

# FACTURATION ÉLECTRONIQUE: OÙ EN SONT LES CABINETS DANS LEUR PRÉPARATION À LA RÉFORME ?

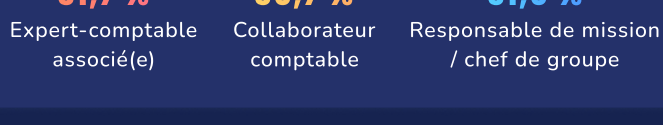
La réforme de la facturation électronique s'annonce comme l'un des chantiers de transformation les plus structurants pour les entreprises françaises et les cabinets d'expertise comptable. Au-delà de l'obligation réglementaire, elle rebat les cartes : flux, processus, outils, organisation... tout est concerné.

Alors, où en sont réellement les cabinets à moins d'un an de l'échéance ?

C'est la question à laquelle tente de répondre cette enquête menée par Tiime auprès de cabinets d'expertise comptable utilisateurs de notre solution.

## 1 PROFIL DES RÉPONDANTS

### 3 PRINCIPAUX PROFILS



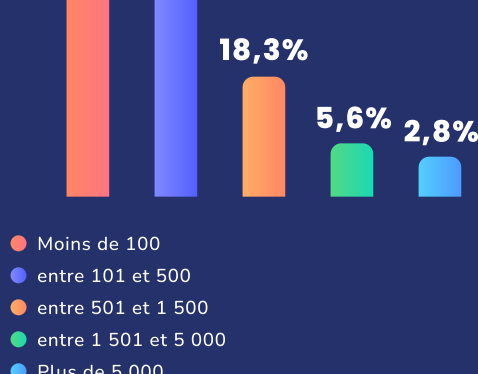
### TYPE DE CLIENTS MAJORITAIRES



ont une clientèle majoritaire de TPE/indépendants

Le reste sont des PME, professions libérales, startups et ETI / grands groupes.

### NOMBRE DE DOSSIERS AU SEIN DU CABINET



## 2 PRÉPARATION DES CABINETS À LA RÉFORME

### UNE MAJORITÉ QUI SE SITUE DANS LES PREMIÈRES ÉTAPES



Seuls 18,3% estiment être "prêts ou presque prêts".

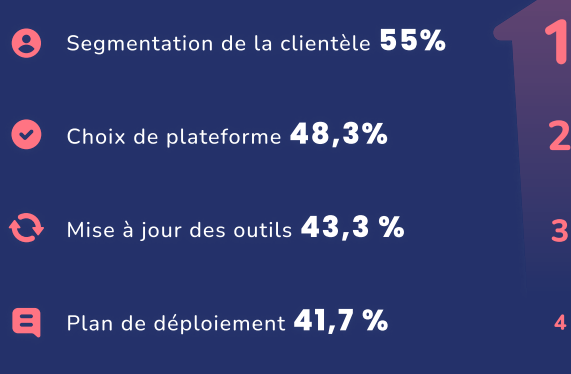
La transition apparaît donc entamée mais loin d'être finalisée, la profession avançant à des rythmes hétérogènes.

### ACTIONS DÉJÀ ENGAGÉES



Les actions plus avancées (accompagnement externe, pilotage structuré) restent plus marginales, même si seuls 11,7% déclarent n'avoir engagé aucune action.

### MISE EN OEUVRE OPÉRATIONNELLE



### QUEL ASPECT DE LA RÉFORME VOUS SEMBLE LE PLUS COMPLEXE ?

53,3%

des cabinets identifient l'e-reporting et les données de facturation comme l'aspect le plus complexe.

## 3 COMPRÉHENSION ET PRÉPARATION DES CLIENTS

### UNE COMPRÉHENSION TRÈS LIMITÉE DE LA RÉFORME

Les cabinets jugent la compréhension de leurs clients :



À peine 15% des clients ont une bonne compréhension.

Moins de 25%

des clients ont commencé à se préparer.

### ACTIONS D'ACCOMPAGNEMENT DÉJÀ ENGAGÉES



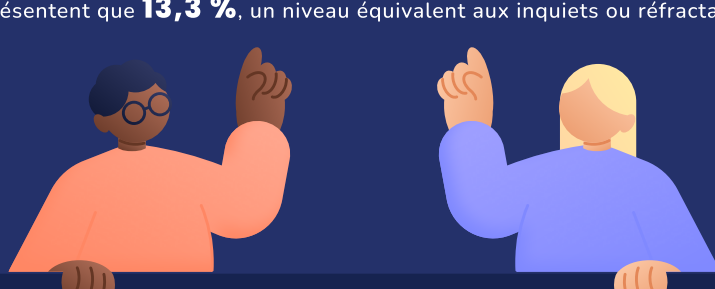
18,3% des répondants n'ont engagé aucune action.

70% des cabinets accordent une importance faible ou modérée à la mise en place de solutions de paiement.

### PERCEPTION ET RÉACTIONS DES CLIENTS FACE À LA RÉFORME



Les très réceptifs ne représentent que 13,3%, un niveau équivalent aux inquiets ou réfractaires.



### PRINCIPALES ATTENTES DES CLIENTS

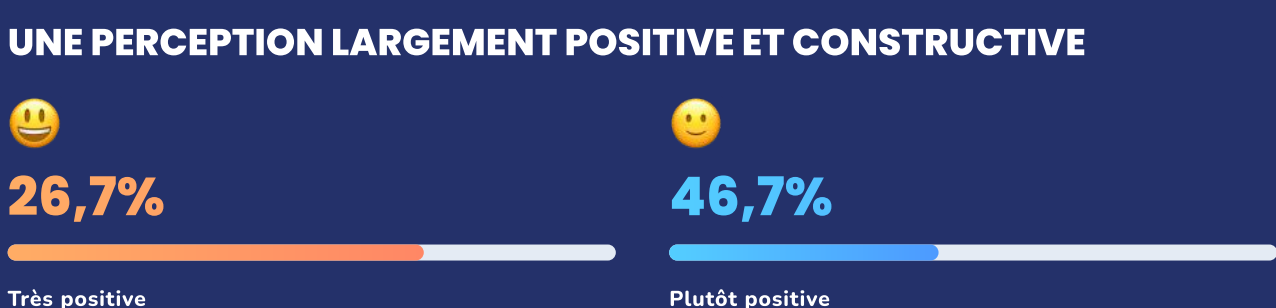


### PRINCIPALES CRAINTES DES CLIENTS



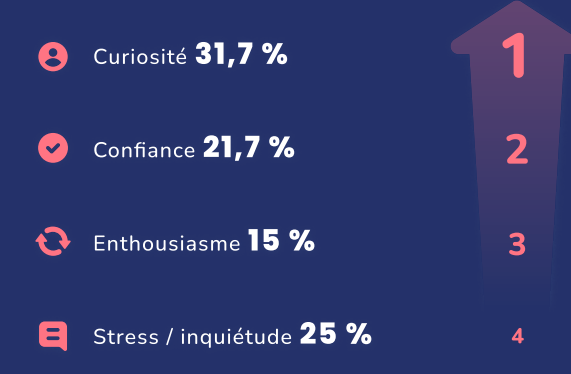
## 4 PERCEPTION GLOBALE DE LA RÉFORME PAR LES CABINETS

### UNE PERCEPTION LARGEMENT POSITIVE ET CONSTRUCTIVE



L'opinion négative est très minoritaire, inférieure à 5%.

### ÉTAT D'ESPRIT DES PROFESSIONNELS



### CAPACITÉ D'ACCOMPAGNEMENT ET OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE

53,3%

se situent entre 8 et 10/10 en termes de préparation à accompagner leurs clients.



### PERCEPTION GLOBALE DE LA RÉFORME PAR LES CABINETS



Moins de 12% y voient une contrainte ou un risque.