



Facturation électronique : le guide pratique pour comprendre la réforme, et transformer son cabinet

Edition 2023



Facturation électronique : le guide pratique pour comprendre la réforme, et transformer son cabinet

Edition novembre 2023



ISBN : 978-2-35267-87-86

ISSN : 2430-8374

*Cet ouvrage a été publié dans le cadre
du 78^e Congrès de l'Ordre des experts-comptables*



Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite selon l'article L 122-4 du Code de la propriété intellectuelle et constitue une contrefaçon réprimée par le Code pénal. Seules sont autorisées (art. L 122-5), les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, ainsi que les analyses et courtes citations justifiées par le caractère critique, pédagogique ou d'information de l'œuvre à laquelle elles sont incorporées, sous réserve, toutefois, du respect des dispositions des articles L 122-10 à L 122-12 du même code, relatives à la reproduction par reprographie.

Avertissement

Par communiqué de presse du 28 juillet 2023, la DGFIP a annoncé le report de la généralisation de la facturation électronique dont l'entrée en vigueur était prévue à partir du 1^{er} juillet 2024.

Le présent guide a été rédigé en septembre 2023 **avant** la parution du nouveau calendrier de mise en œuvre de la réforme qui sera arrêté dans le cadre des travaux de la Loi de Finances pour 2024. Il sera mis à jour dès que le nouveau calendrier sera publié officiellement.

 *Les dates de mise en œuvre de la facturation électronique mentionnées dans ce guide sont celles figurant à l'article 10 octies du Projet de loi de finances pour 2024, considéré comme adopté par l'Assemblée nationale en application de l'article 49, alinéa 3 de la Constitution le 9 novembre 2023.*

8 raison pour agir maintenant !

- 1 Malgré le report, le Gouvernement réaffirme sa volonté d'avancer
- 2 C'est également une démarche européenne à visée 2028
- 3 La digitalisation est une nécessité au-delà de la facturation
- 4 Repenser la stratégie zéro papier du cabinet demande du recul
- 5 Audit et cartographie sont des étapes indispensables à la digitalisation
- 6 L'embarquement des clients prend du temps
- 7 Faire évoluer les compétences internes ne se fait pas du jour au lendemain
- 8 On peut dès à présent tirer profit des bénéfices de la Facturation électronique

Pourquoi attendre pour bénéficier des avantages du monde d'après ?

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Conseil national

Si le report du calendrier d'entrée en vigueur de la réforme pourrait inciter à attendre pour agir au sein des cabinets, il importe de rappeler que seule l'obligation fiscale et la disponibilité de la plateforme publique sont retardées. Rien n'interdit, bien au contraire, de profiter dès maintenant des gains financiers, de productivité et de sécurité qu'offrent la facture électronique.

☐ Sommaire

Avertissement.....	3
8 raison pour agir maintenant !	4
Comprendre la réforme de la facturation électronique	
1 Le contexte de la facturation électronique.....	7
1.1 Contexte international	7
2 Qui est concerné ?.....	14
3 Le calendrier de la facturation électronique.....	16
4 e-invoicing : B2B domestique.....	17
4.1 Définition	17
4.2 3 formats de facture autorisés.....	17
4.3 Les mentions obligatoires.....	19
4.4 Sanctions.....	21
5 e-reporting : B2B international et B2C.....	22
5.1 Définition	22
5.2 Les données à transmettre.....	23
5.3 Délais de transmission	24
5.4 Les données de paiement.....	25
5.5 Sanctions.....	26
6 Les acteurs de la facturation électronique : PPF, PDP et OD.....	27
6.1 Scellement, archivage et authentification.....	35
6.2 Les statuts de la facture	36
7 Résumé e-invoicing / e-reporting.....	42

Mettre en œuvre la facturation électronique

1 Segmenter son portefeuille client	43
1.1 Les critères à utiliser pour classer les clients par type de besoins	43
1.2 Définir la stratégie du cabinet par segment.....	45
2 Cartographier les flux du cabinet et faire évoluer ses process.....	46
2.1 Cartographie des fournisseurs du cabinet	46
2.2 Traitement des factures entrantes.....	47
2.3 Traitement des factures sortantes	47
2.4 Gestion de la période transitoire	48
3 Facteur humain et gestion de projet	50
3.1 S'approprier la réforme.....	50
3.2 Recenser les RH du cabinet et montée en compétences	51
3.3 Tester les nouveaux outils.....	52
4 Préparer ses clients à la facture électronique	53
4.1 Sensibiliser et former	53
4.2 Faire adhérer à la solution et au processus du cabinet (PDP...) .	53
5 L'opportunité de nouvelles missions.....	55
5.1 Les missions liées au cycle fournisseurs	55
5.2 Les missions liées au cycle clients	55
5.3 L'accompagnement au pilotage et le conseil	56
5.4 Et demain, l'exploitation de la data (horizon 2026)	58

Annexes

Annexe 1 - Glossaire.....	61
Annexe 2 - e-FAC expert, votre espace documentaire	69

Comprendre la réforme de la facturation électronique

1 Le contexte de la facturation électronique

1.1 Contexte international

La réforme de la facturation électronique n'est pas un sujet franco-français. Elle s'inscrit au contraire dans un processus mondial démarré au Mexique il y a près de 20 ans.

Au niveau européen, une étape importante du mouvement vers la facturation électronique a été franchie avec la directive 2014/55, qui a donné comme objectif à toutes les administrations publiques de disposer des moyens nécessaires au traitement des factures électroniques. En France, la mise en œuvre de cette directive s'est traduite par la généralisation de la facturation électronique en B2G (Business to Government, c'est-à-dire lorsque le client d'une entreprise privée est une entité du secteur public) entre 2017 et 2020. Le succès de cette première étape a conduit la France à vouloir généraliser la facturation électronique à la plupart des acteurs économiques.

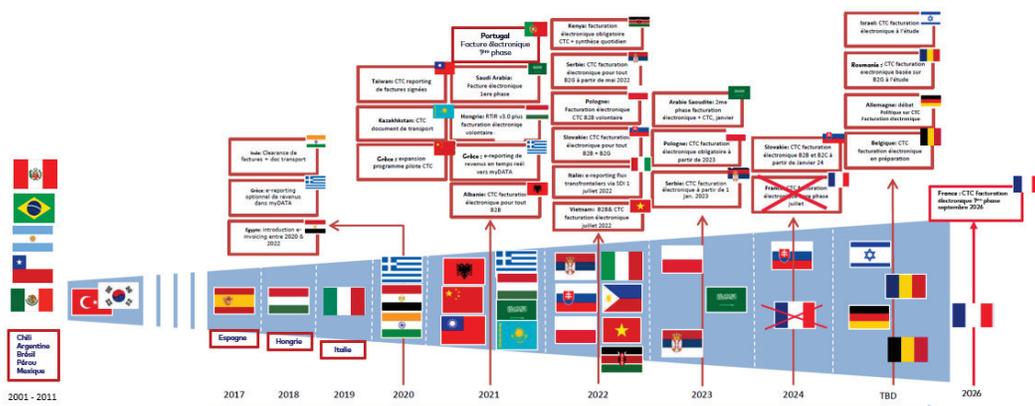
La majorité des pays qui ont opté pour un système de transmission numérique des données de transaction et/ou des factures l'ont fait dans l'objectif de réduire l'écart / la fraude dans la collecte de TVA. Ils l'ont fait en suivant l'un des deux modèles suivants :

- laisser libres les entreprises de la forme et de la transmission de leurs factures vers leurs clients, tout en leur imposant de communiquer par voie électronique à l'administration fiscale les informations (e-reporting) concernant les transactions domestiques interentreprises (B2B), internationales et avec les consommateurs (B2C) : c'est notamment le cas du Portugal depuis 2013 et de l'Espagne depuis 2017.

- organiser un système de facturation électronique complet, alliant la définition d'un format et d'un processus de facturation entre opérateurs économiques à la nécessité de transmettre les informations de facturation à l'administration (e-invoicing), le tout sous l'égide de plateformes dédiées. Cette option ne pouvant s'imposer aux entreprises de pays tiers et aux particuliers, elle est complétée d'un e-reporting pour ce type de transactions. C'est notamment le choix de l'Italie depuis 2019 et de la Grèce depuis 2021.

Indépendamment de la réforme française, l'Union européenne envisage de généraliser le recours à la facturation électronique aux opérations B2B à l'horizon 2028 dans le cadre du projet de Directive "VAT in the digital age" ou "VIDA". Dans ce domaine, l'accélération est mondiale.

LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE EXISTE DEPUIS LONGTEMPS ET EST EN PLEIN DÉPLOIEMENT DEPUIS 5 ANS



D'ici 2030, Poursuite du déploiement probable sur le continent africain, l'Océanie et le reste de l'Europe (hors Angleterre)
TBD : à déterminer

1.1.1 Fondements juridiques

Au niveau européen, la facture électronique est définie par la directive TVA 2010/45/UE qui précise qu'une facture électronique est une facture « émise et reçue sous forme électronique » et fixe les objectifs de conformité, qui doivent en garantir :

- l'authenticité de l'origine ;
- l'intégrité du contenu ;
- et la lisibilité de la facture.

Pour ce faire, les entreprises peuvent avoir recours aux 4 dispositifs :

- L'établissement d'une Piste d'Audit Fiable (PAF)
- La signature électronique (conformité avec le Référentiel Général de Sécurité de niveau 2)
- Une facture électronique respectant un format de données structurées normalisées (EDI)
- La signature du flux par un cachet serveur

Cette directive a par la suite été transposée en droit français par la loi de finances pour 2012.

D'autres textes ont progressivement construit la facture électronique actuelle :

- la directive 2014/55/UE du 16 avril 2014 qui a posé les fondements de la facture électronique pour le secteur public (BtoG) avec notamment la référence à la norme sémantique européenne EN16931 ;
- le décret n°2016-1673 du 5 décembre 2016, qui établit qu'une copie fiable a la même force probante qu'un original papier ;
- la loi de finances rectificative du 29 décembre 2016, qui établit que « lorsque les documents et pièces sont établis ou reçus sur support papier, ils peuvent être conservés sur support informatique ou sur support papier » ;
- l'arrêté du 22 mars 2017, qui encadre la réalisation de ces « copies fiables » de factures ;
- la loi de finances pour 2020, qui annonce la réforme de la facturation électronique et son application aux entreprises assujetties à TVA dès 2023, ce calendrier initial a ensuite été modifié à deux reprises ;
- la loi de finances pour 2021, qui autorise le gouvernement à prendre toutes les mesures nécessaires sur le sujet de la facturation électronique par voie d'ordonnance ;
- la loi de finances rectificative pour 2022 du 16 août 2022, le décret et l'arrêté du 7 octobre 2022, qui définissent un calendrier actualisé de la facturation électronique et les modalités de la réforme devant entrer en vigueur progressivement entre le 1^{er} juillet 2024 et le 1^{er} janvier 2026 ;
- Le communiqué de presse du 28 juillet 2023 annonce le report de l'entrée en vigueur du dispositif prévue le 1^{er} juillet 2024 « afin donner le temps nécessaire à la réussite de cette réforme structurante pour l'économie » ;
- L'amendement à la loi de finances pour 2024 du 17 octobre 2023 définit un nouveau calendrier définissant une mise en œuvre progressive entre 2026 et 2027.

 *L'article 289 bis du CGI, texte fondateur de la facturation électronique*

« [...] L'émission, la transmission et la réception des factures relatives aux opérations mentionnées aux a et d du 1 du I dudit article 289 ainsi qu'aux acomptes s'y rapportant s'opèrent sous une forme électronique, selon des normes de facturation électronique définies par arrêté du ministre chargé du budget, lorsque l'émetteur de la facture et son destinataire sont des assujettis qui sont établis ou ont leur domicile ou leur résidence habituelle en France.

L'émission, la transmission et la réception des factures électroniques s'effectuent, au choix des intéressés, en recourant au portail public de facturation [...] ou à une autre plateforme de dématérialisation. »

 *Pour aller plus loin : "Facturation électronique - Raisons et contours d'une inexorable réforme" - SIC MAG n°418 septembre 2022 – lien :*
<https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/fe8ddfd8-a293-4bd7-bc62-bd08a65416e3/pdf>

1.1.2 Le régime fiscal de droit commun de la facture

Le régime de droit commun prévu par l'article 289 du CGI impose à un assujetti à la TVA en France d'établir une facture en respectant des mentions obligatoires dans le cadre de ses relations avec un autre assujetti ou une personne morale. Celle-ci, conçue à l'origine pour un support papier, peut être valablement dématérialisée sans qu'un format précis soit exigé. Et à une condition : que le destinataire l'accepte ! La facture électronique, bien qu'admise, n'est donc pas (encore) le principe. Avec un avantage conféré aux formats électroniques structurés (en EDI) ou signés électroniquement : la dispense d'avoir à établir une piste d'audit fiable ! En bref, dans le régime de droit commun actuel, le format de la facture est libre, ainsi que la manière de la transmettre : de la main à la main, par mail, par La Poste, par coursier, etc.

Ce régime de droit commun dispose d'un principe essentiel : assurer l'authenticité de l'origine, l'intégrité du contenu et la lisibilité de la facture, de son émission jusqu'à la fin de sa période de conservation.

1.1.3 La facturation électronique : un régime dérogatoire au droit commun

Progressivement, du 1^{er} septembre 2026 au 1^{er} septembre 2027, le nouvel article 289 bis du CGI prévoit de déroger pour partie au régime de droit commun dans le cadre des transactions entre assujettis à la TVA établis en France. Dès lors que deux assujettis échangeront des factures, elles devront être impérativement sous un format numérique et structuré en passant obligatoirement par des plateformes habilitées par la loi. Le tout étant assorti de sanctions pour en assurer l'effectivité. Ce qui signifie donc que, lorsque les conditions d'application de ce régime dérogatoire ne sont pas réunies, le régime de droit commun retrouve sa pleine application. Il en sera ainsi lorsque l'une des deux parties n'est pas assujettie.

+ *Pour aller plus loin :*

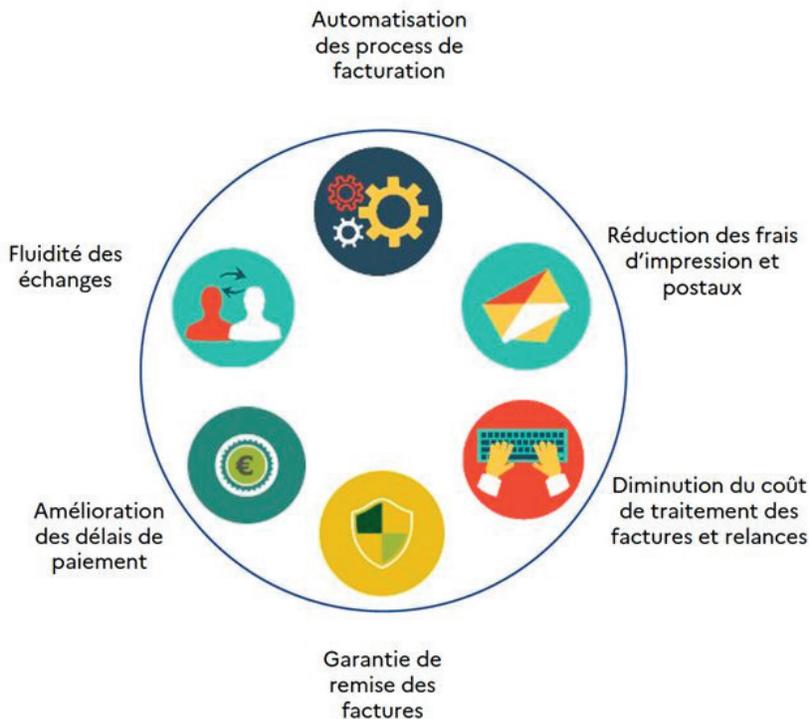
- Article "La facturation électronique - Principe d'un régime dérogatoire au droit commun de la facturation" - SIC MAG n°422 janvier 2023 – Lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/4ca4a7b2-1cb3-4379-b4b3-f19a89c82df5/pdf>
- Article "Facture électronique : une réforme mondiale initiée il y a plus de 20 ans" - RFC n°574 - avril 2023 – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/9e77c478-4d0e-4604-8b40-9275eef49671/pdf>

1.1.4 Les 4 objectifs de la réforme

La réforme de la facturation électronique répond à quatre objectifs affichés par l'administration fiscale¹ :

- lutter contre la fraude fiscale, notamment en matière de TVA au moyen de recoupements automatisés ;
- accroître la connaissance au fil de l'eau de l'activité des entreprises afin de favoriser un pilotage plus fin des actions du Gouvernement en matière de politique économique ;
- renforcer la compétitivité des entreprises grâce à la diminution de la charge administrative de constitution, d'envoi et de traitement des factures au format papier ainsi qu'à la sécurisation des relations commerciales ;
- faciliter, à terme, les déclarations de TVA par le pré-remplissage.

¹ Rapport « La TVA à l'ère du digital », oct. 2020



Lutte contre la fraude - L'objectif de lutte contre la fraude fiscale est clairement assumé, et même chiffré : le Gouvernement souhaite diminuer l'écart de TVA au moyen de recoupements automatisés. Les montants en jeu sont impressionnants : la Cour des comptes et l'INSEE estiment le manque à gagner entre 10 et 20 milliards d'€ par an, tandis que la Commission européenne le chiffre à 7,1% des revenus théoriques, soit environ 12,8 milliards d'€.

La réforme vise notamment la fraude carrousel, organisée entre entreprises dans différents États de l'Union européenne pour obtenir le remboursement d'une taxe qui n'a pas été acquittée en amont.

Mais les montages complexes ou internationaux ne sont pas les seuls visés. Tout au long de son rapport, l'administration fiscale égrène la liste des contrôles qu'elle envisage. Toutes les entreprises sont concernées :

- automatisation des recoupements entre TVA collectée chez les fournisseurs et TVA déduite chez les clients ;
- vérification de l'application correcte des taux ;
- rapprochement du taux de TVA de l'entreprise et du montant de la dette fiscale figurant au passif du bilan ;

- contrôle de la répartition des opérations entre celles relevant des prestations de services et des ventes de biens ;
- fiabilisation du montant des opérations non imposables ou à l'international ;
- détection chez les clients particuliers des activités professionnelles occultes non déclarées (grâce à l'analyse des transactions B2C) ;
- détection des exportations/livraisons intracommunautaires non justifiées ;
- vérification de la bonne application de la réglementation relative aux ventes à distance ;
- lutte contre les demandes de remboursements de crédits de TVA frauduleuses, dans le cas de sociétés nouvelles déclarant des acquisitions d'immobilisations fictives, et qui de l'aveu même de l'administration, « ne font pas nécessairement l'objet d'une instruction approfondie » ;
- contrôle des dépassements de seuils d'imposition ;
- détection des fraudes avant le dépôt de la liasse fiscale, actuellement nécessaire pour effectuer certains recoupements.

Amélioration de la connaissance de la conjoncture économique - Autre objectif déclaré de la généralisation de la facturation électronique : accroître la connaissance « au fil de l'eau » de l'activité économique. Une nouvelle source d'information qui s'est montrée particulièrement utile lors de la crise sanitaire du printemps 2020, dans les pays ayant déjà mis en place la facturation électronique. D'après leur témoignage, ces gouvernements ont pu observer finement, par secteur d'activité et par taille d'entreprise, le niveau de la baisse d'activité. Avec la généralisation de la facturation électronique, le gouvernement pourra donc disposer de statistiques macro-économiques d'un grand degré de précision et de réactivité.

Amélioration de la compétitivité des entreprises - Selon l'administration fiscale, « la majorité des entreprises ne connaît pas ou évalue difficilement le coût des chaînes de facturation ». La DGFIP se base donc sur un rapport de l'Inspection générale des finances, qui estime le coût complet d'émission d'une facture électronique à moins d'1 €, contre plus de 10 € pour une facture papier. Un bénéfice important pour les entreprises consultées par la DGFIP, qui le citent régulièrement comme un des principaux avantages de la facturation électronique. Elle y inclut d'ailleurs la réduction des litiges liés au recouvrement, et une réduction des délais de paiement.

Pré-remplissage des déclarations de TVA - La DGFIP souhaite également à terme, parvenir « au pré-remplissage de la déclaration de TVA d'une grande partie des entreprises ». L'administration y voit un gain de temps pour ces entités qui n'auront plus « qu'à vérifier les éléments déjà remplis par [elle] et à procéder, le cas échéant, à des ajustements ». Selon l'administration elle-même, ce pré-remplissage ne pourra être que progressif, « de la même manière que celui mis en place pour la déclaration

relative à l'impôt sur le revenu (IR) ». Notamment parce que l'indisponibilité, dans un premier temps, des informations relatives au statut de paiement ne permet pas de préremplir les chiffres relatifs à la TVA sur les encaissements (des adaptations juridiques sont en effet nécessaires).

2 Qui est concerné ?

Tout dépend de la situation de l'entité vendeuse au regard de la TVA. La facturation électronique s'applique en effet à tous les assujettis à la TVA établis en France, redevables ou non redevables.

Un assujetti à la TVA est une personne physique ou morale exerçant de manière indépendante une activité économique à titre habituel. Mais assujetti ne signifie pas forcément redevable ! Sont donc soumis à l'obligation de facturation électronique (e-invoicing) et / ou à l'obligation de transmission des données de transaction (e-reporting) :

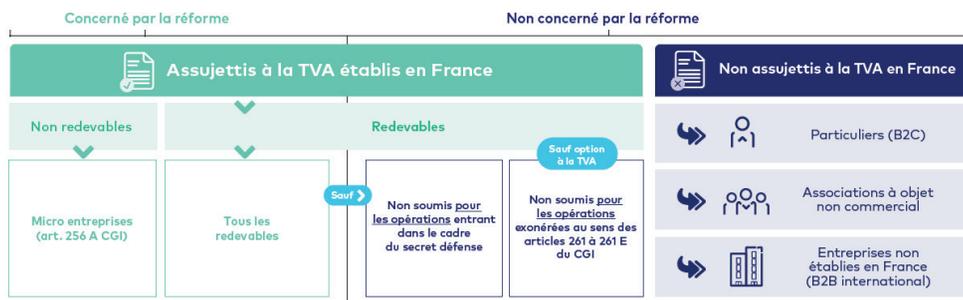
- les assujettis à la TVA établis en France et redevables ;
- les assujettis à la TVA établis en France et non redevables comme les micro-entrepreneurs (art. 265 A du CGI) et les personnes morales bénéficiant du régime de la franchise en base car l'administration fiscale souhaite suivre l'activité de tous les assujettis.

Toutefois, parmi les redevables, les opérations relevant du « secret défense » ou exonérées au sens des articles 261 à 261 E du CGI sauf option à la TVA sont exclues de l'obligation. Il s'agit :

- des prestations dans le domaine de santé ;
- des prestations d'enseignement et de formation ;
- des opérations immobilières ;
- des opérations réalisées par les associations à but non lucratif ;
- des opérations bancaires et financières ;
- des opérations d'assurance et de réassurance.

Les non-assujettis à la TVA en France ne sont quant à eux pas soumis à l'obligation. Entrent notamment dans cette catégorie :

- les particuliers ;
- les associations à but non commercial ;
- les entreprises non établies en France (B2B international).



Bon à savoir : le CNOEC a développé un outil interactif permettant de déterminer pour une opération économique donnée les obligations applicables en matière de facturation électronique. Feeby, votre assistant virtuel est à retrouver sur le site privé de l'Ordre <http://e-fac-expert.fr/>

Médecins, associations ou sociétés civiles : zoom sur 3 cas particuliers

Les médecins - Un médecin n'est pas concerné par la réforme pour son activité générale car il est exonéré au sens des articles 261 à 261E du CGI. En revanche, il le sera pour tous les actes soumis à la TVA comme des opérations de chirurgie esthétique. Les factures provenant de fournisseurs assujettis lui seront envoyées sur la plateforme qu'il aura choisie (PPF ou PDP)

Les associations - Une association à but non lucratif n'est pas concernée par la réforme si ses activités non lucratives sont prépondérantes et que ses activités lucratives ne dépassent pas le seuil annuel des recettes lucratives accessoires.

Dans le cas contraire, les opérations rentrent dans le champ du e-reporting pour transmettre les données de transaction à l'administration fiscale mais les factures restent de format libre. Si l'association a opté pour la TVA, elle devient assujettie et suit les règles appliquées pour les assujettis.

Les sociétés civiles (SCI, SCP, SCA) - Elles rentrent dans le cas général des entreprises. Une SCI/SCP/SCA assujettie à la TVA est concernée par le :

- e-invoicing si elle loue à un assujetti à la TVA établi en France ;
- e-reporting si elle loue à un non-assujetti ;
- e-reporting de paiement si elle a opté pour la TVA sur encaissement.

+ Pour aller plus loin :

- Fiche Pratique “Les assujettis” (E-Fac Expert : <https://extranet.experts-comptables.org/download/document/4e615f39-4c6c-49f6-865a-aca9da213161/pdf>)
- Article “Facturation électronique et transmission des données de transaction Opérateurs et opérations concernés” - SIC MAG n°421 décembre 2022 – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/3e0b873c-a583-4a07-91e7-a6cb252a980e/pdf>

3 Le calendrier de la facturation électronique

Le calendrier de la réforme de la facture électronique prévoit une mise en place progressive, sur 13 mois, en fonction de la taille de l’entité concernée.

On estime qu’à chaque étape, les volumétries sont les suivantes :

- au 1^{er} septembre 2026, 300 grandes entreprises (GE) et 8 000 entreprises de taille intermédiaire (ETI) seront concernées par l’obligation d’émission ;
- au 1^{er} septembre 2027, 4 000 000 TPE/PME seront soumises à l’obligation de facture électronique en émission.

Les différentes catégories d’entreprises sont définies de la façon suivante :

- TPE/PME : effectif inférieur à 250, chiffre d’affaires inférieur à 50 millions d’€ ou total de bilan inférieur à 43 millions d’€ ;
- ETI : effectif inférieur à 5 000, chiffre d’affaires inférieur à 1 500 millions d’€ ou total de bilan inférieur à 2 000 millions d’€ ;
- grandes entreprises : toutes les autres.

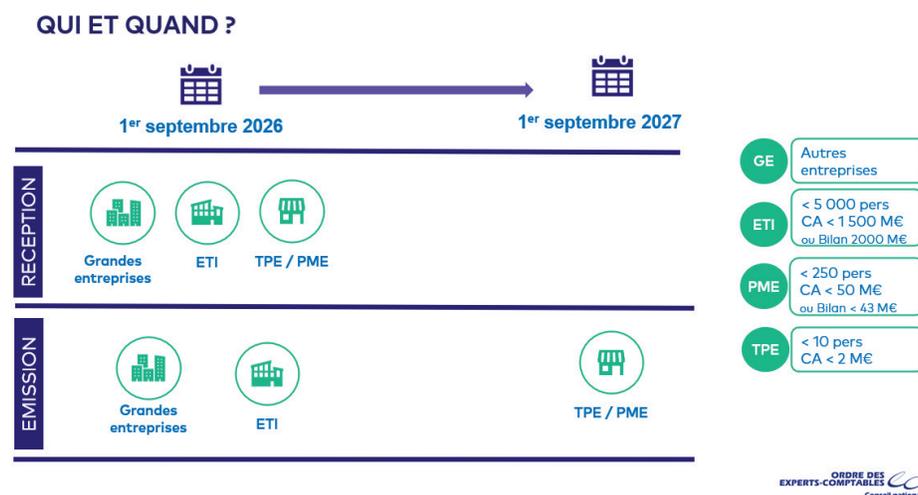
Le 1^{er} septembre 2026 est sans doute la « marche » la plus élevée pour toutes les entreprises. En effet, à cette date, toutes les entreprises devront être en mesure de réceptionner des factures au format électronique. En revanche, seules les grandes entreprises et les ETI seront tenues d’émettre des factures au format électronique.

C’est au 1^{er} septembre 2027 que les TPE/PME émettront obligatoirement des factures au format électronique. On rappelle toutefois qu’elles devront déjà être connectées à une plateforme depuis le 1^{er} septembre 2026, ne serait-ce que pour recevoir des factures électroniques.

Attention, à l’instar de l’e-invoicing, l’obligation de e-reporting s’imposera progressivement et aux mêmes échéances.

Quand et comment apprécier la taille de l'entreprise ?

La catégorie s'apprécie au niveau de chaque personne juridique au 1^{er} janvier 2025, sur la base du dernier exercice clos avant cette date ou, en l'absence d'un tel exercice, sur celle du premier exercice clos à compter de cette date.



4 e-invoicing : B2B domestique

4.1 Définition

Les obligations d'une entreprise assujettie établie en France dépendent du statut de son client. Dans le cas d'opération entre 2 assujettis à la TVA établis en France, c'est l'obligation de facturation électronique (e-invoicing), qui s'applique.

4.2 3 formats de facture autorisés

On distingue trois formats de factures électroniques : les formats structurés, non-structurés, et mixtes.

Les formats structurés présentent l'avantage d'être standardisés, et donc directement exploitables par des machines. Cela permet un traitement rapide, et une grande interopérabilité. En revanche, ils sont difficilement lisibles par des êtres humains. Entre notamment dans cette catégorie le format EDI, largement utilisé par les grandes entreprises des secteurs agroalimentaire, transport et logistique.

Les formats non-structurés sont lisibles facilement par des êtres humains, mais plus difficilement exploitables par des machines, car les informations contenues dans le

fichier ne sont pas standardisées. C'est notamment le cas des fichiers PDF, qui peuvent être lus ou imprimés facilement, mais qui nécessitent de recourir à de la reconnaissance automatique de caractères pour être exploités par des logiciels métiers.

Quant aux formats mixtes, ils combinent à la fois les avantages des formats structurés et non structurés. Ils associent des données normalisées, exploitables par une machine, et des données lisibles facilement par un être humain. C'est notamment le cas de Factur-X, standard franco-allemand basé sur un fichier PDF (norme PDF/A3) représentant la facture originale, mais embarquant aussi un fichier de données structuré (XML).

Quels seront les formats obligatoires en réception ?

- *L'administration a tranché : les futures plateformes de factures électroniques devront être capables de gérer 3 formats en réception :*
- *XML-UBL ;*
- *XML-UN/CEFACT CII ;*
- *Factur-X.*

Dans tous les cas, elles devront garantir la lisibilité des factures par un être humain. Selon la DGFIP, dans un premier temps, les plateformes de facturation électronique, et a minima la plateforme publique, pourront proposer une fonctionnalité permettant de convertir une facture au format PDF natif en facture en format structuré, ainsi que la possibilité de saisir en ligne leurs factures. Attention, un PDF simple ne répond pas aux critères de la facturation électronique !

La norme Factur-X - Le format Factur-X permet de produire une facture hybride, qui contient à la fois un fichier PDF et des données structurées essentielles au traitement par les plateformes. Ce standard franco-allemand est donc idéal pour les TPE/PME :

- **lisible à l'œil humain avec tout ordinateur : fichier PDF (A3) ;**
- **permettant une gestion automatisée grâce au fichier XML.**

Attention toutefois, pour être exonéré de la piste d'audit fiable, le fichier Factur-X doit être scellé électroniquement.

Quid du format PDF simple ?

Le dépôt de factures dans ce format sera admis jusqu'au 31 décembre 2027. Les PDP, pour les convertir dans l'un des formats du socle, pourront proposer un service d'océrisation, de vidéocodage et de contrôle plus performant que celui du PPF, évitant ainsi à l'utilisateur un travail fastidieux de contrôle et de rectification.

4.3 Les mentions obligatoires

Au moment de la 1ère phase de déploiement de la facture électronique, 26 mentions seront obligatoires (CGI, art. 41 septies D, I) :

1. Numéro d'identification mentionné au premier alinéa de l'article R. 123-221 du code de commerce (SIREN) – assujetti ;
2. Numéro individuel d'identification prévu à l'article 286 ter du code général des impôts (no TVA intracommunautaire) – assujetti ou assujetti unique ;
3. Numéro individuel d'identification prévu à l'article 286 ter du code général des impôts (no TVA intracommunautaire) – attribué au membre de l'assujetti unique ;
4. Numéro individuel d'identification prévu à l'article 286 ter du code général des impôts (n° TVA intracommunautaire) – représentant fiscal de l'assujetti ;
5. Pays – assujetti ;
6. Numéro d'identification mentionné au premier alinéa de l'article R. 123-221 du code de commerce (SIREN) – client ;
7. Numéro individuel d'identification prévu à l'article 286 ter du code général des impôts (n° TVA intracommunautaire) – client ;
8. Pays – client ;
9. Mention catégorie de l'opération : livraison de biens (LB) / prestation de services (PS) / double (LBPS) ;
10. Date d'émission de la facture ;
11. Numéro unique de la facture ;
12. Numéro de la facture rectifiée en cas d'émission d'une facture rectificative ;
13. Option pour le paiement de la taxe d'après les débits ;
14. Total hors taxe par taux d'imposition de la taxe ;
15. Montant de la taxe correspondante par taux d'imposition ;
16. Taux de TVA applicable (à différencier si multiples) ;
17. Somme totale à payer HT ;
18. Montant de la taxe à payer ;
19. En cas d'exonération, la référence à la disposition légale ;
20. Code/désignation devise de la facture ;
21. Mention « autofacturation » ;
22. Référence à un régime particulier visé au 15° et 16° du I de l'article 242 nonies A ;
23. Mention « autoliquidation » ;
24. Mention « Membre d'un assujetti unique ».
25. Date de la livraison du bien ou de la fin d'exécution de la prestation ;
26. Date de l'acompte versé si elle est différente de la date d'émission de la facture ;

Le détail des lignes est prévu dans un deuxième temps avec 8 mentions supplémentaires (CGI, art.41 septies D, II) :

1. Minoration de prix (rabais, remises, ristournes) ;
2. Dénomination précise du bien livré ou du service rendu ;
3. Quantité de biens livrés ou de services rendus ;
4. Prix hors taxe de chaque bien livré ou service rendu ;
5. Adresse de livraison /de réalisation du service, si différente de l'adresse du client ;
6. Date d'émission de la facture rectifiée en cas d'émission de facture rectificative ;
7. Mention d'escompte ;
8. Eco-participation (art. L.541-10 du code de l'environnement).

Exception pour les professionnels soumis au secret professionnel :

iSelon l'article 242 nonies J du CGI, « les factures électroniques [...] comportent les données à transmettre à l'administration, à l'exception de la dénomination précise du bien livré ou du service rendu, conformément aux obligations des personnes dépositaires du secret professionnel ».

Une exception pour le dépôt dérogatoire dans un autre format que celui du socle

Jusqu'au 31 décembre 2027*, le dépôt de PDF simple sera encore possible sur les plateformes, qui auront la responsabilité de convertir ce type de fichiers dans un des 3 formats du socle. À titre temporaire, la liste des données qui doivent obligatoirement être transmises à l'administration fiscale est aménagée dans le cas d'un dépôt dans un autre format que celui du socle. Dans ce cas, seules 21 mentions seront requises.

 *En attente de publication du détail des étapes fonctionnelles de déploiement.

➤ Délai de transmission :

Dans le cadre du e-invoicing, la transmission des données de facturation à l'administration fiscale est concomitante au dépôt de la facture sur la plateforme d'émission.

Les PDP devront transmettre les données de facturation (flux 1) au PPF et la facture (flux 2) à la plateforme de l'acheteur dans un délai maximum de 24 heures à compter du dépôt de la facture électronique sur la plateforme du fournisseur.

✚ Pour aller plus loin :

- Fiche pratique "e-invoicing / e-reporting" - E Fac-Expert – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/document/53d21e99-a2bf-47bb-bcb1-30fc34da1d08/pdf>
- Article "e-invoicing : Quelles données sont transmises à l'Administration ? (1re partie)" - SIC MAG n°427 juin 2023 – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/c70c5a73-5c3d-4ae2-82f5-64b9e00637da/pdf>

4.4 Sanctions

Plusieurs types de sanctions sont prévues en cas de manquement aux obligations liées au e-invoicing. Par ailleurs, la responsabilité de la non-conformité peut peser sur l'assujetti lui-même ou sur la PDP.

Non transmission du e-invoicing	Sanctions comptables, fiscales ou réglementaires (hors pénalités)	Pénalités
Pour l'assujetti	Non déductibilité de la TVA pour l'acheteur	15 € par facture dans la limite de 15 k€ par an (art.1737-III du CGI)
Pour la PDP	Risque de perte d'agrément pour la PDP	15 € par facture dans la limite de 45 k€ par an (art.1737-IV du CGI)

5 e-reporting : B2B international et B2C

5.1 Définition

On résume trop souvent la réforme de la « facturation électronique » à l'obligation entre assujettis à la TVA établis en France, d'émettre ou recevoir des factures au format numérique et structuré via une plateforme privée (PDP) ou le portail public (PPF). Obligation autrement dénommée « e-invoicing ». C'est oublier une autre obligation tout aussi impactante : la transmission des données de transaction à l'administration fiscale (e-reporting).

Pour de nombreuses entreprises, la plupart des transactions soumises à TVA se font avec des particuliers (B2C), comme avec des entreprises assujetties mais non établies en France. Il fallait donc trouver le moyen de collecter ces informations qui ne concernent pas moins de 30 milliards de transactions chaque année en France. Voilà pourquoi le législateur a complété l'e-invoicing d'un dispositif dit « de transmission des données de transaction » vers l'administration fiscale, autrement dénommé « e-reporting », afin d'offrir une vision d'ensemble et contemporaine à l'administration sur les chaînes de transaction.

En quoi consiste le e-reporting ? - Tout d'abord, précisons que, dans le champ du e-reporting, les modalités de facturation demeurent libres contrairement au e-invoicing qui impose le format de la facture et sa voie de routage. Aussi bien, lorsqu'une entreprise facture un particulier ou une entreprise non domiciliée en France, elle sera libre d'établir sa facture sous format papier ou encore numérique non structuré comme le PDF. S'agissant de son routage, elle pourra également choisir ce que bon lui semble : de la main à la main, par courrier postal, par e-mail ou en la mettant à disposition sur un compte numérique client. On pense notamment aux factures d'énergie ou de téléphonie vers les particuliers ou encore aux prestations de service dans le bâtiment. L'obligation de e-reporting concerne naturellement les nombreux commerces ou prestataires de service non systématiquement soumis à l'obligation d'établir une facture à leurs clients particuliers. Qu'il y ait ou non facturation, le e-reporting consiste donc à transmettre à l'administration fiscale, via le portail public de facturation (PPF) ou les plateformes de dématérialisation partenaires (PDP), à rythme régulier, des données définies et relatives à chaque transaction.

5.2 Les données à transmettre

S'agissant des données à transmettre à l'administration, deux cas de figure se distinguent.

5.2.1 B2C

D'une part, s'agissant des transactions avec les non-assujettis (B2C), dix mentions obligatoires sont à transmettre permettant notamment de distinguer s'il s'agit d'opérations ayant donné lieu à facture. Dans le cas contraire, elles pourront être regroupées par période tout en précisant le nombre de transactions concernées. Cela concerne en particulier le Z de caisse journalier qui devra être transmis à rythme régulier.

Pour les opérations B2C, les données à transmettre à l'administration fiscale sont les suivantes :

1. Son numéro d'identification mentionné au 1 du I de l'article 242 nonies A ;
2. La période au titre de laquelle la transmission est effectuée, ou, pour les opérations donnant lieu à une facture électronique, la date de la facture ;
3. La mention "option pour le paiement de la taxe d'après les débits" lorsqu'il y a lieu ;
4. La catégorie de transaction :
 - a) Livraisons de biens soumises à la taxe sur la valeur ajoutée ;
 - b) Prestations de services soumises à la taxe sur la valeur ajoutée ;
 - c) Livraisons de biens et prestations de services réalisées par des assujettis établis en France et qui ne sont pas situées en France en application du 1° du I de l'article 258 A et de l'article 259 B du code général des impôts ;
 - d) Opérations donnant lieu à l'application des régimes prévus au e du 1 de l'article 266 et aux articles 268 et 297 A du même code ;
1. Par taux d'imposition, le montant total hors taxe et le montant de la taxe correspondante ;
2. Le montant total de la taxe due en France en application des articles 258 à 259 D du même code. Celui-ci doit être exprimé en euros pour les transactions établies en devise étrangère ;
3. La devise ;
4. La date des transactions en l'absence de facture ;
5. Le nombre de transactions quotidiennes pour les opérations ne donnant pas lieu à une facture ;
6. Le numéro et la date de facture, pour les opérations donnant lieu à une facture électronique.

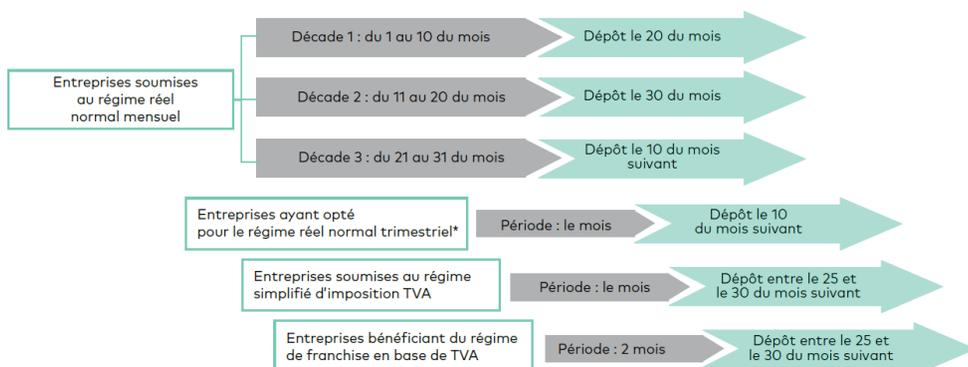
5.2.2 B2B international

D'autre part, s'agissant des opérations avec les assujettis non domiciliés en France (B2B international), les données à transmettre seront identiques à celles transmises dans le cadre du e-invoicing, à l'exclusion du numéro unique d'identification (SIREN) de l'assujetti non établi en France qui sera remplacé par un identifiant à définir par arrêté ministériel.

5.3 Délais de transmission

Contrairement au e-invoicing qui organise une transmission des données de facturation concomitante au dépôt de la facture sur la plateforme d'émission, le e-reporting permet une transmission de données décalée, regroupée et à intervalles réguliers déterminés selon le régime fiscal de l'assujetti (voir schéma ci-dessous).

Délais de transmission du e-reporting de transaction



Les obligations en tant qu'acheteur - Dans certains cas de transactions B2B à l'international, l'acheteur assujetti à la TVA établi en France a une obligation de e-reporting en fonction de la nature de l'opération :

- acquisitions de biens ou de marchandises intracommunautaires (CGI, art. 258 C) ;
- opérations domestiques (autoliquidation par l'acquéreur) de biens en France alors que le fournisseur est un assujetti non établi en France (UE ou hors UE) (CGI, art. 283-1) ;
- acquisitions de prestations de services auprès d'un prestataire établi dans un autre Etat membre (UE) ou hors UE (CGI, art. 259 A et 283 1°) ;

- acquisitions de biens ou prestations de services auprès d'un prestataire établi dans un autre État membre (UE) ou hors UE (art 259 A et 283 2°) ;
- prestations de services ou d'opérations domestiques en France réalisées par un fournisseur monégasque.

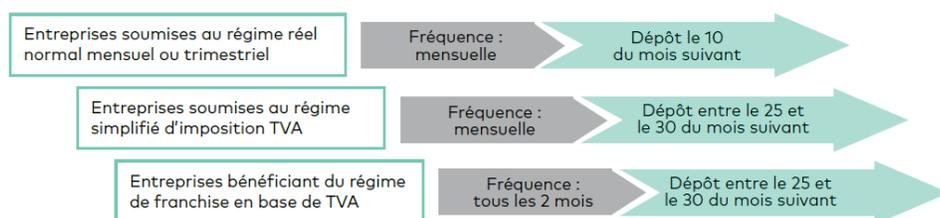
5.4 Les données de paiement

Dans le cas de la vente de prestations de services imposables selon les encaissements, une autre obligation s'ajoute au dispositif de la facture électronique. L'entreprise vendeuse doit également transmettre à l'administration fiscale ses données de paiement pour ne pas être redevable de la TVA à l'émission de la facture mais à l'encaissement. L'objectif étant naturellement de déterminer la date d'exigibilité de la TVA.

Les données à transmettre sont :

- le numéro d'identification mentionné au 1° du I de l'article 242 nonies A (SIREN) ;
- la période au titre de laquelle la transmission est effectuée ou, pour les opérations donnant lieu à une facture électronique, la date de la facture ;
- la date d'encaissement effectif ;
- le montant encaissé, par taux d'imposition de la taxe sur la valeur ajoutée ;
- pour les opérations donnant lieu à facture, le numéro de facture.

Délais de transmission du e-reporting des données de paiement



De l'intérêt d'automatiser le e-reporting et de rationaliser sa facturation

Sans automatisation, le e-reporting sera une opération fastidieuse et chronophage, obligeant le chef d'entreprise à se connecter régulièrement au PPF ou à sa PDP pour saisir ses données de transaction, voire ses données de paiement. Mission d'autant plus laborieuse que le volume sera important.

Comment automatiser ?

Naturellement et lorsqu'il y a lieu, le moyen principal sera d'établir une connexion pour déverser automatiquement les Z de caisse journaliers sur la plateforme de l'entreprise. Lorsque l'entreprise établira une facture à un non assujetti, et plus spécifiquement dans le cadre des prestations de services, l'intérêt sera de l'éditer sous le même format que celles émises dans le cadre du e-invoicing. Pour ainsi la déposer sur sa PDP qui se chargera d'extraire et transmettre les données de transaction et, le cas échéant, de la router vers son destinataire.

Seules les PDP pourront proposer une telle prestation, le PPF ne gérant pas la facturation en dehors du champ du e-invoicing. Pouvoir gérer tous les flux de facturation mais également de transmission des données à l'administration sera, à n'en pas douter, une valeur ajoutée décisive des PDP pour permettre aux entreprises de rationaliser leur processus de facturation. Et la profession jouera un rôle crucial pour les aider à faire le meilleur choix.

5.5 Sanctions

Plusieurs types de sanctions sont prévues en cas de manquement aux obligations liées au e-reporting. Par ailleurs, la responsabilité de la non-conformité peut peser sur l'assujetti lui-même ou sur la PDP.

Non transmission du e-reporting	Sanctions comptables, fiscales ou réglementaires (hors pénalités)	Pénalités
Pour l'assujetti	Non déductibilité de la TVA pour l'acheteur	250 € par transmission dans la limite de 15 k€ par an (art.1788 D I du CGI)
Pour la PDP	Risque de perte d'agrément pour la PDP	750 € par transmission dans la limite de 45 k€ par an (art.1788 D II du CGI)

+ Pour aller plus loin :

- Fiche pratique "e-invoicing / e-reporting" - E Fac-Expert – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/document/53d21e99-a2bf-47bb-bcb1-30fc34da1d08/pdf>
- Article "Transmission des données de transaction (ou e-reporting) Le volet méconnu de la réforme de la facturation électronique" - SIC MAG n°423 février 2023 – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/549a7246-9401-4104-9d22-caf420b199d6/pdf>
- Article " e-reporting : Quelles données sont transmises à l'Administration ?" - SIC MAG n°428 juillet-août 2023 – Lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/2482a192-3172-4c04-be5b-f62314782051/pdf>

6 Les acteurs de la facturation électronique : PPF, PDP et OD

Le choix français du schéma en Y - La facturation est une composante du centre névralgique de l'activité de l'entreprise, mais pas seulement : pour l'administration fiscale également puisque ce processus lui permet d'opérer ses contrôles en exigeant notamment la justification d'une piste d'audit fiable. En contraignant les entreprises à transmettre leurs factures via une plateforme d'envoi chargée d'extraire et de router des informations vers les serveurs de l'Administration, cela permet une analyse « contemporaine » des données justificatives d'une dette ou d'une créance de TVA, capables de relever instantanément les anomalies et ainsi déclencher des opérations de contrôle plus ciblées et pertinentes. Ceci avant même que l'entreprise n'ait eu le temps de disparaître, comme dans le cas de carrousels de TVA.

Pour ce faire, il faut donc dématérialiser et automatiser les traitements. Ainsi, la réforme de la facture électronique prévoit l'instauration « d'autoroutes numériques » et obligatoires de routage des factures de fournisseurs vers le client, des flux structurés et normalisés de facturation comprenant une « bretelle de dérivation » de certaines informations relatives à la TVA, vers la DGFIP.

Certains pays, et notamment l'Italie, ont fait le choix de fixer une seule « route », avec une unique plateforme étatique. C'est ce que l'on intitule le système en « V », dans lequel seule la plateforme de l'État peut être empruntée pour router les factures du fournisseur vers le client.

La France a choisi une autre voie consistant à autoriser le routage des factures via des plateformes privées autrement dénommées plateformes de dématérialisation partenaires (PDP) ou via le portail public de facturation (PPF) construit sur la base de

l'actuel Portail Chorus Pro, déjà éprouvé dans le cadre de la facturation vers la sphère publique. C'est ce que l'on qualifie de système en « Y », chaque entreprise ayant le choix d'utiliser l'une ou l'autre solution.

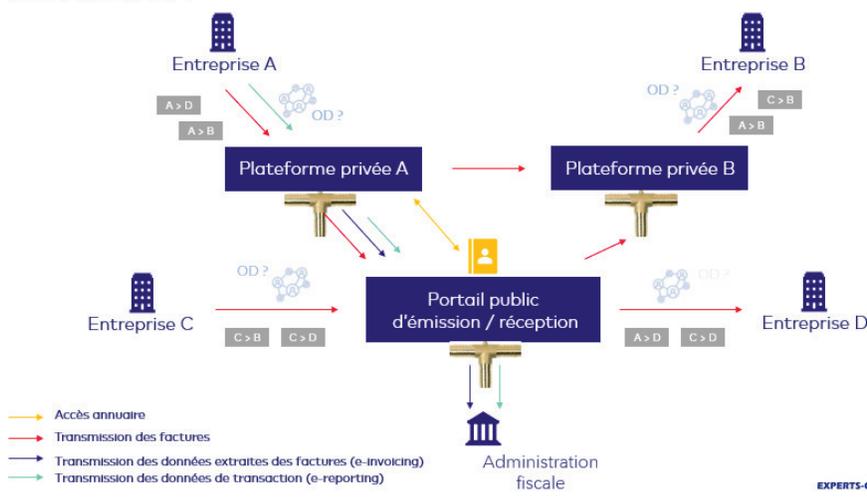
Pourquoi un tel choix ? Pour trois principales raisons :

- tout d'abord, par considération des efforts d'investissement des entreprises pratiquant, depuis belle lurette, la dématérialisation de leur facturation dans un format structuré afin qu'elles puissent, avec leur propre PDP, continuer à utiliser leur système, y compris leur format particulier ;
- ensuite, pour diluer le risque, en cas de défaillance d'une plateforme ; les autres pouvant proposer une voie de délestage ;
- enfin, le libre choix doit permettre à chaque entreprise d'adopter la solution la mieux adaptée à son mode de fonctionnement. Ce peut être le PPF, gratuit, notamment lorsque le volume de facturation est faible, tout aussi bien qu'une PDP conçue pour un dialogue optimal entre l'entreprise et son système d'information ou celui de son expert-comptable, par exemple.

Un tel système en « Y » ne peut fonctionner qu'à deux conditions :

- d'une part, la tenue d'un annuaire national dont la consultation permet d'identifier de manière fiable la plateforme hébergeant le compte de réception de chaque assujéti ;
- d'autre part, l'interopérabilité entre toutes les plateformes afin qu'elles puissent se transmettre sans obstacle les factures de fournisseur à client. Sur ce point, nous le verrons, le système actuel suscite quelques questionnements.

SCHEMA EN Y



PDP ou PPF : quelles similarités ? - Schématiquement, les PDP et le PPF seront tenus de proposer les services suivants :

- En tant que plateforme d'émission de facture :
 - Permettre à leurs utilisateurs de saisir ou déposer leurs factures électroniques ;
 - Effectuer les contrôles de conformité de ces factures ;
 - Identifier les destinataires des factures au moyen de l'annuaire central ;
 - Transmettre ces factures à la plateforme (PDP ou PPF) du client destinataire ;
 - Extraire et transmettre les « données de facturation » destinées à l'administration fiscale.
- En tant que plateforme de réception de facture :
 - Recevoir et mettre à disposition de ses utilisateurs les factures adressées par les PDP ou le PPF de l'émetteur.
- Indifféremment, en tant que plateforme d'émission ou de réception :
 - Assurer la gestion des statuts de cycle de vie des factures ;
 - Permettre à chaque partie à la transaction -acheteur ou vendeur- de mettre à jour ces statuts et les transmettre à la plateforme de l'autre partie.
- En tant que plateforme d'émission du e-reporting
 - Transmettre les « données de transaction » à l'administration fiscale.
 - Transmettre les données de paiement

Les spécificités du PPF - Deux missions exclusives sont confiées au PPF : administrer l'annuaire ainsi que transmettre certaines données à l'administration fiscale.

Administration de l'annuaire centralisé : Le système français dit en « Y » donne la possibilité aux utilisateurs de choisir leur plateforme d'émission et de réception de factures parmi le PPF ou les plateformes privées dûment immatriculées par l'État (PDP). Dès lors, afin que la plateforme d'émission de la facture puisse la router vers le bon compte de réception, la tenue d'un annuaire centralisé s'imposait. L'article 289 bis III du CGI en confie la mission au PPF précisant que « [...] Cet annuaire est constitué et mis à jour à partir des informations transmises par ces opérateurs et recense les informations nécessaires à l'adressage des factures électroniques aux opérateurs de plateforme des destinataires de ces factures ». Cet annuaire pourra donc être interrogé et modifié par les PDP, ce qui notamment distinguent ces dernières des simples OD qui ne peuvent le modifier.

Transmission des données à l'administration fiscale : Le PPF a pour mission de recueillir les données de facturation (e-invoicing), de transaction (e-reporting), de cycle de vie et de paiement et de les transmettre à l'administration fiscale. De la sorte, en cas d'émission d'une facture via une PDP, les données de facturation seront extraites par cette plateforme pour être routées vers le PPF, quand bien même le compte de réception serait sur une autre PDP.

Le PPF sera gratuit, avec pour contrepartie un fonctionnel minimum et commun à tous les utilisateurs. S'agissant de la conservation des factures, le PPF pourra proposer pour une durée égale au délai de reprise de l'administration fiscale. Le PPF s'orienterait vers une conservation décennale, alignée sur l'obligation en matière commerciale. S'agissant de la connexion au PPF, les utilisateurs disposeront de trois possibilités :

- Le mode portail, permettant la saisie manuelle des informations (facture, données de transaction et de paiement) ou leur dépôt au format du socle ;
- Le mode flux (EDI) ;
- Le mode « service » via ses API, ce qui nécessitera l'implémentation dans les SI des utilisateurs ou de leur OD des développements permettant l'appel à ces services. Ainsi les OD pourront se connecter directement aux API du PPF, soit en mode « concentrateurs », soit « éditeur de logiciel tiers ».

Pour que le système fonctionne, les plateformes devront être interconnectées ou « interopérables ». Si cette interconnexion avec le PPF est une exigence pour toutes les PDP, il n'en va pas de même pour les PDP entre elles, n'étant tenues de justifier que d'une seule connexion via le compte rendu de tests techniques et la conclusion d'une convention d'interopérabilité bilatérale avec une seule autre PDP. Toutefois, le système peinera à fonctionner si toutes les PDP ne sont pas interconnectées, ce qui représente, dans une démarche « point à point » une charge considérable. Face à ce constat, le réseau PEPPOL (Pan European Public Procurement On Line) projet européen a vu le jour en 2007.

Son but est de favoriser les échanges commerciaux et également de simplifier les échanges électroniques entre le secteur public et privé. La mise en œuvre d'un **POC** (Proof of Concept) de protocole d'interopérabilité en réseau est en cours pour la France, premier pays européen à avoir choisi un modèle en Y, décentralisé.

Immatriculation des PDP

Les candidats PDP devront notamment démontrer leur capacité à respecter les règles de fonctionnement du modèle en Y. Les plateformes devront s’engager sur un respect strict de leurs obligations en matière de protection des données personnelles (RGPD). Il leur faudra également être certifiées ISO/IEC 27001 et SecNumCloud sur leur infrastructure d’hébergement ou celle de leur prestataire d’hébergement.

Pour obtenir cette immatriculation, les PDP devront également être en mesure de présenter une documentation technique portant notamment sur les processus d’authentification des utilisateurs, de transmission des factures électroniques, d’extraction et de transmission des données de facturation et de paiement ou encore sur leur interopérabilité avec le PPF et au moins une autre PDP.

La liste des PDP immatriculées sera publiée par la DGFIP. L’immatriculation sera confirmée à l’issue d’un audit, puis renouvelable tous les trois ans.

Valeur ajoutée des PDP - Alternative au service minimum et gratuit du PPF, les PDP se positionneront comme un véritable hub de services afin de permettre aux entreprises de bénéficier d’un accompagnement et d’une automatisation accrue autour de la facture. Un service, certes payant, qui pourrait faire gagner bien plus à ses clients que le coût facturé.

Quelques exemples de fonctionnalités qui pourraient être proposées par des PDP

Format et archivage	<ul style="list-style-type: none"> ➤ prévoir la signature ou le scellement des factures, ce que ne proposera par le PPF ; ➤ prendre en charge d’autres formats que les 3 formats du socle gérés par le PPF, comme l’EDIFACT, utilisé notamment dans le secteur de la grande distribution ; ➤ mettre à disposition un espace de dépôt, d’échange et de stockage de documents autres que les seules factures ; ➤ proposer un système d’archivage électronique des factures conforme à la norme NF Z 42-013 préservant leur valeur probante.
----------------------------	---

Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> ➤ proposer des règles de contrôle métier spécifiques, comme l'agrément de certains fournisseurs de confiance et/ou stratégiques et prévoir des validations automatiques dans une fourchette tarifaire ou encore un dialogue entre fournisseur et client à travers une forme de tchat ; ➤ proposer d'utiliser une fonctionnalité facilitant le règlement, qu'il s'agisse d'attacher un lien de paiement aux factures de vente ou de grouper les règlements des factures d'achat. Dans le cadre des prestations de services, cette faculté permettra, par la même occasion, d'automatiser avec une fiabilité maximale l'activation du statut d'encaissement qui devra être obligatoirement transmis à l'administration fiscale ; ➤ proposer des comparaisons afin de rationaliser les achats et les consommations à partir de données, anonymisées et traitées.
Clients	<ul style="list-style-type: none"> ➤ proposer à leurs utilisateurs des solutions d'affacturage et de financement, avantages qui amènent certains réseaux bancaires à s'interroger sur l'opportunité de fournir leur propre PDP ; ➤ offrir des solutions de relance automatisées et interactives via des espaces de dialogue avec l'acheteur, des tableaux de bord et des échéanciers ; ➤ offrir des services de recouvrement amiable, voire contentieux, permettant de gérer avec plus d'assiduité le poste client. Pour les plus petites entreprises qui n'ont pas processé cette gestion, contrairement aux plus grandes entreprises dotées de leur propre service de « crédit management », ce service, le cas échéant réalisé avec le support de leur expert-comptable, pourrait représenter un bénéfice considérable, compte tenu de leur vulnérabilité à cet égard.

Gestion comptable	<ul style="list-style-type: none"> ➤ permettre une automatisation accrue des processus comptables, avec l'activation des statuts de paiement en s'appuyant sur le lettrage opéré dans les logiciels de comptabilité mais également la gestion de la facturation et des statuts de cycle de vie dans le logiciel de facturation ; ➤ offrir un accès unique aux experts-comptables leur permettant une vue sur l'ensemble des dossiers de leurs clients afin de suivre la facturation pour mieux déployer une activité de full service.
--------------------------	---

Une PDP pour gérer des factures hors périmètre ?

Pouvoir gérer sur une seule plateforme l'ensemble des factures d'achat et de vente, qu'elles relèvent du e-invoicing ou du e-reporting, sera un atout considérable pour les entreprises et leur expert-comptable. En effet, le PPF prendra en charge le routage des seules factures comprises dans le périmètre du e-invoicing. Une PDP pourra, quant à elle, établir et router les factures de vente hors périmètre du e-invoicing, c'est-à-dire adressées à des clients particuliers, associations à objet non commercial ou entreprises non établies en France. Ne pouvant utiliser les voies de routage prévues dans le cadre du e-invoicing, elle pourra utiliser les « tuyaux » d'internet, vers l'adresse mail de l'acheteur. Au moment d'envoyer la facture, la plateforme extraira les données de transaction (e-reporting) destinées à l'administration fiscale et, de la sorte, automatisera cette opération sans ressaisie supplémentaire. Que de temps et d'énergie gagnés ! S'agissant des factures d'achat, les PDP pourront également centraliser les documents hors périmètre, glanés grâce à une adresse mail dédiée, une capture via smartphone, etc. Il s'agira par exemple des opérations exemptées de TVA, notamment en matière d'assurance.

Les opérateurs de dématérialisation - Situées en périphérie des PDP et du PPF, les opérateurs de dématérialisation (OD) sont appelés à jouer un rôle crucial. Plus précisément, il s'agit de « prestataires non immatriculés offrant des services de dématérialisation de factures pouvant intervenir en tant qu'intermédiaires lors de l'émission ou la réception de factures, sans avoir la possibilité de transmettre les factures entre l'émetteur et le récepteur ». On pense notamment aux éditeurs de solutions complètes de facturation, qu'il s'agisse de processus de vente ou d'achat.

On pense également aux éditeurs de solutions de pré-comptabilité et de comptabilité. On pense enfin aux solutions de gestion et d'échange de documents parmi lesquelles figurent les factures. Les OD sont appelés à participer pleinement à la réforme de la facturation électronique en ayant la capacité de produire ou de traiter des factures électroniques a minima aux trois formats du socle.

Mais également en faisant les développements nécessaires pour se connecter, notamment aux API des PDP et/ou du PPF. Sans efforts concertés des OD, les gains de productivité espérés ne seront que chimère. Les experts-comptables devront y être vigilants.

OPÉRATEURS DE DÉMATÉRIALISATION (OD)

- Tout acteur logiciel travaillant sur des données relatives aux transactions commerciales et qui n'est pas PDP.

Exemple :

- Editeur de logiciel de comptabilité (et pré comptabilité)
 - Editeur de logiciel de facturation
 - Editeur de logiciel de caisse
- **Pas d'autorisation de distribuer des factures** (e-invoicing) entre entreprises (réservé au PPF et aux PDP). Possibilité d'émettre ou recevoir des factures de manière indirecte via les PDP ou le PPF.
 - Possibilité de transmettre des données de transaction (e-reporting) aux PDP et PPF
 - Doivent **s'interfacer avec le PPF ou une ou plusieurs PDP** pour continuer à exister... sauf à ce que l'entreprise ou l'EC collectent et déposent ces factures !



Logiciel de facturation

- Permet de générer une facture au format du socle (idéalement au format **Factur-X**)
- Permet de documenter si nécessaire une Piste d'Audit Fiable (**work flow**)
- Une ou plusieurs solutions de facturation numérique peuvent être disponibles pour les clients du cabinet interfacées à la PDP ou au PPF



Logiciel de comptabilité ou de pré comptabilité

- Intègre automatiquement le flux électronique issu de la Plateforme de Facturation (pas de saisie)
- Idéalement génère une écriture comptable sur la base du fichier XML
- Exploite automatiquement les données complémentaires du fichier XML)
- Suivi « Temps réel » de la comptabilité

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Conseil national

✚ Pour aller plus loin :

Articles "PPF, PDP, OD... Les pivots de la facturation électronique" 1ère, 2ème et 3ème parties – SIC MAG 424, 425 et 426 - mars, avril et mai 2023 :

- Lien partie 1 : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/40f24677-d24f-4f78-80e4-0804a370c60e/pdf>
- Lien Partie 2 : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/6495db34-3579-4c9c-965d-45f3cb794e4f/pdf>
- Lien Partie 3 : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/0e5a2990-8e2f-40bf-ac70-d7efb6e09893/pdf>

6.1 Scellement, archivage et authentification

Plusieurs textes fondent les conditions d'archivage, de conservation et de scellement des factures :

- l'article 289 V du CGI prévoit que l'authenticité de l'origine, l'intégrité du contenu et la lisibilité de la facture doivent être assurés à compter de son émission et jusqu'à la fin de sa période de conservation ;
- l'article L. 123-22 du Code de commerce prévoit que les documents comptables et les pièces justificatives doivent être conservés pendant 10 ans ;
- les articles 242 nonies G et 242 nonies E du CGI prévoient respectivement les conditions applicables :
 - au PPF : pour la conservation de leurs factures électroniques, les assujettis peuvent recourir à ce portail qui peut les conserver pour une durée « égale au délai dans lequel s'exerce le droit de reprise de l'administration fiscale » (LPF, art. L.169) ;
 - aux PDP, qui garantissent l'authenticité de l'origine, l'intégrité du contenu et la lisibilité à compter de leur émission jusqu'à la fin de la période de conservation.

Le PPF assure donc la conservation limitée au délai de reprise de l'administration fiscale. Les PDP peuvent assurer une solution d'archivage pour couvrir le délai de 10 années. A défaut, elles devront malgré tout assurer une transmission qui garantisse l'authenticité, la lisibilité, et l'intégrité du contenu.

Quel niveau de sécurité pour les futures plateformes ?

Ce nouveau système de facturation devra inspirer pleine confiance à ses utilisateurs. Un moyen de connexion trop « léger » laisserait courir le risque d'une usurpation d'identité et l'émission de factures affublées de coordonnées bancaires détournées. C'est l'une des raisons pour lesquelles le PPF et les PDP seront tenus d'assurer un niveau de garantie « substantiel » des moyens d'identification électronique de la personne utilisatrice.

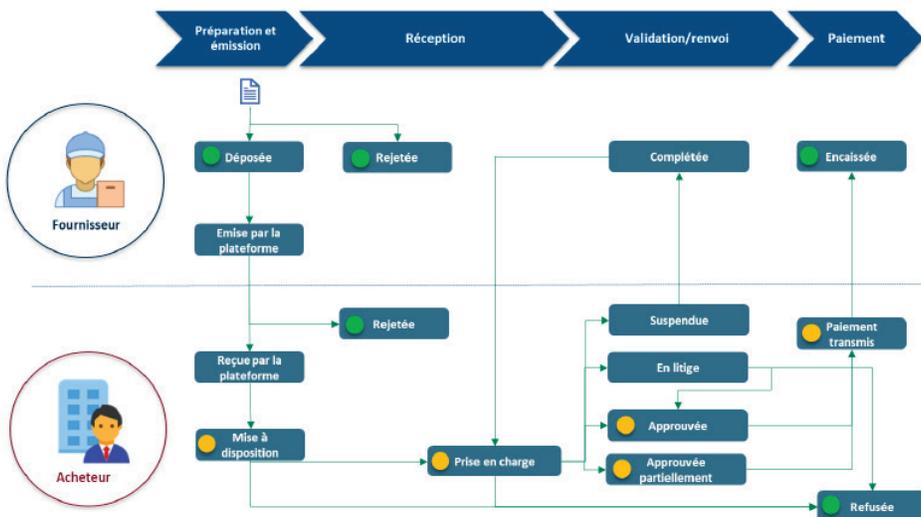
Toutefois, au plus tard jusqu'au 31 décembre 2027*, ils pourront avoir recours à un autre niveau de garantie à la double condition que le dispositif mis en œuvre repose sur :

- une vérification fiable de l'identité de la personne utilisatrice et de sa qualité de représentant légal, mandataire ou délégué de l'assujetti, au moment de la création d'un compte sur la plateforme ou de l'adhésion aux services proposés par celle-ci ;
- un mécanisme d'authentification à deux facteurs, dont l'un dynamique.

6.2 Les statuts de la facture

Un des apports majeurs de la réforme de la facturation électronique est de permettre de suivre le cycle de vie d'une facture, depuis son émission jusqu'à son paiement.

La transmission et la mise à jour des statuts des factures doivent notamment permettre de donner une vision partagée du cycle de vie de la facture, mais aussi de mettre en place des processus de traitement des rejets et annulations de factures, et enfin de faciliter le pré-remplissage de la déclaration de la TVA.



Dossier de spécifications externes de la facturation électronique – 31/07/2023 – émis par l'AIFE

Certains statuts devront obligatoirement être transmis, d'autres seront simplement facultatifs (« libres » et « recommandés »).

Avant de rentrer davantage dans le détail, il est important de comprendre les grands principes qui ont guidé l'administration pour la détermination du cycle de vie de la facture électronique :

- le nombre de statuts obligatoires sera limité pour faciliter l'entrée des entreprises dans ce dispositif ;
- la mise à jour du statut reposera sur l'acteur qui effectuera l'action liée ;
- les différents acteurs pourront décider de ne pas envoyer l'ensemble des statuts au portail public de facturation (PPF), tous les statuts n'étant pas obligatoires ; pour favoriser la transparence de l'information, il sera fortement conseillé d'envoyer les données de facturation / encaissement le plus rapidement possible.

Les statuts obligatoires

Statut	Transmission automatique ou manuelle	Événement déclencheur	Entité qui doit mettre à jour le statut
Déposée	Automatique	Le fournisseur dépose sa facture sur le portail public de facturation ou sur sa plateforme de dématérialisation partenaire.	Fournisseur
		Le fournisseur a déposé un avoir sur le portail de facturation ou sur sa plateforme de dématérialisation partenaire.	Fournisseur
Refusée	Manuelle	La facture est refusée par le destinataire pour des raisons métiers.	Acheteur
Encaissée	Manuelle	Le fournisseur a reçu le paiement de la facture (ce statut est obligatoire pour les prestations de services hors TVA sur les débits et hors opérations auto-liquidées).	Fournisseur
		L'acheteur a reçu le paiement de l'avoir. Ce statut est obligatoire pour les prestations de services hors TVA sur les débits et hors opérations auto-liquidées.	Acheteur
Rejetée	Automatique	La facture pourra être rejetée par la plateforme automatiquement pour des raisons techniques (Ex : format, non-respect de la norme...).	Acheteur

Les mises à jour de statuts obligatoires reçues ou générées par le PPF, qui joue le rôle de centralisateur, seront par ailleurs transmises à l'administration fiscale. En l'état, on peut donc supposer que les entreprises qui choisiront de gérer leurs factures électroniques directement via le « service public minimum » qu'est le PPF, utiliseront peu ou pas la possibilité de saisir d'autres statuts que les 4 obligatoires.

Cette situation renforcerait l'importance d'orienter les clients des cabinets vers une plateforme de dématérialisation partenaire adaptée aux spécificités de leur activité.

Les PDP pourront gérer l'ensemble des statuts, obligatoires, recommandés et libres, et produiront ainsi une information enrichie, matière première de nouvelles missions de conseil et d'accompagnement.

Les statuts recommandés

Statut	Transmission automatique ou manuelle	Événement déclencheur	Entité qui doit mettre à jour le statut
Mise à disposition	Automatique	La facture est mise à disposition de l'acheteur sur le portail public de facturation ou sur sa plateforme de dématérialisation partenaire.	Plateforme Acheteur
Prise en charge	Manuelle	La facture est acceptée par l'acheteur.	Acheteur
Approuvée	Manuelle	La facture est totalement traitée par l'acheteur.	Acheteur
Approuvée partiellement	Manuelle	La facture est traitée partiellement par l'acheteur. Ce traitement partiel peut donner lieu à un avoir.	Acheteur
Paiement transmis	Manuelle	Le flux de virement a été envoyé au fournisseur.	Acheteur
		Le flux de remboursement a été envoyé à l'acheteur.	Acheteur

Les statuts libres

Statut	Transmission automatique ou manuelle	Événement déclencheur	Entité qui doit mettre à jour le statut
Émise par la plateforme	Automatique	La facture a été prise en charge par la plateforme du fournisseur et est émise à destination de l'acheteur.	Plateforme fournisseur
Reçue par la plateforme	Automatique	La facture est reçue par le portail public de facturation ou la plateforme de dématérialisation partenaire de l'acheteur mais n'est pas encore mise à disposition de son client.	Plateforme Acheteur
En litige	Manuelle	Un différend est constaté sur la facture. Ce désaccord peut se solder in fine par un refus ou par une approbation de l'acheteur.	Acheteur
Suspendue	Manuelle	Le traitement de la facture peut être suspendu lorsqu'une ou plusieurs pièces justificatives sont manquantes. Les données de la facture restent inchangées.	Acheteur
Complétée	Manuelle	La facture est complétée lorsque le fournisseur ajoute une pièce-jointe ou un commentaire à une facture au statut « Suspendue » Il n'est donc pas nécessaire de renvoyer le flux 1.	Fournisseur

On le voit, les statuts facultatifs (libres ou recommandés), apportent notamment une information indispensable pour les cabinets proposant un accompagnement en matière de recouvrement et de mandat de paiement. C'est tout l'intérêt d'utiliser une PDP, interopérable avec les logiciels métiers du cabinet.

Facture irrecevable, rejetée ou refusée : quelle différence ?

Une facture sera jugée irrecevable lorsque la plateforme (PPF ou PDP) ne sera pas en mesure de réceptionner ou traiter le flux ou son contenu. Il peut s'agir par exemple de la présence d'un virus informatique, d'un fichier vide ou inexploitable ou d'une signature non vérifiable. Une facture sera rejetée en cas de détection d'une anomalie sur la facture par la plateforme du fournisseur ou du destinataire. Il peut s'agir par exemple de problèmes liés au format sémantique ou à la cohérence des données. Enfin, une facture peut être refusée par le destinataire, notamment en cas de désaccord commercial.

Les conséquences sur les flux de facturation sont résumées dans le tableau ci-après.

FOCUS REJET / REFUS ET CONSÉQUENCES COMPTABLES

Statut	Contrôle	IMPACT FACTURE
IRRECEVABILITE	Contrôles techniques du flux	Le flux peut être renvoyé après correction avec les mêmes numéros de facture
	Contrôles applicatifs au niveau du format syntaxique	Le flux peut être renvoyé après correction avec les mêmes numéros de facture
REJET TECHNIQUE (PDP émetteur)	Contrôles fonctionnels ie format sémantique - cohérence - unicité	- Transmission d'une nouvelle facture (nouveau numéro) - Emission d'un avoir INTERNE pour annuler facture initiale
REJET TECHNIQUE (PDP du destinataire)	Contrôles applicatifs au niveau du format syntaxique	Le flux peut être renvoyé après correction avec les mêmes numéros de facture
	Contrôles fonctionnels ie format sémantique - cohérence - unicité	- Transmission d'une nouvelle facture (nouveau numéro) - Emission d'un avoir INTERNE pour annuler facture initiale
REFUS par le destinataire	Erreur sur la facture qui nécessite une modification des données	2 options possibles : 1 Transmission d'une facture rectificative qui annule et remplace la facture initiale 2 Transmission d'un avoir. Dans les deux cas, une référence à la facture initiale doit être mentionnée dans la facture rectificative ou l'avis.
		Le flux peut être renvoyé après correction (modification de l'annuaire) avec les mêmes numéros de facture

Rôle des OD émetteurs de factures dans la conformité des formats

Vers une inflation du nombre de factures et d'avoirs internes ?

7 Résumé e-invoicing / e-reporting

L'obligation de facturation électronique (e-invoicing) ne s'applique qu'entre 2 assujettis à la TVA établis en France. Dans le cas où l'acheteur ne rentre pas dans le cadre de la réforme (non-assujetti), l'entreprise vendeur est dispensée de facturation électronique (e-invoicing) mais a l'obligation de transmettre ses données de transaction (e-reporting) à l'administration fiscale. Le vendeur n'a donc pas d'obligation sur le format et le moyen de transmission de la facture mais il doit déclarer ses transactions (opérations de caisse, factures...). C'est le cas quand l'acheteur est un particulier (B2C) ou une entreprise étrangère (B2B international).

Une entreprise assujettie à la TVA établie en France sera donc soumise à la facturation électronique (e-invoicing) pour les ventes faites à un autre assujetti établi en France et elle sera soumise à la transmission de ses données de transaction (e-reporting) pour les autres opérations.

e-invoicing et e-reporting en synthèse

e-invoicing

Transactions entre 2 assujettis à la TVA établis en France

1. **Facture** dans un des 3 formats du socle (UBL / CII / Factur-X)
2. **Transmission** des factures via des plateformes (PDP / PPF)
3. **Cycle de vie** : suivi et mise à jour des statuts de la facture
4. **Transmission à la DGFIP** des données de facturation et données de paiement* sous 24h
5. Fréquence du flux : à la facture

e-reporting

Transactions entre 1 assujetti à la TVA établi en France et un non assujetti

1. **Facture** libre
2. **Transmission** des factures et ticket de caisse libre
3. **Transmission à la DGFIP** des données de transaction agrégées par jour (BtoC) ou à la facture (BtoB international) et des données de paiement*
4. Fréquence du flux : décade / mensuelle / bi-mensuelle

*pour les prestations de services ayant opté pour la TVA sur les encaissements

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Conseil national

Bon à savoir : le CNOEC a développé un outil interactif permettant de déterminer pour une opération économique donnée les obligations applicables en matière de facturation électronique. Feeby, votre assistant virtuel est à retrouver sur le site privé de l'Ordre <http://e-fac-expert.fr/>

Mettre en œuvre la facturation électronique

Avant de mener un changement, il faut savoir ce qui doit être changé. Le cabinet ne pourra faire l'économie de la réalisation d'un état des lieux :

- de ses clients ;
- de ses fournisseurs ;
- des flux actuels ;
- de ses outils ;
- de ses ressources.

Sans cette étape, impossible de définir une stratégie pour atteindre l'objectif. Il convient d'être ambitieux en restant réaliste. Les cabinets non digitalisés ne passeront pas au 100% digital en quelques mois mais la réforme imposera à tous les cabinets une progression rapide.

1 Segmenter son portefeuille client

1.1 Les critères à utiliser pour classer les clients par type de besoins

Pour débiter sereinement l'état des lieux, une première étape peut consister à classer les clients en différents profils en fonction de leurs usages et de leurs besoins. En créant des profils types, le cabinet pourra proposer à chacun de ses clients des solutions adaptées.

Pour une cartographie minimale, les clients peuvent être classés selon différents critères généraux comme :

- la forme juridique ;
- le régime fiscal ;
- le secteur d'activité ;
- l'assujettissement à la TVA ou pas ;
- la périodicité de déclaration de la TVA ;
- la nature de la mission : révision ou tenue comptable.

Le cabinet pourra ensuite répondre à des questions basiques :

- quelles sont les obligations d'un client assujetti ?
- rentre-t-il dans le champ du e-invoicing ? du e-reporting international ? du B2C ?
- devra-t-il faire un e-reporting de paiement ? ou intracommunautaire ?
- devra-t-il opter pour une plateforme PDP en réception ? en émission ? ou se contenter des fonctionnalités offertes par le PPF ?

Pour aller plus loin et affiner les besoins de chacun des clients et pour leur proposer le cas échéant une mission de conseil, la cartographie de base pourra être complétée de l'analyse des flux et des process de facturation de l'entreprise.

Le chiffre d'affaires pourra être décomposé pour déterminer quelle est la proportion facturée :

- en B2C ?
- en B2B ?
- en B2B international ?
- en BtoG ?

Le nombre d'écritures générées par les opérations d'achat, de vente par factures, par saisie de caisse, de banque d'une entreprise sera également un paramètre important à retenir.

Au niveau de l'équipement du client, il faudra savoir :

- s'il utilise une caisse ou un logiciel de point de vente ?
- si son outil actuel lui permettra de faire du e-reporting et d'émettre des factures dans un des 3 formats du socle ?
- si son logiciel de facturation respecte les obligations nouvelles relatives à la facturation électronique ?
- si son logiciel comptable est compatible ?

Enfin, le cabinet pourra donner un avis qualitatif sur l'autonomie de son client face à la réforme, sur son niveau de digitalisation et sur ses besoins en termes de trésorerie. Pour motiver les clients les plus rétifs, il conviendra de rappeler que la facturation électronique, outre son coût inférieur à la facture papier ou PDF, devrait avoir un impact positif sur les délais de paiement.

Le CNOEC mettra à disposition des experts-comptables un outil de synthèse pour mener à bien ce diagnostic initial du portefeuille client. Sa version modifiable sera disponible sur l'espace E-Fac Expert !

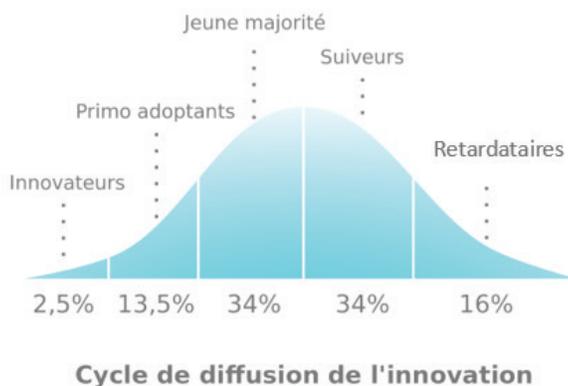
1.2 Définir la stratégie du cabinet par segment

Cartographier ses clients est une étape clé du projet de facturation électronique. L'objectif est de catégoriser les clients du cabinet et d'identifier ceux qui sont concernés par la réforme et ceux qui ne le sont pas.

Par quels clients commencer - La profession se prépare au changement : selon le récent Baromètre de la facture électronique réalisé par OpinionWay pour le CNOEC en partenariat avec ECMA, 9 experts-comptables sur 10 ont déjà abordé le sujet de la facturation électronique avec leurs clients entreprises et 2/3 d'entre eux ont déjà mis en place des webinaires et des formations pour leurs collaborateurs.

Cette première étape de formation et d'information est indispensable pour débiter un plan d'actions efficace. Encore faut-il disposer de sources fiables. Dans ce domaine, les cabinets privilégient d'abord les communications en provenance de l'Ordre, mais aussi celles en provenance directe des plateformes.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, il n'est pas forcément souhaitable de communiquer en même temps à l'ensemble du portefeuille clients. Le risque est en effet de diluer les efforts du cabinet, de fatiguer les équipes et donc de perdre en efficacité. Au contraire, il est recommandé de sélectionner soigneusement les clients avec lesquels amorcer la transformation. Comment les choisir ? Un bon moyen de démarrer peut être de s'inspirer de la courbe de l'innovation².



En commençant par communiquer auprès des clients « innovateurs » et « primo adoptants », on obtient en effet de meilleurs résultats : accueil positif, retours constructifs... Il est ensuite possible de capitaliser ces acquis pour convaincre

² Cycle de diffusion de l'innovation d'après Everett Rogers (1962)

progressivement les autres catégories de clients. Les innovateurs et primo adoptants étant par ailleurs plus à l'aise avec la technologie, il est généralement plus simple de les amener vers de nouvelles façons de travailler.

Et les clients non assujettis ?

Même si les clients non assujettis ne sont pas concernés et ne sont donc pas prioritaires, il sera néanmoins pertinent pour le cabinet de leur proposer d'appliquer les mêmes processus que les assujettis. La collecte des factures fournisseur en sera facilitée et soulagera le client d'une partie administrative fastidieuse. De même, les actes médicaux des médecins ne sont pas concernés par la facturation électronique, néanmoins en tant qu'assujettis, ces médecins devront être en mesure de recevoir leurs factures d'achat sur une plateforme. Il sera intéressant pour eux de choisir la PDP utilisée par leur expert-comptable.

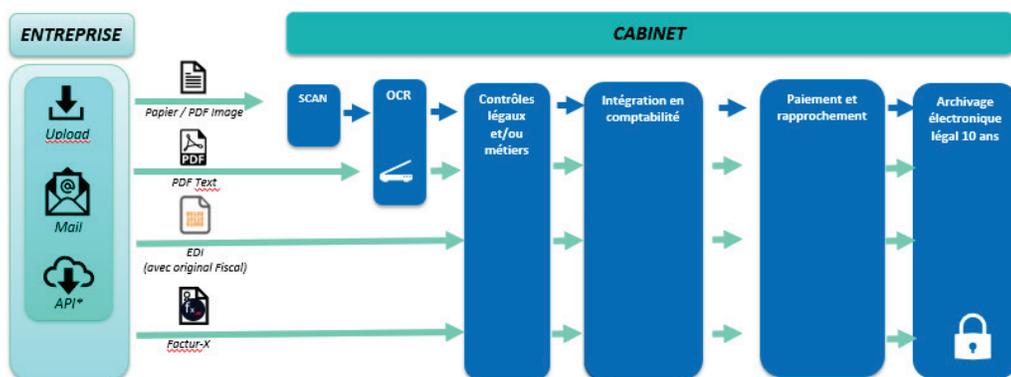
2 Cartographier les flux du cabinet et faire évoluer ses process

2.1 Cartographie des fournisseurs du cabinet

La réalisation d'un état des lieux des flux de facturation et de paiement du cabinet est indispensable pour répondre à l'obligation légale de la facturation électronique qui pour rappel se déroulera en deux étapes majeures :

- la collecte des factures électroniques dans un premier temps;
- l'émission des factures électroniques dans un second temps.

CARTOGRAPHIE DES FACTURES ENTRANTES (Fournisseurs)



*y compris picking et partenariats avec « grands facturiers ».

2.2 Traitement des factures entrantes

Modes de Collecte - Au niveau du format des factures entrantes, il sera utile de mesurer la part des factures reçues :

- en papier ;
- en PDF ;
- en fichiers mis à disposition sur un espace client ;
- en format structuré EDI (UBL, CII ou Factur-X).

Reste à lister comment sont reçues et collectées ces factures. Là aussi, la diversité des cas de figure mérite qu'on s'y attarde pour bien distinguer les modes de collecte : de la main à la main, par courrier, par email, par une application de centralisation, sur un espace partagé, sur son compte fournisseur, etc.

Outils de collecte - Dès l'entrée en vigueur de la réforme, le cabinet aura tout intérêt à demander à ce que toutes ses factures lui soient envoyées sur sa plateforme PDP. Il suffira pour cela de confier aux fournisseurs une adresse mail spécifique. Une fois collectées, les factures d'achat ne sont pas traitées uniformément via un process unique. Il existe autant de traitements possibles que de formats : saisie manuelle, scan, OCRisation, pré-contrôle manuel ou automatique, intégration via API à la comptabilité, ... Le cabinet conserve ou archive les factures, puis se pose la question du paiement des factures.

Interopérabilité : outils de production - Les outils permettant de gérer le cycle de facturation achat/vente évoluent avec le temps. Ils ont parfois tendance à s'empiler et à ne pas communiquer entre eux dès lors que chaque acteur utilise le sien. Les rachats de cabinets n'entraînent pas toujours une standardisation des équipements et des logiciels. Parfois encore, un cabinet peut utiliser plusieurs logiciels pour gérer les spécificités de ses différents clients. Ainsi, il n'est pas rare de constater au sein d'un cabinet l'existence d'une multiplicité d'outils qui ne sont pas interopérables, empêchent d'uniformiser les process et au final coûtent cher inutilement. Ce travail de diagnostic préalable permettra d'en faire la liste et d'arbitrer entre ceux qu'il convient de garder et ceux qu'il sera possible de débrancher.

2.3 Traitement des factures sortantes

Outils de production de factures - Pour l'émission des factures de vente, un travail similaire de classement est à faire pour les flux sortants :

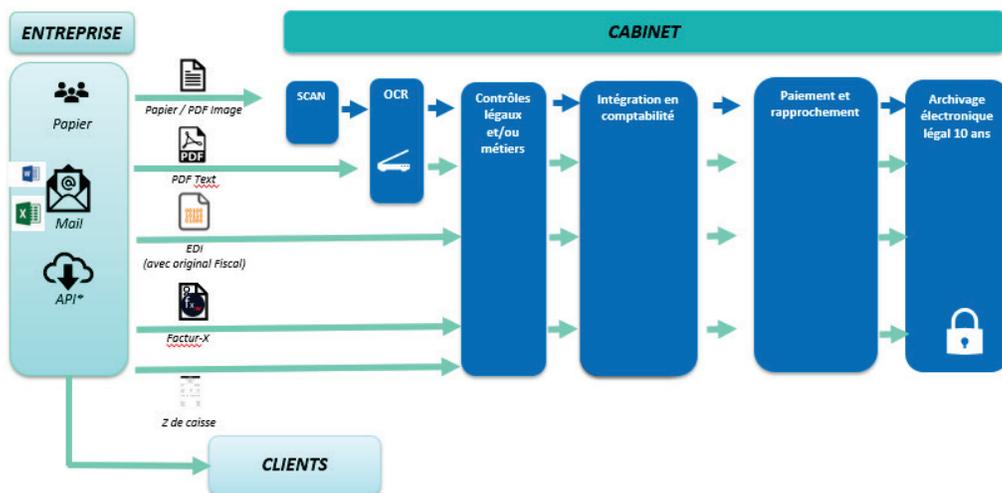
- quel est le logiciel utilisé ?
- est-ce un outil bureautique comme pour 70% des factures émises en France ?

- est-ce un logiciel de facturation non normé ? ou un logiciel qui émet déjà dans l'un des 3 formats acceptés par la réforme ?
- quel est le mode de transmission de ces factures ?
- un scellement est-il prévu ? par cachet ? par signature ?
- quel archivage est assuré par l'émetteur ?

Se pose aussi la question de la capacité de fournir une Piste d'Audit Fiable (PAF) en cas de contrôle de l'administration.

Enfin, l'analyse des process des encaissements, des circuits de relance, de gestion des retards et d'intégration en comptabilité pourra être renseignée dans un tableau de synthèse regroupant les clients du portefeuille du cabinet.

CARTOGRAPHIE DES FACTURES SORTANTES (Factures Clients)



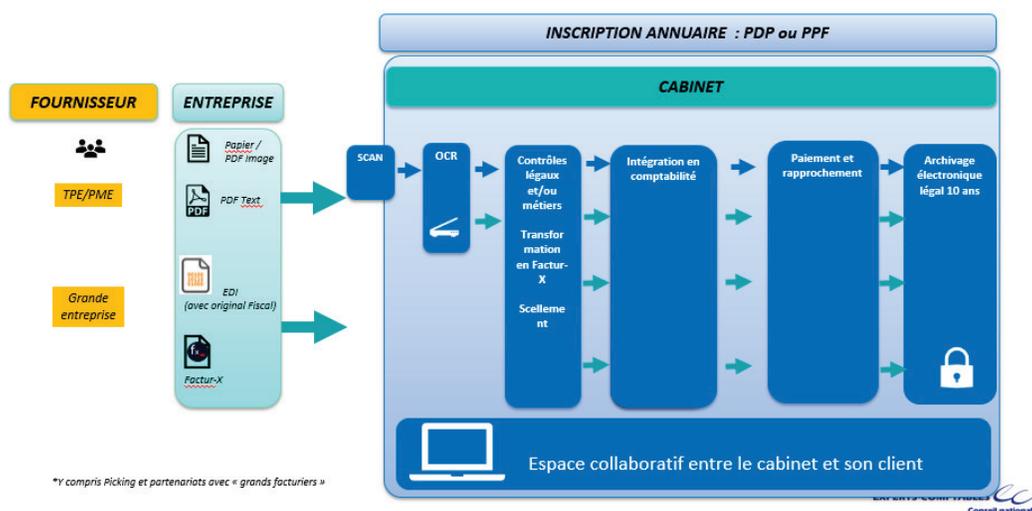
2.4 Gestion de la période transitoire

À quoi ressemblera la période intermédiaire entre le lancement de la réforme et son application à toutes les entreprises assujetties ?

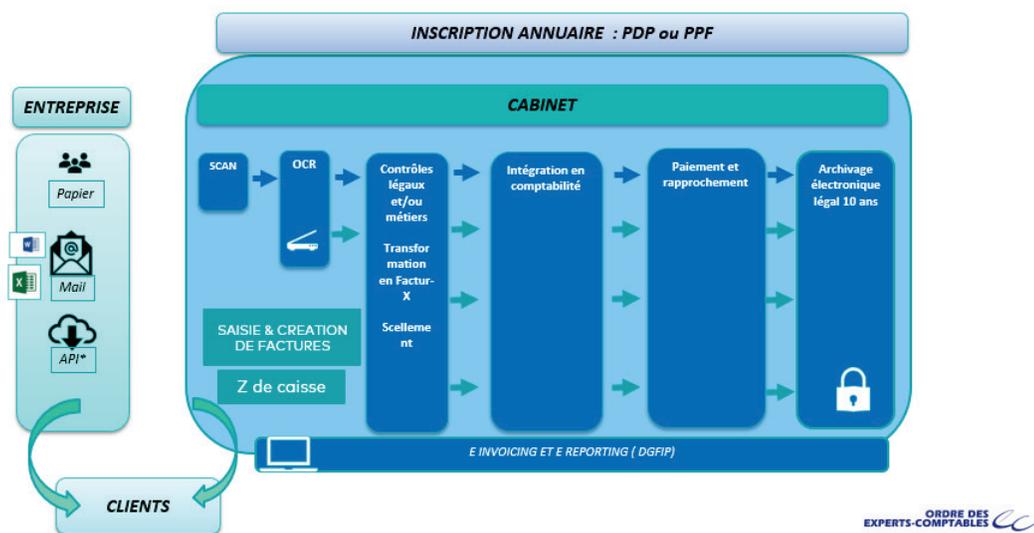
La généralisation progressive de la facturation électronique en émission, couplée à une obligation générale en réception, va créer une période hybride durant laquelle les TPE/PME, et donc les cabinets d'expertise comptable, vont devoir traiter en même temps :

- des factures électroniques, émises par les grandes entreprises et les ETI qui y seront tenues dès le 1^{er} septembre 2026, et qui seront déposées automatiquement sur les plateformes dédiées ;
- des factures « traditionnelles », transmises par des moyens divers : courrier, mail, messagerie instantanée, picking sur les sites des fournisseurs, etc.

EVOLUTION DU PROCESSUS DES FACTURES ENTRANTES



EVOLUTION DU PROCESSUS DES FACTURES SORTANTES

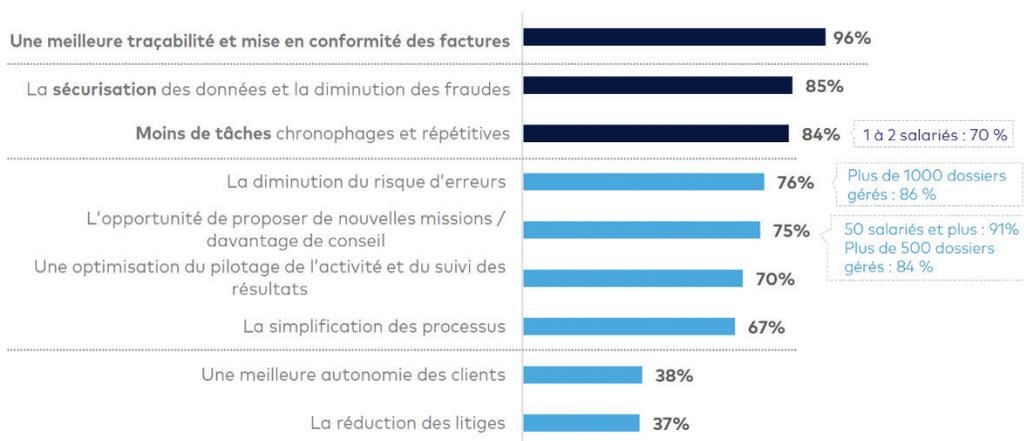


3 Facteur humain et gestion de projet

3.1 S'approprier la réforme

Les collaborateurs des cabinets n'ont pas forcément le même niveau d'information que leur expert-comptable sur la généralisation de la facture électronique. Plus vite l'expert-comptable prendra les devants dans cette sensibilisation, meilleure sera l'adhésion interne au projet. Ils seront également en mesure de comprendre les enjeux pour le cabinet et seront capables de répondre aux questions des clients.

DES BÉNÉFICES DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE CLAIREMENT IDENTIFIÉS



Attention toutefois à ne pas créer de l'anxiété ! Évoquer les gains de productivité de la facture électronique sans donner du contexte, c'est générer des inquiétudes immédiates, en particulier sur leur emploi. Il est important de les rassurer et de les réaffecter à des tâches à plus forte valeur ajoutée : de nombreuses missions d'accompagnement peuvent être réalisées par des collaborateurs qui sont aujourd'hui sur des postes de saisie et de pointage des comptes : recouvrement amiable, mandat de paiement, gestion administrative...

Des webinaires gratuits pour sensibiliser les équipes

Le CNOEC propose des webinaires gratuits 2 jeudis par mois pour découvrir notamment le contexte légal de l'obligation de facture électronique, et son écosystème. C'est une façon simple de sensibiliser les équipes à ce sujet.

Les CROEC proposent également des formations gratuites en région.

Retrouvez le calendrier des prochaines sessions sur e-FAC expert.

Souvent, une formation complémentaire sera nécessaire pour appréhender un outil ou comprendre une méthode, mais ces collaborateurs ont tous leur place dans cette transformation. Là encore, tout l'enjeu est d'anticiper suffisamment le changement pour réfléchir à la stratégie du cabinet et en l'occurrence prévoir des plans de formation adaptés. La montée en compétences des collaborateurs est un enjeu majeur des prochaines années, pour les collaborateurs eux-mêmes, pour l'amélioration du service apporté aux clients, et donc pour le cabinet dans son ensemble.

Une réflexion d'ampleur est en effet indispensable, quand on sait que la tenue comptable représente actuellement 44% du chiffre d'affaires des cabinets. Estimer l'impact, réfléchir à une nouvelle offre, réaliser des prévisions... les experts-comptables doivent appliquer à eux-mêmes les conseils qu'ils donnent tous les jours à leurs clients ! Faut-il pour autant attendre de peaufiner la stratégie numérique du cabinet pour commencer à avancer ? Surtout pas ! L'ensemble du cabinet peut réfléchir, chacun à son niveau, aux problématiques clients et engager des actions. À condition que la direction du cabinet fournisse le cadre approprié.

3.2 Recenser les RH du cabinet et montée en compétences

La mise en place de la facturation électronique va générer d'importants changements au sein des équipes et des collaborateurs. L'objectif est d'évaluer la maturité des équipes et de les former sur cette nouvelle réglementation et les processus/outils pour accompagner les entreprises. Les échéances à venir sont l'occasion d'en faire une liste formalisée pour l'information de tous. Les collaborateurs sont les premiers commerciaux du cabinet, à condition qu'ils aient la bonne information et le bon argumentaire.

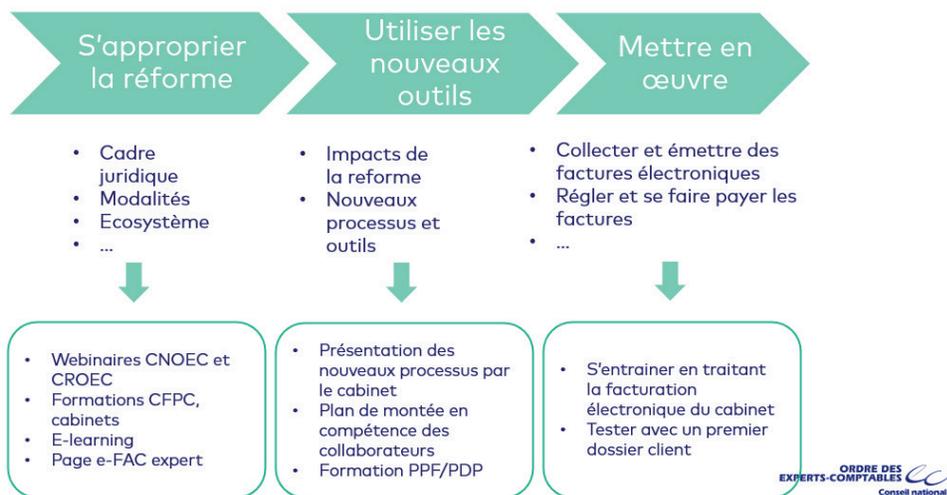
Comme pour les clients, les outils ou les flux, la cartographie des compétences internes au cabinet mais aussi des aptitudes de chacun conduira à identifier les collaborateurs qui seront moteurs de la transformation et sauront entraîner les autres, moins enclins au changement. Loin d'être un temps perdu, cet état des lieux sera un travail gagnant/gagnant pour le cabinet.

3.3 Tester les nouveaux outils

Les phases d'information et de formation évoquées ci-dessus et les travaux des équipes pilotes ont dû donner une vision plus claire des changements à apporter dans leur organisation. Toutefois, avant de généraliser ces procédures à l'ensemble des clients, il est recommandé de commencer par une phase de test avec les collaborateurs portant notamment sur :

- la prise en main des nouveaux outils ;
- la collecte des pièces via la plateforme ;
- l'impact sur la saisie ;
- les changements d'habitude de travail, et leurs aspects psychologiques sur la mission du collaborateur.

FACTEUR HUMAIN : FORMER SES COLLABORATEURS



4 Préparer ses clients à la facture électronique

4.1 Sensibiliser et former

Actuellement, il est estimé que 70% des factures des PME sont réalisées au format papier ou numérique (Excel ou Word), 27% en PDF et seulement 3% le sont déjà au format facture électronique.

Le cabinet devra sensibiliser et informer les clients concernés par la réforme de la facturation électronique, avec un plan de formation et de communication adapté.

Il aura la tâche de faire adhérer les clients à sa solution et à ses processus (PDP...).

Il pourra ensuite tester la solution avec ces clients et leur proposer de nouvelles missions.

Où trouver des supports pour sensibiliser et informer les clients ?

Le cabinet peut s'appuyer sur les ressources mises à disposition par le CNOEC dans le KIT MISSION disponible sur l'espace e-FAC expert :

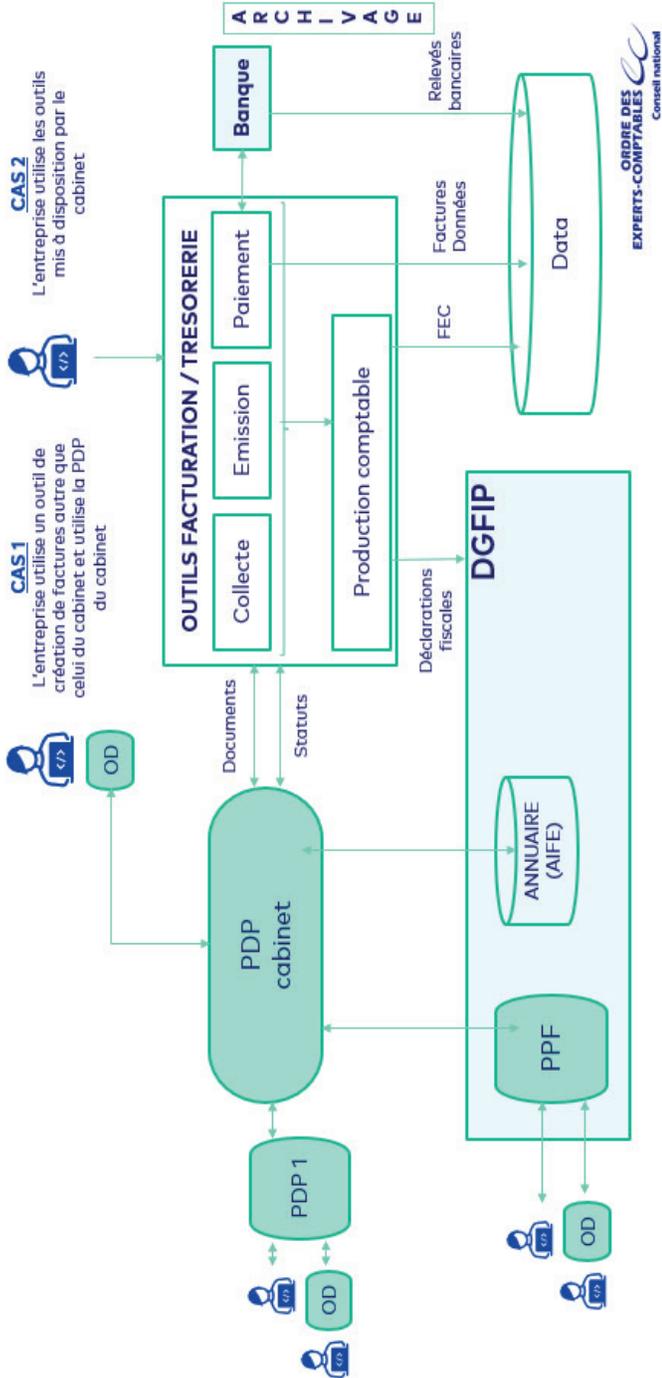
- email de sensibilisation client ;
- fiches marketing client ;
- support PPT de présentation client ;
- avenant à la lettre de mission principale ;
- autodiagnostic pour évaluer les procédés de facturation et de paiement des clients (questionnaire en ligne et fiche de synthèse) ;
- autres outils à venir : cartographie portefeuille clients, cartographie fournisseurs.

4.2 Faire adhérer à la solution et au processus du cabinet (PDP...)

Préparer ses clients à la facturation électronique, c'est les accompagner dans les choix qu'ils doivent faire pour constituer leur écosystème numérique :

- quel outil de facturation conforme aux obligations en émission ?
- quelle plateforme pour l'envoi des factures de vente et la réception des factures fournisseurs ? PPF ou PDP ?
- le recours à un OD est-il nécessaire, par exemple dans le cas de spécificités métiers très importantes ?
- quel impact sur le système comptable de l'entreprise ? Sur celui du cabinet ?
- n'est-il pas opportun d'en profiter pour revoir les processus de paiement ? mettre en place une collecte des flux bancaires si cela n'a pas déjà été fait, avec une solution de paiement adaptée ou une PDP qui permette de le faire ?

EXEMPLE D'ECOSYSTEME



5 L'opportunité de nouvelles missions

Selon l'étude réalisée par le CNOEC, en partenariat avec ECMA, 71% des experts-comptables interrogés envisagent de proposer de nouvelles missions.

Ces nouvelles missions autour de la facturation concerneraient principalement le recouvrement et la relance (59% et 50%) mais également le règlement (40%).

5.1 Les missions liées au cycle fournisseurs

Les experts-comptables ont également la possibilité de se positionner sur ce deuxième aspect de la gestion de trésorerie au sein des TPE/PME. Bien que peu pratiquées en France, ces missions liées au mandat de paiement sont courantes au Royaume-Uni, aux États-Unis ou en Australie. On distingue deux principaux types de missions :

Les missions d'assistance au processus achats-fournisseurs - Ces missions consistent à apporter une assistance dans la gestion des achats et des fournisseurs, en optimisant les processus de paiement et en assurant une meilleure coordination entre les différentes parties prenantes.

Les missions de mandat de paiement des dettes - Dans ce type de mission, l'expert-comptable est mandaté pour effectuer les paiements des dettes de l'entreprise. Cela permet de décharger les dirigeants de cette tâche et de s'assurer que les paiements sont effectués de manière efficace et dans les délais impartis.

5.2 Les missions liées au cycle clients

Les entreprises auront également besoin d'un accompagnement pour gérer la complexité liée à la gestion de leurs ventes, notamment pour gérer les différentes étapes du cycle de vie des factures. Les experts-comptables ont par ailleurs la possibilité d'accompagner leurs clients dans les phases de recouvrement amiable.

Le cadre légal des missions de recouvrement recouvrement amiable

Les experts-comptables ont la possibilité d'effectuer des missions de recouvrement amiable depuis 2019 et la loi Pacte. Elles peuvent faire l'objet, sous condition, d'une facturation en honoraires de succès.

En revanche, le recouvrement contentieux n'est pas ouvert aux professionnels de l'expertise comptable. C'est une mission qui relève des commissaires de justice (anciennement connus sous le nom d'huissiers).

5.3 L'accompagnement au pilotage et le conseil

La généralisation de la facturation électronique va permettre d'automatiser largement la saisie et donc de réduire très significativement le temps consacré à la collecte des pièces et à leur traitement. Il est donc probable que le chiffre d'affaires récurrent lié aux missions comptables diminue avec le temps, la perception de la valeur ajoutée par les entreprises et la concurrence d'acteurs low cost s'accroissant avec la dématérialisation croissante des flux.

Pourtant, les cabinets d'expertise comptable ont toutes les clés en main pour proposer de nouvelles missions à leurs clients :

- l'automatisation de la saisie et mise à disposition d'informations financières en temps réel ;
- l'accompagnement à la mise en œuvre de la facturation électronique
- le conseil en digitalisation

Car on constate une forte attente des dirigeants de TPE/PME en matière d'accompagnement.

Facturation pour compte de tiers	<ul style="list-style-type: none"> • Émission de factures électroniques et collecte • Dépôt sur la plateforme et suivi
Suivi et validation des factures de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion des statuts de factures et validation • Gestion des statuts de paiement
Suivi et validation des factures d'achats	<ul style="list-style-type: none"> • Paiement des fournisseurs • Mise à jour des statuts de facture
Comptabilisation	<ul style="list-style-type: none"> • Simple sans détail des lignes • Avancé avec détail des lignes et gestion analytique
Recouvrement	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des factures clients et des échéances • Relances amiables et judiciaires
Conseil	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion du poste clients, suivi du DSO, ... • Accompagnement à la FE et à la digitalisation • Recherche de financement, affacturage, ...

Les missions de conseil restent dans l'ADN de l'expert-comptable, et doivent continuer à faire partie de sa gamme de services. Toutefois, pour compenser la probable perte de valeur de la mission de présentation des comptes, les missions de demain doivent répondre à au moins trois critères :

- correspondre aux attentes des TPE/PME, qui représentent l'écrasante majorité des clients des cabinets ;
- être réalisables par les collaborateurs comptables qui exercent actuellement en cabinet, et qui vont gagner du temps dans les années à venir ;
- apporter un revenu stable et donc récurrent aux cabinets.

Plusieurs missions répondent à cette grille d'analyse : la gestion de trésorerie (encaissement et paiement), le full service, la réalisation de budgets et de tableaux de bord, l'établissement de situations intermédiaires, le calcul de coûts de revient, la gestion de l'administratif, etc.

Le retour du full service ?

La facturation électronique va apporter aux experts-comptables des données en temps réel sur leurs clients et leur permettra de proposer de nouvelles missions : gestion des règlements fournisseurs, assistance à la facturation client, suivi des encaissements, relances, mise à l'affacturage...

Les experts-comptables ont toutefois la possibilité d'anticiper ces avantages en basculant dès aujourd'hui dans des processus zéro papier et zéro saisie. En un mot : pas besoin d'attendre la facturation électronique pour se lancer dans le full service !

En période de crise et d'incertitude économique, la gestion de trésorerie revêt une importance vitale pour les entreprises. Une part significative des faillites des TPE/PME est causée par des retards de paiement, et ces problématiques liées au besoin en fonds de roulement (BFR) devraient être réduites avec l'introduction de la facturation électronique. Les missions liées au recouvrement, au paiement, et plus généralement à la gestion de trésorerie vont donc s'avérer cruciales.

Dans le même temps, grâce aux données générées par la facturation électronique, il devient enfin possible de mettre en place des tableaux de bord en quasi temps réel. La profession disposera ainsi des outils nécessaires pour répondre à ce nouveau besoin.

+ Pour aller plus loin :

- Article “Facturation électronique - Les cabinets d’expertise comptable sont-ils prêts ?” Résultats de l’enquête OpinionWay menée pour le Conseil national de l’ordre des experts-comptables en partenariat avec ECMA – lien : <https://extranet.experts-comptables.org/download/publication/12cd71c7-a94a-4965-8197-508ca14e72ae/pdf>

5.4 Et demain, l’exploitation de la data (horizon 2026)

Au sein de nos cabinets, en lien avec des éditeurs, il est désormais très simple d’accéder aux « data » permettant de fournir des informations complémentaires aux clients. Les données publiques de l’État sont également disponibles. Il devient donc possible de compiler ces informations pour apporter des éléments de contexte factuels à nos clients sur les prix de cession des fonds, l’évolution de la densité de population, etc.

Le benchmark clients est un autre axe de développement en matière de data. Il est par exemple possible de renseigner un client sur le poids de sa masse salariale en comparaison de ses concurrents, de mesurer le poids de ses charges fixes. Les données, les outils, permettent ce premier niveau de comparaison. Ces données sont aujourd’hui basées sur les agrégats comptables, les états de synthèse. La facturation électronique, en transmettant plus de détails, permettra d’accéder à un niveau d’information plus fin mais aussi d’identifier des écarts financiers pour améliorer la performance des entreprises.

Développer des missions basées sur la data est un enjeu majeur pour la profession : exploiter cette donnée disponible permet en effet de se réappropriier la valeur captée par la numérisation de nos services.



Annexes



Annexe 1 - Glossaire

Annuaire

L'annuaire répertorie toutes les structures établies en France possédant un SIREN et la plateforme qu'elles ont choisie (PPF ou PDP). L'inscription à l'annuaire se fait automatiquement dès lors qu'une entreprise possède un SIREN. L'annuaire est administré par l'AIFE et seules les PDP peuvent mettre à jour cet annuaire quand une entreprise choisit une PDP plutôt que le PPF.

Il est structuré en 3 catégories de données :

1. Identification de l'entreprise pour l'adressage de factures
2. Identification de la plateforme choisie par l'entreprise destinataire
3. Les données de gestion complémentaires dédiées aux échanges BtoG

API - Interface de Programmation d'Application

Une API est une interface logicielle qui permet à une application d'interagir avec un autre logiciel afin d'échanger des données et des fonctionnalités.

Archivage

L'archivage est le processus de collecte, de classement, de conservation et de gestion de documents d'une organisation. Cela peut inclure la numérisation de documents papier, le stockage sur des supports numériques sécurisés, la mise en place de systèmes de gestion de documents pour garantir la pérennité et la recherche facile des informations archivées, et la traçabilité des documents.

Assujetti

Un assujetti est une personne physique ou morale qui exerce de manière indépendante une activité à but lucratif et de manière récurrente telle qu'une activité professionnelle. Ceux-ci sont des assujettis et ils sont redevables de la TVA. Certaines opérations peuvent être exonérées de TVA et ce, par disposition de la loi. Cf. Fiche pratique "les assujettis"

B2B - Business to Business

Le B2B ou BtoB (Entreprise à Entreprise) se réfère à une transaction commerciale entre deux entreprises. Cela peut inclure la vente de produits ou de services d'une entreprise à une autre. On appelle BtoB domestique, une transaction commerciale entre deux entreprises établies en France.

B2C - Business to Consumer

Le B2C ou BtoC (Entreprise à consommateur) se réfère à une transaction commerciale dans laquelle une entreprise vend des produits ou des services directement à des consommateurs finaux (particuliers).

B2G - Business to Government

Le B2G ou BtoG (Entreprise à Gouvernement) se réfère à une transaction commerciale qui a lieu entre une entreprise et une organisation gouvernementale.

Chorus Pro

Chorus Pro est la solution mutualisée de facturation qui a été mise en place pour tous les fournisseurs (privés ou publics) de la sphère publique (État, collectivités territoriales...) afin de répondre aux obligations légales en matière de facturation électronique. Chorus Pro devient le Portail Public de facturation au 1^{er} septembre 2026.

CII - Cross Industry Invoice ou Facture inter industries

La facture inter industries, plus communément appelé CII de l'anglais "cross-industry invoice" est un format permettant de créer un modèle de facture électronique contenant des données de facturation structurées et organisées de manière à faciliter leur traitement et leur analyse par des systèmes informatiques.

Conservation

La conservation numérique est le processus de préservation à long terme de documents, de données et d'autres objets numériques. Elle implique la mise en place de techniques pour garantir la durabilité, la lisibilité et l'intégrité des données conservées.

Données de paiement

Les données de paiement ne sont à transmettre dans le cadre de prestations de service n'ayant pas opté pour la TVA sur les débits et qui ne sont pas en autoliquidation. La notion de données de paiement recouvre les données d'encaissement, puisqu'elles sont transmises par celui qui perçoit le règlement. La facture seule ne se suffira pas à elle-même pour générer la déclaration de TVA et va nécessiter l'ajout de "données de paiement".

Données de transaction

Si une entreprise assujettie à la TVA établie en France effectue des transactions avec des clients non assujettis ou exonérés de TVA, elle devra transmettre les données de ces transactions à l'administration fiscale.

Lorsqu'il s'agit d'une transaction BtoB internationale, les données à transmettre à l'administration fiscale seront identiques à celles transmises dans le cadre du e-invoicing à l'exclusion du numéro unique d'identification (SIREN) de l'assujetti non établi en France. Pour les transactions BtoC, il y a 10 types de données à transmettre à l'administration fiscale.

EDI - Échange de Données Informatisé

L'EDI est un processus sécurisé de transmission de données numériques entre différents systèmes informatiques pour faciliter les échanges et les transactions commerciales. Les EDI permettent de remplacer les échanges de documents papier tels que les factures, les bons de commande et les confirmations de livraison, par des transmissions électroniques en temps réel, améliorant ainsi la rapidité et l'efficacité des processus commerciaux. L'EDI est utilisé par les grandes entreprises dans certains secteurs d'activité (industrie, grande distribution...).

E-invoicing ou Facturation électronique en Français

Dans le champ de l'article 26 de la loi de finances rectificative pour 2022 n°2022-1157 du 16 août 2022, une facture électronique est une facture émise, transmise et reçue sous une forme dématérialisée et qui comporte nécessairement un socle minimum de données sous forme structurée, ce qui la différencie des factures « papier » ou du PDF ordinaire. Elle sera adressée au client par l'intermédiaire d'une plateforme de dématérialisation partenaire ou du portail public de facturation.

E-reporting

Le e-reporting est la transmission de données, qui ne sont pas concernées par la facturation électronique, à l'administration fiscale. L'e-reporting englobe la transmission des données de transactions BtoB international, BtoC et les données de paiement relatives aux opérations relevant de la catégorie des prestations de services avec option sur les encaissements.

Les opérations soumises à l'obligation à l'e-reporting sont listées dans l'article 290 et 290 A du CGI.

Factur-X

La Factur-X est l'un des trois formats de facture obligatoire du e-invoicing de facture. Il est dit hybride ou mixte car il contient des données de facturation structurées représentant les informations de base sur la transaction et selon un format PDF lisible et compréhensible par tous. S'y ajoutent des données obligatoires, stockées dans un fichier joint XML qui seront traités et analysés par des systèmes informatiques. C'est le format à privilégier pour les TPE/PME.

Facture libre

Une facture libre désigne une facture non soumise à une obligation de format ou d'envoi spécifique lié à la réforme sur la facturation électronique.

Flux 1

Le flux 1 représente la transmission des données obligatoires d'une facture au portail public de facturation qui transmettra, à son tour les données à l'administration fiscale.

Flux 2

Le flux 2 représente la transmission d'une facture du fournisseur au client.

Format mixte / Biface

Biface ou format mixte est le format utilisé pour la factur X.

Intégrité

L'intégrité, dans le contexte de la facturation électronique, consiste à garantir que le contenu est inaltérable, de sa création jusqu'à la fin de la durée légale de conservation / d'archivage.

Selon l'article 289 V. du CGI, la facturation électronique, pour être conforme, doit garantir l'authenticité de l'origine, l'intégrité du contenu et la lisibilité à compter de son émission et jusqu'à la fin de sa période de conservation.

Interopérabilité

L'interopérabilité désigne la capacité de différents systèmes, produits ou services informatiques à travailler ensemble et à partager des données issues de programmes différents de manière efficace et transparente, sans nécessiter de modification. Cela permet une plus grande flexibilité et une meilleure utilisation des ressources pour obtenir une meilleure efficacité et productivité. L'interopérabilité passe souvent par l'utilisation d'API.

ISO 27001 - Organisation Internationale de normalisation 27001

L'ISO 27001 est une norme internationale pour la sécurité de l'information. Elle établit les exigences pour un système de gestion de la sécurité de l'information (SMSI), qui est un cadre de gestion pour protéger les informations sensibles et les données des organisations.

Lisible

Factur-X est une norme de facture électronique dite hybride car elle contient deux formats de fichiers pour être lisible et exploitable par l'humain et par les systèmes informatiques. Elle contient un fichier PDF et un fichier XML :

- Le fichier PDF est appelé le "lisible de la facture" car c'est une représentation de la facture originale offrant une lisibilité des informations par les humains.
- Le fichier XML regroupe des données plus structurées pour automatiser l'analyse, le traitement et l'intégration comptable sans intervention humaine.

OD - Opérateur de Dématérialisation

Les opérateurs offrant des services de dématérialisation des factures mais qui ne sont pas immatriculés par l'administration. Ces opérateurs ne peuvent pas transmettre directement les factures électroniques à leurs destinataires mais doivent être raccordés soit au PPF soit à une plateforme de dématérialisation

partenaire (PDP). L'OD peut accéder à l'annuaire mais ne peut pas le modifier comme le fait une PDP.

PAF - Piste d'Audit Fiable

La Piste d'audit fiable consiste à mettre en place des contrôles internes « documentés » et « permanents » spécifiques à la gestion des factures. Elle permet d'apporter la preuve de la validité des factures et de convaincre le vérificateur fiscal du sérieux de vos processus dédiés à la facturation.

Selon l'article 289-VII du CGI, il y a obligation de PAF dans le cas de facture papier et de facture électronique simple. La PAF n'est pas obligatoire dans le cas de factures EDI (art. 289-VII-3) ou de factures signées ou scellées (art. 289 - VII-2 et 4).

PDP - Plateforme de Dématérialisation Partenaire

Les PDP sont des prestataires privés immatriculés offrant des services de dématérialisation de factures pouvant transmettre directement les factures électroniques à leurs destinataires et transmettre des données à la plateforme publique (PPF). Certaines PDP proposeront des services supplémentaires tels que l'archivage électronique sécurisé. Les PDP sont les seules habilitées à modifier l'annuaire. Seules les plateformes de dématérialisation partenaires peuvent transmettre directement les factures électroniques à leurs destinataires et transmettre des données au portail public de facturation.

PPF - Portail Public de Facturation (Anciennement appelé Chorus Pro)

Portail public créé par l'AIFE afin de répondre aux obligations légales en matière de facturation électronique. Il offre un service minimum et un service d'échange de factures électroniques et de transmission de données de transaction à l'administration.

Le PPF était anciennement appelé Chorus pro.

Scellement

Le scellement électronique est un cachet lié à une personne morale : le cabinet. Un document scellé garantit l'identité de l'émetteur et l'intégrité du document.

Le scellement permet de s'exonérer de la PAF.

SecNumCloud

SecNumCloud est une initiative lancée par l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (ANSSI) en France pour fournir un cadre de sécurité de référence pour les fournisseurs de services cloud (CSP) qui hébergent des données sensibles ou critiques.

Selon l'ANSSI, SecNumCloud vise à "garantir un niveau élevé de sécurité pour les données hébergées dans le cloud, en utilisant des méthodes et des outils de sécurité adaptés, afin de protéger contre les menaces émergentes et en constante évolution". Les PDP auront l'obligation d'être certifiées SecNumCloud.

Schéma en Y

Le schéma en Y représente les différentes options d'échanges de facture et de données entre les entreprises, les PDP, le PPF et l'administration fiscale. Dans ce modèle, les entreprises émettent des factures électroniques à leurs fournisseurs et clients via le PPF directement ou par l'intermédiaire d'une PDP / une OD qui l'enverra à son tour au PPF. Le PPF enverra ensuite la facture et les données de transaction / de paiement à l'administration fiscale. Ces échanges forment un entonnoir que l'on appellera schéma en Y.

UBL - Universal Business Language

UBL est l'un des trois formats obligatoires et a été créé pour les échanges électroniques de documents commerciaux tels que les factures, les ordres d'achat, les confirmations de commande, etc. Il est basé sur le format XML et a été conçu pour être utilisé par les entreprises de toutes tailles et de tout secteur pour améliorer l'efficacité et la fiabilité de leurs échanges.

XML - eXtensible Markup Language

XML est un langage informatique de balisage conçu pour stocker et échanger des données structurées. Il permet de définir des règles pour encoder des informations dans un document texte, de manière à ce que ces informations soient facilement lisibles par des machines et des humains. Il a été conçu pour simplifier les échanges de données sur internet et entre différents systèmes informatiques. Il est considéré comme un standard industriel pour la transmission de données.

+ *Retrouver le glossaire complet :*

<https://extranet.experts-comptables.org/download/document/95697687-89e9-4a85-946a-0b3e32b733b3/pdf>

Annexe 2 - e-FAC expert, votre espace documentaire



e-FAC expert, l'espace unique sur la facturation électronique

Le site privé COMPTEXPERT met à votre disposition l'espace e-FAC expert (e-fac-expert.fr) pour trouver en un même endroit toutes les ressources et outils sur la facturation électronique dont les cabinets ont besoin.

Différentes rubriques sont proposées pour :

SE FORMER

- › Agenda des formations gratuites en régions proposées par les CROEC
- › Agenda et inscription au webinaires gratuits proposés par le CNOEC
- › Un quizz pour tester ses connaissances
- › Le replay des webinaires et leur support
- › Des modules courts et ludiques de 3mn pour une formation accélérée en e-learning

FORMER ses clients

Kit mission comprenant :

- › Email de sensibilisation,
- › Fiches marketing collaborateur et client,
- › Avenant à la lettre de mission principale,
- › Support de formation personnalisable pour les clients,
- › Auto-diagnostic de maturité digitale.

S'INFORMER

- › Fiches pratiques sur la réforme
- › Fiches sur les cas d'usage définis par la DGFIP
- › Glossaire complet
- › Outil pour déterminer « quelle obligation pour quelle opération ? »
- › Articles de fonds (revues SIC Mag, RFC ...)
- › Actualités

ECHANGER

- › Forum d'échanges réservé aux experts comptables dans un outil dédié

Tous les articles, documents et outils utiles cités dans le présent guide sont à retrouver dans E-FAC EXPERT, l'espace dédié à la Facturation Electronique de votre espace privé du site de l'Ordre

Vous y retrouverez également de nombreuses informations et ressources à jour des derniers développements pour mieux comprendre la réforme.

Rendez-vous sur : <https://extranet.experts-comptables.org/dossier/e-fac-expert>

Dans la même collection :

- Approche de valorisation des TPE-PME
- Capital humain : quelle innovation pour un choc de compétitivité ?
- Comm' digitale et e-réputation
- Cybersécurité : Guide à destination des experts-comptables
- Environnements réglementaire et comptable des coopératives agricoles
- Facturation électronique : le guide pratique pour comprendre la réforme, et transformer son cabinet
- Gestion des cabinets d'expertise comptable
- Guide d'accompagnement des entreprises en difficulté
- Guide DATA : pour comprendre les enjeux et la nécessité de les exploiter
- Guide de démarrage de la DSN en cabinet
- Guide de la dématérialisation : facture électronique, bulletin de paie électronique, coffre-fort numérique et archivage électronique
- Guide de l'établissement de l'annexe comptable des associations et fondations
- Guide de l'expert-comptable pour accompagner les entreprises innovantes
- Guide des bonnes pratiques managériales
- Guide des missions dans le cadre des comptes de campagne
- Guide des missions de l'expert-comptable auprès du comité social et économique, prévues par la loi et le règlement
- Guide des obligations environnementales, sociales et sociétales des PME et TPE
- Guide des services à la personne
- Guide des solutions « métiers » – Cartographie et comparatif
- Guide d'intelligence économique : du diagnostic à la mise en place de la démarche
- Guide du financement
- Guide du financement participatif
- Guide du marketing pour les cabinets
- Guide export
- Guide pratique de l'évaluation d'une marque
- Guide pratique pour une réponse des PME à la commande publique
- Guide pratique sur le bon usage du Cloud Computing par les cabinets d'expertise-comptable
- La certification des comptes des collectivités locales - Guide pratique
- L'essentiel de l'agricole
- Le fichier des écritures comptables et l'archivage des comptabilités informatisées - Guide pratique
- Le guide des associations techniques, groupements et réseaux de cabinets français d'expertise comptable
- Les besoins en recrutement des cabinets d'expertise comptable
- Les mots du numérique
- Les pratiques managériales vues par les experts-comptables
- Les pratiques managériales vues par les experts-comptables stagiaires
- Marché de la profession comptable
- Mission d'évaluation d'une entreprise
- Mon cabinet, sa vie - Épisode 1 : la naissance
- Recueil des pratiques innovantes
- Tests de dépréciation en normes comptables françaises

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES 

Immeuble le Jour - 200-216 rue Raymond Losserand
75680 Paris cedex 14
Tél. +33 (0)1 44 15 60 00
Fax +33 (0)1 44 15 90 05
www.experts-comptables.fr

ISBN 978-2-35267-878-6



9 782352 678786

20,00 €
Prix TTC valable en France Métropolitaine