

FACTURATION ÉLECTRONIQUE CE QUI CHANGE POUR LES OPTICIENS

À partir du 1er septembre 2026, toutes les entreprises devront pouvoir recevoir des factures électroniques. L'obligation d'émission sera progressive : d'abord pour les grandes entreprises et les ETI, puis pour les PME et microentreprises en 2027.

Dans l'optique, plusieurs acteurs interviennent dans les flux. Bien les identifier est essentiel pour que la transition se passe sans rupture.

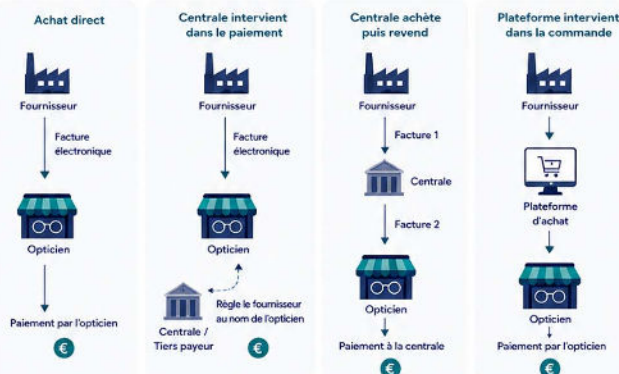
1. LE CALENDRIER

QUI ?	1 ^{er} sept. 2026	1 ^{er} sept. 2027
Grandes entreprises et ETI	Réception obligatoire Émission obligatoire E-reporting	Obligations déjà en vigueur
PME et microentreprises*	Réception obligatoire	Émission obligatoire E-reporting

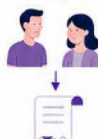
* La réglementation utilise les catégories PME et microentreprises ; les TPE sont comprises dans ces catégories.

2. PLUSIEURS CIRCUITS, PLUSIEURS ACTEURS

Côté fournisseurs : des montages différents



Côté clients :
ventes aux particuliers



E-REPORTING

Pas d'obligation avant le 1^{er} septembre 2027

Les ventes à des particuliers ne sont pas des factures électroniques B2B. L'opticien transmet à l'administration des données de transaction, de manière agrégée, à partir de ses données de caisse.

! Plusieurs payeurs (tiers payant, complémentaire...) : le traitement dépend de la nature réelle des relations entre les acteurs.

3. AVANT DE CHOISIR VOTRE PLATEFORME AGRÉÉE : PARLEZ À VOS PARTENAIRES

Le choix d'une Plateforme Agréée (PA) ne doit pas être fait isolément. Dans l'optique, il est essentiel d'articuler votre décision avec votre centrale/enseigne et votre éditeur de logiciel pour que vos factures fournisseurs et les données associées soient correctement récupérées et exploitables.



À RETENIR - NE CHOISISSEZ PAS VOTRE PA TROP VITE

Renseignez-vous d'abord auprès de votre centrale/enseigne et de votre éditeur de logiciel.

Une organisation a peut-être déjà été prévue pour assurer la réception de vos factures fournisseurs et leur intégration dans votre logiciel métier. Une PA peut être parfaitement conforme à la réglementation sans être celle qui s'intègre le mieux dans votre environnement professionnel.

4. LES QUESTIONS À POSER DÈS MAINTENANT

- ✓ Ma centrale ou mon enseigne a-t-elle déjà défini une organisation pour la facturation électronique ?
- ✓ A-t-elle sélectionné ou recommandé une Plateforme Agréée ?
- ✓ Quelle organisation est prévue par mon éditeur de logiciel métier ?
- ✓ Mon logiciel sera-t-il directement connecté à la PA retenue ?
- ✓ Comment seront récupérées les factures de mes principaux fournisseurs ?
- ✓ Les données nécessaires au rapprochement avec mes commandes seront-elles bien conservées et exploitables ?
- ✓ Comment seront traités les achats passant par une centrale ou un tiers payeur ?
- ✓ À quelle date mes principaux fournisseurs commenceront-ils réellement à émettre leurs factures électroniques ?

5. VIGILANCE SUR LES DONNÉES PERSONNELLES



Les factures peuvent contenir des données personnelles, parfois sensibles. Les Plateformes Agréées sont soumises à des exigences de sécurité dans le cadre de leur immatriculation par l'administration fiscale (sécurité des infrastructures et des données, interopérabilité, etc.). Le recours à une PA ne décharge pas l'entreprise de ses obligations RGPD : veillez à ne transmettre que les données nécessaires et à sécuriser tous vos flux.



FACTURATION ELECTRONIQUE : CE QUI CHANGE POUR LES OPTICIENS A PARTIR DU 1ER SEPTEMBRE 2026

À l'approche du 1er septembre 2026, la réforme de la facturation électronique devient très concrète. Mais pour un opticien, la situation est un peu particulière : ses ventes aux particuliers et ses achats auprès des fournisseurs ne suivent pas les mêmes circuits.

L'infographie présentée rassemble l'essentiel à connaître et les premières questions à poser à vos partenaires.

Avec un point de vigilance particulier : **ne choisissez pas votre Plateforme Agréée sans avoir vérifié l'organisation prévue par votre centrale, votre enseigne et votre éditeur de logiciel.**

1. Septembre 2026 : pour beaucoup d'opticiens, la priorité sera d'abord de recevoir

Toutes les entreprises devront être capables de **recevoir des factures électroniques à compter du 1er septembre 2026.**

En revanche, pour les **PME et microentreprises, l'obligation d'émettre** des factures électroniques et le e-reporting ne débiteront qu'au **1er septembre 2027.**

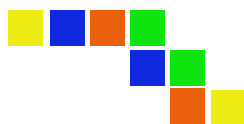
Autrement dit, pour beaucoup de magasins d'optique, le premier enjeu sera surtout de s'assurer que les factures électroniques de leurs fournisseurs pourront être correctement reçues et intégrées dans leur logiciel métier.

2. Centrale, enseigne, éditeur : vérifiez ce qui est déjà prévu avant de choisir votre PA

Dans l'optique, **celui qui commande, celui qui reçoit, celui qui est facturé et celui qui paie ne sont pas toujours le même acteur.** Une centrale peut, selon les cas, intervenir dans le paiement, acheter puis revendre, ou encore organiser les flux de facturation électronique de ses adhérents.

Toutes les Plateformes Agréées (PA) répondent aux exigences réglementaires nécessaires à leur immatriculation. Mais elles ne répondent pas nécessairement de la même manière aux **besoins métier d'un magasin d'optique.**

Dans notre secteur, recevoir une facture électronique ne consiste pas seulement à récupérer les données nécessaires à la comptabilité. La facture doit aussi arriver dans le bon circuit et être correctement intégrée dans le logiciel métier, avec les informations nécessaires au traitement des achats et au rapprochement avec les commandes.



C'est pourquoi certaines centrales ou enseignes ont déjà travaillé avec leurs éditeurs et partenaires techniques pour organiser ces flux. Elles peuvent avoir sélectionné une PA ou défini un circuit de réception pour leurs adhérents, afin que les factures fournisseurs et leurs données puissent être correctement traitées.

Votre expert-comptable peut, de son côté, vous proposer une PA parfaitement adaptée à vos besoins comptables. Avant de la choisir, vérifiez qu'elle est **compatible avec l'organisation prévue par votre centrale ou votre enseigne et avec votre logiciel métier**.

- **Le bon réflexe : ne choisissez pas votre PA de façon isolée.**

Interrogez d'abord votre centrale ou votre enseigne et votre éditeur de logiciel sur l'organisation qu'ils ont prévue. Une PA conforme à la réglementation n'est pas nécessairement celle qui répond le mieux aux besoins métier de votre activité.

3. Et côté clients ?

Une vente réalisée à un particulier n'entre pas dans le même dispositif qu'une facture entre deux entreprises. **L'opticien n'a donc pas à transmettre au particulier une « facture électronique » au sens du dispositif B2B.**

Les ventes aux particuliers relèvent du **e-reporting**. Pour les PME et microentreprises, cette obligation débutera le **1er septembre 2027**.

Les situations faisant intervenir plusieurs payeurs (tiers payant, organisme complémentaire...) peuvent toutefois nécessiter une attention particulière : leur traitement dépend du rôle réel de chacun dans l'opération.

4. Et les données personnelles ?

La facturation électronique est aussi l'occasion de revoir les informations qui figurent aujourd'hui dans les factures et les flux associés.

Dans l'optique, **certaines données personnelles, voire des données de santé, peuvent encore être intégrées ou transmises** alors qu'elles ne sont pas nécessaires à la facturation. Ces pratiques doivent être revues : **seules les données réellement utiles au traitement de la facture doivent circuler dans ces nouveaux flux.**

Si des données de santé à caractère personnel continuent malgré tout à être transmises, il convient également de vérifier si leur hébergement entre dans le champ de la **certification HDS** et, le cas échéant, que les prestataires concernés disposent bien de cette certification pour les services utilisés.

Les Plateformes Agréées sont soumises à des exigences de sécurité, mais **le recours à une plateforme agréée ne décharge pas l'entreprise de ses propres obligations au titre du RGPD.**

Normeyes travaille avec les fabricants, distributeurs, centrales, éditeurs et prestataires de la filière afin que les spécificités de l'optique et de l'audiologie soient prises en compte dans cette transition.