuil

En clair :

En dessous d'un certain montant de chiffre d'affaires annuel, un professionnel n'a pas à facturer de TVA à ses clients : c'est ce qu'on appelle la franchise en base. Ce seuil est plus élevé pour les artistes-auteurs (droits d'auteur, vente d'œuvres) que pour les autres professions.

Exemple :

Un sculpteur vend ses œuvres et perçoit des droits d'auteur. Tant que son chiffre d'affaires reste sous 50 000 EUR, il ne facture pas de TVA.

- Seuils spécifiques aux artistes-auteurs : 50 000 EUR, avec une tolérance jusqu'à 55 000 EUR
- En dessous de 50 000 EUR : pas de TVA à facturer, une simple mention suffit
- Au-delà de 55 000 EUR en cours d'année : la TVA devient due immédiatement

Point de vigilance :

En sortant de la franchise, il est possible de récupérer une partie de la TVA sur le stock d'œuvres non vendues et le matériel récent — à vérifier avec l'expert-comptable.



CAS 7 — FACTURER UN CLIENT DANS UN AUTRE PAYS DE L'UE

Facturer un professionnel à l'étranger (UE)

En clair :

Quand on facture un client professionnel installé dans un autre pays de l'Union européenne, on ne facture pas de TVA française : c'est le client lui-même qui déclare et paie la TVA dans son propre pays. On appelle cela l'autoliquidation.

Exemple :

Un consultant réalise une mission pour un client professionnel belge, qui lui a communiqué son numéro de TVA intracommunautaire.

- La facture est établie hors taxes, avec la mention « Autoliquidation »
- Il faut vérifier que le numéro de TVA du client est valide avant de facturer
- Un numéro de TVA intracommunautaire est nécessaire, même en franchise en base

Point de vigilance :

Être en franchise en base ne dispense pas de ces démarches spécifiques dès qu'un client professionnel européen est concerné.



CAS 8 — DROITS D'AUTEUR VERSES PAR UN ORGANISME

Quand une société de gestion collective vous verse des droits

En clair :

Certaines sociétés, comme la SACD, reversent des droits d'auteur pour le compte de leurs membres. Dans ce cas, c'est la société elle-même qui gère la TVA correspondante — l'auteur n'a rien à facturer pour ces sommes-la.

Exemple :

Un scénariste perçoit des droits d'auteur versés par la SACD au titre de la diffusion de ses œuvres.

- Aucune facture à établir pour ces droits, quel que soit le statut TVA du scénariste
- La SACD prend en charge la TVA directement auprès de l'administration
- Si le scénariste a d'autres revenus (ateliers, conseil), ceux-là restent à facturer normalement



POINT SPECIFIQUE — ARTISTES-AUTEURS

Ce que le calendrier signifie concrètement pour vous

En clair :

Le calendrier de la réforme s'applique aux artistes-auteurs comme à toute activité BNC. Mais l'obligation d'émettre une facture électronique ne concerne que les clients professionnels assujettis à la TVA et établis en France — le critère déterminant est l'assujettissement du client, pas le paiement effectif de la taxe.

Exemple :

Une illustratrice jeunesse cède des droits à une maison d'édition française et vend aussi des tirages à des particuliers sur un salon.

- 1er septembre 2026 : elle doit déjà pouvoir recevoir des factures électroniques de ses propres fournisseurs (matériel, atelier, assurance...), même en franchise en base
- 1er septembre 2027 : elle devra émettre une facture électronique pour la maison d'édition (client professionnel assujetti en France), via une plateforme agréée
- Les ventes de tirages aux particuliers restent hors facturation électronique et relèvent de l'e-reporting, comme pour toute vente B2C

Point de vigilance :

Si vous percevez des droits versés par un organisme de gestion collective (SACD, SACEM...) qui applique déjà la retenue de TVA de l'article 285 bis du CGI, ces sommes restent hors du champ de la facturation électronique — sauf renonciation expresse à ce dispositif.



CAS 9 — FACTURER SANS REVELER D'INFORMATIONS CONFIDENTIELLES

Facturation et secret professionnel

En clair :

Certaines professions, comme les avocats, sont tenues au secret professionnel de manière absolue. Leurs factures doivent rester conformes aux règles habituelles, mais sans jamais décrire précisément la nature du dossier ou de l'affaire concernée.

Exemple :

Un avocat facture une consultation sur un dossier sensible : la facture mentionne un montant et une référence, mais pas le détail de l'affaire.

- La facture garde toutes ses mentions obligatoires (montant, date, TVA)
- La description de la prestation reste générale, sans détails sur le dossier
- Cette prudence s'applique aussi vis-à-vis de la plateforme de facturation utilisée

Point de vigilance :

Ce point est encore peu documenté publiquement — à confirmer auprès de l'Ordre des avocats ou de l'expert-comptable d'ici 2027.



CAS 10 — VENDRE A DES PARTICULIERS (B2C)

Vendre ses œuvres sur des foires et des marchés

En clair :

Quand vous vendez a un particulier, vous n'êtes pas obligé de lui remettre une facture normée : un simple reçu suffit, sauf si le client la demande expressément. En revanche, même sans facture individuelle, vous devez transmettre a l'administration fiscale un récapitulatif périodique de ces ventes : c'est l'e-reporting, qui remplace la facture électronique pour les ventes aux particuliers.

Exemple :

Une artiste peintre vend ses toiles sur plusieurs foires et marches dans l'année, principalement a des particuliers qui paient sur place, en espèces ou par carte, sans demander de facture.

- Pas de facture obligatoire vente par vente, sauf demande expresse du client
- Le total des ventes de la période doit être transmis via la plateforme agréée, reparté par taux de TVA si applicable
- Même en franchise en base (donc sans TVA a transmettre), la transmission du chiffre d'affaires reste due.

Point de vigilance :

Conservez tout de même une trace de chaque vente (carnet, caisse, application) : c'est elle qui vous permettra de remplir votre e-reporting périodique et de répondre a un client qui redemande une facture après coup.



VENdre A DES PARTICULIERS (SUITE)

L'organisation optimale pour une foire ou un marché

Pendant la foire

- Utiliser une caisse ou une application mobile qui enregistre chaque vente : montant, date, moyen de paiement
- Préparer un carnet à souches ou un modèle de facture simplifiée pour les rares clients qui la demandent sur place
- Noter le moyen de paiement (carte, espèces, cheque) pour faciliter le rapprochement bancaire ensuite

Après la foire (chaque période)

- Additionner le total des ventes de la période, repartir par taux de TVA le cas échéant
- Transmettre ce total via la plateforme agréée (e-reporting), à la fréquence prévue par votre régime
- Archiver à part les rares factures demandées sur place, en plus du récapitulatif global

Point de vigilance :

La fréquence est désormais fixée par votre régime de TVA : tous les deux mois en franchise en base, mensuelle ou trois fois par mois en réel normal — à confirmer auprès de votre plateforme agréée.



VOLET ACHATS

Les dépenses concernées par la réforme

En clair :

Côté achats, la réforme concerne les dépenses pour lesquelles vous recevez une vraie facture d'un professionnel. Les postes suivants de votre déclaration 2035 sont les plus susceptibles d'être concernés.

Ligne	Poste	Pourquoi c'est concerné
8	Achats	Factures fournisseurs classiques
15	Loyers et charges locatives	Si le bailleur est un professionnel
16	Location de matériel / mobilier	Leasing, crédit-bail
17	Entretien et réparations	Maintenance, abonnements logiciels
18	Personnel intérimaire	Agences d'intérim
19	Petit outillage	Achats fournisseurs
20	Chauffage, eau, gaz, électricité	Grands fournisseurs d'énergie *
21	Honoraires (hors rétrocessions)	Expert-comptable, avocat
23	Frais de véhicules	Partiel — carburant, garage, péage
24	Autres frais de déplacement	Billets, hôtel, taxi
26	Frais de réception, représentation	Régime spécifique restaurants
27	Fournitures, téléphone/internet	Fournisseurs B2B *
28	Frais d'actes et de contentieux	Avocat, huissier
30	Autres frais divers de gestion	Selon le prestataire

* Voir le point spécifique « frais mixtes » ci-après



VOLET ACHATS (SUITE)

Le réflexe à avoir face à un fournisseur

En clair :

Avant même de vous demander si un fournisseur a une plateforme agréée, le réflexe le plus utile reste toujours le même : donner le nom et le SIREN de votre activité dès la commande ou la réservation, pour que la facture soit établie à votre nom professionnel dès le départ.

Le fournisseur a déjà sa plateforme

La facture arrive directement sur votre propre plateforme, sans rien faire de plus.

Vous recevez une notification et pouvez suivre son statut (reçue, validée...).

C'est le cas le plus simple à gérer au quotidien.

Le fournisseur n'a pas encore choisi sa plateforme

Ne vous contentez pas d'un simple PDF envoyé par email à la place.

Relancez le fournisseur pour qu'il régularise sa situation.

Un duplicata PDF peut être gardé en complément, mais jamais comme seul flux.

A retenir :

Un PDF envoyé par email ne remplace jamais une facture électronique réglementaire — ce n'est qu'un document de confort, pas votre flux officiel.



POINT SPÉCIFIQUE

Les dépenses mixtes (téléphone, internet, électricité, loyer)

En clair :

Beaucoup de professionnels utilisent le même abonnement (téléphone, internet, électricité) pour un usage à la fois personnel et professionnel. La réforme change les choses uniquement si vous passez à une offre « professionnelle » auprès du fournisseur.

Si vous restez sur une offre « particulier »

La facture continue d'arriver à votre nom personnel, hors du champ de la réforme.

Vous continuez à déduire la part professionnelle comme aujourd'hui, sans rien changer.

Si vous passez sur une offre « pro »

La facture devient une facture électronique classique, à recevoir via une plateforme agréée.

Le calcul de la part professionnelle se fait ensuite, comme avant.

A retenir :

Il n'y a aucune obligation de changer d'offre. Rester en offre particulier est parfaitement légal et souvent plus simple à gérer au quotidien.



QUESTIONS FREQUENTES

Ce que les clients demandent le plus souvent

Suis-je concerné même en franchise en base de TVA ?

Oui. Même sans facturer de TVA, vous devez pouvoir recevoir des factures électroniques des 2026, et en émettre des 2027.

Que risque-t-on en cas de retard ou d'oubli ?

Une amende de 50 EUR par facture non conforme (plafonnée à 15 000 EUR par an), et jusqu'à 1 000 EUR par trimestre si aucune plateforme n'est désignée.

Que faire si mon client ne me donne pas son SIREN ?

Vous le traitez comme un particulier (B2C) : pas de facture électronique normée, les règles habituelles de vente aux particuliers s'appliquent.

Dois-je payer pour une plateforme agréée ?

Dans la plupart des cas, oui, mais certaines banques et logiciels de facturation existants l'incluent déjà. Votre expert-comptable peut vous orienter.

Comment savoir quelle plateforme utilise mon client ?

Un annuaire national public permet de rechercher une entreprise par SIREN, SIRET ou nom, et d'y trouver sa plateforme de réception.

Quand dois-je choisir ma plateforme agréée ?

Avant le 1er septembre 2026, même si vous n'êtes tenu d'émettre des factures électroniques qu'en 2027 : vous devez déjà pouvoir en recevoir.

SYNTHESE

Ce qu'il faut retenir

1. Vous devez pouvoir recevoir des factures électroniques des 2026, et en émettre des 2027
2. Choisissez une plateforme capable de gérer vos situations réelles : paiements en plusieurs fois, tiers payeur, auto-facturation...
3. Distinguez vos ventes a des professionnels (facturation électronique) et a des particuliers (règles différentes)
4. Vérifiez votre seuil de franchise si vous êtes artiste-auteur (50 000 EUR / 55 000 EUR)
5. Vos dépenses mixtes restent déductibles sans changement si vous gardez une offre particulier