

FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Renforcez votre chaîne de valeur liée aux factures fournisseurs



SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
--------------------	---

Partie 1

La facturation électronique, une réforme structurante

Des formats de factures imposés	4
Un nouveau canal de transmission	4
Une meilleure connaissance du cycle de vie des factures	5

Partie 2

Facturation électronique : état des lieux

Le calendrier d'entrée en vigueur validé	6
L'immatriculation des PDP en cours	7
Finalisation de l'Annuaire central	8

Partie 3

Les services à valeur ajoutée, éléments différenciants des PDP

Faciliter le financement des factures	13
Automatiser le traitement opérationnel des factures	15
Optimiser les processus de paiement des factures	15
Sécuriser les données clients et fournisseurs	16

Témoignage de David Exposta, Directeur Administratif et Financier de Ramery	14
---	----

Témoignage de Didier Alban, Directeur Financier de Lebronze Alloys	17
--	----

CONCLUSION	18
------------------	----

INTRODUCTION

Alors que les différentes parties prenantes de la réforme sur la facturation électronique continuent d'ajuster la réglementation selon les attentes et les contraintes de l'administration fiscale et des entreprises, les réflexions sur les opportunités qu'elle présente continuent de s'intensifier.

En effet, au-delà de la contrainte réglementaire, cette réforme représente une occasion pour les entreprises de s'engager dans un projet structurant pour leur organisation. Elle leur permettra notamment de mettre en place des services pour optimiser et sécuriser les processus liés à leur chaîne de facturation.

Dans le cadre de cette démarche, le choix de la Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP) par l'entreprise devient stratégique. En plus de répondre à l'obligation légale, sa capacité à embarquer des services à valeur ajoutée permettra à l'entreprise de capitaliser sur la réforme plutôt que de la subir.

Au travers de ce livre blanc, nous vous proposons de faire un état des lieux à date de la réforme sur la facturation électronique ainsi que sur la valeur ajoutée pouvant être apportée par les PDP.



Partie 1

La facturation électronique, une réforme structurante

Les fournisseurs et sous-traitants jouent un rôle clé dans la chaîne de valeur de l'entreprise. Ils contribuent à l'optimisation des processus, de l'approvisionnement en matières premières à la distribution du produit fini, en passant par les différentes étapes de transformation et de commercialisation.

Dans ce contexte, la facturation électronique, au-delà de son caractère réglementaire, entraîne des transformations majeures pour les entreprises. Cette réforme favorise une optimisation complète du traitement des factures et renforce ainsi l'efficacité de la chaîne de valeur de l'entreprise.

Des formats de factures imposés

Une facture électronique est une facture structurée sous forme de métadonnées, facilitant son traitement automatisé. La réforme sur la facturation électronique distingue deux types de données à transmettre à l'administration fiscale : le e-invoicing, pour les données des factures B2B domestiques, et le e-reporting, pour les transactions B2C, B2B internationales et les encaissements.

Les factures papier, PDF et EDI vont disparaître, remplacées par des factures créées dans l'un des trois formats compatibles avec la norme EN16931, prévus par la DGFIP : UBL, CII et Factur-X.

Un nouveau canal de transmission

Les entreprises françaises assujetties à la TVA auront l'obligation de passer par une Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP) pour transmettre leurs factures conformément aux formats requis par la réglementation.

Tout autre canal de transmission ne sera plus valide sur le plan juridique et fiscal.

De plus, les données de facturation devront également être transmises à l'administration fiscale via le canal PDP qui aura alors connaissance des transactions et des montants de TVA des factures en temps réel.



Une meilleure connaissance du cycle de vie des factures

Les Plateformes de Dématérialisation Partenaires (PDP) doivent mettre à la disposition de leurs utilisateurs et transmettre au gouvernement des informations relatives aux statuts de la facture concernée :

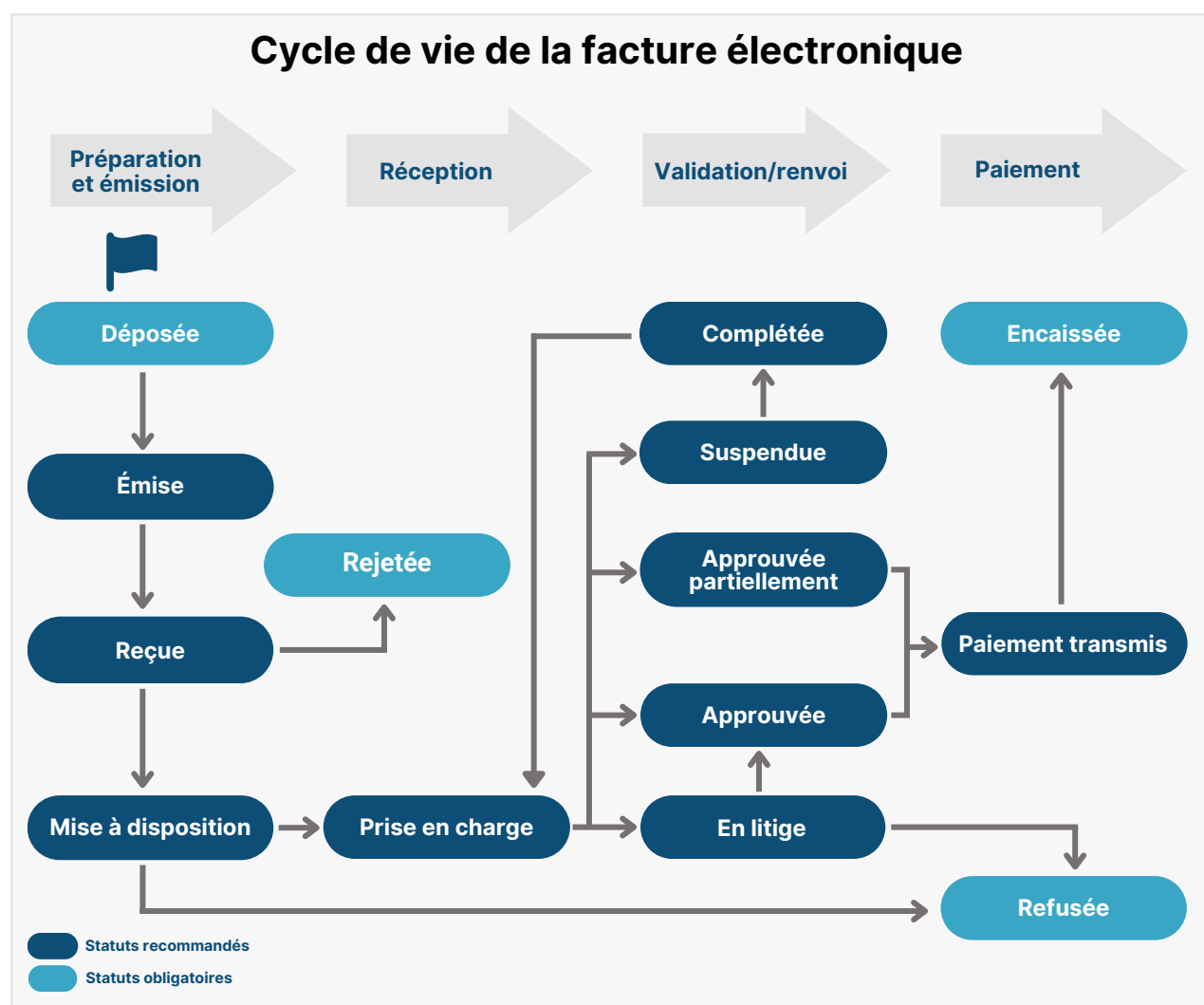
“DÉPOT” en cas d'acceptation de la facture par la plateforme de l'émetteur

“REJET” par la plateforme de l'émetteur ou du destinataire si la facture n'est pas conforme

“REFUS” par le destinataire de la facture

“ENCAISSÉE” obligatoire pour les prestations de service, comprend également les données de paiement

La réforme sur la facturation électronique contribue ainsi à la transparence entre les acteurs économiques sur l'état de traitement des factures. Alors que les dates d'émissions et de paiement seront désormais visibles et connues, elle permettra par ailleurs d'auditer de façon très fiable les délais de paiement des entreprises.



Partie 2

Facturation électronique : état des lieux

À la suite de la publication de la loi de finances pour 2024, l'entrée en vigueur des obligations de facturation électronique entre assujettis à la TVA (e-invoicing) et de transmission des données de transaction (e-reporting) a été reportée.

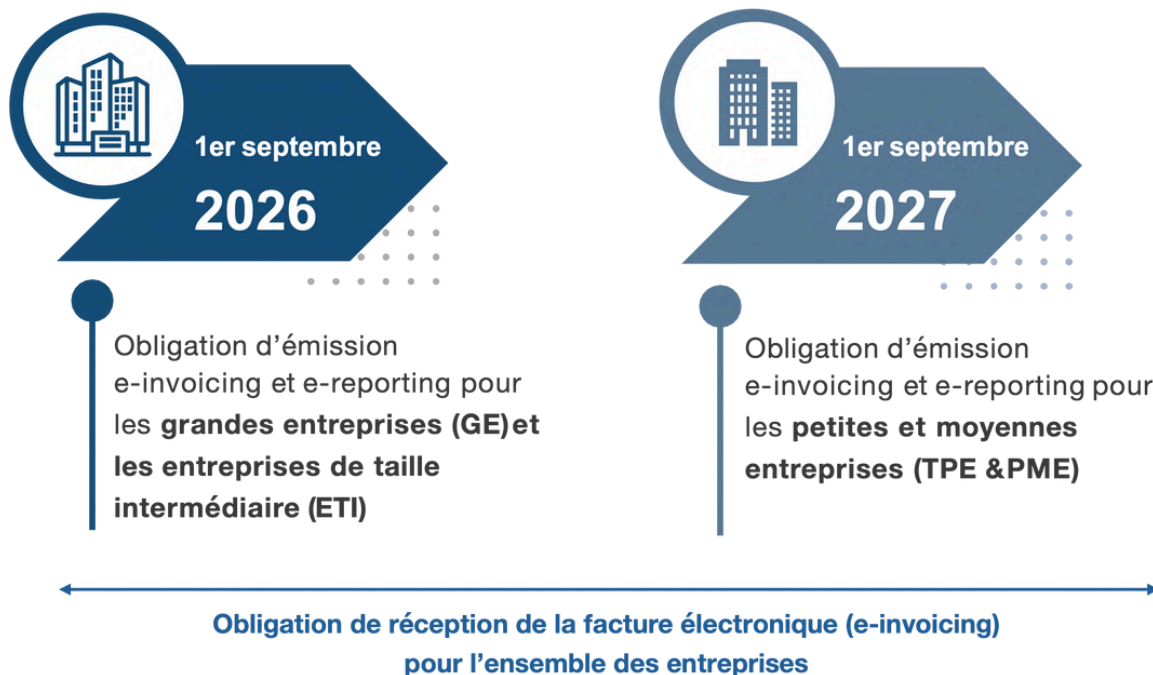
Le décret n° 2024-266, publié au Journal Officiel le 27 mars 2024, confirme le nouveau calendrier de mise en œuvre de la réforme sur la facturation électronique précisé ci-après.

Le calendrier d'entrée en vigueur validé

Le déploiement de la facturation électronique et de e-reporting débutera le 1er septembre 2026 pour les grandes entreprises (GE) et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), et le 1er septembre 2027 pour les petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que les microentreprises (TPE). L'obligation de recevoir des factures électroniques s'appliquera à l'ensemble des entreprises dès le 1er septembre 2026. Les dates fixées par ce calendrier sont irrévocables.

Les factures électroniques seront transmises via les Plateformes de Dématérialisation Partenaires (PDP) immatriculées par l'administration fiscale.

À ce titre, un service d'immatriculation dédié aux PDP a été lancé en mai 2023.

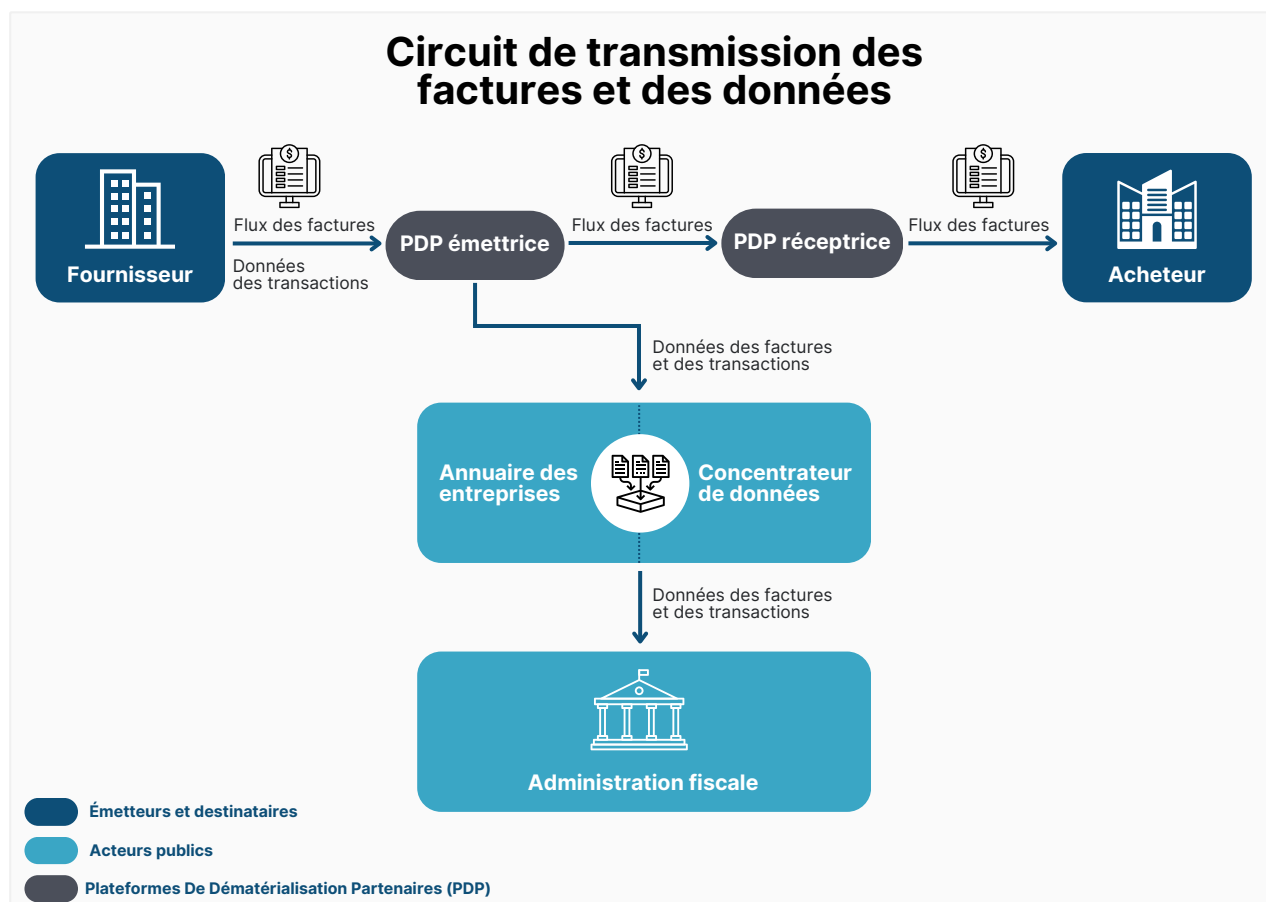


L'immatriculation des PDP en cours

Le décret n° 2024-266 du 25 mars 2024 introduit également un régime transitoire pour l'immatriculation des Plateformes de Dématérialisation Partenaires (PDP) ayant soumis leur demande avant la mise à disposition de l'environnement de tests du Portail Public de Facturation (PPF), y compris celles présentées antérieurement à la publication de ce décret et dont l'instruction est en cours.

Dans ce cas, l'administration fiscale délivre cette immatriculation sous réserve de la production ultérieure par les PDP des comptes-rendus de tests techniques d'interopérabilité. Ces comptes-rendus devront être produits dans un délai de trois mois à compter de la mise à disposition de l'environnement de tests du PPF et de l'Annuaire central. À ce jour, plus de 70 PDP ont obtenu leur immatriculation provisoire et plusieurs dossiers sont encore en cours d'instructions.

Dans le cadre de la déclaration et de la transmission des données au Concentrateur, un environnement de qualification sera mis en place au premier semestre 2025, permettant aux PDP de réaliser leurs premiers tests. Des tests de qualification spécifiques seront ensuite organisés au quatrième trimestre 2025 pour les PDP, avant l'obtention de leur immatriculation définitive et le démarrage de la phase pilote opérationnelle en 2026.



Finalisation de l'Annuaire central

L'Annuaire du Portail Public de Facturation (PPF) est en cours de création. Il sera accessible via le réseau des PDP qui seront chargées de mettre à jour les adresses électroniques des entreprises assujetties à la TVA.

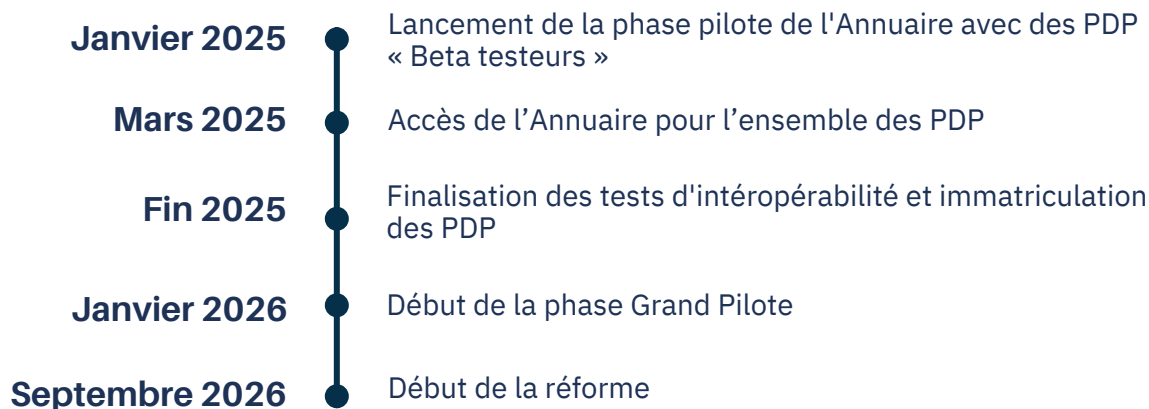
Pour rappel, l'État ne mettra pas à disposition de plateforme gratuite pour l'émission et la réception des factures. Les entreprises devront impérativement choisir une PDP pour se conformer à la réforme sur la facturation électronique. En effet, le projet de plateforme a été abandonné, l'État conservant uniquement deux rôles : celui de gestionnaire de l'Annuaire et de concentrateur de données.



L'Annuaire central réunit toutes les informations nécessaires pour l'envoi de factures électroniques aux entreprises. Il inclut les informations d'identification des entreprises qui permettent de préciser l'adresse de destination de la facture au niveau le plus précis au sein de l'entreprise. Il comprend également les destinataires, les informations d'identification des plateformes utilisées pour la réception des factures, ainsi que les périodes de validité de ces plateformes.

Pour assurer la réception des factures, l'identification de l'entreprise repose au minimum sur le SIREN (Système d'Identification du Répertoire des Entreprises) et comprend une ligne générique. Cette dernière est utilisée lorsque aucune information d'adressage spécifique n'est trouvée dans l'Annuaire, afin d'éviter le rejet de la facture.

Une réunion tenue à Bercy le 5 novembre 2024, rassemblant les éditeurs immatriculés PDP, a permis de préciser les prochaines étapes de la phase de construction :



Comment profiter de la réforme pour optimiser vos processus d'achat et de facturation ?

“La réforme de la facturation électronique s’annonce comme un défi complexe pour les entreprises françaises. Sa mise en œuvre exige non seulement une compréhension approfondie des nouvelles exigences légales, mais aussi une éventuelle restructuration des processus existants.”

Prenons l'exemple des factures entrantes : il faudra dresser un schéma de l'existant complet (nombre de factures, pourcentage de fournisseurs assujettis à la TVA, workflows de validation pour chaque typologie de factures, archivage) qui permettra d'estimer les changements à appliquer pour vous conformer à la réforme (changement de format vers UBL, CII ou Factur-X, transmission des cycles de vie de factures, mise en place du e-reporting, impact des cas d'usages).

Profitez de cette réforme pour améliorer votre existant !

Par exemple, la facture électronique offre la possibilité d'extraire l'intégralité des informations de la facture sans nécessiter de transformation par OCR.

Pourquoi ne pas aller plus loin en réalisant un rapprochement 3-Way (factures, bons de commande, bons de réception) basé sur les lignes produits plutôt que sur les simples montants de bas de facture ?

Cela permettrait une gestion optimisée des factures liées à plusieurs bons de commande (et inversement). Ce n'est là qu'un exemple parmi d'autres : vous pourriez également repenser vos processus pour tirer parti des cycles de vie ou identifier des axes d'amélioration dans vos circuits de validation”.

Léo Viry, Ingénieur avant vente chez TRESO2

Partie 3

Les services à valeur ajoutée, éléments différenciants des PDP

Pour être immatriculées, toutes les PDP ont l'obligation de respecter un cahier des charges précis, avec notamment l'obtention de la norme ISO27001 pour la sécurisation des systèmes d'information. Elles doivent être en mesure d'émettre, de transmettre et recevoir la facture électronique entre le fournisseur et le client.



Si nécessaire, elles doivent être en mesure de convertir la facture du fournisseur dans un format compatible avec celui du client tout en maintenant l'intégrité, l'authenticité, la lisibilité et l'exhaustivité des données. Les PDP sont également chargées d'extraire et de transmettre certaines données de la facture à l'administration fiscale, ainsi que les données de transaction qui ne font pas l'objet d'une facture électronique et les données de paiement pour l'ensemble des opérations.

La différenciation entre les PDP se fait donc au-delà de ce socle de base obligatoire à l'obtention de leur immatriculation. Elle s'articule notamment autour des usages, des expériences clients et des services que les PDP proposeront en termes de traitement, de financement ou de conformité qui permettront de valoriser la facture électronique et d'optimiser les processus qui y sont liés.

Ainsi, les entreprises pourront faire un choix adapté à leurs besoins en comparant les spécificités de chaque PDP.





Comment bien choisir sa Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP) ?

“Avec l’abandon du service de facturation électronique du PPF et l’obligation - de fait - de passer par une PDP pour se mettre en conformité avec la réglementation, choisir sa PDP devient un enjeu certain, voire stratégique, pour les entreprises assujetties à la TVA en France.

*Comment s’assurer de faire le bon choix parmi les nombreuses options disponibles ?
Voici une méthode en cinq étapes pour guider votre décision :*

1. Comprendre les enjeux & vos obligations

Tout d’abord, Il est essentiel de maîtriser le contexte réglementaire :

- *Rôles des plateformes : le Portail Public de Facturation (PPF) centralise les données fiscales, mais seules les PDP permettent d’émettre et de recevoir des factures électroniques et offrent des services complémentaires.*
- *Immatriculation : une PDP doit être immatriculée par l’administration fiscale française. Vérifiez que les plateformes envisagées figurent sur la liste officielle.*

Pourquoi c’est important ?

Une PDP non immatriculée expose votre entreprise à des risques juridiques et opérationnels.

2. Analyser & prioriser ses besoins internes

Au-delà d’un socle techno-fonctionnel de base similaire, toutes les PDP ne sont pas adaptées à tous les types d’entreprises.

- *Volumes de facturation : la PDP doit gérer vos flux, occasionnels ou massifs.*
- *Complexité des flux : traitez-vous des factures inter-entreprises simples ou des flux complexes, des transactions internationales ou avec les particuliers ?*
- *Intégration : la PDP doit s’interfacer avec vos logiciels (ERP, CRM, outils comptables).*
- *Services complémentaires : identifiez les fonctionnalités à forte valeur ajoutée (KYS/KYC, workflows de validation, data visualisation, gestion des litiges, financement, archivage...) pour faire de ce projet de conformité un projet de transformation métier !*

Conseil

Faites participer vos équipes comptables, IT, juridiques et de gestion pour garantir que tous les besoins sont pris en compte.

David Darmedru, Consultant fonctionnel chez TRESO2

3. Comparer les plateformes selon des critères objectifs

Le choix passe par un processus d'analyse, d'évaluation et de sélection.

- *Outils d'évaluation* : choisissez des axes, des référentiels et des métriques d'évaluation pour faciliter la centralisation des notations et objectiver l'évaluation.
- *Couverture fonctionnelle* : étudiez les solutions du marché.
- *Performance technique* : évaluez la vitesse, la disponibilité et la robustesse de la plateforme.
- *Coût total* : prenez en compte les frais fixes, variables et les options payantes.
- *Recommandations* : recueillez des retours d'expérience d'entreprises et de parties prenantes (experts-comptables, banques, fournisseurs, clients...).

Pourquoi ?

Le choix de votre PDP peut réduire vos coûts de gestion et améliorer vos processus.

4. Tester vos cas d'usage prioritaires

Avant de vous engager, organisez des tests concrets pour valider les performances et l'adéquation de la plateforme à vos besoins :

- *Démonstrations* : demandez une présentation de la plateforme pour évaluer son ergonomie et ses fonctionnalités.
- *Tests réels* : simulez vos flux de facturation avec vos cas d'usage prioritaires.
- *Scalabilité* : vérifiez la capacité de la PDP à couvrir vos besoins métier complémentaires.

Conseil :

Préparez un cahier des charges précis pour guider vos tests.

5. Décider

Sélectionnez la PDP qui répond le mieux aux critères établis, sans omettre de prendre en compte les sujets suivants :

- *Accompagnement projet & Gestion du changement* : considérez l'accompagnement projet mis en œuvre pour l'implémentation de la solution, incluant la formation des équipes et le soutien des utilisateurs post-déploiement.
- *Flexibilité à long terme* : privilégiez une PDP qui offre des ajustements possibles à mesure que vos besoins évoluent.

Choisir une PDP Partenaire est bien plus qu'un simple exercice de conformité.

C'est une opportunité pour moderniser vos processus financiers, renforcer vos relations commerciales et exploiter le potentiel des données générées par la facturation électronique. En suivant ces étapes, vous serez en mesure de faire un choix éclairé, aligné avec vos objectifs opérationnels voire stratégiques."

David Darmedru, Consultant fonctionnel chez TRESO2

Faciliter le financement des factures

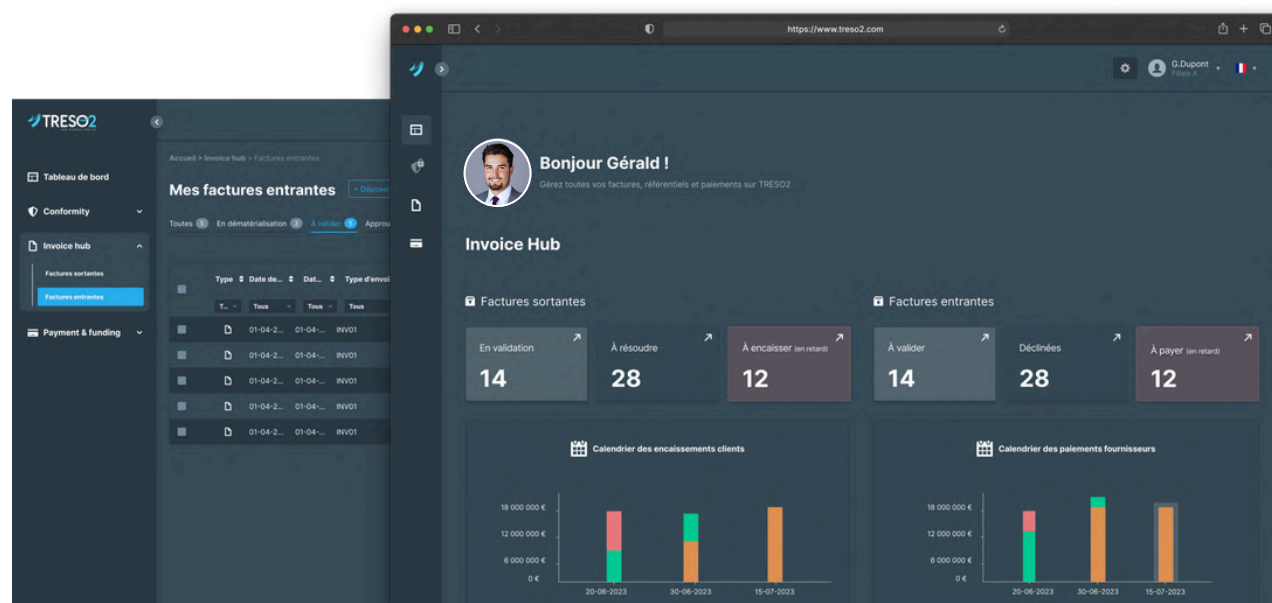
Dès lors qu'une entreprise s'appuie sur une PDP pour assurer la gestion du cycle de vie et d'approbation de ses factures (réception, traitement, validation), elle peut en automatiser et en optimiser les processus de gestion des paiements d'une part, et des demandes de financement qui y sont associés d'autre part (Daily, affacturage, reverse factoring, paiement fournisseur anticipé, etc.).

En effet, en garantissant la traçabilité complète du cycle de vie de la facture, la PDP en assure l'existence, la fiabilité et l'authenticité et fait office de tiers de confiance entre l'organisme financeur (banque ou factor) et l'entreprise. Elle facilite ainsi l'application et la gestion des risques (retards de paiement, compliance...) et du programme de financement des factures.

Découvrez les témoignages d'entreprises mettant en avant la valeur ajoutée de certaines plateformes de facturation électronique, telles que la PDP TRESO2 qui propose notamment des solutions de financement innovantes.

« Le recours à TRESO2 de Pytheas nous permettra de pousser des services additionnels de financement des factures à nos fournisseurs ».

Didier Alban, Directeur Financier de **Lebronze Alloys**



TÉMOIGNAGE



“Lorsque nous avons lancé notre projet de digitalisation de notre chaîne de facturation, nous avons porté une attention particulière au choix de notre partenaire de dématérialisation des factures.

Au-delà de nous accompagner dans la digitalisation de nos processus de facturation (nous traitons plus de 220 000 factures chaque année) et dans notre mise en conformité avec la réforme sur la facturation électronique, notre partenaire devait également s’engager à obtenir l’immatriculation PDP. Un cahier des charges auquel répondait la plateforme de financement, de paiement et de facturation TRESO2.

Par ailleurs, la raison d’être de Ramery, société spécialisée dans le BTP et qui tend à se développer dans les nouvelles énergies et en particulier les ENR (Energies renouvelables), consiste à être utile aux hommes et aux femmes, ainsi qu’aux territoires. Fort de ces valeurs, nous attachons une grande importance à nos fournisseurs, qui comptent de très nombreuses TPE et PME.

Le service de paiement fournisseur anticipé proposé par TRESO2, en partenariat avec Bpifrance a donc conforté notre choix pour cette plateforme. Elle nous permet de proposer une solution de financement à nos fournisseurs tout en les accompagnant dans leur propre mise en conformité avec la réforme sur la facturation électronique.

En effet, pour obtenir un financement, leurs factures devront être conformes avec la réglementation. Ils pourront à cet effet utiliser notre plateforme TRESO2 ”

David Exposta, Directeur Administratif et Financier de Ramery

Automatiser le traitement opérationnel des factures

Les PDP, en structurant les données de facturation, faciliteront le paramétrage des workflows de validation allant des plus simples aux plus complexes, ainsi que la digitalisation de différents cas d'usage. Elles permettront notamment de mettre en place l'automatisation du rapprochement entre les factures, les bons de commandes et les bons de livraison. Elle rend ainsi ces processus plus transparents et fiables, améliorant la piste d'audit fiable.

« Chez Ramery nous avons près de 600 valideurs différents pour le paiement de nos factures, au profil et niveau de responsabilité qui peuvent être très différents. Il peut s'agir de conducteurs de travaux sur le terrain comme de personnels administratifs au siège. Pour fluidifier et accélérer les circuits de validation, nous avons coconstruit avec Pytheas des éléments de Workflows de validation dans TRESO2 ».

David Exposta, DAF de Ramery

Optimiser les processus de paiement des factures

Avec la réforme sur la facturation électronique, le traitement du cycle de vie d'une facture peut nécessiter de recourir à de multiples systèmes d'information, chacun intervenant sur une partie de la chaîne de facturation : ERP, outil comptable, PDP, outils de paiement des factures, outils de financement des factures... L'entreprise doit alors assurer l'interface de ces différents systèmes entre eux.

Si une PDP a la capacité de centraliser la gestion, le paiement et le financement des factures sur une plateforme unique, le nombre de connexions nécessaires entre les outils se réduit alors à trois (ERP, comptabilité et PDP). Elle contribue ainsi à la réduction des coûts globaux liés à la mise en place des connexions entre ces différents systèmes d'information ainsi qu'à leur maintenance. Elle simplifie par ailleurs les usages liés à ces outils.

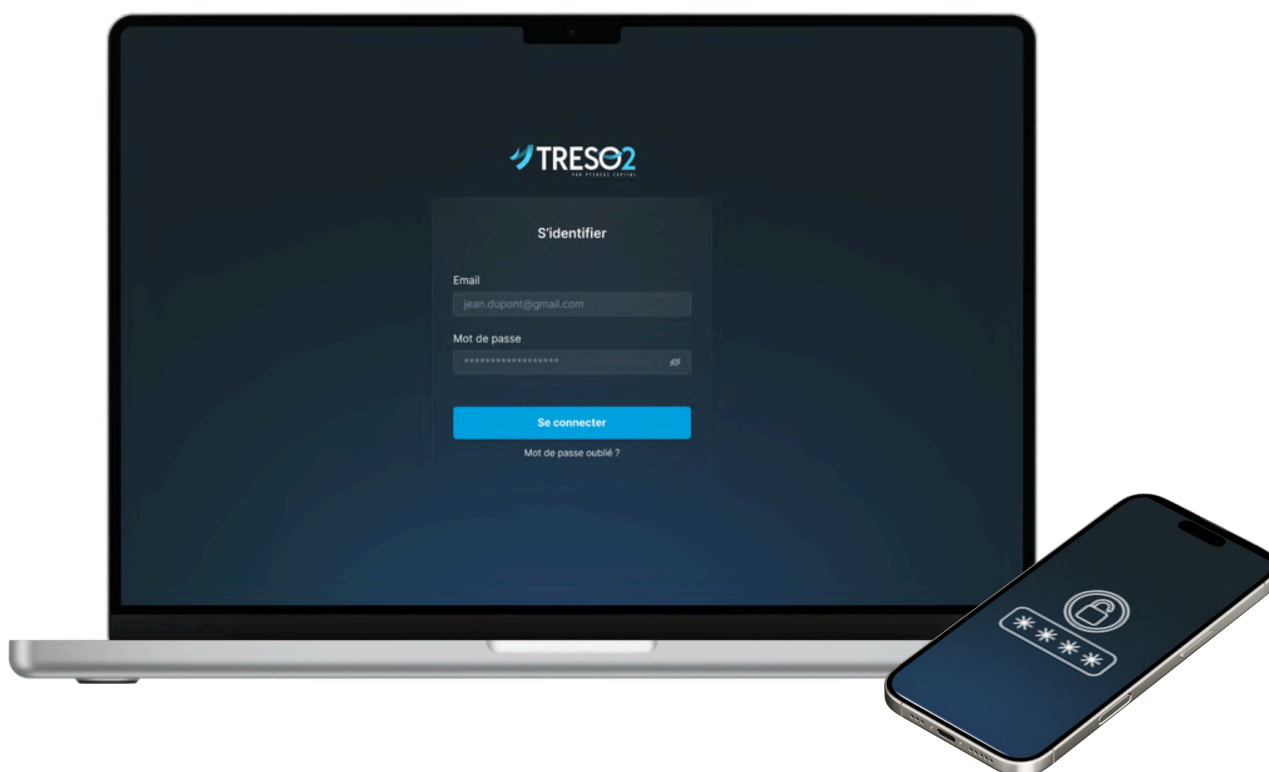


Sécuriser les données clients et fournisseurs

Une PDP permet à l'entreprise de centraliser toutes les données relatives à ses clients et fournisseurs sur une seule plateforme. Lorsqu'un module de conformité est intégré, elle peut non seulement récupérer ces informations, mais aussi vérifier leur adéquation avec les exigences réglementaires, telles que celles définies par la loi Sapin II.

Cette loi a pour objectif de renforcer la transparence et de lutter contre la corruption en imposant aux entreprises l'adoption de mesures de conformité appropriées. En cas de non-conformité, elle prévoit des sanctions sévères, telles que des amendes, des suspensions temporaires d'activité, voire la dissolution de l'entreprise en cas de pratiques de corruption avérées. Il est donc essentiel pour les entreprises de mettre en œuvre des mesures de prévention efficaces afin d'éviter ces sanctions et de garantir leur conformité.

Ainsi, la PDP contribue à sécuriser les données et les processus relatifs aux relations d'affaires, tout en assurant une bonne conformité avec les normes réglementaires.



TÉMOIGNAGE



Lba

lebronze alloys

« Au-delà de s'inscrire dans le cadre de notre mise en conformité avec la réforme sur la facturation électronique, la mise en place de la plateforme TRESO2 répondait également à notre volonté de refondre et de digitaliser nos processus achats (circuits de validation des commandes, rappels automatiques de paiement des factures, mises à jour des statuts du cycle de vie des factures fournisseurs...).

Aujourd'hui, les factures qui arrivent sur la plateforme sont automatiquement intégrées et disponibles dans notre ERP qui gère ensuite les flux entre les différents services concernés par la chaîne de facturation (les demandeurs, les approvisionneurs, les valideurs...). In fine, les risques de pertes de factures sont limités et leurs délais de traitement et de paiement accélérés. Grâce aux processus de relance automatique, nous améliorons également la fiabilité de notre comptabilité.

La plateforme TRESO2 permettra à terme de communiquer davantage avec nos fournisseurs. Nous pourrions par exemple leur transmettre automatiquement les mises à jour de leur contrat ou des éléments liés aux évolutions de nos conditions générales de vente. De leur côté, nos fournisseurs pourront nous transmettre plus simplement les données les concernant.

Ils auront également une visibilité sur le traitement et le paiement de leurs factures, comme l'impose la réforme sur la facturation électronique. Nous limiterons pour notre part les appels entrants sur ce sujet, ce qui libérera du temps à nos équipes comptables ».

**Didier Alban, Directeur Financier de
Lebronze Alloys**

CONCLUSION

La réforme sur la facturation électronique représente une véritable opportunité pour les entreprises de transformer et d'optimiser leur chaîne de valeur liée aux factures fournisseurs. À travers ce livre blanc, nous avons exploré les différents aspects de la réforme, de la standardisation des formats à la transparence du cycle de vie des factures, tout en identifiant les services à valeur ajoutée que les PDP peuvent offrir.

Le choix d'une Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP) ne se limite pas à une mise en conformité : il s'agit d'un levier stratégique pour automatiser, sécuriser et valoriser les processus de facturation. Des témoignages concrets comme ceux de Ramery et Lebronze Alloys, illustrent comment une telle transformation peut générer des bénéfices pour une entreprise en termes de gestion, de financement et de relation avec les fournisseurs.

Alors que l'échéance de 2026 approche, les entreprises doivent anticiper dès maintenant cette transition digitale en choisissant des partenaires capables de répondre à leurs besoins spécifiques. Cette démarche leur permet non seulement d'assurer une conformité réglementaire, mais aussi de renforcer leur efficacité opérationnelle et leur résilience face aux enjeux futurs.



Avec le soutien de GPOMag, ce livre blanc vous est offert par Pytheas Capital, fintech française spécialisée dans le paiement, le financement fournisseurs et la facturation électronique.

Grâce à sa **plateforme technologique TRESO2** et son expertise dans l'écosystème financier, elle apporte aux entreprises des solutions de paiement et de financement responsables, d'optimisation de la trésorerie et d'automatisation des processus de facturation. Pytheas Capital propose des offres de financement de la trésorerie grâce à ses partenaires bancaires dont notamment **Bpifrance** et **Arkéa** (ABEI). Sa mission est de favoriser une approche collaborative entre donneurs d'ordres et fournisseurs.

TRESO2 est une plateforme SaaS entièrement ouverte avec ses partenaires et ses clients grâce à ses API. Elle se décline en 3 modules :

1. TRESO2 Invoice Hub

Module de traitement des factures et facturation électronique. PDP, Plateforme de Dématérialisation Partenaire (Immatriculation N°33)

3. TRESO2 Conformity

Module de gestion de la conformité fournisseurs, collecte du Know Your Supplier (KYS) et du Know Your Customer (KYC), évaluation RSE.

2. TRESO2 Payment & Funding

Centralisation des paiements (EBICS et SWIFT) et financement des factures : affacturage, daily, reverse factoring, paiement différé/anticipé, dynamic discounting.



En savoir plus sur treso2.com

Nous sommes à votre écoute :



Klervi Herriou, Responsable Business Development
Klervi.herriou@pytheascapital.com



Jeanne Luret, Responsable Marketing & Communication
Jeanne.luret@pytheascapital.com