

# La checklist ultime Peppol pour les experts-comptables

**Préparez dès maintenant votre fiduciaire pour 2026 !**

Vous souhaitez, en tant qu'expert-comptable, être parfaitement préparé pour Peppol ? C'est un choix avisé ! Car, à partir de 2026, la facturation électronique via Peppol deviendra obligatoire pour toutes les transactions B2B. Cette checklist vous accompagne étape par étape pour préparer votre fiduciaire et vos clients à ce changement majeur.



## Étape 1 : connaître les bases de Peppol et de la facturation

Comprenez les fondements de la facturation électronique via Peppol afin de conseiller et d'accompagner vos clients de manière proactive.

**Suis-je entièrement informé de la législation sur la facturation électronique B2B pour 2026 ?**

**Est-ce que je connais bien les avantages concrets de la facturation électronique pour ma fiduciaire ?**

- Traitement automatique des factures
- Amélioration de la précision de mes dossiers
- Gain de temps grâce à une réduction du travail manuel

**Est-ce que je connais bien les avantages concrets que la facturation électronique peut offrir à mes clients ?**

- Des paiements plus rapides
- Moins de risques d'erreurs
- Des coûts de traitements réduits
- Une meilleure visibilité sur la trésorerie

**Suis-je familiarisé avec les exigences techniques de Peppol ?**

- Point d'accès Peppol certifié
- Logiciel compatible UBL et Peppol

**Est-ce que je comprends la différence entre les factures PDF et UBL ?**

- Les factures UBL sont conçues pour être traitées directement par les ordinateurs
- La standardisation assure des données cohérentes et fiables
- Plus de « suppositions » lors de la lecture des factures

## Étape 2 : identifiez les processus de facturation de vos clients

Analysez comment vos clients facturent actuellement afin de déterminer où Peppol peut apporter le plus de valeur.

**Ai-je une vue d'ensemble des processus de facturation de tous mes clients ?**

**Est-ce que je sais combien de temps mes clients passent à traiter leurs factures ?**

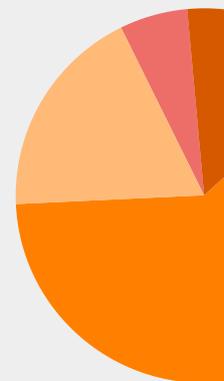
**Suis-je conscient des points faibles dans le processus de facturation actuel de mes clients ?**

**Ai-je identifié les clients qui sont déjà prêts pour Peppol ?**

**Ai-je une vue d'ensemble des workflows de facturation utilisés par tous mes clients ?**

**Ai-je une visibilité sur le volume de facturation de mes clients ?**

**Ai-je un plan pour accompagner les clients vers la facturation électronique ?**



## Étape 3 : choisissez la bonne solution Peppol

Optez pour une solution pérenne qui convient à votre fiduciaire et à vos clients. Sélectionnez un partenaire expérimenté qui possède plusieurs années d'expertise dans la facturation électronique via Peppol. Vérifiez donc ces points importants :

### La solution est-elle complète ?

- Adaptée à l'envoi et à la réception des factures électroniques
- Inclut un accompagnement à l'implémentation pour vous et vos clients
- Expérience avérée avec Peppol

### Le système est-il intuitif ?

- Facilité de transition entre différents clients
- Tableau de bord clair pour la gestion des factures
- Interface intuitive

### Le fournisseur du logiciel offre-t-il des fonctionnalités pérennes ?

- Synchronisation en temps réel
- Évolutivité pour la croissance
- Capacités de reporting étendues

### Le logiciel propose-t-il une automatisation intelligente ?

- Traitement automatique après quelques factures test
- Reconnaissance intelligente des lignes de facture
- Possibilité de définir des règles spécifiques au domaine et au portail



## Étape 4 : planifiez stratégiquement l'implémentation

Assurez une transition fluide vers la facturation électronique pour l'ensemble de votre fiduciaire.

**Ai-je élaboré un plan d'implémentation clair ?**

**Mon équipe est-elle formée à l'utilisation de la facturation électronique ?**

**Ai-je préparé un plan de communication pour mes clients ?**

**Des phases de test ont-elles été planifiées avec des clients clés ?**

**Existe-t-il un plan de secours pour les urgences ?**

**Ai-je défini des indicateurs clés de performance (KPI) pour mesurer le succès ?**



## Étape 5 : optimisez vos services

Considérez Peppol comme une opportunité pour conseiller et soutenir vos clients de manière proactive.

**Ai-je élaboré un plan d'action clair pour l'accompagnement des clients ?**

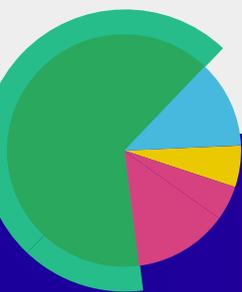
**Suis-je capable d'expliquer clairement les avantages de la facturation électronique ?**

**Est-ce que je fournis des outils concrets pour l'implémentation de Peppol ?**

**Ai-je préparé des modèles pour la communication avec les clients ?**

**Suis-je en mesure de suivre les gains d'efficacité chez mes clients**

**Ai-je une approche pour informer proactivement les clients des mises à jour importantes ?**



## Astuce pro : commencez dès aujourd'hui !

Plus vous commencez tôt la préparation, plus la transition vers la facturation électronique Peppol sera fluide.

Avec Yuki, vous bénéficiez d'un partenaire ayant de nombreuses années d'expérience avec Peppol et la facturation électronique. Nous sommes tellement convaincus des avantages de Peppol que nous offrons la réception des factures Peppol gratuitement via notre plateforme.

**Devenez prêt pour Peppol avec Yuki**