

RÉFORME FISCALE • FRANCE • SPÉCIAL ACHAT-REVENTE

La facturation électronique, en clair.

Le guide simple pour les conseillers en vente directe qui achètent leur stock et le revendent. Sans jargon. Vos factures d'achat, vos ventes, et deux dates à retenir.

1^{er} sept. 2026

Vous équiper : être prêt à recevoir

1^{er} sept. 2027

Le **vrai basculement** : factures d'achat, émission, e-reporting

Calendrier confirmé par la loi de finances 2026. Guide d'information — à jour de juillet 2026.

LE MESSAGE EN UNE PHRASE

Oui, vous êtes concerné(e) — même si vous ne facturez pas la TVA. Bonne nouvelle : en 2026, vous avez surtout à **vous équiper d'une plateforme**. Le vrai basculement, c'est **septembre 2027** : vos factures d'achat deviennent électroniques, vous émettez vos factures aux pros, et vous transmettez vos données de vente.

1 C'est quoi une facture électronique ?

Ce n'est **pas** un simple PDF envoyé par email. C'est un fichier **structuré** — lu automatiquement par l'administration — qui circule dans un « tuyau » sécurisé et agréé par l'État : une **plateforme agréée**.

IMAGE SIMPLE

Le PDF par email, c'est la lettre à la poste. La facture électronique, c'est le **virement bancaire** : officiel, tracé, impossible à contester.

2 Pourquoi l'État met ça en place ?

- **Lutter contre la fraude à la TVA** (des milliards d'euros chaque année).
- **Vous simplifier la vie à terme** : pré-remplir vos déclarations à partir des données transmises.
- **Aligner la France** sur le reste de l'Europe, qui bascule aussi vers l'électronique.

Ce n'est pas dirigé contre les indépendants : c'est une modernisation générale qui touche toutes les entreprises.

3 Suis-je vraiment concerné(e) ?

C'est **le** grand malentendu. En achat-revente, tant que vous restez sous **85 000 €** de ventes de marchandises, vous êtes en franchise de TVA (mention « *TVA non applicable, art. 293 B du CGI* »). Mais cela **ne vous met pas à l'écart** de la réforme.

À RETENIR ABSOLUMENT

Même en franchise de TVA, vous êtes « **assujetti** » au sens fiscal. Ne pas facturer la TVA ne vous dispense de **rien**. Et à partir de **septembre 2027**, la marque qui vous vend votre stock — une TPE — devra vous adresser une **facture d'achat électronique**.

4 Les 2 mots à connaître

Toute la réforme tient dans deux mécanismes. En achat-revente, vous êtes concerné par les deux :

E-INVOICING

La facture électronique

Les factures **entre professionnels** (B2B), via une plateforme agréée. Pour vous, ce sont d'abord les **factures d'achat** que la marque vous adresse — et, si vous vendez à un pro, les factures que **vous** émettez.

E-REPORTING

La transmission de données

Quand vous vendez à des **particuliers** (vos clientes) : aucune facture électronique à leur remettre, mais les **données** de ces ventes sont transmises à l'administration.

LA BASCULE MENTALE À FAIRE

En achat-revente, l'e-invoicing n'est pas qu'une histoire de factures « que vous envoyez ». C'est surtout la **facture d'achat que vous recevez** de la marque à chaque réassort. La marque étant une TPE, cette facture passera à l'électronique en **septembre 2027** — d'ici là, il faut juste être équipé pour la recevoir.

5 Concrètement, dans votre quotidien

Vos trois situations types, avec un exemple pour chacune :



VOUS RECEVEZ
électronique en
2027

Vos factures d'achat auprès de la marque

La marque étant une TPE, elle émettra ses factures d'achat en électronique à partir de sept. 2027. À préparer en vous équipant dès 2026.

Exemple — Vous commandez un réassort de bracelets en pierres naturelles et de coffrets de thé pour 240 €. Jusque-là, facture papier ou PDF ; à partir de **sept. 2027**, cette facture d'achat vous arrive au format électronique. Vous devez donc être équipé(e) d'une plateforme dès **sept. 2026** pour pouvoir la recevoir.



VOUS REVENDEZ
e-reporting dès
2027

Vos ventes à vos clientes (particuliers)

Rien ne change côté cliente : pas de facture électronique à lui remettre.

Exemple — Lors d'un atelier à domicile, vos clientes repartent avec leurs bracelets et leurs infusions. Vous gardez vos bons de commande habituels. À partir de sept. 2027, seules les **données globales** de ces ventes seront transmises à l'administration (e-reporting).



VOUS ÉMETTEZ
dès sept. 2027

Vos ventes à un professionnel (occasionnel)

Plus rare, mais ça arrive : là, vous facturez un pro (B2B).

Exemple — Une entreprise vous commande 40 coffrets de thé pour ses salariés en fin d'année. Cette facture-là, adressée à un professionnel, devra être **émise au format électronique** à partir de sept. 2027.

6 Les deux dates à retenir

Si vous ne gardez qu'une chose de ce guide, c'est ceci :

1^{er}
sept.
2026

Étape 1 — Vous ÉQUIPER

Obligation légale pour tous : disposer d'une plateforme agréée pour être **en capacité de recevoir**. À cette date, vos factures d'achat ne sont pas encore électroniques : c'est une étape de **préparation** (on installe la boîte aux lettres avant l'arrivée du courrier).

→ Votre action : choisir et déclarer votre plateforme. Ne rien faire = 500 € d'amende.

1^{er}
sept.
2027

Étape 2 — Le VRAI basculement

Trois choses arrivent ensemble : la marque (TPE) **émet vos factures d'achat** en électronique ; **vous émettez** vos factures aux pros ; vous faites l'**e-reporting** de vos ventes aux clientes.

→ C'est la date qui change vraiment votre quotidien.

BON À SAVOIR

Ce calendrier a **déjà été reporté** (il était prévu pour 2024). Mais cette fois il est **inscrit dans la loi de finances 2026** : considérez ces dates comme fermes.

7 Votre plan d'action, en 5 étapes

- 1 **Comprendre que vous êtes concerné(e)**. C'est fait en lisant ce guide.
- 2 **Choisir une plateforme agréée (PA)**, souvent incluse dans un logiciel de facturation.
- 3 **La déclarer / vous y inscrire** avant le 1^{er} septembre 2026 : obligation d'être **prêt à recevoir**.
- 4 **Vérifier vos mentions obligatoires** : nom, adresse, date, n° de facture, SIREN, et « TVA non applicable, art. 293 B » tant que vous êtes sous 85 000 €.
- 5 **Ne pas attendre l'été 2026**. Les plateformes seront saturées à l'approche de l'échéance.

8 Combien ça coûte, et que risque-t-on ?

Le « **portail public** » **gratuit** initialement promis par l'État a été **abandonné** dans son rôle d'échange. Il faut donc passer par une **plateforme privée agréée** — au coût généralement modéré (quelques euros par mois, souvent inclus dans un outil de gestion).

SANCTIONS PRÉVUES (LOI DE FINANCES 2026)

- Pas de plateforme désignée : **500 €** (au 01/09/2026), puis **1 000 € tous les 3 mois**.
- **15 €** par facture non conforme, quand l'électronique est obligatoire.
- **250 €** par manquement à l'e-reporting.

Des plafonds annuels s'appliquent. L'objectif : motiver la transition, pas piéger les indépendants de bonne foi.

9 À retenir — le résumé

01

Vous êtes concerné(e), **même sans TVA**.

02

2026 = vous équiper (être prêt à recevoir). Rien d'autre ne change encore.

03

2027 = le vrai basculement : factures d'achat électroniques, émission aux pros, e-reporting.

04

Ventes à vos clientes : **rien à leur remettre** (e-reporting seulement).

05

Une action clé, sans attendre : **choisir votre plateforme agréée** avant la saturation de l'été 2026.

Guide d'information. Ce document vulgarise la réforme et ne remplace pas un conseil personnalisé. Les règles peuvent évoluer ; vérifiez les dernières informations sur **impots.gouv.fr**, auprès de votre **comptable** ou via les **fiches de la FVD**. À jour de juillet 2026.

mynoa