

Facture électronique et conformité fiscale dans le monde. Attention Tornado!

Avril 2025

Avertissement et Avis de Droits d'Auteur

Ce rapport est fourni à titre d'information générale uniquement. Bien que toutes les précautions aient été prises pour garantir l'exactitude de ce rapport, les auteurs et éditeurs n'apportent aucune assurance ni garantie, explicite ou implicite, concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou l'adéquation du contenu à un usage particulier. Les auteurs et éditeurs déclinent toute responsabilité pour toute perte ou dommage résultant directement ou indirectement de l'utilisation ou de la dépendance à l'égard des informations contenues dans ce rapport. Il incombe à l'utilisateur de vérifier la pertinence et l'applicabilité des informations à sa situation spécifique.

Les points de vue et opinions exprimés dans ce rapport sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la politique ou la position officielle d'une autre agence, organisation, entreprise ou société. Les exemples d'analyses présentés dans ce rapport sont uniquement des exemples. Ils ne doivent pas être utilisés dans des produits analytiques car ils sont basés sur des informations open source limitées et datées. Les hypothèses formulées dans ces analyses ne reflètent pas la position d'une entité autre que celle des auteurs.

Ce document inclut des hyperliens ou références à des sites web externes hors de notre champ réglementaire. Ces hyperliens sont fournis uniquement pour la commodité de l'utilisateur. Nous déclinons toute responsabilité quant à ces sites externes, y compris leur contenu. L'intégration de tels hyperliens dans ce document n'implique ni notre approbation, ni aucune déclaration ou garantie concernant le contenu, les produits, services ou opérateurs de ces sites externes.

De plus, certaines sections de ce document contiennent du contenu sponsorisé par des entités sur lesquelles nous n'avons aucun contrôle. Nous déclinons toute responsabilité à l'égard de ce contenu. L'inclusion de tel contenu dans ce document ne constitue pas une approbation de notre part, ni ne garantit la qualité, l'exactitude ou la fiabilité de ce contenu.

billentis applique une politique encourageant la réutilisation libre de ses données, tant à des fins commerciales que non commerciales. Toutes les données statistiques, informations et diagrammes, à l'exception des éléments listés ci-dessous, peuvent être réutilisés sans paiement ni licence écrite à condition que:

- + la source soit indiquée comme billentis;
- + quand la réutilisation implique des modifications des données ou du texte, cela doit être clairement indiqué à l'utilisateur final de l'information.

Exceptions:

- + L'autorisation susmentionnée ne s'étend pas au matériel dont le droit d'auteur appartient à des tiers, tel que des photos ou illustrations provenant de titulaires de droits d'auteur autres que billentis. Dans ces cas, une autorisation doit être obtenue auprès du ou des titulaires des droits d'auteur concernés.
- + Les logos et marques déposées sont exclus de l'autorisation générale susmentionnée, sauf s'ils sont redistribués en tant qu'éléments intégrés à une publication de billentis et si la publication est redistribuée sans modification.
- + Quand la réutilisation implique des traductions de publications ou des modifications des données ou du texte, cela doit être clairement indiqué à l'utilisateur final de l'information. Un avertissement concernant la non-responsabilité de billentis doit être inclus.

Marcus Laube
billentis GmbH
Frankfurt am Main, Germany
www.billentis.com

Table des matières

0. Résumé.....	6
1. Introduction.....	7
1.1 L'objectif de ce rapport.....	7
1.2 Méthodologie.....	7
2. Caractéristiques du marché	9
2.1 Facturation électronique et au-delà – Termes et définitions.....	9
2.1.1 Définition de la facturation électronique	9
2.1.2 Des tickets aux factures de base	10
2.1.3 Facturation électronique versus e-reporting.....	12
2.1.4 De la facturation électronique au commerce numérique intégré.....	13
2.1.5 Comment les Autorités Fiscales Facilitent le Commerce Numérique Intégré	14
2.2 Des modèles de Contrôles de Transactions Continues (CTC) axés sur la fiscalité	15
2.2.1 L'écart de TVA, Principal Accélérateur des Exigences de Reporting Digital	15
2.2.2 Du Contrôle Périodique aux Contrôles Continus des Transactions.....	18
2.2.3 Real-time Reporting Model (Modèle de Déclaration en Temps Réel).....	19
2.2.4 Clearance Model (Modèle de Validation).....	20
2.2.5 Centralised Exchange Model (Modèle d'échange centralisé).....	21
2.2.6 Decentralised CTC and Exchange Model (5 corner) - Modèle décentralisé de CTC et d'échange (modèle à 5 points)	22
2.3 Modèles d'Échange Privé	23
2.3.1 2 Corner Model - Modèle à 2 Coins (Acheteur ou Fournisseur direct/EDI).....	24
2.3.2 3 Corner Model - Modèle à 3 Coins (réseau / network).....	25
2.3.3 4 Corner Model - Modèle à 4 Coins (Interopérabilité).....	26
2.3.4 Modèles d'e-facturation axés sur le consommateur	27
2.4 Associations et Initiatives.....	27
2.4.1 Associations mondiales de facturation électronique	27
2.4.2 Initiatives en matière de Facturation Électronique	29
2.5 La Diffusion Globale des Standards de Format de Données.....	31
3. Développement du marché et moteurs: Attention à la tornade!	34
3.1 Attention à la tornade!.....	34
3.2 Le Financement des Factures, Accélérateur Clé du Financement de la Chaîne d'Approvisionnement (« Supply Chain Finance »).....	36
3.2.1 Affacturage/Escompte sur Factures.....	38
3.2.2 Affacturage des Créances	39
3.2.3 Paiements Anticipés/Escompte Dynamique.....	40
3.2.4 Financement des Dettes Fournisseurs	40
3.3 Comment les nouvelles solutions de paiement et la facturation électronique combattent l'épidémie des retards de paiement	41
3.3.1 Raisons des retards de paiement des factures B2B et B2G.....	41
3.3.2 Facturation électronique et initiatives réglementaires pour combattre les retards de paiement.....	42
3.3.3 Développements dynamiques du marché des paiements créant de nouvelles opportunités	43
3.3.4 Solutions de Paiement pour les Nouveaux Acteurs Intégrant les Paiements Numériques avec le Processus de Facturation Électronique	45
3.4 L'e-procurement: Une Évolution Rapide Vers une Facette Essentielle du Commerce Digital Intégré.....	46
3.5 Automatisation et Déclaration de la TVA et de la Taxe sur les Ventes: Vers une Intégration avec les Systèmes de Facturation Électronique	48
3.6 Les Technologies Émergentes comme l'Intelligence Artificielle Transforment le	

Marché	49
3.6.1 La Recherche de Nouvelles Technologies Assurant l'Automatisation des Entreprises	49
3.6.2 Termes et Définitions pour l'Intelligence Artificielle	50
3.6.3 Le Rôle de l'Intelligence Artificielle dans le Processus de Facturation Électronique	51
3.6.4 Blockchain: Intégration des systèmes financiers conventionnels et décentralisés	52
3.7 Les organisations renforcent leur performance ESG (Environnement, Social et Gouvernance) grâce à une transition stratégique vers la facturation électronique	53
4. Le Marché Global	57
4.1 Factures et Pénétration des Factures Électroniques en 2024	57
4.1.1 Volume Total des Factures et des Bordereaux	57
4.1.2 Maturité et état des lieux des factures électroniques	58
4.1.3 Les régions divergent dans leurs priorités: les tendances en matière d'optimisation fiscale et d'automatisation du commerce varient à l'échelle mondiale	59
4.2 Progrès Mondiaux dans l'Adoption des Factures et Reçus Électroniques	60
4.2.1 Afrique	60
4.2.2 Asie-Pacifique	61
4.2.3 Amérique du Nord	62
4.2.4 Amérique latine	63
4.2.5 Europe	65
4.3 Prévisions du marché pour 2024-2028	67
4.3.1 Croissance prévue du volume des factures électroniques	67
4.3.2 Augmentation de la Valeur du Marché de la Facturation Électronique	68
5. La Réforme Facture Electronique en France: les points clés	70
5.1 Introduction	70
5.2 Historique de la facturation électronique en France	70
5.3 Les grands principes de la réforme	71
5.3.1 E-invoicing	71
5.3.2 E-reporting	72
5.3.3 Les formats de factures	73
5.3.4 Obligation de représentation lisible	75
5.4 La cinématique des échanges	75
5.4.1 Les acteurs de la réforme: OD, PDP, PPF	75
5.4.2 Cycle de vie des factures	76
5.4.3 Les cas d'usage	77
5.4.4 Interopérabilité et portabilité	77
5.4.5 Adressage et annuaire	78
5.5 Impact pour les entreprises – Points d'attention	79
6. Mise en œuvre réussie de projets de facturation électronique et de commerce numérique intégré	81
6.1 Évaluation holistique des prérequis existants	81
6.1.1 Évaluer votre paysage organisationnel et technique interne	81
6.1.2 Collaboration numérique avec les partenaires commerciaux	82
6.1.3 Législation et Conformité	83
6.2 Impact des Offres de Solutions Tierces et Tendances Technologiques Associées	85
6.3 Stratégie Globale Englobant l'Intégralité des Objectifs	86
6.3.1 Objectifs Internes	86
6.3.2 Améliorer la collaboration numérique avec les partenaires commerciaux	87
6.3.3 Assurer la Conformité Fiscale	87
6.4 Mise en œuvre, Migration et Intégration	87
6.4.1 Scénario de mise en œuvre interne progressive	87

6.4.2	Déterminer le Meilleur Périmètre pour Votre Organisation.....	88
6.4.3	Exigence Accrue de Précision des Données Internes pour Respecter les Obligations Fiscales	90
6.4.4	Conception et Mise en Œuvre de Systèmes et Processus Agiles pour une Efficacité Accrue	92
6.4.5	Initiatives pour Encourager l'Adoption de la Facturation Électronique	92
6.5	Surmonter les obstacles potentiels : Stratégies de réussite	95
6.6	Facteurs de succès	97
6.7	Avantages et Cas d'Usage	98
6.8	Stratégies Évolutives: Passer d'une Approche Réactive à Proactive.....	99
7.	Fournisseurs de services dans un environnement de marché ambigu	100
7.1	Un parcours difficile vers la terre promise	100
7.2	Naviguer dans la Tornado: Urgente Croisade pour les Fournisseurs de Services Innovants face aux Bouleversements Réglementaires.....	101
7.3	L'évolution attendue du paysage des prestataires de services.....	103
7.4	Consolidation en Vue: Naviguer dans l'Évolution du Paysage de la Facturation Électronique et les Opportunités Émergentes pour les Prestataires de Services..	104
8.	Tesisquare.....	106
9.	Annexe	118
9.1	Glossaire.....	118
9.2	Sources	120

O. Résumé

Le Rapport mondial sur la facturation électronique et la conformité fiscale: « Attention tornado! » fournit une analyse exhaustive de l'état actuel et des perspectives futures de la facturation électronique et des pratiques associées de commerce digital. Rédigé par les pionniers Marcus Laube et Bruno Koch, cette édition explore en profondeur les évolutions et innovations qui transforment ce domaine, fortement influencées par les avancées technologiques et les exigences réglementaires. Le volume mondial des factures traitées électroniquement est en passe de connaître une augmentation spectaculaire. C'est dans ce contexte que nous avons intitulé notre rapport « Surveillez la tornade ! », soulignant la nécessité pour les utilisateurs comme pour les fournisseurs de solutions de rester informés et préparés face à ces tendances et découvertes en constante évolution. Points clés du rapport:

+ Croissance du marché

Le marché de la facturation électronique devrait enregistrer une croissance substantielle, avec des prévisions indiquant une hausse des taux d'adoption et de la valeur du marché, motivée par le besoin accru de conformité et d'efficacité dans les transactions commerciales. D'ici 2024, le marché prévoit de traiter environ 560 milliards de factures annuellement, contre environ 125 milliards de factures transmises électroniquement actuellement. La valeur actuelle du marché, estimée à 8,9 milliards de dollars, devrait atteindre environ 23,7 milliards de dollars d'ici 2028.

+ Impact réglementaire

Les autorités fiscales du monde entier adoptent de plus en plus la facturation électronique comme mesure stratégique pour lutter contre la fraude fiscale. De nombreux pays mettent en œuvre des modèles de contrôle continu des transactions (CTC) qui permettent un traitement et une vérification des transactions en temps réel ou quasi réel. Des initiatives telles que « TVA à l'ère numérique » (ViDA) en Europe, ainsi que l'adoption généralisée des spécifications Peppol en Asie, témoignent d'une préférence croissante pour les modèles à quatre et cinq coins, ces derniers renforçant à la fois la conformité et l'efficacité opérationnelle. Ces initiatives sont souvent associées à des obligations réglementaires de facturation électronique B2B. À l'avenir, ces exigences pourraient s'étendre à d'autres documents commerciaux ainsi qu'aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

+ Commerce numérique intégré (IDT)

Au-delà de la facturation électronique, le passage au Commerce numérique intégré (Integrat-Digital Trade – IDT) incarne une stratégie globale d'automatisation des transactions commerciales et des opérations financières. Ce mouvement est soutenu par des politiques gouvernementales qui imposent l'intégration de documents commerciaux supplémentaires et couvrent des processus tels que les paiements, le financement des factures, les achats électroniques et l'automatisation fiscale. L'approche d'adoption de l'IDT varie en fonction des propositions de valeur spécifiques et diffère nettement entre les petites et moyennes entreprises (PME) et les grandes entreprises. Tandis que les PME se concentrent davantage sur l'intégration des processus financiers, répondant principalement aux obligations réglementaires imminentes, les grandes entreprises ont tendance à initier des projets de manière proactive, en mettant l'accent sur l'automatisation des processus de la chaîne d'approvisionnement.

+ Intégration des technologies

Les technologies émergentes telles que l'intelligence artificielle (IA) sont de plus en plus intégrées aux systèmes de facturation électronique, offrant de nouvelles efficacités et capacités. L'IA et la blockchain permettent non seulement de se conformer aux cadres réglementaires, mais aussi de gagner un avantage concurrentiel grâce à une précision et une sécurité des transactions renforcées.

Le paysage de la facturation électronique évolue rapidement, marqué par des progrès technologiques et des changements réglementaires majeurs. Les organisations qui s'adaptent rapidement à ces transformations, en tirant parti des nouvelles technologies et modèles, bénéficieront d'une efficacité accrue, d'une meilleure conformité et d'une compétitivité renforcée sur le marché mondial. Ce rapport constitue un outil essentiel pour comprendre et naviguer dans les complexités de la facturation électronique et du commerce numérique intégré, qui tendent à devenir des pratiques standard dans le monde entier.

1. Introduction

1.1 L'objectif de ce rapport

Bruno Koch et Marcus Laube sont des pionniers reconnus dans le domaine de la facturation électronique depuis ses débuts. Depuis 1999, Bruno Koch a développé billentis et en a fait la première société mondiale de conseil spécialisée dans la facturation électronique et la conformité fiscale, rédigeant tous les rapports précédents pour l'organisation. Parallèlement, Marcus Laube a créé et dirigé diverses entreprises de services opérant à l'international, en plus de diriger des associations professionnelles importantes. Tous deux ont apporté leur expertise à de nombreux comités de facturation électronique, y compris ceux affiliés à la Commission européenne. Marcus Laube a récemment repris billentis, Bruno Koch continuant à contribuer à la production de ce rapport.

Stimulés par l'accueil favorable du marché, nous sommes heureux d'annoncer la sortie de la première édition française de notre rapport sur la facturation électronique et la conformité fiscale, en collaboration avec **le Forum National de la Facture Électronique et des Marchés Publics Électroniques (FNFE-MPE)**. Depuis notre précédente publication, le paysage du marché a continué à changer. La demande de conformité fiscale a accéléré la transition vers la facturation électronique universelle, un développement attendu dans un avenir proche. De plus, la gamme de solutions s'élargit au-delà de la facturation électronique pour englober le commerce numérique intégré, couvrant l'ensemble du spectre des transactions entre acheteurs et vendeurs. Cette progression est de plus en plus influencée par les technologies émergentes, notamment l'intelligence artificielle, ainsi que par les considérations croissantes pour les facteurs Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG). Bien que prédominante initialement en Amérique latine et en Europe, cette tendance gagne désormais du terrain en Asie, en Océanie et en Afrique.

Alors que l'industrie se dirige vers la facturation électronique universelle, de nombreuses organisations continuent de chercher des solutions adaptées à leurs besoins uniques au sein d'un marché en plein essor de prestataires de services et de solutions. C'est dans ce contexte que nous avons intitulé notre rapport "Attention Tornado", soulignant la nécessité pour les utilisateurs et les fournisseurs de rester informés et préparés face à ces tendances évolutives. Dans cette phase critique, accéder à des informations à jour et à des conseils pour sélectionner la solution et le prestataire de services les plus adaptés est primordial.

1.2 Méthodologie

Les auteurs possèdent une vaste expérience dans le secteur de la facturation électronique depuis 1997, ayant été les pionniers de deux des premiers services de facturation et de facturation électronique basés sur le cloud en Europe et ayant géré des associations professionnelles de premier plan. Ils ont exercé en tant que consultants indépendants élaborant des stratégies commerciales, des appels d'offres (RFP), des évaluations de systèmes, et de nombreux plans techniques et marketing pour de grands émetteurs et récepteurs de factures, des entités gouvernementales, des intégrateurs, ainsi que des fournisseurs de solutions et de services. Tout au long de cette période, ils ont continuellement recueilli des données critiques sur les marchés pertinents, diffusant régulièrement leurs conclusions dans des rapports industriels.

Le rapport s'appuie sur une base complète de sources, incluant:

- + Des données provenant de domaines publics, minutieusement compilées à partir de milliers de ressources au fil des ans et affinées pour plus de précision.
- + Des statistiques officielles précises, en particulier de pays avec des cadres avancés de facturation électronique et de déclaration fiscale.
- + Des enquêtes spécifiques par pays et par secteur.
- + Des données provenant d'émetteurs et de récepteurs de factures importants à travers divers secteurs comme les télécommunications, le secteur public, les services financiers, le secteur public, les soins de santé et la vente au détail, obtenues à partir

de publications en ligne ou de rapports de responsabilité d'entreprise et sur les facteurs ESG.

- + Des informations provenant de prestataires de services de premier plan et de données agrégées d'associations industrielles.
- + Des recherches de marché menées par des prestataires externes, représentant des perspectives de plus de 20 000 entreprises et 15 000 consommateurs.
- + La vérification de données critiques grâce à des confirmations clients/fournisseurs et l'analyse de nombreux rapports de responsabilité d'entreprise, validant souvent la part de facturation sans papier.
- + Des entretiens approfondis avec des spécialistes régionaux.
- + Des « insights » directs provenant de plus de 200 missions de conseil client à travers plus de 50 pays.
- + Une combinaison des sources de données mentionnées ci-dessus.

2. Caractéristiques du marché

2.1 Facturation électronique et au-delà – Termes et définitions

2.1.1 Définition de la facturation électronique

Le terme « facture électronique » (ou e-facture) est utilisé dans les contextes Business-to-Business (B2B) et Business-to-Government (B2G), pour désigner spécifiquement la transmission électronique de factures entre fournisseurs et acheteurs, sans inclure les échanges de données avec les autorités fiscales à des fins de déclaration ou de contrôle.

Dans l'hémisphère occidental, la facturation électronique correspond à la transmission numérique de factures directement entre fournisseurs et acheteurs dans différents secteurs : entreprises (B2B), administrations publiques (B2G) et consommateurs (B2C). Aux États-Unis, une distinction est faite entre « e-invoice » pour les transactions B2B et « e-bill » pour celles destinées aux consommateurs.

Dans l'Union européenne (UE), la législation fournit une définition complète pour le contexte B2B, incluant l'émission et la réception électroniques de factures conformes à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Elle impose l'archivage des e-factures dans leur format numérique d'origine, même si une version imprimée est produite ultérieurement. Cette définition, largement adoptée, inclut des factures numériques principalement au format PDF. Pour les transactions B2G, seuls les formats structurés sont considérés comme des factures électroniques selon les directives de l'UE. La définition pour les transactions B2B pourrait évoluer avec la mise en œuvre du projet « TVA à l'ère numérique » (VAT in the Digital Age - ViDA).

En Amérique latine, les termes « e-factura » ou « e-boleta » désignent la transmission numérique des données de facturation aux autorités fiscales.

En Asie, les pratiques varient: Singapour et certains pays adoptent une définition proche de celle de l'Occident, tandis que d'autres utilisent ce terme pour désigner la déclaration des données de vente (e-tickets, e-receipts) aux autorités fiscales. En Inde, en Indonésie et en Chine, la facturation électronique est principalement utilisée pour l'enregistrement des factures de TVA.

L'avenir de la facturation électronique s'oriente vers l'utilisation de données structurées normalisées dans les obligations B2B et B2G, dans le but de standardiser les méthodes d'échange de factures.

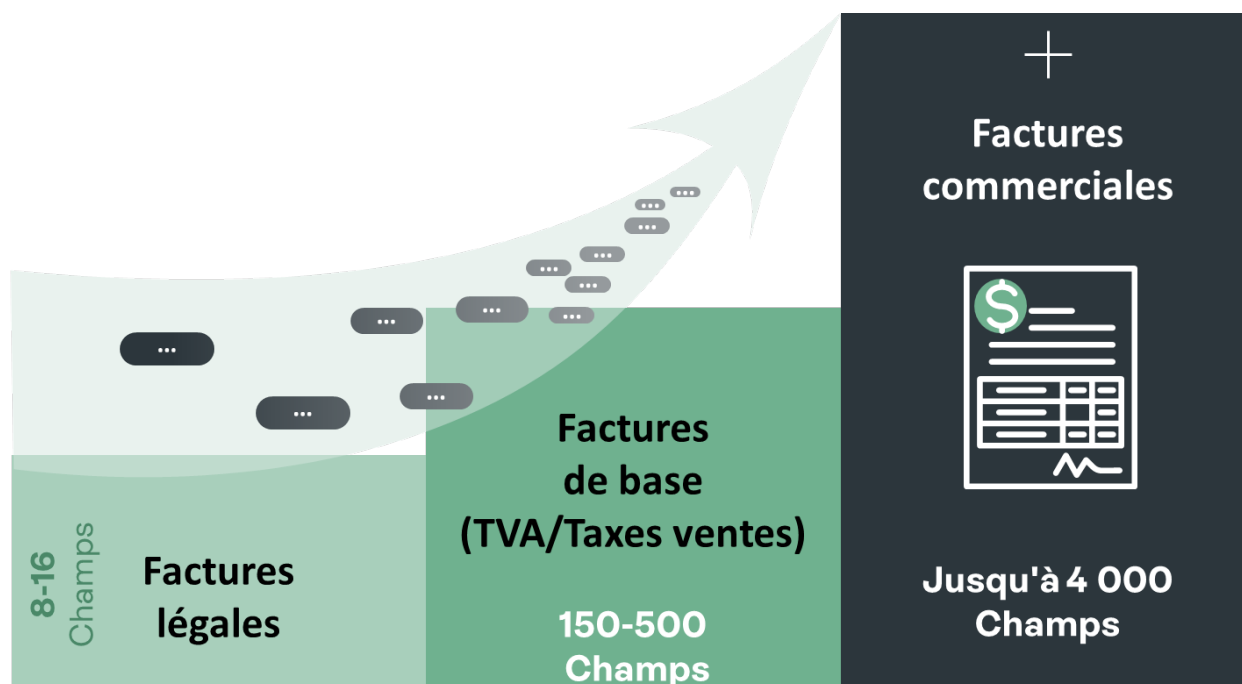
Le terme « e-billing » fait référence à la génération électronique de factures pour les transactions B2C et Gouvernement-à-Consommateur (G2C). De nombreux acteurs emploient les termes « e-invoicing » et « e-billing » de manière interchangeable, sans distinction entre les segments de destinataires, et utilisent l'un ou l'autre terme universellement pour toutes les transactions électroniques de factures.

La société billentis définit les termes facture/facturation et e-facture/e-facturation pour des analyses statistiques et prédictives mondiales. Les définitions légales peuvent varier, mais les documents suivants sont exclus de la catégorie des e-factures:

- + Documents financiers sans lien avec une transaction commerciale, accompagnés d'une demande de paiement (ex. : relevés bancaires, lettres de transport).
- + Factures entièrement numériques, mais non conformes aux exigences fiscales en matière d'intégrité, d'authenticité et de lisibilité.
- + Factures électroniques accompagnées de récapitulatifs papiers légalement significatifs au sein des écosystèmes d'échange de données électroniques (EDI), numérisées, imprimées ou archivées par les destinataires, où seule la version papier est maintenue comme version originale reconnue.

- + Facturation électronique asymétrique, où les acheteurs conservent le droit de demander une version papier de la facture, celle-ci devenant alors l'original juridiquement valide.
- + Grande proportion de factures papier, malgré la transmission électronique simultanée des données de facturation aux autorités fiscales ou aux partenaires commerciaux.

Trois types de factures électroniques sont reconnus : factures légales, factures de base (TVA/taxe sur les ventes) et factures commerciales. Les factures légales répondent aux exigences de conformité fiscale grâce à des champs obligatoires et une authentification, préservées comme la facture originale valide. Les factures de base sont conformes aux exigences fiscales et commerciales, facilitant le traitement automatisé. Les factures commerciales, conçues pour des industries spécifiques, incluent des champs de données étendus pour permettre l'automatisation des processus.



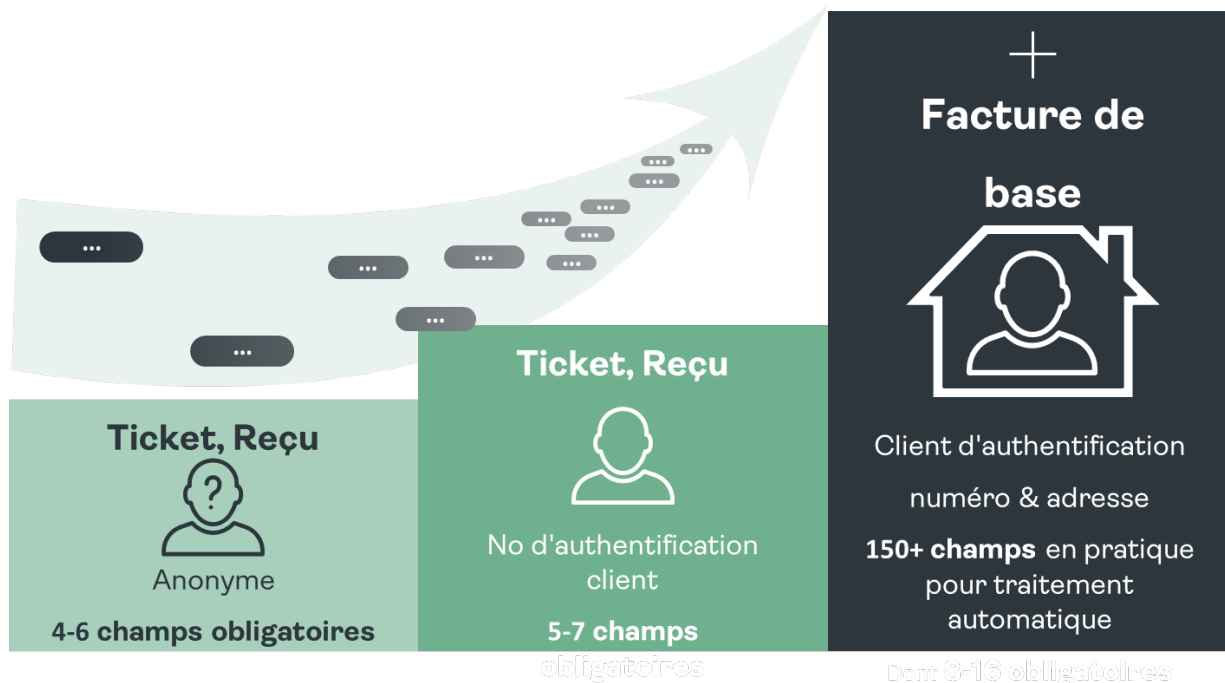
- + Factures légales: Ces factures électroniques conformes incluent entre 8 et 16 champs obligatoires avec authentification des émetteurs et destinataires. Elles sont échangées entre deux entités agissant en tant que fournisseur et acheteur, directement ou via des prestataires de services ou des plateformes fiscales. Elles servent de version originale valide pour les autorités fiscales et les auditeurs.
- + Factures de base: Conformes aux normes fiscales et commerciales (TVA/taxe sur les ventes), elles incluent des formats complets avec 150 à 500 champs pour faciliter le traitement automatisé, souvent générées par des systèmes comptables/ERP.
- + Factures commerciales: Utilisant des standards comme Universal Business Language (UBL), elles comportent jusqu'à 4 000 champs, adaptés aux besoins spécifiques de certains secteurs comme la santé ou la logistique. Le terme « e-invoice » est utilisé dans les contextes Business-to-Business (B2B) et Business-to-Government (B2G/G2B), faisant spécifiquement référence à la transmission électronique des factures entre fournisseurs et acheteurs, sans inclure les échanges de données avec les autorités fiscales à des fins de déclaration et de contrôle.

2.1.2 Des tickets aux factures de base

Dans le marché mondial actuel, les clients de la majorité des pays peuvent acquérir des produits ou des services au point de vente (POS) sans avoir à accomplir de formalités complexes.

Une fois la transaction finalisée, ils reçoivent un reçu, qui, de manière notable, n'inclut pas le nom du client. Le transfert de données électroniques vers les clients présente des défis, rendant le traitement automatisé complexe ou même impossible.

Pour les transactions dépassant plusieurs centaines d'euros, les réglementations dans de nombreuses juridictions exigent une authentification du client, intégrant ses informations dans la confirmation de paiement. Par conséquent, le reçu est enrichi des données principales du client, le transformant en une facture standard.



En revenant sur les évolutions d'il y a une décennie, on observe que les clients de certains pays visionnaires, comme le Chili, étaient incités financièrement (par exemple, via un taux de TVA plus avantageux) à divulguer volontairement leur identité au point de vente.

Les auteurs anticipent une tendance vers un renforcement des réglementations sur les transactions anonymes au POS, comme stratégie pour lutter contre l'évasion fiscale. Cela pourrait se matérialiser par des amendements législatifs abaissant le seuil des achats anonymes. Par ailleurs, les avancées technologiques dans le domaine mobile, facilitant l'authentification des commerçants et des clients via des codes QR ou des applications intégrant les informations d'identité, devraient également jouer un rôle clé. On estime qu'une part significative des factures, dans un contexte juridique plus large, évoluera vers des factures de base. Cette transition vise à améliorer l'échange électronique et le traitement automatisé de ces factures.



Les reçus et tickets, auparavant émis de manière anonyme, intègrent de plus en plus fréquemment des données d'authentification client au point de vente (POS) ou lors des transactions via des appareils mobiles. Cela permettra leur transmission électronique aux clients, leur intégration dans les systèmes de comptabilité fournisseurs (AP) et facilitera leur traitement automatique.

Il est crucial de différencier clairement les factures des reçus (qui incluent les bulletins de paie et les tickets), car ces deux catégories jouent un rôle central dans l'enregistrement des transactions de biens et de services. Factures et reçus contiennent généralement des détails similaires, tels que le montant de la transaction, la taxe sur les ventes applicable et les remises. Exemples de « documents et messages assimilés à des factures » :

- + Les données de facturation envoyées aux autorités fiscales à des fins de validation ou d'audit, notamment dans le cadre du reporting électronique et des déclarations de TVA ou de taxes sur les ventes.
- + Les équivalents numériques des imprimantes fiscales conventionnelles qui produisent des reçus de paiement, y compris les reçus électroniques générés au point de vente (par exemple, dans les magasins, restaurants, guichets de billetterie) et soumis aux autorités fiscales pour validation ou audits, notamment dans des régions comme Taïwan et certains pays d'Amérique latine.

La projection d'une adoption croissante des systèmes électroniques au point de vente (POS) et de la facturation mobile repose sur plusieurs facteurs. Ces technologies offrent une commodité accrue pour les consommateurs et jouent un rôle critique pour les entreprises dans la gestion des transactions au POS (notamment les repas d'affaires, les fournitures de bureau et le carburant pour les véhicules de société) et permettent des achats via des applications mobiles (par exemple, pour les billets de train ou d'avion, les frais de stationnement). En outre, les autorités fiscales exigent de plus en plus l'authentification des clients, même pour des transactions mineures, en intégrant ces données dans les confirmations de paiement. Cette évolution est essentielle pour que les entreprises puissent récupérer avec précision les taxes ou attribuer ces dépenses dans leurs systèmes comptables.

Le passage des transactions traditionnellement anonymes aux factures numériques facilite leur intégration et leur traitement dans les systèmes des clients. C'est pourquoi, à l'avenir, il sera de moins en moins possible de différencier les e-factures classiques des e-reçus personnalisés dans un contexte mondial. Il est crucial de bien différencier les factures des reçus (qui incluent les bulletins de paie et les tickets), car ces deux catégories jouent un rôle essentiel dans l'enregistrement des transactions de biens et services. Les factures et les reçus contiennent généralement des informations similaires, telles que la valeur de la transaction, la taxe de vente applicable et les remises.

2.1.3 Facturation électronique versus e-reporting

Bien que les données pertinentes pour les factures puissent être échangées via les mêmes plateformes techniques et en suivant les mêmes schémas et modèles, il est utile de distinguer la facturation électronique (e-invoicing) du e-reporting aux autorités fiscales. Principalement dans les publications africaines et asiatiques, le terme « facturation électronique » est souvent utilisé en anglais pour traduire le e-reporting depuis des caisses enregistreuses ou des imprimantes virtuelles vers les autorités fiscales. Cependant, dans ce document, nous utilisons ce terme de manière différente.

Facturation électronique (E-invoicing): Dans ce cas, à la fin du processus, le fournisseur et l'acheteur disposent d'une facture électronique qui représente, à des fins fiscales, l'original de la facture. Ces factures comprennent le contenu complet. En pratique, cela peut correspondre à un document unique ou à plusieurs documents, dont l'un contient toutes les informations essentielles pour les obligations fiscales, tandis que des extensions séparées contiennent des informations plus pertinentes pour les fournisseurs et les acheteurs.

Dans plusieurs juridictions, les autorités fiscales imposent aux fournisseurs d'utiliser des numéros de facture spécifiques (appelés « folios ») qu'elles émettent. Une fois ces factures générées, les fournisseurs dans certaines régions doivent soumettre aux autorités fiscales les détails complets des factures, ainsi qu'aux acheteurs, directement ou indirectement. Dans certains cas, les autorités fiscales exigent ces informations avant l'expédition des marchandises. Les données sont ensuite examinées par l'autorité fiscale ou par des prestataires de services certifiés, qui fournissent aux fournisseurs des codes de validation électroniques en guise de confirmation.

E-reporting aux autorités fiscales: Le e-reporting inclut les rapports sur les transactions commerciales, des extraits de factures, des déclarations d'autres données fiscales, et des enregistrements fiscaux. Il est conçu pour accélérer le traitement des déclarations fiscales et des rapports fiscaux. Par exemple, dans une application spécifique, seul le fournisseur dispose

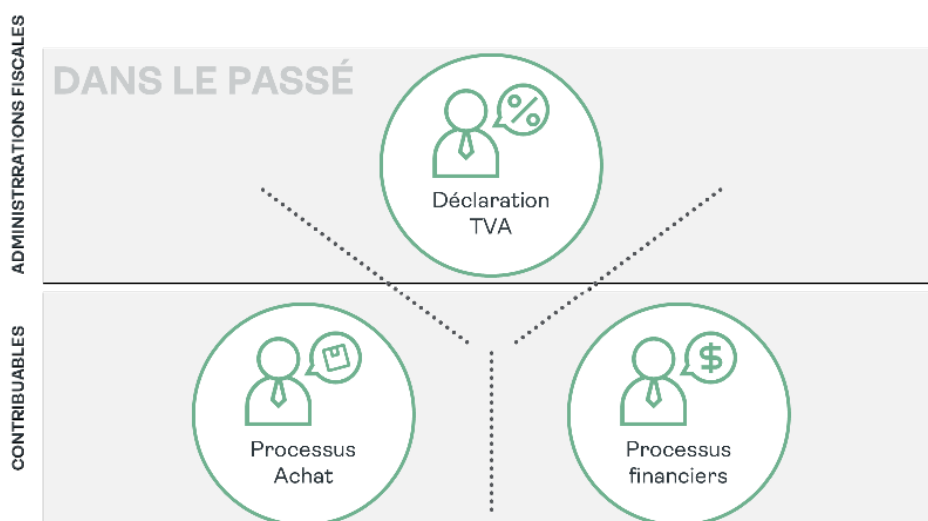
d'une facture électronique, mais il envoie l'original de la facture en version papier à l'acheteur. Dans un autre scénario, les parties échangent uniquement un extrait de la facture sous forme électronique (adéquat pour les besoins de reporting et d'audit fiscal).

Dans certains pays, il est obligatoire de soumettre des résumés de factures dans n'importe quel format, ou spécifiquement sous la forme du fichier standard d'audit fiscal (SAF-T). Outre les détails de facturation, les fournisseurs doivent également communiquer d'autres données ayant une importance fiscale. Bien que les données liées aux factures puissent être échangées via les mêmes plateformes techniques et en suivant les mêmes schémas et modèles, il est utile de distinguer la facturation électronique (e-invoicing) du e-reporting aux autorités fiscales. Dans de nombreuses publications africaines et asiatiques, le e-reporting depuis les caisses enregistreuses et les imprimantes virtuelles vers les autorités fiscales est souvent traduit en anglais par le terme « e-invoicing ». Toutefois, nous utilisons ce terme différemment dans ce document.

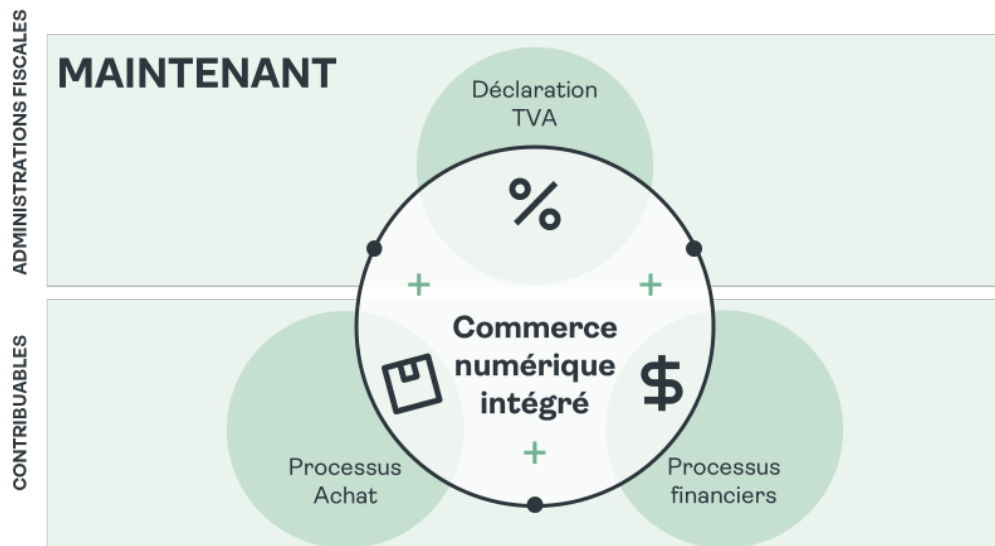
2.1.4 De la facturation électronique au commerce numérique intégré

Dans les pays dotés de cadres de Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA), les factures occupent une place centrale parmi toutes les communications commerciales. Les factures valides sont indispensables pour le remboursement de la TVA et la prise en compte des coûts d'achat dans la comptabilité financière. Par conséquent, l'émergence et la pertinence durable des termes tels que « e-invoicing » et « e-billing » étaient des évolutions naturelles, renforcées par des définitions juridiques. Historiquement, de nombreux fournisseurs de solutions se sont spécialisés exclusivement dans les fonctionnalités de facturation électronique, mais la demande a évolué vers un service couvrant un spectre plus large de messages, tant dans les chaînes d'approvisionnement financières que physiques. Notamment, les messages relatifs à la déclaration fiscale électronique sont souvent directement associés, voire idéalement synonymes, de ces communications commerciales. Dans le contexte de la digitalisation, la facturation électronique ne représente qu'un segment d'un paysage global, nécessitant une approche intégrée pour en exploiter tout le potentiel.

L'automatisation des processus d'approvisionnement, des processus financiers et des déclarations fiscales a historiquement progressé de manière relativement indépendante. À son niveau le moins efficace, cette segmentation se traduit par des processus isolés et des silos de données. Cependant, le secteur privé a réalisé des avancées significatives dans l'automatisation des chaînes d'approvisionnement financières et physiques, comme en témoigne l'échange de jusqu'à 160 types différents de messages commerciaux électroniques entre fournisseurs et acheteurs.



Il convient de noter que les autorités fiscales en Asie, en Amérique latine et, de plus en plus, en Europe, exigent la soumission de données électroniques reflétant les communications commerciales échangées entre fournisseurs et acheteurs.



La convergence de ces trois domaines devient progressivement évidente. Malgré leurs évolutions individuelles, les processus et communications entre les parties commerciales et les autorités fiscales avancent souvent en parallèle. Une approche harmonisée de la digitalisation n'est réalisable qu'à travers des efforts collaboratifs entre fournisseurs, acheteurs et autorités fiscales pour concevoir et mettre en œuvre un modèle unifié, ouvrant la voie au commerce numérique intégré.

Ce changement marque l'émergence d'un nouveau segment de marché, désigné sous le terme de Commerce Digital Intégré, dépassant les définitions antérieures telles que la Chaîne d'Approvisionnement Financière (Financial Supply Chain), l'EDI, le processus Commande à Encaissement (Order to Cash), Achat à Paiement (Procure to Pay) et l'Automatisation des processus commerciaux (Business Automation). Ce segment représente une approche holistique du commerce facilité numériquement, mettant en lumière l'évolution du paysage de la conformité fiscale et de l'administration.

2.1.5 Comment les Autorités Fiscales Facilitent le Commerce Numérique Intégré

Cette stratégie globale est principalement portée par les autorités fiscales, dans le but de lutter contre la fraude fiscale grâce à une collecte de données étendue. Cette approche s'inscrit dans le cadre du concept de Big Data, avec un accent mis sur la collecte de données essentielles sur tous les sujets pertinents. Actuellement, la pratique universelle consiste à acquérir les journaux comptables généraux et d'autres données liées à l'audit, qui, dans la plupart des cas, ne sont obligatoires qu'après la conclusion des transactions. Bien que les rapports sous format papier restent répandus, leur impact sur la lutte contre la fraude fiscale semble négligeable. L'exploitation du Big Data émerge comme une méthode clé dans le combat contre la fraude fiscale.

Le rôle central des factures, qui fournissent aux autorités fiscales les données les plus complètes, marque une phase significative de cette transformation. Cette évolution impose aux organisations d'échanger exclusivement des factures au format numérique, avec l'obligation de soumettre ces factures aux autorités fiscales soit avant, soit après l'expédition des marchandises, en respectant le modèle de Contrôle Continu des Transactions (CTC). L'utilisation des techniques d'e-audit et d'analyses des données permet aux autorités fiscales d'identifier les écarts plus efficacement, ce qui conduit à une réduction notable de la fraude fiscale dans plusieurs pays.

Cependant, des voies de fraude fiscale subsistent, notamment par le biais de ventes directes ou de déclarations inexactes des salaires. En réponse, les nations avancées s'efforcent de numériser entièrement le circuit de communication entre les contribuables et les autorités fis-

cales, garantissant que toutes les données fiscalement pertinentes soient transmises électroniquement. Cette approche ouvre la voie à des audits en temps réel ou quasi réel, qui deviendront une pratique standard.

Cette transformation numérique englobe environ 25 à 30 documents fiscaux, qui sont désormais de plus en plus exigés sous forme d'échange électronique avec les autorités fiscales, les partenaires commerciaux et les employés. Ces documents incluent:

- + extraits de factures
- + factures intégrales
- + tickets de caisse et factures sur mobiles
- + corrections, annulations
- + avoirs/notes de débits
- + financement
- + paiements
- + achats, approvisionnements
- + ressources humaines, bulletins de salaire
- + transport et logistique
- + inventaire
- + documents d'exportation/importation
- + déclarations de TVA/taxes sur les ventes
- + relevés bancaires
- + etc.

De plus, les documents et informations liés au transport, à la livraison, aux douanes et à la fabrication devraient devenir partie intégrante des rapports électroniques. À l'échelle mondiale, plusieurs pays progressent vers l'intégration de ces pratiques, bien que le degré et le niveau d'intégration varient. L'Excise Movement and Control System (EMCS) de l'UE [1], l'exigence de facturation avant expédition au Brésil [2], et le Module d'Entrepôt Virtuel du Kazakhstan illustrent des avancées vers la fusion du suivi virtuel et physique des marchandises [3]. La Russie, quant à elle, se distingue par sa focalisation sur la traçabilité des produits pharmaceutiques pour prévenir la contrefaçon plutôt que la fraude fiscale.

2.2 Des modèles de Contrôles de Transactions Continues (CTC) axés sur la fiscalité

2.2.1 L'écart de TVA, Principal Accélérateur des Exigences de Reporting Digital

Les premiers temps de la facturation électronique ont été principalement influencés par le secteur privé cherchant à réaliser des bénéfices commerciaux grâce à l'automatisation des processus. Aujourd'hui, cela s'est transformé en un développement du marché dicté par les gouvernements. Le principal moteur qui pousse les gouvernements à imposer de nouvelles exigences légales et fiscales est ce que l'on appelle l'écart de TVA ou de taxe sur les ventes.

L'écart de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ou de taxe sur les ventes (TV), qui représente la différence entre les recettes fiscales attendues et le montant effectivement collecté, constitue depuis longtemps une préoccupation majeure pour les gouvernements du monde entier. Alors que les pays tentent de lutter contre l'évasion fiscale et d'améliorer la collecte des recettes, la digitalisation des documents fiscaux émerge comme une solution efficace. Ainsi, l'écart fiscal sert de principal catalyseur pour accélérer la digitalisation des documents fiscaux.

La digitalisation des documents fiscaux implique la transition des archives papier vers des systèmes électroniques, en utilisant la technologie pour simplifier les processus et améliorer leur exactitude. Dans le contexte de la TVA ou de la TS, cela signifie la mise en place de plateformes digitales pour la facturation, le reporting et la conformité fiscale. Les avantages inhérents à la digitalisation incluent un accès en temps réel aux données, une réduction des charges administratives et une traçabilité améliorée, faisant de cette solution un outil puissant pour lutter contre l'écart fiscal. Ce développement a conduit à l'adoption des Exigences de Reporting Digital (Digital Reporting Requirements - DRR).

Dans les pays utilisant des systèmes de TVA, la facture constitue un document essentiel pour prouver la conformité fiscale. En raison des pratiques historiques, nombre de ces pays s'appuient encore sur des contrôles périodiques des transactions (a posteriori), impliquant des audits fiscaux réalisés plusieurs années après les transactions. Cette approche présente plusieurs inconvénients tant pour les contribuables que pour les autorités fiscales, contribuant significativement à l'évasion fiscale. Par conséquent, elle est considérée comme obsolète. Ainsi, une transition rapide vers des modèles de Contrôle Continu des Transactions (Continuous Transaction Controls - CTC) en temps réel ou quasi-immédiat est en cours. Dans ce cadre, les organisations sont tenues de déclarer les factures aux autorités fiscales ou, à tout le moins, de transmettre électroniquement les informations clés des factures. Initialement adopté par des pays d'Amérique latine, d'Asie et par certains pays européens confrontés à d'importants défis de collecte fiscale, le modèle CTC est en passe de gagner du terrain à l'échelle mondiale, impactant déjà de nombreuses entreprises internationales. Bien qu'il puisse devenir la norme dominante, une mise en œuvre uniforme à travers tous les pays reste peu probable.

Causes de l'écart de TVA/TS et solutions digitales pour réduire cet écart

L'écart de TVA/TS est une mesure cruciale qui reflète l'efficacité d'un système fiscal à collecter les recettes auxquelles il a droit. Cet écart résulte de divers facteurs, notamment l'évasion fiscale, la fraude, les erreurs administratives et un contrôle inadéquat. Les méthodes traditionnelles de suivi et de collecte des taxes se sont révélées insuffisantes, poussant les gouvernements à rechercher des solutions innovantes pour combler l'écart et renforcer la transparence fiscale.

Pour mieux comprendre les exigences actuelles et futures en matière de reporting digital, il est pertinent d'examiner les domaines dans lesquels un écart fiscal peut apparaître. Le tableau suivant présente également des solutions digitales ayant le potentiel de réduire substantiellement cet écart.

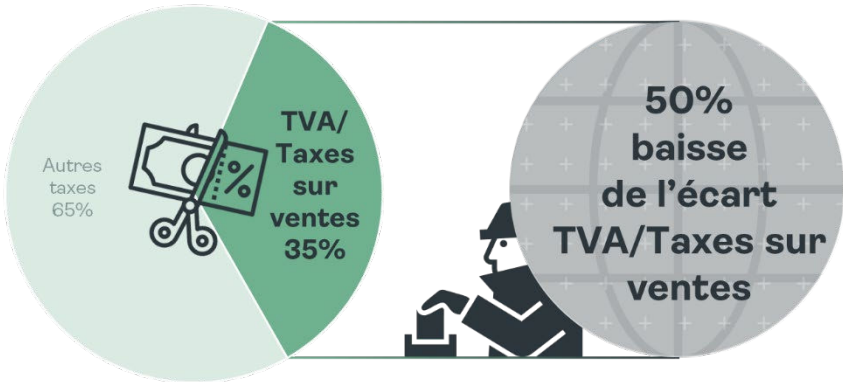
Cause	Solution digitale
+ Paiements en espèces sans reçus et sans déclaration fiscale	+ Exiger des paiements non numéraires au-delà d'un certain montant et/ou retirer de la circulation les billets de banque dépassant un certain seuil. + Imposer l'utilisation de caisses enregistreuses certifiées, connectées aux autorités fiscales pour un reporting en temps réel. + Encourager ou exiger que les clients demandent des reçus/factures. + Encourager l'utilisation de terminaux de paiement électroniques (TPE) et de facturation mobile via des modèles CTC.
+ Fraude carrousel et facturation entre partenaires fictifs, ou liquidation des entreprises avant audit fiscal	+ Imposer la facturation électronique. + Exiger des vérifications en temps réel pour s'assurer que toutes les parties commerciales sont enregistrées dans le registre national des entreprises. + Appliquer les modèles CTC.
+ Facturation avec des montants erronés	+ Imposer la facturation électronique via les modèles CTC. + Utiliser l'intelligence artificielle pour détecter les montants erronés.

Cause	Solution digitale
+ Les marchandises ne sont pas livrées après l'émission d'une facture	+ Pour les livraisons physiques : établir un lien numérique entre le monde virtuel et le monde physique ; les documents de transport ne seront valides qu'avec une preuve que les marchandises transportées ont été déclarées auprès des autorités fiscales. Mettre en place un système de reporting numérique des stocks entre entreprises et autorités fiscales.
+ Fournitures non déclarées et transactions de troc	+ Utiliser l'intelligence artificielle pour faire correspondre les factures, les coûts de main-d'œuvre et les stocks.
+ Contrebande et fraude interne avec des marchandises physiques	+ Mettre en place des douanes électroniques, la facilitation numérique du commerce et un lien numérique entre le monde virtuel et le monde physique.
+ Employés fictifs et coûts de main-d'œuvre erronés	+ Imposer des fiches de paie électroniques, échangées via des modèles CTC.

L'impact de l'écart TVA/TV (Taxes sur Ventres)

Pour comprendre le développement de la facturation électronique en général, et l'influence des gouvernements en particulier, il est utile d'analyser l'impact de l'écart TVA/TV. Évidemment, l'impact économique de l'écart TVA/TV peut varier considérablement selon la région, la taille de l'économie informelle, l'efficacité de l'administration fiscale, et d'autres facteurs.

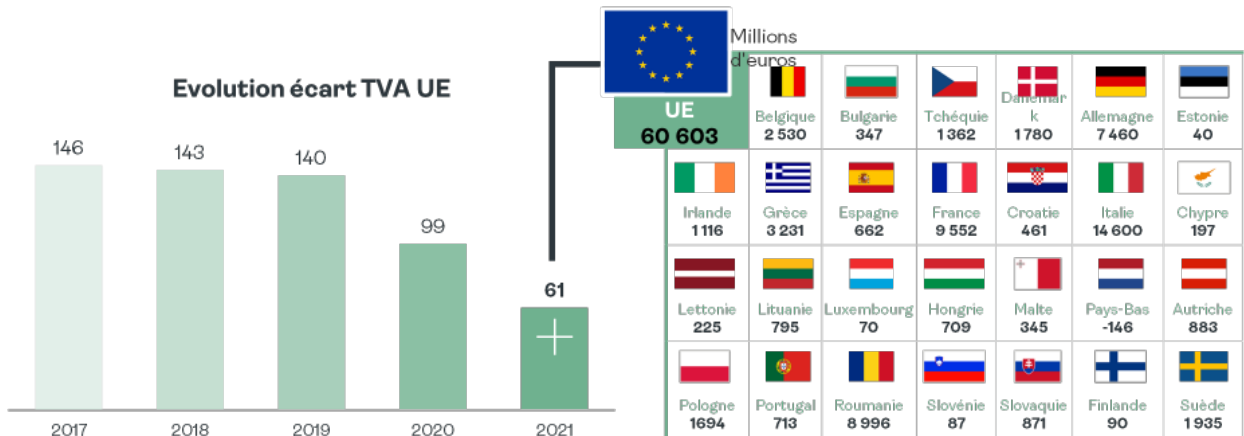
Cet impact devient très apparent en examinant deux chiffres clés : le pourcentage de TVA/TV par rapport aux recettes fiscales globales et l'écart réel observé à l'échelle mondiale.



À l'échelle mondiale, la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) et la taxe sur les ventes représentent au global environ 34% des recettes fiscales globales d'un pays, ce qui en fait les taxes les plus importantes dans presque toutes les nations.

Les dernières données disponibles révèlent un écart fiscal allant de 20% à 30% des revenus publics, qui peut être réduit de 50% grâce à l'introduction de programmes de conformité fis-

cale. Des chiffres plus récents de la Commission européenne mettent en évidence une réduction notable de l'écart TVA ces dernières années [4]. Toutefois, il est important de noter que cette réduction n'est pas représentative d'une amélioration globale de la collecte fiscale, mais est principalement due au ralentissement économique causé par la pandémie de COVID-19 et au départ du Royaume-Uni de l'Union européenne, un acteur économique majeur.



Cependant, l'évolution de l'écart TVA en Italie illustre des améliorations potentielles résultant de la mise en œuvre des exigences de déclaration numérique. L'Italie, en tant que premier État membre de l'Union européenne à adopter ces prérequis, a réalisé une augmentation annuelle des revenus d'environ 6 milliards d'euros.

Des résultats positifs similaires ont été observés dans les pays d'Amérique latine :

- + Le Brésil a enregistré une augmentation notable de 58 milliards USD de revenus fiscaux en réduisant les écarts liés à la facturation et à la déclaration.
- + Le Chili et le Mexique ont réussi à réduire leur écart TVA de près de 50% [5].
- + La Colombie a atteint une réduction de 50% de l'évasion fiscale grâce à l'application de modèles similaires.

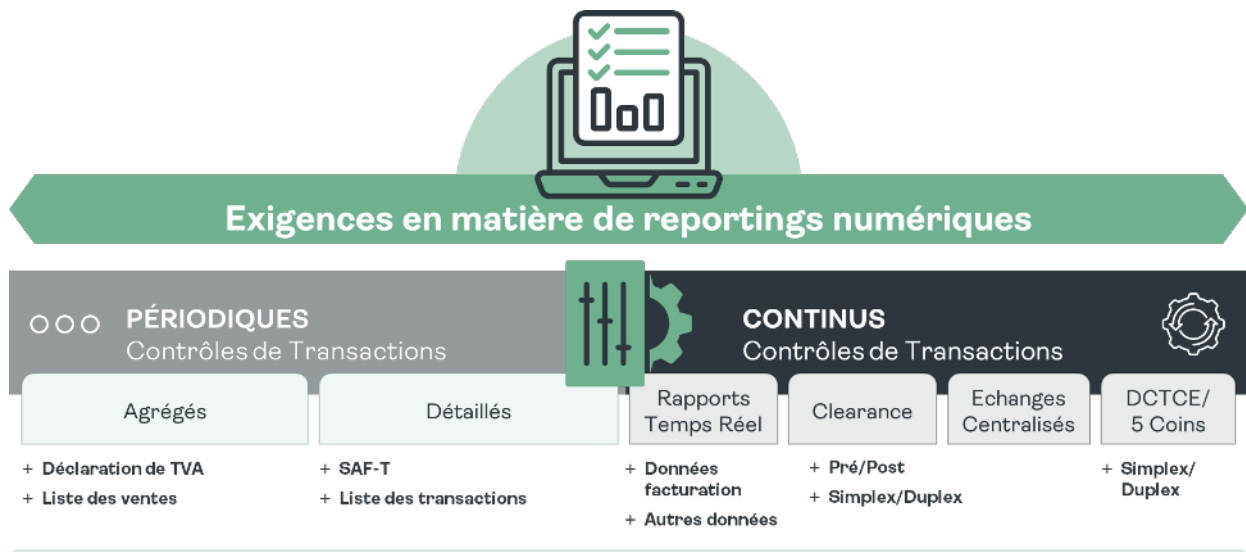
En s'inspirant des enseignements tirés du cas de l'Autriche, Billentis a mené une analyse approfondie pour comparer les avantages de la mise en œuvre d'un modèle DCTCE (Contrôles Continus des Transactions Décentralisés / modèle à cinq coins) par rapport à l'évolution naturelle du marché. Cette enquête a mis en évidence que les gains économiques pour un pays adoptant ce modèle pourraient être de 5 à 11 fois supérieurs à l'augmentation progressive des revenus de TVA/TV, grâce aux efficacités obtenues par l'automatisation des processus commerciaux entre les entités commerciales.

Les pays qui s'engagent aujourd'hui dans cette démarche ont un avantage distinct : ils peuvent tirer parti des enseignements précieux et des expériences des nations pionnières. Cela leur permet d'élaborer une stratégie globale et descendante, de collaborer tôt avec le secteur privé et d'accorder un temps de préparation suffisant au secteur privé pour mettre en œuvre efficacement le modèle.

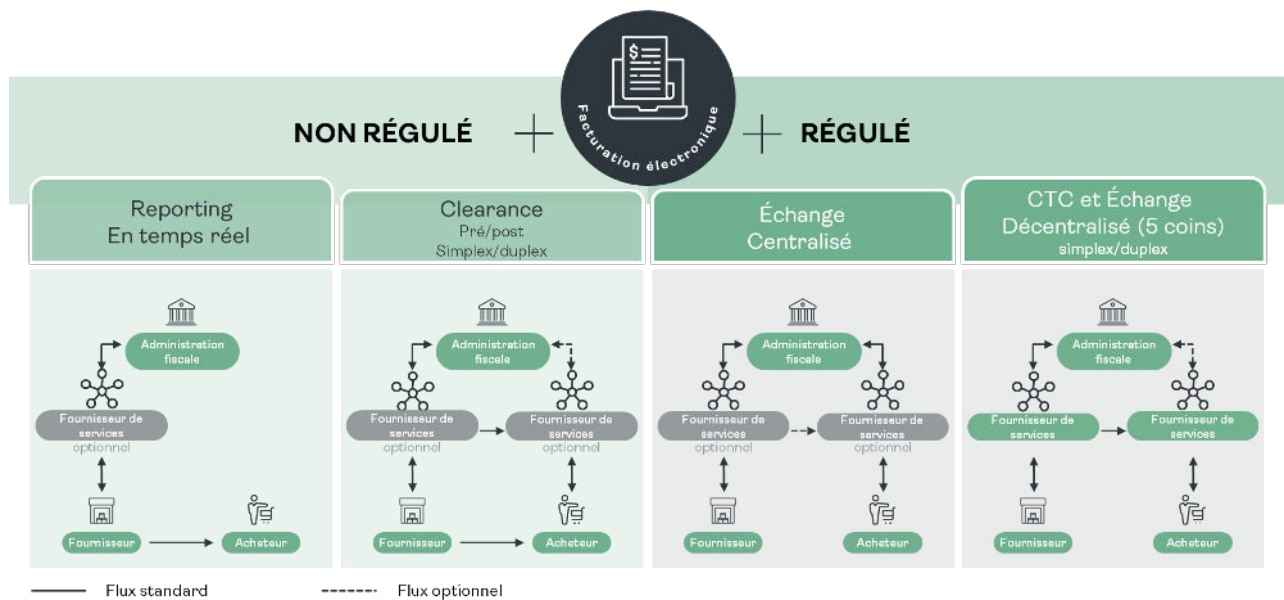
2.2.2 Du Contrôle Périodique aux Contrôles Continus des Transactions

Au cours des dernières années et décennies, le processus par lequel les contribuables doivent soumettre leurs données aux autorités fiscales a considérablement évolué. La manière dont la TVA et d'autres taxes indirectes sont transmises est désormais également appelée Digital Reporting Requirement (DRR) ou obligation de déclaration numérique. Par conséquent, une tendance claire s'est développée, passant des Contrôles Périodiques des Transactions (CPT), comme la norme SAF-T ou la déclaration traditionnelle de TVA, vers les Contrôles Continus

des Transactions (CTC). L'avantage principal pour les autorités fiscales réside ici dans la disponibilité plus rapide des données et, par conséquent, dans des possibilités accrues d'éliminer toute fraude liée à la TVA ou à la taxe sur les ventes aussi efficacement que possible.



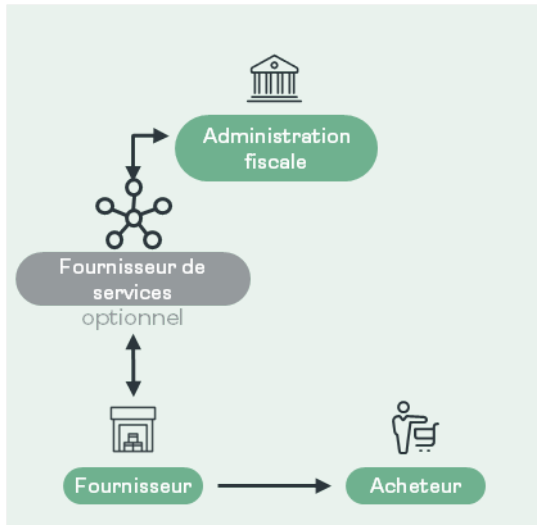
Depuis 2005, différents modèles sous diverses formes se sont développés et existent encore sur le marché [6] : la déclaration en temps réel (Real-time Reporting), la validation préalable (Clearance) et l'échange centralisé. Toutefois, sur la base des premières expériences, un modèle a été conçu qui prend non seulement en compte les avantages pour le secteur public, mais permet également aux entreprises de bénéficier d'une optimisation de leurs processus commerciaux. Ce modèle de dernière génération est connu sous le nom de modèle décentralisé de CTC et d'échange (modèle à 5 acteurs) et constitue la base de l'introduction prévue en France et aux Émirats Arabes Unis, par exemple.



2.2.3 Real-time Reporting Model (Modèle de Déclaration en Temps Réel)

Dans le cadre de ce modèle, les contribuables sont tenus de déclarer rapidement les factures à l'administration fiscale ou à l'agence gouvernementale désignée. Cette déclaration intervient peu de temps après l'émission et l'échange des factures entre les parties commerciales.

Reporting En temps réel



Le cadre de ce modèle comprend plusieurs caractéristiques essentielles visant à rationaliser le processus de déclaration.

Premièrement, il y a la mise en place d'une plateforme centrale de traitement par l'administration fiscale. Deuxièmement, le modèle impose l'utilisation de solutions logicielles accréditées pour accéder à la plateforme et y traiter les données. Troisièmement, les contribuables doivent soumettre soit la totalité de la facture, soit un sous-ensemble des données de la facture dans un délai spécifié de 24 à 72 heures après l'émission de la facture, avec des intervalles de fréquence flexibles. Enfin, le système permet une flexibilité dans l'ensemble de données soumis, permettant qu'il soit généré entièrement à partir des données contenues dans la facture ou en exigeant des données supplémentaires non présentes dans la facture.

Au-delà du respect des règles fiscales, le modèle reconnaît la diversité des pratiques en matière de facturation. Bien que la facturation ne soit souvent pas réglementée de manière approfondie, les opérateurs économiques peuvent utiliser des factures électroniques formatées ou, plus fréquemment, opter pour des représentations lisibles par l'homme telles que des fichiers PDF ou des factures papier traditionnelles. L'encouragement de la facturation électronique est renforcé par son potentiel d'amélioration de l'efficacité économique.

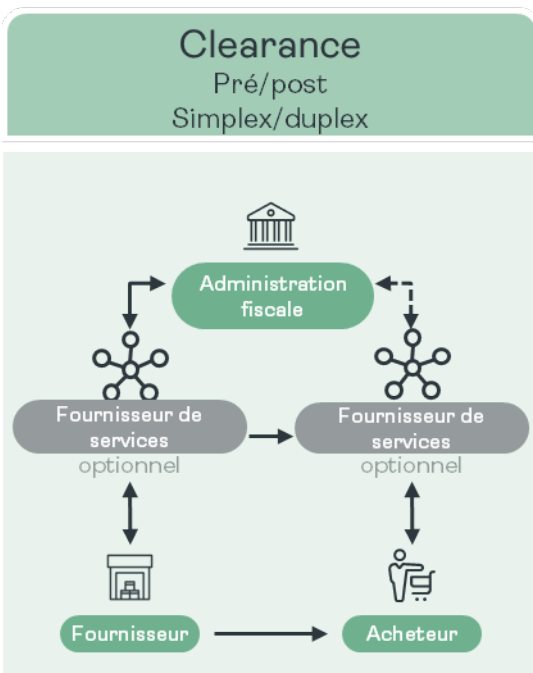
L'adoption de ce modèle présente des défis uniques pour les contribuables. Elle nécessite la mise en place de solutions et processus distincts. La déclaration en temps réel requiert un système distinct de celui utilisé pour la facturation et/ou la facturation électronique. De plus, l'inclusion de données allant au-delà du contenu habituel de la facture, telles que les données de comptabilité financière, augmente à la fois les coûts d'investissement initiaux et les dépenses de maintenance continue.

Bien que le modèle représente une avancée significative vers la modernisation des processus de déclaration fiscale, les parties prenantes doivent naviguer avec prudence parmi les défis liés à sa mise en œuvre. Il sera crucial de trouver un équilibre entre les avantages liés à une transparence et une efficacité accrue, et les coûts d'investissement, afin d'assurer une acceptation et un succès généralisés. Des pays illustrant ce modèle incluent la Hongrie et la Corée du Sud.

2.2.4 Clearance Model (Modèle de Validation)

Ce cadre simplifie le processus de gestion des factures, comprenant la vérification de la conformité fiscale et l'obtention des approbations avant que la facture ne soit envoyée à l'acheteur. Ce cadre est mis en œuvre sous différentes configurations:

- + **Pré-validation et post-validation:** Dans la plupart des cas, les factures sont soumises à la plateforme avant d'être envoyées au destinataire, une procédure appelée pré-validation. Alternativement, certains modèles impliquent une soumission après approbation par les autorités fiscales, connue sous le nom de post-validation.



+ **Simplex et duplex:** Le modèle simplex implique uniquement l'émetteur de la facture, qui la transmet à la plateforme. En revanche, le modèle duplex exige que l'émetteur et le destinataire téléchargeant tous deux la facture sur la plateforme.

Le processus peut être effectué via une plateforme centralisée unique ou en se connectant à divers prestataires de services autorisés. Les factures et les documents connexes sont échangés directement entre entreprises ou particuliers, avec ou sans l'aide de prestataires de services. Il est à noter que ces activités ne sont pas régies par des réglementations gouvernementales. Une caractéristique centrale de cet arrangement est la création d'un stockage principal de données et d'une plateforme par l'administration fiscale. Cette dernière exige que les contribuables utilisent un format structuré spécifique pour leurs factures lors de la soumission à la plateforme.

Dans ce cadre, l'émetteur de la facture doit d'abord l'envoyer à la plateforme désignée, qui contient le stockage principal des données, pour obtenir une approbation. Cette étape vérifie la conformité fiscale du document. Après approbation, l'émetteur peut transmettre la facture validée au destinataire. Dans une version à double voie (duplex), le destinataire vérifie la facture sur la même plateforme avant le paiement. Il est important de comprendre que ces étapes peuvent évoluer si le processus d'approbation est géré par des prestataires externes autorisés.

Ce système présente divers défis et préoccupations pour les contribuables. Tout d'abord, le format requis pour l'approbation ne définit pas une norme pour toutes les factures, mais est spécifiquement conçu pour répondre aux exigences de l'administration fiscale. De plus, il n'existe pas de mécanisme automatique permettant aux entreprises, telles que les acheteurs et les vendeurs, de collaborer facilement, ce qui conduit souvent à l'utilisation de méthodes différentes pour échanger des documents.

En outre, ce modèle n'améliore pas intrinsèquement l'automatisation de la gestion des comptes clients et fournisseurs. Pour offrir des avantages au-delà des exigences fiscales, il doit s'inscrire dans des initiatives numériques plus larges, notamment l'adoption de la facturation électronique. D'un point de vue commercial, ce processus impose des charges opérationnelles importantes, en particulier pour la partie qui émet la facture. Par conséquent, ce modèle est de plus en plus remplacé par des systèmes d'échange plus centralisés ou décentralisés.

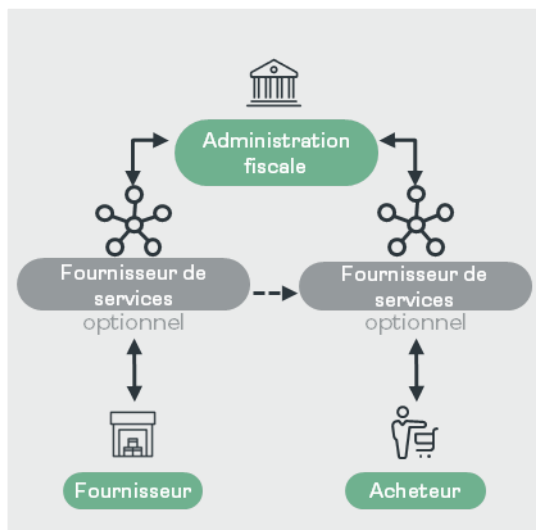
Des pays comme le Chili et le Mexique illustrent ce modèle.

2.2.5 Centralised Exchange Model (Modèle d'échange centralisé)

Le modèle d'échange centralisé dans la facturation électronique désigne un cadre dans lequel une plateforme ou un échangeur central joue un rôle pivot pour faciliter le transfert des factures électroniques entre acheteurs et vendeurs, tout en intégrant des fonctionnalités de déclaration fiscale. Ce modèle s'applique aussi bien aux transactions entre entreprises et gouvernements (B2G) qu'aux transactions entre entreprises (B2B).

Dans ce paradigme, une entité centrale ou une plateforme opère en tant qu'intermédiaire entre diverses entités commerciales. Ses responsabilités principales comprennent la réception, le traitement et la transmission des données de facturation, impliquant souvent l'utilisation d'un format de facture uniformisé.

Échange Centralisé



Les vendeurs transmettent leurs factures numériques à la plateforme d'échange centralisé en utilisant diverses méthodes, notamment le téléchargement direct, l'intégration par API, l'envoi par email ou l'intermédiation de prestataires de services tiers. Une fois reçue, la plateforme centrale effectue une série de contrôles pour assurer la validité du format de la facture, la conformité aux réglementations fiscales et le respect des règles commerciales spécifiques. Après ces validations, la facture est ensuite transmise à l'acheteur désigné, qui peut la récupérer via la plateforme par différents canaux ou par l'intermédiaire de prestataires de services.

Cependant, ce modèle présente certains défis. La dépendance vis-à-vis d'une plateforme unique peut entraîner des risques liés aux pannes systémiques ou à une domination potentiellement monopolistique. Les entreprises doivent également adapter

leurs systèmes pour s'intégrer à la plateforme centrale, ce qui inclut l'alignement sur un format de données principalement conçu pour répondre aux besoins des autorités fiscales. Cela peut entraîner le risque de créer des flux de travail distincts entre vendeurs et acheteurs pour faciliter l'automatisation commerciale et contourner les contraintes imposées par le format de la facture. En outre, le modèle perturbe l'automatisation du cycle commercial, car le traitement des factures passe par la plateforme centrale, tandis que d'autres documents, tels que les commandes ou les avis d'expédition, sont gérés directement entre les partenaires commerciaux ou leurs prestataires de services.

Des pays illustrant ce modèle incluent l'Italie, la Serbie et la Turquie.

2.2.6 Decentralised CTC and Exchange Model (5 corner) - Modèle décentralisé de CTC et d'échange (modèle à 5 points)

Récemment, un nouveau modèle a émergé, répondant à la fois aux exigences fiscales des autorités fiscales et aux besoins d'automatisation des entreprises : le modèle décentralisé de CTC et d'échange. Ce modèle se distingue par le fait que la validation et l'échange des données sont effectués par des prestataires de services certifiés, contrairement à d'autres modèles. Pour obtenir la certification, ces prestataires doivent respecter un ensemble minimal de normes techniques et financières.

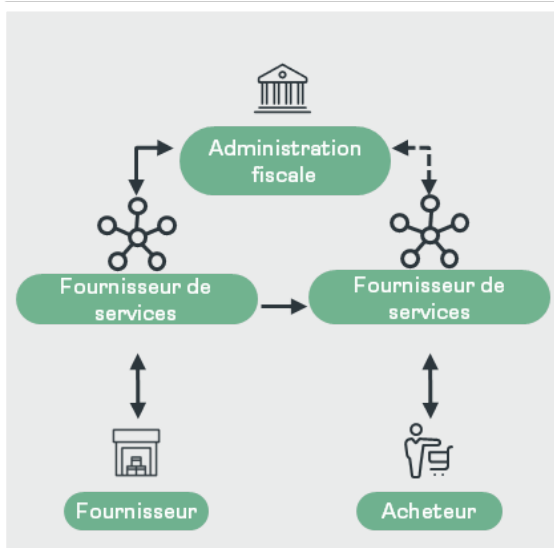
Le flux principal de documents est géré entre prestataires de services grâce à un standard d'interopérabilité établi. Une partie sélectionnée de la facture, ou possiblement d'autres documents commerciaux, est extraite et transmise à la plateforme centrale de l'administration fiscale en utilisant un standard spécifique. Ce sous-ensemble de données est transmis immédiatement après l'émission du document commercial, facilitant ainsi un cycle commercial ininterrompu. Seuls les prestataires de services certifiés (désignés comme les points deux et trois) ont accès à la plateforme fiscale, qui constitue le point cinq.

Les vendeurs et acheteurs interagissent chacun avec leur prestataire de services choisi via une interface unique et individuelle. Cette approche permet aux entreprises de tirer parti de leurs investissements existants dans les technologies de facturation électronique et d'automatisation du cycle commercial.

De plus, le modèle est disponible en versions simplex et duplex. Dans la version simplex, seuls les vendeurs sont tenus de transmettre les données à la plateforme, tandis que dans la version duplex, les acheteurs doivent également déclarer les documents commerciaux reçus.

Les principaux avantages du modèle à cinq points incluent :

CTC et Échange Décentralisé (5 coins) simplex/duplex



+ **Déploiement modulaire:** Les divers flux du modèle peuvent être mis en place par étapes. L'accent initial est souvent mis sur l'échange obligatoire B2B et B2G des documents commerciaux, tirant profit des avantages de l'automatisation des processus. Une fois cette étape déployée, un flux distinct entre les prestataires de services certifiés et la plateforme centrale peut être introduit avec un impact minimal sur les partenaires commerciaux.

+ **Personnalisation du contrôle fiscal:** Les exigences en matière de données fiscales peuvent varier selon les pays. Cela peut inclure différents ensembles de données de facturation ou des documents supplémentaires liés au cycle commercial. Dans chaque scénario, seul un sous-ensemble du document est utilisé, assurant la confidentialité et la minimisation des données. Les changements d'exigences n'impactent pas les opérateurs économiques, car l'extraction est gérée par les prestataires certifiés.

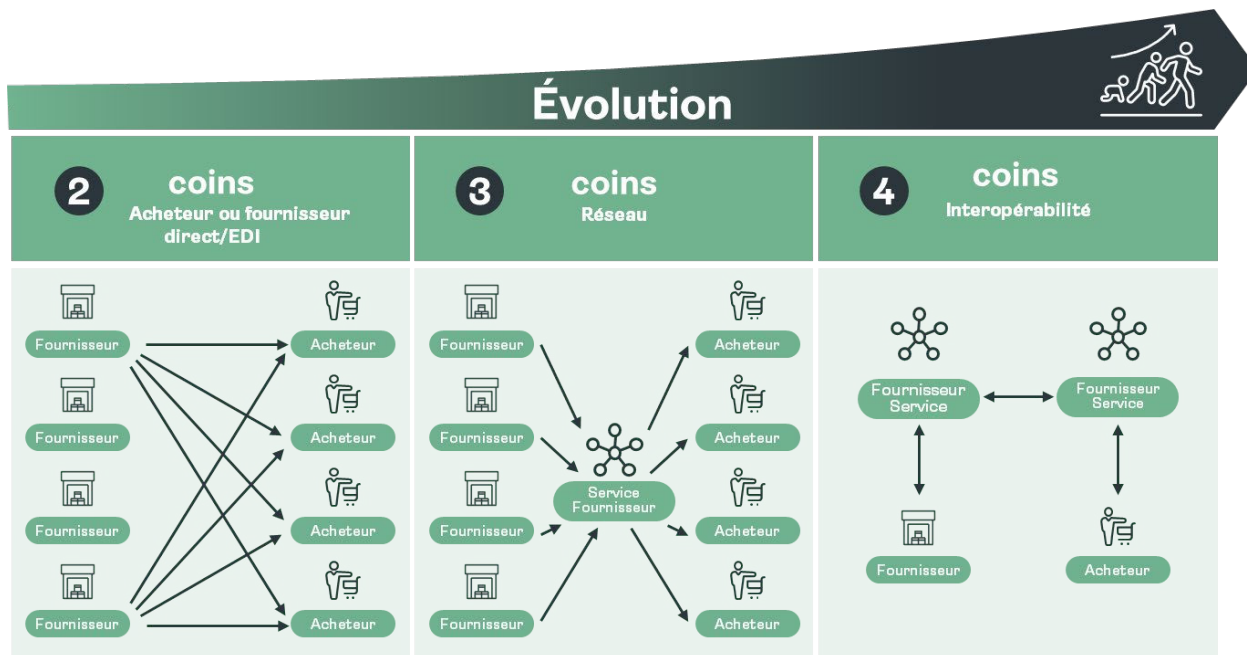
- + **Adapté aux PME:** Étant donné la prévalence des PME dans de nombreux pays, ces modèles intègrent souvent des services à faible coût ou gratuits, imposés aux prestataires dans le cadre du processus de certification. Cela concerne typiquement un nombre limité de factures (par exemple, jusqu'à 50 factures par an), en fonction de la taille de l'entreprise.
- + **Absence de point de défaillance unique:** L'échange principal des documents commerciaux a lieu entre les prestataires de services certifiés. La plateforme centrale ne reçoit qu'un sous-ensemble minimal de données, une fois la qualité des données et la conformité assurées. Par conséquent, la plateforme n'a à maintenir et supporter qu'un nombre limité d'interfaces.



Ces résultats ont considérablement stimulé l'intérêt d'un large éventail de nations pour l'adoption du cadre de Contrôles Transactionnels Continus (CTC), en particulier le modèle à cinq piliers, dans le but d'obtenir des avantages économiques similaires. Par conséquent, il est prévu que de nombreux pays à travers le monde auront mis en place le modèle CTC à cinq piliers d'ici 2030.

2.3 Modèles d'Échange Privé

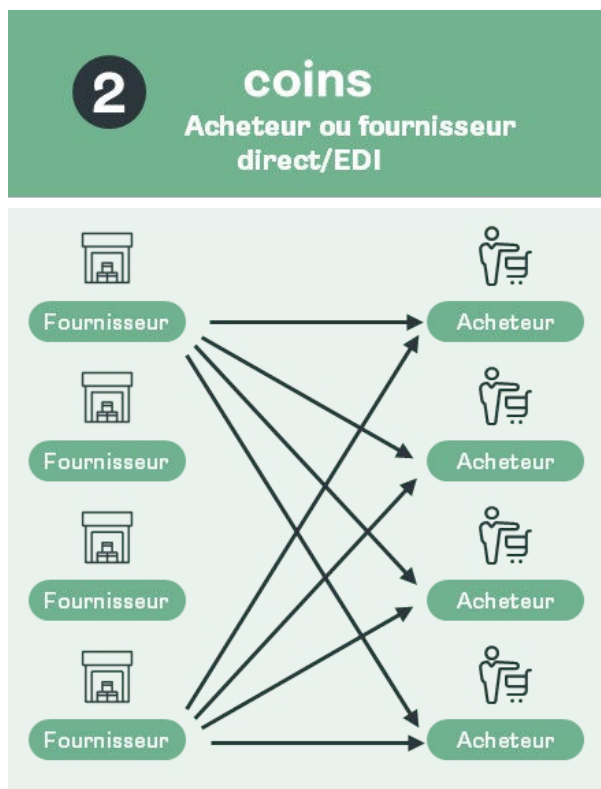
En plus des modèles motivés par la fiscalité, il existe des modèles d'échange privé qui peuvent être proposés par des prestataires de services ou utilisés par des entreprises pour échanger des documents commerciaux avec leurs partenaires commerciaux. Depuis les débuts de la facturation électronique jusqu'à aujourd'hui, on observe une évolution claire des modèles dans le B2B/B2G, en passant des modèles à deux coins aux modèles à quatre coins.



L'avantage principal pour les entreprises d'utiliser la facturation électronique ou le commerce numérique intégré est l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et la réduction des coûts. Évidemment, pour les utilisateurs finaux, l'accent est plutôt mis sur l'automatisation des transactions de paiement et l'évitement de l'utilisation de différents portails. Comme le paiement (et également le financement) s'aligne de plus en plus avec la facturation électronique, des modèles connexes émergent dans le domaine du B2C.

2.3.1 2 Corner Model - Modèle à 2 Coins (Acheteur ou Fournisseur direct/EDI)

Un acheteur intègre une solution de facturation électronique et/ou de gestion des factures dans son cadre opérationnel afin de recevoir des factures électroniques via différents canaux :



+ Reçoit les factures directement sous forme de flux de données pour une intégration transparente dans sa solution de gestion de la comptabilité fournisseurs (Accounts Payable, AP). Ce mécanisme est surtout privilégié pour les factures provenant de fournisseurs majeurs.

+ Les petits fournisseurs saisissent les données des factures dans un modèle web sur le portail de facturation de l'acheteur (webEDI). Ces données peuvent être automatiquement traitées et importées dans le système AP.

Ce modèle est privilégié par les grandes organisations ayant un nombre limité de fournisseurs. Il peut également être efficace pour les petits fournisseurs lorsque les commandes exclusivement électroniques leur sont transmises (par exemple via un portail extranet). De nombreux prestataires de solutions offrent des fonctionnalités permettant de convertir facilement ces données de bons de commande électroniques en factures pour un retour à l'acheteur.

Côté fournisseur, une entité met en place une solution de facturation électronique dans son environnement pour distribuer des factures électroniques par différents canaux:

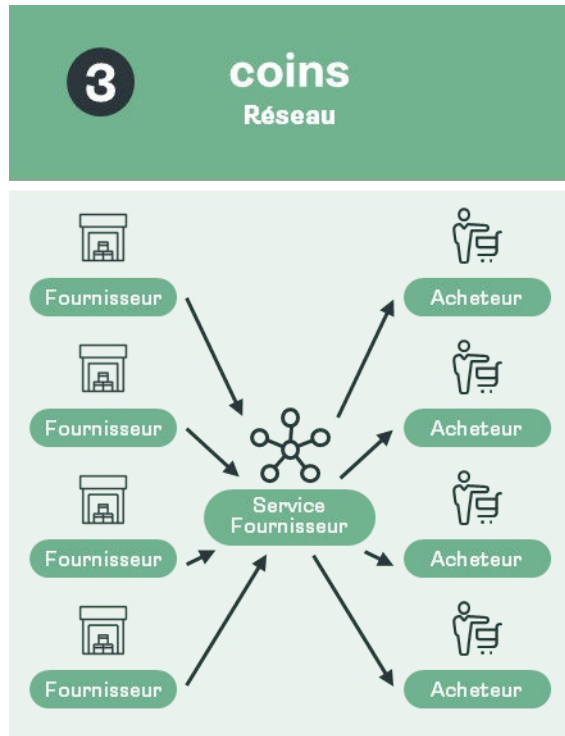
- + Envoie des factures aux clients via email, applications, etc.
- + Fournit des e-factures sur son portail client, permettant aux clients de se connecter, visualiser et télécharger les documents.

Le modèle de fournisseur direct est particulièrement populaire dans les secteurs à fort volume tels que les télécommunications, les services publics, les opérateurs de cartes bancaires et les portails d'achats en ligne. Les petites entreprises préfèrent également échanger des e-factures directement avec leurs partenaires commerciaux. En raison de leur taille, ces entreprises peuvent ne pas avoir la capacité d'héberger des e-factures sur leurs propres portails et optent plutôt pour un échange sous forme de pièces jointes PDF par email.

Au fil du temps, les grandes organisations utilisant les modèles acheteur ou fournisseur direct ont constaté que le déploiement marketing était plus difficile que prévu et que la maintenance de leurs applications s'avérait trop coûteuse. Par conséquent, certains prestataires de services proposent des solutions en marque blanche, fonctionnant sous forme de Software as a Service (SaaS) ou Platform as a Service (PaaS). Ces prestataires gèrent le modèle direct au nom des grands émetteurs et récepteurs de factures, prenant en charge le développement logiciel, la maintenance et les opérations. Les clients paient des frais d'intégration fixes, ainsi que des frais basés sur le volume ou la durée.

2.3.2 3 Corner Model - Modèle à 3 Coins (réseau / network)

Le Modèle à Trois Pôles ou Trois Coins émerge comme un cadre complet pour orchestrer les processus de facturation électronique entre acheteurs, fournisseurs et prestataires de services. Ce modèle définit les interactions et les responsabilités de ces trois entités clés dans le paysage de la facturation électronique, offrant une approche structurée pour faciliter un échange de documents électroniques fluide et sécurisé.



Le **premier coin** du modèle représente l'acheteur, où l'initiation et la réception des factures électroniques ont lieu. En s'appuyant sur une interface unique avec le prestataire de services, basée sur un format de données défini et un protocole de communication spécifique, les acheteurs peuvent intégrer sans effort la facturation électronique à leurs systèmes d'approvisionnement. Cela permet d'automatiser le processus d'approbation des factures et d'accélérer les paiements, et ce, quel que soit le mode de transfert utilisé par les fournisseurs pour transmettre leurs documents au prestataire de services. Des bases de données centrales sont généralement utilisées pour s'assurer que les documents entrants sous divers formats (PDF, XML, portails, etc.) sont convertis dans le format de données convenu avec le destinataire. De plus en plus, les données nécessaires sont extraites à l'aide de l'intelligence artificielle, éliminant ainsi le besoin traditionnel de numérisation ou de « mapping » (traduction) des données.

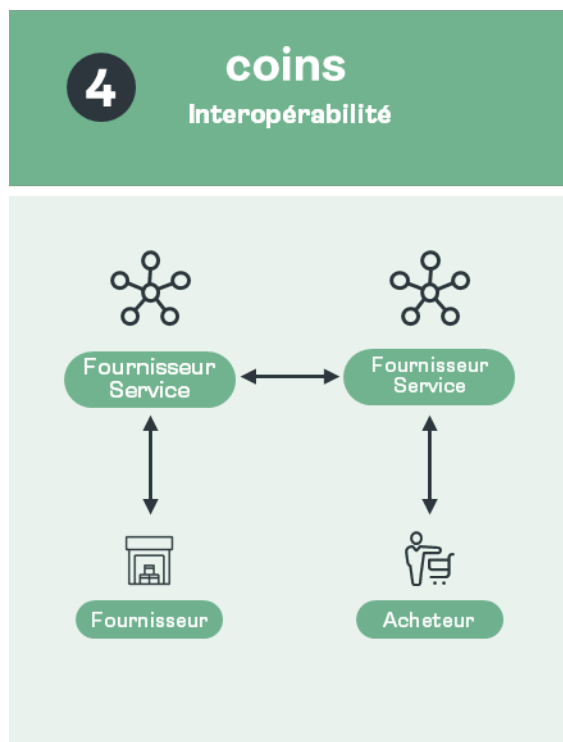
Le **deuxième coin** concerne le fournisseur, responsable de la génération et de la fourniture des factures électroniques. Le modèle met en avant l'importance du respect des normes établies de facturation électronique, garantissant l'uniformité et l'interopérabilité à travers des écosystèmes commerciaux diversifiés. En s'appuyant sur une interface unique avec le prestataire de services, le modèle prend toujours en compte les exigences individuelles imposées

par les grands acheteurs. Les fournisseurs bénéficient de délais de traitement réduits, d'une précision accrue et d'une meilleure gestion de la trésorerie grâce à l'adoption du Modèle à Trois Pôles.

Le **troisième coin** introduit les prestataires de services, qui agissent en tant que facilitateurs dans le processus de facturation électronique. Ces entités jouent un rôle crucial en offrant des solutions de facturation électronique, telles que des plateformes pour la création, la validation et la transmission des factures. Les intermédiaires contribuent à la scalabilité de l'adoption de la facturation électronique en faisant le lien entre différents systèmes et en assurant un échange fluide des documents électroniques. Le prestataire de services assure la conformité avec les principales exigences légales, notamment l'authenticité et l'intégrité des données de bout en bout. De plus en plus d'opérateurs proposent des services additionnels tels que l'archivage à long terme conforme aux exigences fiscales.

2.3.3 4 Corner Model - Modèle à 4 Coins (Interopérabilité)

Le modèle à quatre coins fonctionne comme un cadre d'échange facilitant la transmission de messages électroniques, avec des prestataires de services distincts pour l'expéditeur et le destinataire. Ce modèle peut être considéré comme une extension des modèles à deux et trois coins, dans lesquels les prestataires de services des modèles précédents se connectent entre eux, donnant lieu à l'établissement d'un modèle à quatre coins.



Un avantage notable du modèle à quatre coins réside dans la flexibilité qu'il offre aux acheteurs et aux fournisseurs pour choisir leurs prestataires de services préférés. Simultanément, il élargit la portée de chaque prestataire de services et de leurs clients, car l'interaction avec un prestataire supplémentaire peut étendre le réseau de partenaires commerciaux électroniques d'une entreprise.

Pour permettre l'interopérabilité au sein d'un modèle à quatre coins, les prestataires de services doivent parvenir à un consensus sur diverses normes, incluant les accords juridiques, les accords de niveau de service, les formats de données, les protocoles et, potentiellement, les accords commerciaux. De tels accords peuvent être bilatéraux ou basés sur des standards internationaux. Actuellement, trois associations mondiales de premier plan—GENA (Global Exchange Network Association), OpenPeppol et DBNA (Digital Business Networks Alliance), cette dernière ayant récemment débuté ses activités—jouent un

rôle déterminant dans l'établissement de ces standards. L'adoption de normes internationales simplifie le processus, permettant un accès fluide à l'ensemble de la clientèle d'un autre prestataire de services via une interface unique, tandis que les accords bilatéraux peuvent nécessiter des configurations individualisées pour chaque client.

Avec la tendance mondiale vers la mise en œuvre de la facturation électronique, une augmentation significative du nombre d'entreprises adoptant ces solutions est attendue. Cela nécessite une proposition de valeur axée sur la réduction de la complexité, permettant ainsi des économies de temps et de coûts associés à l'interopérabilité des processus commerciaux entre partenaires commerciaux. En réponse à cela, OpenPeppol et GENA ont lancé un projet collaboratif d'incubation visant à harmoniser leurs cadres d'interopérabilité existants, créant ainsi un cadre unifié pour une coopération commerciale sans friction.

Le Global Interoperability Forum (GIF) étend le concept d'interopérabilité entre divers cadres, incluant des associations telles que DBNA et ConnectONCE aux États-Unis. Cet effort

collaboratif vise à établir des normes communes, favorisant un environnement commercial mondial plus cohérent et efficace.

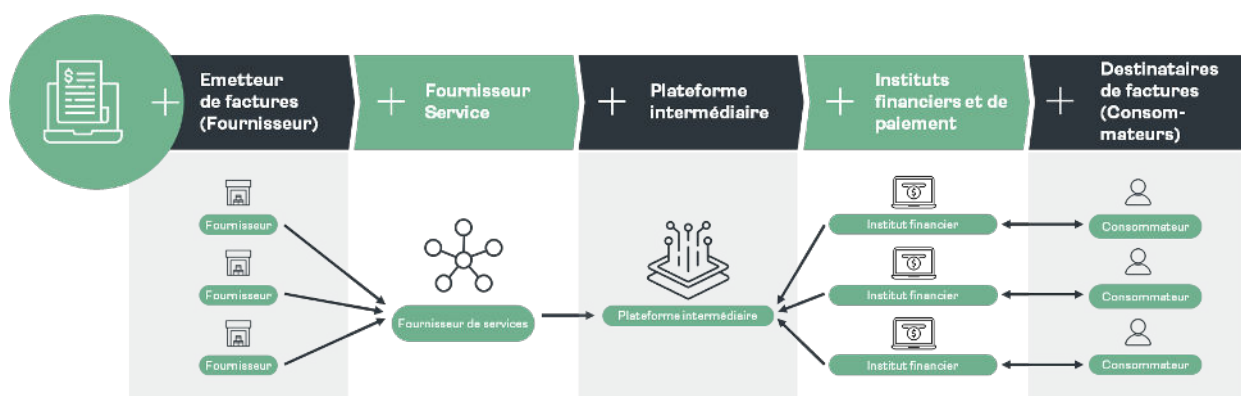
2.3.4 Modèles d'e-facturation axés sur le consommateur

Les divers modèles à deux, trois et quatre coins se prêtent également bien au traitement des factures destinées aux consommateurs (B2C). Toutefois, les avantages liés à l'utilisation des factures électroniques pour les consommateurs diffèrent considérablement de ceux observés dans les contextes B2B ou B2G. Plutôt que de naviguer dans divers systèmes informatiques pour traiter les factures, les consommateurs privilégient une méthode pratique pour effectuer leurs paiements et gérer leurs factures. Le même principe s'applique à la réception et au stockage des factures, incitant les consommateurs à rechercher des processus simplifiés et à éviter de télécharger ou recevoir des factures provenant de différentes sources.

En réponse à ces exigences centrées sur le consommateur, des modèles B2C supplémentaires ont émergé, intégrant étroitement le processus d'e-facturation avec les paiements, impliquant invariablement des institutions financières et de paiement. Le rôle de ces intermédiaires complémentaires est de combler le fossé entre les émetteurs de factures et les utilisateurs finaux en intégrant des informations sur le compte bancaire des utilisateurs finaux, lesquelles ne sont généralement pas disponibles pour la partie émettrice.

Ce processus inclut généralement les composants suivants :

- + L'accès à la plateforme intermédiaire pour les émetteurs de factures est limité aux prestataires de services certifiés.
- + Les utilisateurs finaux reçoivent les e-factures via les solutions existantes de services bancaires en ligne, afin de répondre aux exigences de sécurité et d'accessibilité.
- + Les paiements sont facilités sans avoir à ressaisir les informations de paiement, en tirant parti du processus bancaire en ligne existant.



Des solutions de ce type ont été déployées en Finlande, en Belgique et en Suisse. L'intégration du futur schéma Request-to-Pay du Conseil Européen des Paiements (EPC) dans la solution reste incertaine. Il n'est pas encore défini si ce nouveau schéma possède la capacité de remplacer les modèles existants.

L'imposition d'obligations B2C pour l'e-facturation devrait influencer ce modèle. Dans un scénario optimal, ce modèle pourrait être connecté à une plateforme centralisée d'administration fiscale, facilitant ainsi l'intégration transparente des transactions B2C.

2.4 Associations et Initiatives

2.4.1 Associations mondiales de facturation électronique

2.4.1.1 Global Exchange Network Association (GENA)

L'association Global Exchange Network Association (GENA), initialement fondée sous le nom de l'Association européenne des prestataires de services de facturation électronique

(EESPA), est une association commerciale internationale axée sur l'échange numérique de données et de documents liés aux transactions commerciales. La transformation de l'EESPA en GENA s'est produite en octobre 2023, marquant une transition d'une perspective européenne à une portée mondiale avec l'établissement de chapitres locaux dans différentes régions du monde. L'organisation vise à développer les meilleures pratiques du secteur et à influencer les politiques publiques, notamment dans le domaine de la facturation électronique.

GENA compte plus de 100 organisations membres, incluant des prestataires de services issus de divers secteurs tels que les services de réseau, l'externalisation des processus métier, les services financiers, la technologie et les services d'échange de données informatisées (EDI). Ces membres contribuent à un marché dynamique et concurrentiel, tout en collaborant dans un espace non concurrentiel pour établir des normes communes et des meilleures pratiques. GENA offre à ses membres une plateforme pour le réseautage, le partage de connaissances et le développement de systèmes interopérables facilitant la facturation électronique et l'échange de données.

Les activités de l'association s'articulent autour de trois axes principaux : influencer l'efficacité opérationnelle et l'innovation, informer les membres et le public sur la facturation électronique et les enjeux associés, et faciliter l'interaction et la coopération entre les membres. La structure de gouvernance de GENA comprend un Comité exécutif ainsi que divers groupes de travail spécialisés sur des thèmes clés tels que l'interopérabilité, les politiques publiques, la conformité et d'autres domaines essentiels.

En résumé, GENA joue un rôle crucial dans la promotion de l'efficacité et de la standardisation des processus de facturation électronique et d'échange de documents commerciaux à l'échelle mondiale.

2.4.1.2 OpenPeppol

OpenPeppol est une organisation créée en 2012 pour soutenir l'expansion et l'adoption des spécifications Peppol. Ces spécifications ont été initialement développées dans le cadre d'un projet de grande envergure financé par la Commission européenne afin de faciliter les processus de passation électronique des marchés publics et de facturation électronique entre différents pays européens. Les objectifs principaux d'OpenPeppol et des spécifications Peppol sont les suivants :

- + **Interopérabilité:** Les spécifications Peppol garantissent que différents systèmes de passation électronique des marchés et de facturation électronique peuvent communiquer entre eux à l'échelle mondiale. Cette interopérabilité est cruciale pour des transactions nationales et transfrontalières efficaces.
- + **Standardisation:** En standardisant les formats et les protocoles des documents électroniques liés aux marchés publics (tels que les factures, bons de commande, etc.), Peppol simplifie le processus des transactions électroniques entre entreprises, ainsi qu'entre entreprises et administrations publiques.
- + **Connectivité:** Peppol fournit un réseau (appelé le Réseau Peppol) qui permet l'échange sécurisé de documents commerciaux. Ce réseau est soutenu par des Points d'Accès Peppol, qui sont des prestataires de services connectant les utilisateurs au Réseau Peppol.
- + **Gouvernance:** Le cadre juridique et de conformité d'OpenPeppol garantit que les spécifications Peppol et le Réseau Peppol facilitent une mise en œuvre sécurisée et fiable des processus de passation électronique des marchés et de facturation électronique dans différentes juridictions.

Au-delà de la facturation électronique, Peppol joue un rôle de plus en plus pertinent dans l'échange d'autres documents commerciaux électroniques, tels que les déclarations fiscales, la logistique, les catalogues et les processus d'approvisionnement. Avec l'accent croissant mis

sur la transformation numérique à l'échelle mondiale, le rôle d'OpenPeppol dans la standardisation et la promotion des échanges de documents commerciaux électroniques devient de plus en plus important dans les secteurs B2B (Business to Business) et B2G (Business to Government).

2.4.1.3 Digital Business Networks Alliance (DBNA)

La Digital Business Networks Alliance (DBNA) est une initiative visant à améliorer l'échange électronique de documents commerciaux, en particulier les factures électroniques, aux États-Unis. Créée en 2023, elle représente un effort majeur pour répondre aux défis et inefficacités liés à l'industrie des paiements interentreprises (B2B) dans le pays, laquelle repose encore largement sur des processus manuels.

La mission principale de la DBNA est de créer un réseau sécurisé et standardisé de livraison électronique pour l'échange fiable d'informations commerciales, y compris les factures électroniques et les documents de la chaîne d'approvisionnement. Cela est réalisé grâce à un cadre d'échange supervisé par la DBNA. Ce cadre est conçu pour normaliser la manière dont les entreprises se connectent, les informations qu'elles envoient et la façon dont elles livrent ces informations électroniquement.

L'une des caractéristiques clés du réseau d'échange de la DBNA est son soutien à une variété de méthodes de paiement électronique, telles que les paiements instantanés, ACH, virements bancaires et paiements par carte. Ce réseau a été développé pour résoudre les problèmes liés à l'absence d'un système centralisé pour le partage des documents de la chaîne d'approvisionnement aux États-Unis. Il garantit un échange sécurisé des informations entre entreprises, même si celles-ci utilisent des systèmes logiciels différents.

La DBNA utilise un modèle à quatre coins pour son cadre d'échange, ce qui signifie que les e-documents sont reçus via un fournisseur de services de point d'accès qui connecte le réseau à ses utilisateurs. Une fois connectés, les utilisateurs peuvent échanger en toute sécurité des factures électroniques et d'autres documents électroniques de la chaîne d'approvisionnement. Le protocole de communication utilisé sur le réseau est AS4.

Cette initiative a été testée à travers un projet pilote mis en œuvre en trois phases tout au long de l'année 2022. Ce projet a été mis en production et est accessible à toutes les entreprises américaines depuis janvier 2024.

2.4.2 Initiatives en matière de Facturation Électronique

2.4.2.1 Initiatives Mondiales en matière de facture électronique

Actuellement, la facturation électronique est présente dans presque toutes les organisations ou initiatives liées au commerce et aux échanges commerciaux. Par exemple, elle est devenue un sujet dans les négociations commerciales bilatérales et multilatérales telles que le Cadre économique Indo-Pacifique (IPEF), le Conseil UE-États-Unis pour le commerce et la technologie (TTC), ainsi que les négociations d'accords de commerce numérique entre l'UE et Singapour/République de Corée/Japon.

Le **dialogue international sur la TVA de l'OCDE** englobe des discussions sur divers aspects de la TVA, y compris la déclaration numérique et la facturation électronique. L'organisation vise à promouvoir la coopération internationale, la standardisation et les bonnes pratiques afin d'assurer que les systèmes de TVA soient efficaces, transparents et adaptés aux défis posés par la numérisation de l'économie moderne. Cela aide les pays à harmoniser leurs politiques fiscales et à faciliter les échanges transfrontaliers tout en maintenant une collecte efficace des impôts et une bonne conformité.

Dans le cadre du **Conseil UE-États-Unis pour le commerce et la technologie** d'avril 2024, la facturation électronique a été explicitement mentionnée. Cela souligne l'ambition des deux régions de favoriser l'interopérabilité entre les différents cadres locaux, certaines différences ayant été identifiées. La déclaration conjointe a annoncé la décision de désigner un groupe

d'experts pour travailler en continu sur l'alignement de l'interopérabilité commerciale et technique. Ce travail comprend la standardisation de la structure et du contenu des données ainsi que l'interopérabilité entre les prestataires de services.

L'objectif principal du **Global Interoperability Forum (GIF)** est de construire un consensus et de démontrer comment les organisations membres – Business Payments Coalition (BPC), Connect ONCE, Digital Business Networks Alliance (DBNA), Global Exchange Network Association (GENA) et OpenPeppol – partagent une vision commune visant à converger autant que possible dans la conception et la mise en place de réseaux interopérables. Cette vision inclut la croyance en l'efficacité du modèle de livraison électronique à quatre coins et en ses impacts positifs sur l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement pour tous les acteurs. Le GIF travaillera également à l'alignement architectural entre les cadres d'interopérabilité et leurs composants.

GS1, connu pour ses standards dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la synchronisation mondiale des données, joue également un rôle dans le domaine de la facturation électronique. Ses activités incluent typiquement :

- + Standardisation : GS1 développe et promeut des normes pour la facturation électronique. Cela comprend la standardisation du format et du contenu des factures électroniques pour assurer la cohérence et l'interopérabilité entre différents systèmes et organisations.
- + Synchronisation mondiale des données : Le Global Data Synchronization Network (GDSN) de GS1 permet aux entreprises de partager des données standardisées et synchronisées, y compris des informations sur les prix, essentielles pour une facturation électronique précise et efficace.
- + Codage-barres et identification : GS1 est reconnu pour ses normes de codes-barres, qui peuvent être utilisées dans la facturation électronique pour l'identification des produits et services. Cela garantit que les articles figurant sur une facture peuvent être identifiés avec précision et mis en correspondance avec une base de données de produits.
- + Échange de données électroniques (EDI) : GS1 soutient les normes EDI, souvent utilisées pour transmettre les factures électroniques entre entreprises. Ces normes permettent de rationaliser le processus de facturation et de l'intégrer avec d'autres fonctions de la chaîne d'approvisionnement.
- + Éducation et formation : GS1 propose des ressources, des formations et un soutien aux entreprises mettant en place la facturation électronique. Cela inclut des lignes directrices sur les meilleures pratiques et l'utilisation des normes GS1 dans le processus de facturation.

2.4.2.2 VAT in the Digital Age (ViDA)

Fondamentalement, l'Union européenne (UE) a toujours soutenu l'introduction des factures électroniques et des marchés publics électroniques en tant qu'éléments centraux de l'Agenda numérique et du marché unique. La directive européenne sur la TVA 2006/112/CE, modifiée par la directive 2010/45/UE, a créé un cadre juridique harmonisé et favorable à la facturation électronique, mettant l'accent sur l'authenticité, l'intégrité, la lisibilité et l'archivage. La directive 2014/55/UE a rendu obligatoire l'acceptation et le traitement des factures électroniques par les pouvoirs adjudicateurs publics.

Le 8 décembre 2022, la Commission européenne (CE) a annoncé, dans le cadre de la directive TVA 2006/112/CE, le lancement d'une nouvelle initiative – la TVA à l'ère du numérique (VAT in the Digital Age, ViDA). Celle-ci impose la facturation électronique obligatoire pour les transactions intracommunautaires ainsi qu'une obligation de déclaration numérique pour les transactions B2B. Toutes les entreprises, sans exception ni seuils, devront échanger leurs factures

intracommunautaires sous format électronique et remplir leurs obligations fiscales numériques d'ici 2028. La Commission européenne prévoit, sur une période de dix ans, des recettes supplémentaires de TVA s'élevant à 111 milliards d'euros et des économies de coûts pour les entreprises estimées à environ 41 milliards d'euros.

Les éléments clés de ViDA en matière de facturation électronique:

- + Avec l'introduction du reporting numérique, les déclarations récapitulatives ou listes de ventes seront supprimées.
- + La définition d'une facture électronique est modifiée: une e-facture devra contenir des données structurées – un PDF standardisé en pièce jointe ne sera plus reconnu comme une facture électronique. Les champs de données requis et le format de déclaration numérique intracommunautaire seront basés sur EN16931, la norme européenne existante pour la facturation électronique.
- + Le consentement de l'acheteur à la facturation électronique ne sera plus requis. Un émetteur de facture n'aura plus besoin d'obtenir l'accord de ses clients pour leur envoyer des factures électroniques.

Un autre aspect intéressant de l'initiative est que les contribuables devront transmettre leurs données transactionnelles aux autorités fiscales nationales compétentes. Ces autorités fiscales transmettront ensuite ces données aux autres États membres via une nouvelle base de données centrale de la Commission européenne. Cette évolution devrait inciter de nombreux pays à revoir leurs réglementations existantes sur la facturation électronique et à envisager l'introduction d'une obligation de facturation électronique B2B au niveau national. Par conséquent, d'ici la mise en œuvre de ViDA, tous les États membres de l'UE auront mis en place ou adopté des plateformes fiscales nationales et des règles obligatoires en matière de facturation électronique.

L'approbation définitive de l'initiative a été accordée le 12 février 2025, avec un report de la mise en œuvre jusqu'en 2030.

2.5 La Diffusion Globale des Standards de Format de Données

De nombreuses initiatives de standardisation ont historiquement eu du mal à obtenir l'adhésion des parties prenantes en raison d'une sensibilisation insuffisante aux normes existantes et de la réticence de certaines organisations fermées à adopter des protocoles externes. Cela a conduit à la prolifération de nombreuses normes spécialisées à usage domestique ou sectoriel, en particulier ces dernières années. De telles normes ne sont susceptibles de perdurer que si elles évoluent pour devenir un sous-ensemble de normes globales largement reconnues telles que Oasis UBL ou UN/CEFACT, ou si elles se conforment à un modèle fondamental similaire.

En Europe uniquement, on estime qu'environ 10 000 solutions ERP et comptables sont actuellement en fonctionnement. L'intégration de divers standards de facturation électronique dépasse généralement les capacités des fournisseurs d'ERP. Par conséquent, de nombreux opérateurs de réseaux de facturation électronique ont émergé pour offrir des services de conversion de données « any-to-any ». Ces services permettent non seulement de répondre aux défis juridiques et réseautiques, mais ils contribuent également de manière significative au rôle central des prestataires tiers dans le secteur de la facturation électronique à travers différents pays. En utilisant ces services, les émetteurs et récepteurs de factures se libèrent de la dépendance à une norme unique et ne sont plus limités par la vitesse d'émergence d'une norme dominante sur le marché.

La facturation électronique et les processus d'approvisionnement sont des éléments critiques des opérations commerciales contemporaines, et le développement de diverses normes internationales et neutres sectoriellement a été central pour améliorer ces processus. Ces normes sont conçues pour assurer l'efficacité, la compatibilité et la sécurité. Voici un aperçu de certaines des normes les plus répandues actuellement en usage :

Norme	Description
UBL 2.x ISO/IEC 19845:2015	Développée par l'Organisation pour l'Avancement des Normes d'Information Structurée (OASIS), UBL est une norme largement acceptée qui fournit une suite complète de documents commerciaux basés sur XML, y compris les factures. UBL, ou Universal Business Language, est le résultat d'un effort international visant à définir une bibliothèque libre de droits de documents commerciaux électroniques standard, tels que les bons de commande et les factures. UBL définit les standards pour le cadre Peppol et les initiatives de passation de marchés publics dans plusieurs pays.
UN/CEFACT	L'UN/CEFACT (Centre des Nations Unies pour la Facilitation des Échanges et le Commerce Électronique), un organe des Nations Unies, a une portée mondiale. Il encourage une collaboration étroite entre les gouvernements et le secteur privé afin d'assurer l'interopérabilité dans l'échange d'informations entre les secteurs public et privé. Il a développé: + XML Industry Invoice D.16B, un format XML largement utilisé pour l'échange numérique de données intersectoriel. + Cross Industry Invoice (CII) – Ce format répond aux exigences génériques de facturation, adapté à toutes les industries au niveau mondial. + La Clé de Mise en Page des Documents Commerciaux des Nations Unies, qui constitue la base du Document Administratif Unique (DAU) de l'UE. + De nombreuses recommandations pour la facilitation des échanges.
PDF/A-3 ISO 19005-3	PDF/A est une version standardisée ISO du format Portable Document Format (PDF), spécialement conçue pour la préservation numérique des documents électroniques. Contrairement aux PDF standard, PDF/A supprime les fonctionnalités non adaptées à l'archivage à long terme, un critère essentiel pour les documents commerciaux devant être légalement conservés sur une période prolongée. Le PDF/A-3, s'appuyant sur la norme PDF/A-2 (ISO 19005-2), introduit une amélioration essentielle permettant l'intégration de fichiers de tout format, tels que XML, au sein d'un document PDF/A. Cette capacité est cruciale pour l'intégration des données non-PDF dans le format d'archivage.
Norme Européenne 16931 CEN/TC 434	La directive 2014/55/UE a imposé la création d'une norme européenne pour la facturation électronique dans la passation de marchés publics afin d'éliminer les obstacles transfrontaliers. Les résultats du groupe de travail comprennent une norme européenne définissant le modèle de données sémantiques pour les composants essentiels d'une facture électronique, ainsi qu'une spécification technique limitant le nombre de syntaxes de facturation et incluant des éléments supplémentaires. Les deux formats syntaxiques approuvés par le CEN sont UBL et UN/CEFACT. Cette norme doit être mise en œuvre par toutes les administrations publiques de l'UE. Son architecture prend en compte les spé-

	cifications d'utilisation nationales qui imposent l'utilisation obligatoire de certains éléments tout en excluant d'autres. Elle permet également des adaptations nationales ou sectorielles spécifiques. Cette base ne se limite pas aux exigences actuelles, mais établit également un cadre solide pour les applications futures en business-to-business (B2B).
CEN/TC 440	L'objectif principal de ces normes est d'améliorer et d'optimiser les processus de passation de marchés publics électroniques ainsi que les flux d'informations associés dans les chaînes d'approvisionnement physique et financière. Elles couvrent des messages standardisés pour la notification électronique (e-notification), la soumission électronique (e-tendering), la commande électronique (e-ordering) et l'exécution électronique (e-fulfilment).

Les normes spécifiques à certaines industries sont:

- + **ETIS** (Electronic Telecom Invoice Standard): Développée par la communauté ETIS, elle est utilisée pour l'échange électronique de données dans la facturation des télécommunications, en traitant des aspects spécifiques tels que l'itinérance des données et la facturation d'interconnexion.
- + **EANCOM**: Un sous-ensemble d'EDIFACT, spécialisé dans la facturation pour l'industrie du commerce de détail, fournissant des normes pour l'échange de données électroniques dans le commerce mondial.
- + **ISO 20022**: Une norme multi-sectorielle pour l'échange électronique de données entre institutions financières.
- + **LITIG** (Legal IT Innovators Group): Principalement utilisé par les cabinets d'avocats pour la facturation des clients. Il permet de standardiser l'échange électronique d'informations sur les coûts entre les cabinets d'avocats et leurs clients.
- + **PIDX** (Petroleum Industry Data Exchange): Développé par l'American Petroleum Institute, ce format est utilisé mondialement pour toutes les données transactionnelles dans l'industrie pétrolière, y compris la facturation électronique.
- + **Rosetta Net**: Utilise la messagerie basée sur XML pour standardiser les processus et transactions électroniques dans les industries de la technologie, des composants électroniques et des semi-conducteurs.
- + **ODETTE**: Utilisée pour la facturation dans l'industrie automobile en Europe, elle facilite l'échange de données sur les opérations logistiques et la chaîne d'approvisionnement.

Certaines normes sont spécifiques à des pays :

- + Allemagne: XRechnung, ZUGFeRD
- + Danemark: OIOXML (basé sur UBL)
- + Espagne: facturae
- + États-Unis: ANSI ASC X12 810
- + Finlande: Finvoice
- + France: Factur-X
- + Inde: GST INV-1
- + Italie: BTW, FatturaPA
- + Turquie: UBL-TR (basé sur UBL)

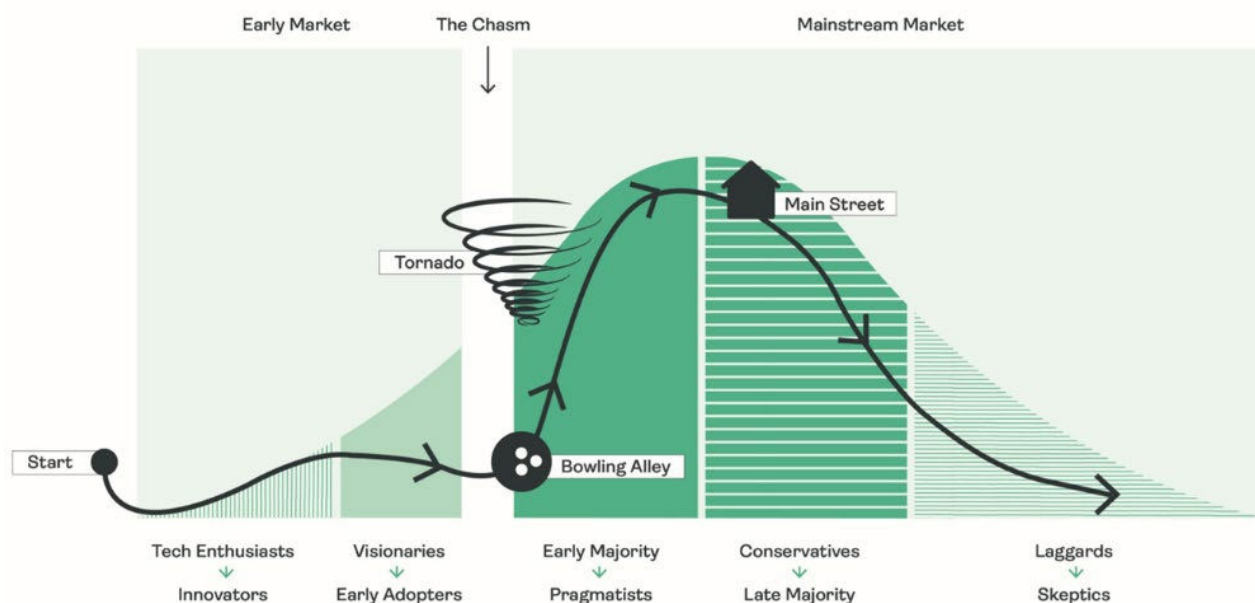
3. Développement du marché et moteurs: Attention à la tornade!

3.1 Attention à la tornade!

Les tendances actuelles du marché montrent un impact significatif, malgré la mise en œuvre retardée, des nouvelles obligations et cadres de facturation électronique à l'échelle mondiale. La majorité des pays n'ont pas respecté les calendriers initiaux pour l'introduction de la facturation électronique. Malgré ces retards, il est évident que des changements transformateurs sont imminents. Ce virage, semblable à une révolution silencieuse, reste pour l'instant largement inaperçu, mais il est sur le point de modifier fondamentalement le paysage économique.

Par conséquent, le thème de ce rapport s'inspire des travaux emblématiques de Geoffrey Moore, 'Inside the Tornado et Crossing the Chasm', reflétant les changements profonds et rapides anticipés dans l'environnement des affaires.

'Inside the Tornado' de Geoffrey Moore est une œuvre clé pour comprendre les dynamiques du développement du marché pour les innovations technologiques. Ce livre prolonge les concepts introduits dans son ouvrage précédent, 'Crossing the Chasm', en se concentrant sur les étapes qui suivent l'adoption précoce des technologies. Moore décrit un cycle de vie d'adoption des technologies comprenant plusieurs étapes distinctes : Innovateurs, Adopteurs précoces, Majorité précoce, Majorité tardive et Retardataires. Ce cycle prend la forme d'une courbe en cloche, débutant modestement avec les Innovateurs, atteignant un pic avec la Majorité précoce avant de décliner.



Le livre explore trois grandes phases du cycle de vie d'adoption des technologies :

- + **The Bowling Alley** (La piste de bowling) : Une phase d'adoption de niche suivant le « chasm » (gouffre), où les entreprises doivent utiliser leurs premiers clients pour attirer d'autres marchés de niche.
- + **The Tornado** (La tornade) : Cette phase survient lorsqu'un produit obtient une acceptation massive. Les entreprises doivent alors changer radicalement de stratégie, se concentrant sur l'attrait du marché de masse et la commoditisation de leur produit.
- + **Main Street** (La rue principale) : Après l'effervescence de la tornade, la demande se stabilise. Les entreprises doivent alors se concentrer sur la différenciation de leur produit commoditisé pour attirer des marchés de niche et des clients individuels.

En 2024, le paysage du marché continue d'être façonné par de nombreux retards, avec un nombre limité de multinationales lançant des plans stratégiques en réponse aux évolutions at-

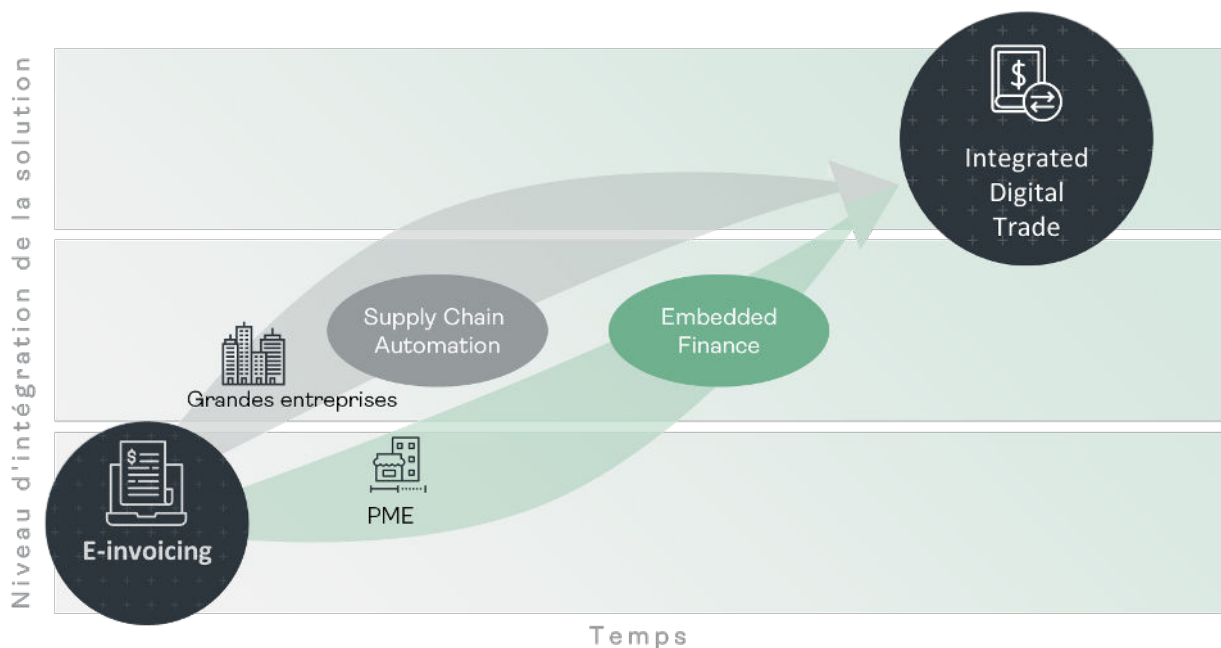
tendues. Néanmoins, en raison des nombreuses obligations B2B à venir, le secteur de la facturation électronique entre dans une phase d'adoption massive du marché, désignée comme la phase de « tornade ».



Cela marque un changement fondamental vers un nouveau paradigme infrastructurel, nécessitant une compréhension approfondie tant chez les prestataires de services que chez les entreprises. L'augmentation prévue de la demande souligne l'importance pour les prestataires de services de proposer des produits et services pertinents, tandis que les entreprises doivent s'adapter proactivement pour être prêtes, sous-estimant souvent les changements requis.

En parallèle du développement du marché de la facturation électronique, le marché naissant du commerce digital intégré est sur le point d'évoluer. Actuellement dans la phase de Bowling Alley, selon le concept de Moore, il englobe des solutions telles que le financement des factures, les paiements et les approvisionnements. Les petites et moyennes entreprises (PME) et les grandes entreprises suivront des trajectoires différentes pour adopter le commerce digital intégré. Les PME, ayant moins de transactions que leurs grandes homologues, pourraient trouver peu d'avantages dans l'automatisation telle que l'intégration des systèmes ERP. Elles privilégieront plutôt des solutions intégrées axées sur les paiements ou le financement pour maximiser les gains financiers plutôt que les bénéfices liés à l'automatisation.

Cette trajectoire oriente les PME vers le marché des « services financiers intégrés » (Embedded Finance), caractérisé par l'incorporation de services financiers dans des expériences, des plateformes ou des parcours client non financiers. Les services financiers intégrés s'immiscent dans les interactions numériques quotidiennes, allant des portefeuilles numériques aux plateformes de commerce électronique, dont la plupart sont fondamentalement financiers (banque, paiements, prêts, assurance). Originaire des États-Unis, où les paiements stimulent fortement le marché, ce segment est principalement dirigé par divers prestataires de paiement. Le marché américain des services financiers intégrés devrait passer de 22 milliards de dollars de revenus en 2021 à 51 milliards en 2026, les paiements B2B intégrés devant quadrupler de 1,9 milliard à 6,7 milliards sur la même période [8].



L'intégration des solutions de facturation électronique et de conformité fiscale représente désormais un composant significatif supplémentaire des services financiers intégrés. Cette intégration, particulièrement lorsqu'elle est encapsulée dans les logiciels de comptabilité, ERP ou

e-commerce, est prête à répondre efficacement aux besoins du marché des PME en améliorant les capacités des logiciels comptables, simplifiant ainsi le rapprochement des paiements et des factures.

Pour les grandes entreprises, l'évolution au-delà de la facturation électronique implique l'intégration et l'automatisation des processus de chaîne d'approvisionnement, y compris les avis de commande et d'expédition, qui promettent des économies plus importantes que les seuls processus financiers.

Finalement, les entreprises de toutes tailles adopteront le commerce digital intégré, fusionnant tous les processus évoqués. Des exceptions existeront, comme les entreprises fortement orientées vers le commerce B2C qui prioriseront l'intégration des paiements, ou les PME adoptant rapidement des services financiers en raison des obligations de facturation électronique B2B. Les obligations légales auront également un impact significatif sur le calendrier d'adoption, notamment pour les PME, entraînant potentiellement une adoption massive proche des dates d'entrée en vigueur des mandats.

Enfin, des dynamiques de marché telles que les considérations ESG (Environnement, Social et Gouvernance) et l'intelligence artificielle (IA) influencent les différents segments de marché. Les sections suivantes approfondiront ces dynamiques.

3.2 Le Financement des Factures, Accélérateur Clé du Financement de la Chaîne d'Approvisionnement (« Supply Chain Finance »)

La Société Financière Internationale (SFI), affiliée à la Banque mondiale, met en avant la facturation électronique comme une technologie essentielle dans le financement de la chaîne d'approvisionnement (FCA) dans son 'Handbook on Technology and Digitization in Supply Chain Finance'. La facturation électronique simplifie considérablement le traitement, permet des déclencheurs immédiats pour l'acceptation et le financement, et facilite le stockage et l'analyse des données pour comprendre les tendances des ventes et prévoir les besoins futurs.

En effet, la facturation électronique et la FCA entretiennent une relation mutuellement bénéfique. Les factures électroniques permettent une capture efficace des informations sur les créances pour le financement, souvent par des processus automatisés. Elles offrent également des confirmations de livraison et des messages de réponse des acheteurs, simplifiant l'approbation des factures et réduisant les risques de non-paiement qui ne sont pas liés à la solvabilité de l'acheteur. Les systèmes automatisés de facturation montrent un pourcentage plus élevé de paiements ponctuels comparés aux systèmes sur papier : 33 % des transactions via systèmes automatisés sont payées à temps, contre seulement 24 % pour les factures papier [9].

Le marché mondial du financement de la chaîne d'approvisionnement devrait croître de 6 milliards USD en 2021 à 13,4 milliards USD en 2031, avec un taux de croissance annuel composé (CAGR) de 8,8%. La répartition globale est d'environ 55% en Amérique du Nord, 24% en Europe, 19% en Asie et 2% en Afrique. Cette croissance est stimulée par une adoption accrue du financement de la chaîne d'approvisionnement dans les économies émergentes, l'intensification de la concurrence dans le secteur, et de nouveaux accords dans ce domaine. L'intégration de technologies avancées comme la blockchain dans les activités en ligne de financement de la chaîne d'approvisionnement crée également de nouvelles opportunités [10]. Malgré cela, McKinsey estime que le marché de la FCA ne couvre actuellement qu'environ 10 % de son plein potentiel. Il reste donc encore beaucoup de potentiel à exploiter, notamment en combinaison avec les processus électroniques d'approvisionnement et de facturation.

Ces chiffres illustrent la dynamique et l'expansion rapide du marché du financement de la chaîne d'approvisionnement, reflétant son importance croissante dans le commerce et la finance mondiaux. Actuellement, deux évolutions accroîtront encore l'utilisation des solutions de FCA en raison de leur impact négatif sur le fonds de roulement : la hausse des taux d'intérêt et l'allongement des délais de paiement. La pandémie a exacerbé les problèmes de retard

de paiement. En 2020, environ 43,9% des factures B2B en Italie n'étaient pas payées dans un délai de 30 jours, tandis que la France enregistrait un retard de paiement dans 56 % des cas. En Afrique du Sud, 91% des PME interrogées ont signalé des retards de paiement, avec un délai moyen de 18 jours [11].

Les fournisseurs, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), sont fortement affectés par les retards de paiement de leurs biens et services. Pour atténuer ce problème, ils proposent de plus en plus des escomptes à leurs clients. Cependant, ces incitations ont un impact limité sur la réduction des délais de paiement, comme une fenêtre de 15 jours pour bénéficier de remises, en raison de l'incapacité de nombreux grands destinataires de factures à traiter les factures papier en moins de 23-25 jours.

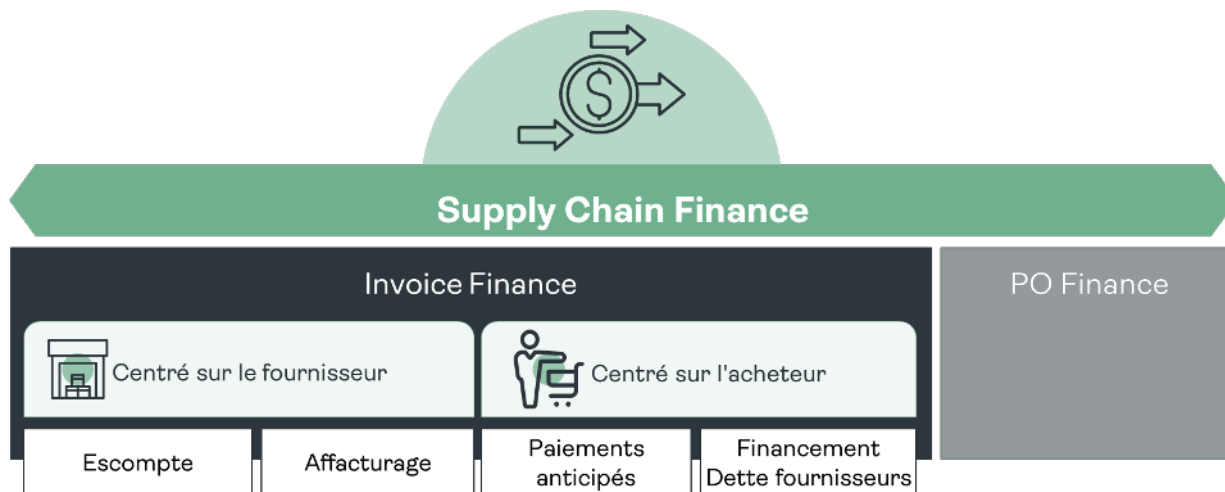
Un client a signalé une perte d'escompte s'élevant à 1,50 EUR par facture papier. Il a été observé que les économies réalisées grâce à ces remises dépassaient largement les coûts et les investissements associés à la mise en œuvre de la facturation électronique dans ce projet spécifique.

Le financement des factures, une sous-catégorie de la FCA, s'appuie sur le financement et l'atténuation des risques pour optimiser le fonds de roulement et la liquidité dans les transactions de la chaîne d'approvisionnement. Les techniques de FCA, définies par le Global Supply Chain Finance Forum, englobent diverses méthodes de financement du commerce national et international. Parmi les huit techniques identifiées, quatre sont pertinentes pour le financement des factures : l'escompte des créances/factures, l'affacturage, les paiements anticipés et le financement des paiements fournisseurs.

La distinction entre les modèles FCA centrés sur l'acheteur et ceux centrés sur le fournisseur est cruciale. Les fournisseurs privilégient principalement l'accès au financement, la garantie de paiements ponctuels et la sécurité des transactions garanties. À l'inverse, les acheteurs se concentrent sur l'optimisation du fonds de roulement et l'exploitation des escomptes à leur avantage. Il est impératif que les prestataires offrent des solutions répondant aux besoins spécifiques des deux parties, tout en assurant leur adaptabilité aux petites entreprises. De plus, la flexibilité d'appliquer ces solutions de manière sélective, en fonction des circonstances individuelles, est essentielle.

Dans la FCA centrée sur le fournisseur, les fournisseurs cherchent directement un financement, se concentrant sur l'escompte des créances, l'affacturage et les prêts adossés aux créances, le principal risque étant l'obligation de paiement de l'acheteur. Les fournisseurs accèdent au crédit contre les créances dues par les clients, concrétisées par leurs factures en attente de paiement. Les entreprises paient un pourcentage du montant de la facture au prestataire de financement comme honoraires/escompte pour obtenir les fonds.

À l'inverse, dans la FCA centrée sur l'acheteur, les acheteurs collaborent avec des financiers pour permettre aux fournisseurs d'escompter leurs créances, connu sous le nom de financement des paiements fournisseurs ou affacturage inversé, où le principal risque est la solvabilité de l'acheteur. Le principal avantage réside dans le fait que cela repose sur une facture approuvée par l'acheteur, ce qui réduit le risque de fraude et de litiges.



Concernant la Global Exchange Network Association (GENA), quatre domaines clés ont été identifiés où les prestataires de services proposeront des solutions [12]. GENA distingue deux rôles distincts pour les prestataires de services : « Activator » et « Enabler ». Dans le rôle d'**Activator**, le prestataire de services peut offrir un financement de factures aux fournisseurs, en s'appuyant sur l'escompte des créances ou des factures. Cela peut impliquer l'utilisation de leurs propres sources de financement ou une collaboration avec un partenaire financier pour fournir le capital. Ce financement est généralement proposé de manière sélective ou pour des factures individuelles, en utilisant diverses méthodes pour initier les transactions, telles que la sélection automatisée ou manuelle.

Inversement, le rôle d'**Enabler** ouvre une deuxième catégorie d'opportunités pour les prestataires de services en matière de financement de factures, couvrant trois domaines : l'affacturage, les remises pour paiements anticipés et le financement des paiements fournisseurs. Dans ce rôle, un prestataire de services peut collaborer avec une société d'affacturage pour faciliter le flux des transactions pour le financement par l'entité d'affacturage. Il pourrait également permettre des paiements anticipés pour les fournisseurs via un portail ou un tableau de bord, basé sur des remises statiques ou dynamiques proposées par un acheteur. En outre, un prestataire de services pourrait assister une banque ou une autre institution dans l'organisation d'un programme de financement des paiements fournisseurs ou d'affacturage inversé. Cela inclurait l'intégration des fournisseurs et l'intégration des factures dans la plateforme de l'acheteur. Dans ces scénarios, le financement ou l'escompte est principalement assuré par une entité autre que le prestataire de services.

3.2.1 Affacturage/Escompte sur Factures

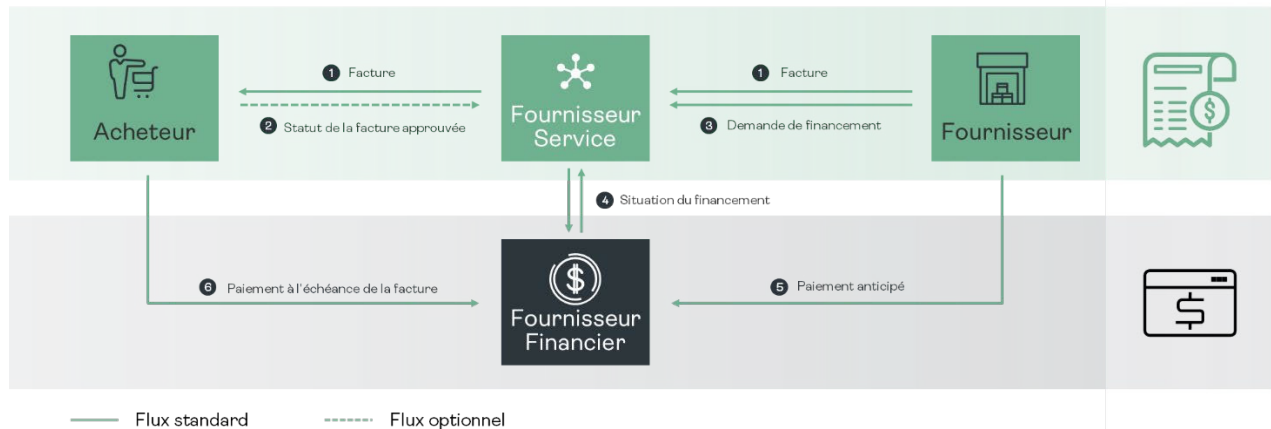
L'affacturage ou l'escompte sur factures, un instrument financier avancé centré sur les fournisseurs, est conçu pour les entreprises qui interagissent avec une clientèle diversifiée et émettent des factures avec des conditions de paiement ouvertes. Ce processus consiste pour une entreprise à vendre ses créances (factures) à un prestataire financier avec une décote, en échange de liquidités immédiates. Cela permet aux entreprises de libérer des capitaux immobilisés dans des factures impayées, améliorant ainsi leur trésorerie et leur liquidité opérationnelle.

Le client final dispose d'une période définie pour régler la facture auprès du fournisseur, offrant un équilibre entre les besoins de trésorerie immédiats et les conditions de paiement accordées aux clients. Une caractéristique clé de ce dispositif est la possibilité pour une entreprise de mettre en place une facilité d'affacturage dite "maître". Cette facilité permet l'escompte sélectif des factures pour des clients spécifiques, dans la limite d'un montant maximal prédéfini de factures en cours.

L'accent est mis sur la valeur totale des factures escomptées, leur qualité de crédit intrinsèque et, dans certains cas, la disponibilité d'une assurance-crédit pour couvrir les soldes impayés. Bien qu'il soit possible d'escompter des factures de manière ponctuelle, sélective ou «

à la demande », ce type d'affacturage sur une seule facture reste généralement moins courant et est souvent pris en charge par des banques via des arrangements spécialisés ou par des sociétés FinTech.

Dans ce cadre, l'ensemble des créances représentées par les factures escomptées est généralement vendu ou cédé au prestataire financier, en conformité avec les exigences juridiques des juridictions concernées. Cette solution financière offre une flexibilité notable, permettant aux entreprises d'adapter leurs pratiques d'affacturage en fonction de leurs besoins de financement fluctuants. Elle constitue un outil stratégique pour la gestion de trésorerie, offrant un accès immédiat à des fonds en attente des paiements clients.



3.2.2 Affacturage des Créances

L'affacturage est une solution financière globale et centrée sur les fournisseurs, qui combine des éléments de financement par la dette et de gestion externalisée du crédit. Il consiste pour une entreprise à vendre ses créances clients (factures) à un tiers (le factor) avec une décote. Cette méthode, bien établie et axée sur les fournisseurs, représente une approche éprouvée du financement des factures, permettant la mobilisation de fonds à travers un portefeuille rotatif de factures en attente de règlement. Ces factures sont généralement assorties de délais de paiement prédéfinis, tels que 30, 60, 90 ou 120 jours.

Le factor évalue la solidité globale de l'entreprise vendeuse, le profil de risque de crédit de l'emprunteur et la qualité des créances représentées par les factures affacturées. Une fois l'approbation obtenue, le factor avance généralement un pourcentage de la valeur des factures au vendeur peu après leur émission. Ce processus d'avance, dépendant des juridictions légales, s'effectue par la vente ou la cession des créances sous-jacentes indiquées dans les factures.

En plus de fournir un capital immédiat, l'affacturage offre aux entreprises l'avantage de déléguer le contrôle du crédit. Le factor prend en charge l'intégralité du processus de recouvrement des paiements auprès des clients finaux, incluant l'envoi de rappels, la gestion du grand livre clients et le suivi des comptes en retard de paiement. En assumant ces tâches administratives, le factor permet à l'entreprise de se concentrer sur ses activités principales sans le fardeau de la gestion du crédit et du recouvrement.

Une fois les paiements collectés, le factor déduit des frais pour ses services et verse le solde restant à l'entreprise. Ce modèle améliore non seulement la trésorerie de l'entreprise, mais transfère également le risque des créances douteuses au factor, offrant ainsi un double avantage de liquidité et de gestion du risque de crédit. L'affacturage est particulièrement bénéfique pour les entreprises souhaitant optimiser leur flux de trésorerie, gérer les risques de crédit et externaliser la charge administrative liée au contrôle du crédit.

3.2.3 Paiements Anticipés/Escompte Dynamique

Les escomptes pour paiement anticipé, souvent appelés escomptes de caisse ou escomptes pour paiement rapide, constituent un arrangement commercial avantageux entre acheteurs et vendeurs, distinct des méthodes de financement traditionnelles. Dans ce cadre, les acheteurs utilisent leur propre liquidité pour régler les factures avant la date d'échéance stipulée. Ce faisant, ils bénéficient d'un montant de paiement réduit, tandis que les vendeurs profitent de la réception anticipée des fonds par rapport aux conditions de paiement standard. Un exemple de ce type d'arrangement est la clause « 2% 10 Net 30 », où l'acheteur bénéficie d'un escompte de 2% si le paiement est effectué dans un délai de 10 jours.

Ces escomptes servent d'incitation financière pour encourager les acheteurs à payer plus tôt et aident les fournisseurs à améliorer leur trésorerie. C'est une situation gagnant-gagnant : les acheteurs économisent de l'argent, et les fournisseurs obtiennent un accès plus rapide aux liquidités. Cela est particulièrement bénéfique pour les fournisseurs, car cela leur offre une trésorerie plus prévisible et réduit leur dépendance aux financements externes.

L'escompte dynamique va encore plus loin en introduisant une échelle d'escompte flexible et variable, basée sur l'avance du paiement. Ce modèle permet un contrôle plus nuancé du moment et du montant des escomptes, offrant une flexibilité supplémentaire aux deux parties. Les prestataires financiers soutiennent ces arrangements grâce à la facturation électronique et des tableaux de bord interactifs, rendant le processus plus efficace et transparent.

L'escompte dynamique permet aux acheteurs et aux vendeurs de modifier dynamiquement les conditions de paiement pour accélérer les paiements en fonction d'une échelle d'escompte progressif. L'acheteur alloue un « pool » de liquidités, détermine les limites de liquidité et établit le taux d'intérêt pour les paiements anticipés. Une fois les factures approuvées, les fournisseurs sont automatiquement informés des nouvelles options de paiement anticipé. Via le portail, les fournisseurs peuvent consulter leurs factures approuvées et déclencher des paiements avant la date d'échéance nominale, en acceptant les escomptes correspondants.

La fonctionnalité d'escompte dynamique peut être directement intégrée sous forme de plug-in dans l'ERP ou l'application comptable des fournisseurs et des acheteurs. Une autre solution intelligente consiste à inclure un bouton « Payez-moi plus tôt » sur le portail de facturation électronique de l'acheteur (en cas d'échange direct) ou sur le portail de l'opérateur de réseau de facturation électronique.

L'utilisation de la liquidité d'entreprise pour des paiements anticipés est souvent considérée comme une utilisation stratégique des fonds, car elle permet non seulement de répondre aux obligations de paiement, mais aussi de générer potentiellement un rendement supérieur à celui des investissements traditionnels sur le marché monétaire.

3.2.4 Financement des Dettes Fournisseurs

Le financement des dettes fournisseurs, également appelé affacturage inversé, est un mécanisme financier centré sur l'acheteur. Ce dispositif permet aux fournisseurs de financer leurs créances commerciales pour des biens ou services déjà livrés. Il est initié par l'entité acheteuse, typiquement une grande organisation disposant d'une solide solvabilité. Ce système offre aux fournisseurs la possibilité de bénéficier de conditions de financement plus avantageuses en s'appuyant sur la bonne notation de crédit de l'acheteur, plutôt que sur les termes disponibles auprès des sources de prêt directes.

Le cadre opérationnel implique un prestataire financier qui collabore avec l'entreprise acheteuse pour établir une facilité principale. Cette facilité est ensuite étendue à un groupe sélectionné de fournisseurs de l'acheteur. Une partie de cet arrangement peut inclure la révision des conditions de paiement figurant sur les factures émises par ces fournisseurs. Par conséquent, les fournisseurs ont la possibilité de monétiser leurs créances, ce qui peut être réalisé soit par cession de créances, soit via un modèle de paiement anticipé.

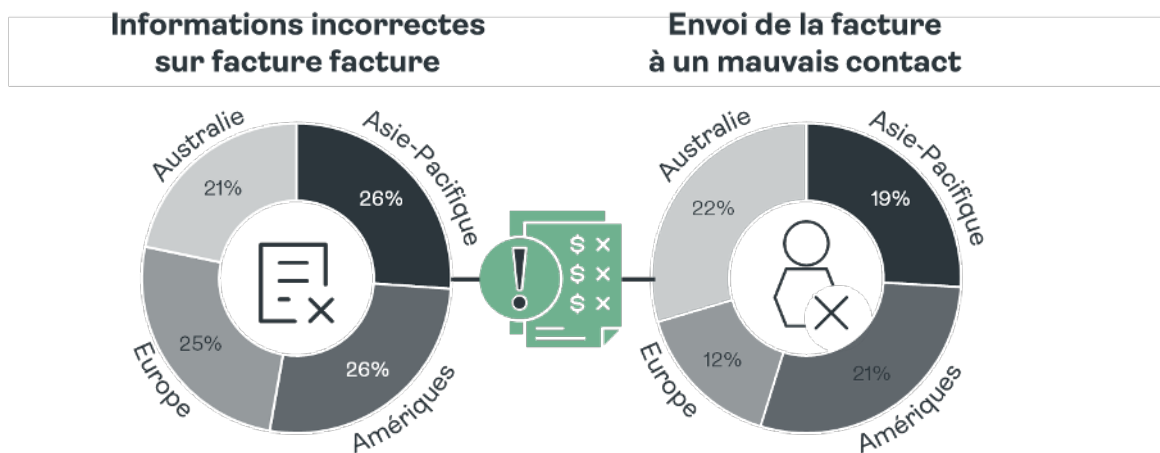
3.3 Comment les nouvelles solutions de paiement et la facturation électronique combattent l'épidémie des retards de paiement

3.3.1 Raisons des retards de paiement des factures B2B et B2G

Lorsqu'on examine les principales raisons pour lesquelles les factures sont payées en retard, il apparaît clairement qu'il existe une forte corrélation entre la facturation électronique et les paiements. Par retards de paiement, nous entendons les paiements effectués après la date d'échéance indiquée par le vendeur sur la facture. Sous cette définition, deux grandes catégories de retards de paiement se distinguent :

- + Les retards dus aux actions de l'acheteur :
 - + Des processus d'approbation lents et manuels.
 - + Des politiques internes d'exécution des paiements liées à des « cycles de paiement » ou des termes de crédit prolongés imposés aux fournisseurs.
- + Les retards dus aux problèmes liés au processus de facturation :
 - + Factures établies au mauvais nom juridique ou pour une entité juridique incorrecte.
 - + Factures envoyées à une adresse incorrecte ou à une unité commerciale ou personne inappropriée.
 - + Références incorrectes sur la facture (ex. : numéro de commande d'achat).
 - + Problèmes avec la fourniture réelle des biens et services mentionnés sur la facture, nécessitant des corrections.
 - + Classification erronée des biens et services pour des raisons fiscales ou autres erreurs fiscales spécifiques.
 - + Informations insuffisantes sur le mode de paiement ou la destination des fonds.

Ces informations incorrectes sur les factures représentent une cause majeure de retards (Asie-Pacifique : 25,7%, Amériques : 26,3%, Europe : 15,1%, Australie : 21,4%). En Australie, par exemple, en 2015, seulement 77% des factures mentionnaient le bon nom juridique, 66% l'adresse postale correcte et 58% la bonne adresse commerciale. Envoyer la facture au mauvais contact est également une raison presque aussi fréquente (Asie-Pacifique : 19,2%, Amériques : 21,4%, Europe : 11,6%, Australie : 21,9%).



Comme indiqué précédemment, les retards de paiement des factures par rapport aux dates d'échéance demandées sont monnaie courante, même lorsque les conditions de paiement spécifiées peuvent être considérées comme « normales ». Le retard moyen pour le paiement des factures B2B est estimé [14] à 50 jours en Asie, 34 jours en Europe de l'Ouest et 32 jours en Europe de l'Est. En Amérique du Nord et au Mexique, environ 60% des factures sont payées en retard, et ce chiffre s'élève à environ 54% en Australie.

3.3.2 Facturation électronique et initiatives réglementaires pour combattre les retards de paiement

Les causes liées aux fournisseurs pour les retards de paiement peuvent généralement être surmontées en introduisant la facturation électronique, qui présente les avantages suivants :

- + La facture est préremplie avec des données statiques qui peuvent être acquises et conservées sous forme numérique pour une utilisation répétée. Cela inclut les informations d'adresse et de paiement.
- + Lorsque l'automatisation de la chaîne d'approvisionnement est appliquée à des processus adjacents tels que les bons de commande et les bons de livraison, il devient possible d'effectuer des contrôles internes à toutes les étapes d'une transaction et de procéder à des rapprochements réguliers avec le système ERP.
- + La gestion fiscale peut être automatisée et liée au processus de déclaration fiscale.
- + La facturation électronique favorise la transparence, le travail distribué, une réduction de la fraude et des erreurs, ainsi qu'une meilleure réactivité de la part des acheteurs et des fournisseurs.

Cependant, les causes liées aux acheteurs ont conduit à de nombreuses initiatives légales et réglementaires visant à résoudre ce problème. Ces initiatives visent à créer un environnement plus favorable pour les petites et moyennes entreprises (PME), qui souffrent particulièrement des retards de paiement, souvent à l'origine de graves problèmes de liquidité voire de faillites.

Afin de protéger les entreprises européennes, en particulier les PME, contre les retards de paiement et d'améliorer leur compétitivité, la Directive 2011/7/UE sur la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales a été adoptée le 16 février 2011 et devait être transposée dans les législations nationales des pays de l'UE au plus tard le 16 mars 2013. Les principales dispositions de cette initiative sont:

- + Les autorités publiques doivent payer les biens et services qu'elles acquièrent dans un délai de 30 jours ou, dans des circonstances très exceptionnelles, dans un délai de 60 jours.
- + Les entreprises doivent régler leurs factures dans un délai de 60 jours, sauf accord explicite contraire et à condition que cela ne soit pas manifestement abusif.
- + Prévoir un droit automatique aux intérêts de retard et une indemnisation minimale de 40 € pour les frais de recouvrement.
- + Un taux d'intérêt statutaire d'au moins 8 % au-dessus du taux de référence de la Banque centrale européenne.

Cependant, en raison des résultats insatisfaisants obtenus avec la législation existante, la Commission travaille sur une révision de la Directive sur les retards de paiement. Elle a lancé un appel à témoignages, une consultation publique et un panel de PME. En mars 2023, l'Agence exécutive du Conseil européen pour l'innovation (EISMEA), en collaboration avec la Direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME (DG GROW) de la Commission européenne, a également lancé l'Observatoire européen des paiements. Cet observatoire, qui s'inscrit dans une initiative de deux ans, devrait jouer un rôle crucial en apportant de la transparence sur la discipline de paiement au niveau de l'UE et viser à offrir aux PME un cadre juridique moderne et solide.

En plus des initiatives spécifiquement axées sur les retards de paiement, l'intégration des paiements devient une composante essentielle des obligations de facturation électronique, de plus en plus répandus. Bien que les spécificités varient selon les pays ou les régions, l'inclusion des messages de paiement dans les obligations de facturation électronique implique généralement que la facture électronique doit contenir non seulement les détails des biens ou services fournis, mais aussi des informations facilitant le processus de paiement. Cela peut inclure les conditions de paiement, les instructions de paiement et parfois même des mises à jour sur l'état des paiements.

Quelques exemples de régions et de pays avec des obligations de facturation électronique incluant des aspects liés aux paiements sont:

- + **Europe:** Le système italien Sistema di Interscambio (SdI) pour la facturation électronique peut inclure des informations de paiement, telles que les coordonnées bancaires et les conditions de paiement. En Espagne et en France, les cadres législatifs prévoient la nécessité de déclarer le statut des paiements ainsi que les échéances associées aux processus de facturation électronique. Dans ces juridictions, il est obligatoire pour l'acheteur ou le fournisseur de notifier leur partenaire commercial ainsi que les autorités fiscales lors de l'exécution ou de la réception d'un paiement.
- + **Inde:** Le réseau GST (Goods and Services Tax Network) en Inde impose la facturation électronique pour les contribuables de taille moyenne et grande. Bien que l'objectif principal soit de collecter des détails sur les factures à des fins fiscales, le système permet également d'inclure des informations de paiement pour faciliter le processus de règlement.
- + **Amérique latine:** Des pays comme le Brésil, le Mexique et le Chili possèdent certaines des réglementations les plus avancées en matière de facturation électronique. Ces systèmes incluent souvent des exigences détaillées pour la facturation et peuvent intégrer des informations sur les paiements. Par exemple, le système Nota Fiscal Eletrônica (NFe) du Brésil englobe la facturation et peut inclure des détails relatifs aux paiements.
- + **Arabie saoudite:** Le système de facturation électronique de la ZATCA (Autorité de la Zakat, des Taxes et des Douanes), également connu sous le nom de Fatoorah, impose la facturation électronique et inclut des dispositions pour intégrer des données de paiement dans les factures.

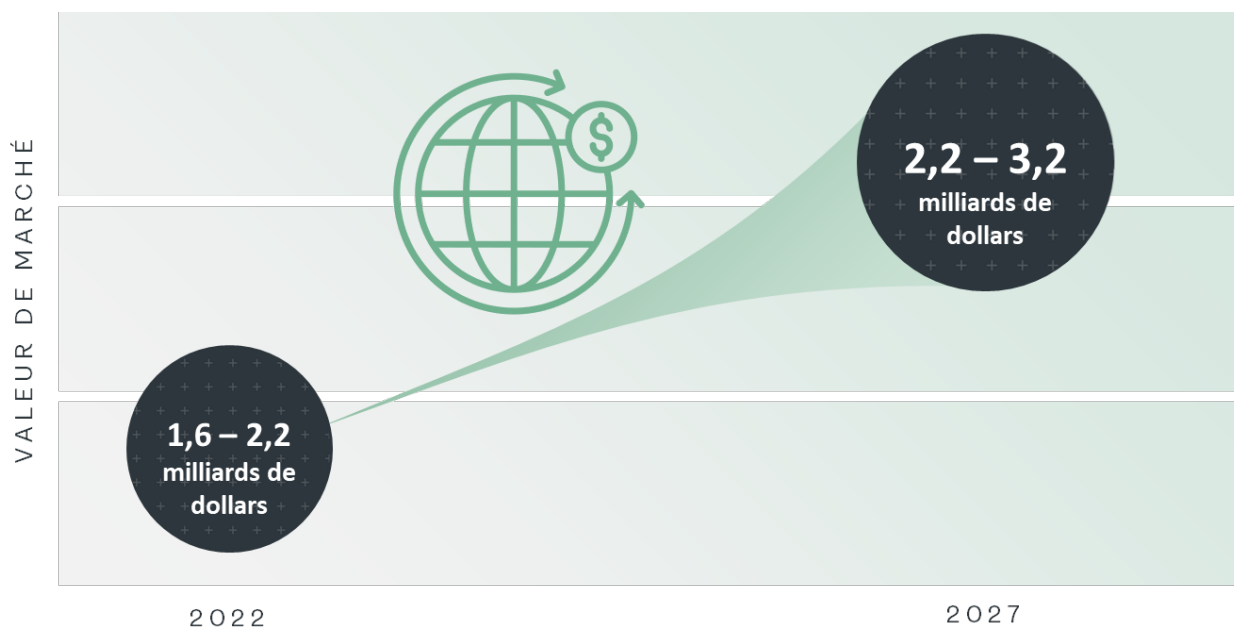
3.3.3 Développements dynamiques du marché des paiements créant de nouvelles opportunités

Les évolutions du marché des paiements reflètent celles observées dans les domaines de la facturation électronique et de l'automatisation de la chaîne d'approvisionnement, témoignant ainsi d'une évolution profonde du paysage des transactions financières. Cette transformation s'explique principalement par les avancées technologiques, les changements dans les comportements des entreprises et des consommateurs, ainsi que par les modifications des cadres réglementaires et des modèles opérationnels.

Principaux développements mondiaux dans le domaine des paiements:

- + Le passage aux paiements électroniques impactant tous les services de paiements de grande valeur, B2B et B2C. Le déploiement de nouveaux systèmes de paiements instantanés attire des volumes croissants en Europe, en Amérique du Nord et dans le monde entier. L'utilisation de la banque en ligne entraîne des fermetures de succursales physiques, en raison des changements économiques du secteur et de l'accessibilité en ligne de tous les services bancaires.
- + L'explosion des paiements par carte (débit, crédit, prépayée, mobile et « virtuelles ») avec une prolifération massive des infrastructures de points de vente (POS) et en ligne, soutenues par des mécanismes de sécurité et d'authentification renforcés.
- + De nouveaux modèles réglementaires conçus pour créer un paysage plus compétitif, permettant à des acteurs non bancaires et à des FinTechs de fournir des services de paiement et de concurrencer directement les banques et institutions de crédit. Ces opportunités sont abordées dans la section 4 ci-dessous.
- + Un modèle important parmi ces innovations est celui de la Banque Ouverte (Open Banking), qui autorise un acteur non bancaire, avec le consentement du client, à accéder en toute sécurité à un compte bancaire pour lancer des services de paiement et d'information. Cependant, sa mise en œuvre pratique reste complexe, nécessitant de nouvelles évolutions réglementaires pour améliorer la situation.

Sans surprise, les revenus mondiaux des paiements génèrent une croissance à deux chiffres dans la plupart des marchés. Diverses prévisions estiment que le marché s'élargira de 1,6 à 2,2 trillions de dollars en 2022 à 2,2 à 3,2 trillions de dollars d'ici 2027 en termes de revenus liés aux paiements. Selon ces projections, les revenus des paiements commerciaux représentent 53 % de la valeur totale du marché, tandis que les transactions des consommateurs contribuent aux 47 % restants. Cette répartition varie selon les régions : les revenus commerciaux dominent en Asie-Pacifique et dans les régions EMEA, tandis qu'en Amérique du Nord et en Amérique latine, les transactions des consommateurs constituent la principale source de revenus, principalement via les paiements par carte (63 % et 54 % respectivement). Toutefois, malgré l'adoption rapide des paiements électroniques et le déclin relatif des transactions en espèces, certains pays, notamment les États-Unis, maintiennent un volume important de transactions en espèces et par chèques, ces derniers représentant environ 40 % des volumes de transactions [17] aux États-Unis.



Les opportunités et les revenus associés ont généré :

- + D'importants investissements de la part des acteurs historiques, ainsi que l'émergence de plus de 5 000 FinTechs [15] proposant des services liés aux paiements. Les récents développements du marché facilitent l'adoption de moyens de paiement récurrents et ponctuels (« push » et « pull ») opérant sur des rails électroniques en temps réel. Plus de soixante juridictions [18] ont introduit des services de paiement instantané, permettant la disponibilité immédiate des fonds pour des transactions de faible valeur, comme le système SEPA Instant Credit Transfer.
- + Un accès amélioré aux données et une standardisation favorisant une gamme diversifiée d'applications, notamment l'acquisition client en temps réel, l'intégration accélérée, la vérification d'identité numérique, l'authentification forte, les portefeuilles numériques et l'utilisation de QR codes. Les portefeuilles numériques, en tant que source et destination d'une grande part des volumes de paiements instantanés, connaissent une croissance significative, particulièrement dans certaines régions.

Alors que les marchés B2B et B2G adoptent les paiements instantanés, le cycle d'émission d'une facture électronique, l'initiation du paiement et leur rapprochement deviennent également des processus en temps réel, 24h/24 et 7j/7. Les clients recherchant des expériences utilisateur améliorées et les entreprises exigeant une automatisation complète de la chaîne d'approvisionnement, des solutions de paiement innovantes en « Finance intégrée » et en « Commerce numérique intégré » émergent.

Changements dans la dynamique du marché:

Les nouveaux acteurs complètent la concurrence directe en créant des alliances avec les banques et les grands utilisateurs de paiements, avec pour objectif d'intégrer des services et modes d'accès innovants dans les systèmes de leurs partenaires (« coopétition »). Cette activité des FinTechs a naturellement incité les banques à renouveler leurs propres services de paiements numériques pour répondre à la concurrence.

À l'horizon: les monnaies numériques des banques centrales (CBDC)

Bien qu'à plusieurs années de leur mise en œuvre généralisée, les CBDC sont envisagées par plus de 90% des banques centrales à l'échelle mondiale. La Banque des règlements internationaux estime que d'ici 2030, jusqu'à quinze CBDC de détail et neuf CBDC de gros pourraient être opérationnelles dans le monde. L'introduction de ces monnaies numériques devrait avoir un impact considérable sur l'écosystème des paiements, soulignant l'importance des décisions de conception et de politique dans leur développement. Les CBDC, équivalent numérique de la monnaie physique, offriraient la possibilité d'opérer des services de paiements électroniques en dehors du cadre traditionnel des comptes bancaires.

3.3.4 Solutions de Paiement pour les Nouveaux Acteurs Intégrant les Paiements Numériques avec le Processus de Facturation Électronique

Le marché des paiements est bien établi et dominé par des acteurs solides, principalement des banques et des organisations d'infrastructure de soutien telles que les sociétés de cartes de crédit. L'entrée des FinTechs et des prestataires de services de facturation électronique dans cet espace nécessite du temps, des ressources et des propositions de valeur soigneusement élaborées. Ces stratégies sont souvent mises en œuvre par le biais d'alliances.

Sur la base des discussions précédentes sur les retards de paiement, le rôle de la facturation électronique, les nouveaux modèles réglementaires en matière de paiements et les évolutions rapides du marché, de nombreuses opportunités se présentent. La plus prometteuse d'entre elles consiste à intégrer de manière cohérente les processus de facturation électronique et de paiements numériques. La relation entre ces processus est évidente, mais dans le secteur Business-to-Business (B2B), ces fonctions ont historiquement été gérées comme des processus séparés. Les grandes entreprises rencontrent des défis en raison d'une séparation similaire entre leurs systèmes informatiques pour la comptabilité, les ERP, le traitement des paiements et les bases de données des clients/fournisseurs. L'intégration de la facturation électronique aux systèmes comptables conduit fréquemment à une réduction de l'intégration avec les mécanismes de paiement. Pour les petites entreprises, il existe un besoin de systèmes capables de relier directement les données des factures aux interfaces de paiement qu'elles utilisent.

L'Association professionnelle Global Exchange Network Association (GENA) a identifié une série d'opportunités pour intégrer la facturation électronique et les paiements électroniques pour les entreprises. Ces opportunités exploitent des licences réglementaires récentes et permettent de développer des capacités produites via des efforts internes ou des alliances.

Devenir **Prestataire de Services de Paiement** : Ce modèle propose des services de paiement à travers différentes licences réglementaires, telles que

- + Institution de Paiement ou Institution de Monnaie Électronique, permettant la gestion de comptes de paiement client et l'offre de services de paiement.
- + Fournisseur de Services d'Initiation de Paiement (PISP), avec le droit d'accéder aux comptes bancaires des clients pour initier des paiements.
- + Fournisseur d'Informations sur les Comptes (AISP), qui agrège et rapporte des informations consolidées, souvent issues de différentes banques.

Les offres pourraient inclure:

- + La facilitation de l'initiation et de la réception des paiements, améliorant le processus facture-paiement.
- + Un service de recouvrement pour aider les fournisseurs à gérer plusieurs relations commerciales.
- + Des services d'information intégrée sur les comptes pour rapprocher paiements et factures, gérant des processus complets de rapprochement.
- + La présentation électronique des factures et de paiement via des services web pour une gestion consolidée des factures.
- + Pour le commerce en ligne et les points de vente au détail, des processus instantanés de facturation et de paiement pourraient améliorer l'expérience de paiement et la satisfaction client, offrant une alternative aux paiements traditionnels par carte.

Demande de Paiement (RTP) : Ce modèle facilite le traitement coordonné des factures et des paiements sans manipuler directement les paiements. La Demande de Paiement (« Request-to-Pay ») offre automatisation et contrôle sur le processus de paiement, à la fois pour les fournisseurs et les clients. Elle permet aux fournisseurs de spécifier les délais d'acceptation et d'exécution des paiements, tout en incluant des informations de remise pour le rapprochement. RTP améliore la traçabilité des factures et des paiements en reliant la facture, le message de demande de paiement, le message d'accord de paiement et le paiement réel.

Cas d'usage possibles:

- + Pour le B2B, permettre aux grands fournisseurs d'informer leurs clients, tels que des points de vente, de remplir leurs obligations de paiement rapidement.
- + Pour les petits fournisseurs, faciliter l'exécution des paiements pour les biens et services livrés à des clients PME ou des consommateurs.

Offrir des **Services d'Intégration de Paiement**

Cela inclut l'intégration étroite de la facturation électronique avec les flux de paiements, le rapprochement et les services de reporting et de surveillance transactionnels accessibles aux clients. Ces services peuvent être proposés en complément des services mentionnés ou indépendamment de toute certification réglementaire. Ce domaine est particulièrement propice aux stratégies d'alliance et pourrait inclure :

- + Les prestataires de facturation électronique s'associant à des banques ou des institutions de paiement pour offrir des services d'exécution des paiements, mettant l'accent sur une suite complète de services assurant l'intégration, le rapprochement et l'optimisation des processus de facturation électronique.
- + Les prestataires de facturation électronique développant des stratégies pour permettre aux prestataires de services de paiement, tels que les banques, d'intégrer la facturation électronique dans leurs offres, ciblant potentiellement le marché des PME.
- + Exploiter la facturation électronique comme base pour le financement de la chaîne d'approvisionnement, où les données de paiement déclenchent des processus de financement de factures, combinant services de paiement et financement de factures, et facilitant les décisions de gestion de crédit grâce à l'analyse des factures et des données de paiement.

3.4 L'e-procurement: Une Évolution Rapide Vers une Facette Essentielle du Commerce Digital Intégré

L'e-facturation a gagné en importance et en mise en œuvre dans de nombreux pays par rapport à l'e-procurement. Cette disparité s'explique principalement par le fait que les gouvernements et les autorités fiscales ont donné la priorité à l'e-facturation, tandis que l'e-procurement a été majoritairement porté par le secteur privé. Selon les données d'Eurostat [20], en

2018, 17% des entreprises de l'UE comptant au moins dix employés ont reçu au moins 1% de leurs commandes de manière électronique.

Les factures jouent un rôle crucial dans le processus d'approvisionnement. De nombreuses factures récurrentes sont associées à des contrats à durée indéterminée, tels que des baux ou des contrats de maintenance. Bien qu'un grand volume de biens et services soit commandé par des moyens simplifiés tels que le téléphone, les plateformes en ligne ou les e-mails, les bons de commande formellement structurés (POs) restent moins courants, ne représentant que 6 à 7% de l'ensemble des factures.

Actuellement, le plein potentiel d'optimisation dans ce secteur reste inexploité. Un obstacle majeur réside dans la structure organisationnelle des entreprises, où environ 50% des responsables des achats et des finances relèvent de lignes hiérarchiques distinctes, bénéficiant souvent d'une grande autonomie dans leurs processus et initiatives de transformation numérique.

Cependant, le paysage évolue. Se concentrer uniquement sur les processus initiaux d'e-procurement et d'e-facturation n'est plus suffisant. Autrefois axées sur l'e-facturation, les entreprises progressent vers l'automatisation des processus intégrés de commerce numérique. De même, les acteurs initialement focalisés sur l'e-procurement élargissent leurs capacités pour inclure l'e-facturation. Cette convergence mène à une approche plus globale et intégrée, ce qui pourrait représenter des défis substantiels pendant la période de transition pour de nombreuses entreprises et fournisseurs de solutions. Dans cette nouvelle ère, les responsables des achats devront s'impliquer davantage dans les projets d'e-facturation, essentiels pour exploiter pleinement les avantages de l'automatisation des comptes clients (AR) et fournisseurs (AP).

Domaine	Impact des responsables des achats sur l'automatisation du processus de facturation
Processus et systèmes hétérogènes pour l'e-procurement et l'e-invoicing	+ Stratégie de digitalisation et d'automatisation holistique
Gestion et engagement des fournisseurs	+ Réduction de la fraude et identification des acteurs malveillants + Prise en compte uniquement des données de référentiels des partenaires enregistrés fiscalement et amélioration de la conformité fiscale + Rationalisation et automatisation de l'interaction avec les fournisseurs, depuis l'onboarding jusqu'au traitement des factures et à la mise à jour des données de référentiels
Gestion des contrats et des catalogues	+ Éviter la facturation avec des montants incorrects, assurer l'exactitude des prix et garantir la conformité avec les synchronisations et validations des données
Gestion des remises	+ Application de modèles de remise pouvant être intégrés dans les solutions d'automatisation des processus métier
Factures frauduleuses, absence ou livraison incomplète des biens/services facturés	+ Mise en place de processus de conformité fiscale, incluant des preuves de livraison pour chaque facture
Processus d'achat	+ Augmentation de la proportion de commandes et de factures électroniques + Automatisation du processus de rapprochement

Domaine	Impact des responsables des achats sur l'automatisation du processus de facturation
Preuves de conformité fiscale	+ Archivage des documents de manière à ce qu'ils puissent être récupérés sous le même index pour l'ensemble du cycle de processus



Les responsables des achats jouent un rôle clé pour relever les défis et maximiser les opportunités offertes par l'automatisation des processus métier. Tirant parti de leur expertise en négociation pour minimiser les coûts d'approvisionnement globaux, ils évoluent vers des rôles de gestionnaires de valeur globale. L'automatisation des processus métier constitue un aspect majeur de cette transition. Par conséquent, une collaboration numérique renforcée avec les responsables des lignes métiers internes et les parties prenantes externes, y compris les fournisseurs et les plateformes d'échanges B2B, deviendra de plus en plus essentielle.

D'ici 2030, nous anticipons des avancées significatives dans l'intégration et l'automatisation des processus d'approvisionnement et de facturation. Cette progression sera également soutenue par des initiatives du secteur public à travers l'Europe.

3.5 Automatisation et Déclaration de la TVA et de la Taxe sur les Ventes: Vers une Intégration avec les Systèmes de Facturation Électronique

L'automatisation de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) et de la taxe sur les ventes dans le cadre de la facturation électronique implique l'utilisation de solutions numériques pour simplifier le processus de calcul, de déclaration et de paiement des taxes. Cela revêt une importance croissante à mesure que davantage de pays adoptent des réglementations de facturation électronique pour renforcer la conformité fiscale et réduire la fraude. Voici quelques solutions et stratégies clés pour l'automatisation fiscale dans le contexte de la facturation électronique :

- + **Intégration avec les logiciels de comptabilité :** Mettre en place des solutions de facturation électronique qui s'intègrent parfaitement aux systèmes comptables ou ERP (Planification des Ressources de l'Entreprise) existants. Cela garantit que les calculs de TVA et de taxes sur les ventes sont automatiquement alignés avec les données de vente et d'achat.
- + **Calcul de la TVA et des taxes en temps réel :** Utiliser des logiciels qui calculent la TVA et les taxes sur les ventes en temps réel pendant le processus de facturation. Cela contribue à assurer l'exactitude et la conformité avec les taux et réglementations locaux.
- + **Vérifications automatiques de conformité fiscale :** Mettre en œuvre des systèmes qui vérifient automatiquement la conformité des factures aux réglementations fiscales. Cela inclut la vérification des taux de TVA et des taxes, des numéros d'identification fiscale, et d'autres champs obligatoires.
- + **Traçabilité et conservation des enregistrements :** Maintenir des enregistrements numériques de toutes les transactions, y compris les modifications et corrections, pour fournir une piste d'audit claire. Cela est essentiel pour les audits fiscaux et les contrôles de conformité.
- + **Gestion de la TVA transfrontalière :** Pour les entreprises opérant à l'international, mettre en place des solutions capables de gérer plusieurs régimes de TVA et de suivre les lois et taux de TVA internationaux en constante évolution est crucial.

- + Utilisation de l'IA et de l'apprentissage automatique : Exploiter l'intelligence artificielle pour améliorer les déclarations de TVA et de taxes en identifiant des modèles, des anomalies et des zones potentielles de non-conformité. Cela peut être particulièrement utile pour les grandes entreprises aux transactions complexes.
- + Solutions basées sur le cloud : Utiliser des solutions de facturation électronique et de calcul de TVA/taxes sur les ventes basées sur le cloud pour bénéficier de l'évolutivité, de la flexibilité et garantir que le système est toujours à jour avec les dernières réglementations fiscales.
- + Analyse de données et reporting : Les analyses avancées peuvent fournir des informations sur les obligations de TVA et de taxes, les opportunités de récupération fiscale, et l'efficacité fiscale globale.
- + Intégration des fournisseurs et des clients : Sensibiliser et intégrer les fournisseurs et les clients dans la plateforme de facturation électronique pour garantir des transactions fluides et une conformité fiscale dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Chacune de ces solutions joue un rôle dans la création d'un processus de gestion de la TVA et des taxes efficace et robuste dans le contexte de la facturation électronique, aidant les entreprises à se conformer aux réglementations, à réduire les erreurs et à optimiser leur position fiscale. Il est important de choisir des solutions adaptées aux besoins spécifiques de l'entreprise et conformes aux exigences légales dans les juridictions où l'entreprise opère.

3.6 Les Technologies Émergentes comme l'Intelligence Artificielle Transforment le Marché

3.6.1 La Recherche de Nouvelles Technologies Assurant l'Automatisation des Entreprises

Dans le cycle de facturation, une part significative des tâches reste à la fois répétitive et chronophage pour les émetteurs et les destinataires. Malgré cela, au moins 80% des factures dans le monde continuent d'être traitées manuellement. Bien que certaines technologies de numérisation soient utilisées pour l'extraction des données clés, les factures sont fréquemment échangées uniquement sous format électronique. La validation des données des factures s'effectue sur des plateformes d'échange électronique de factures et dans certains systèmes de traitement, principalement par les destinataires des factures. Ces procédures permettent de réduire le besoin d'intervention manuelle dans les cas d'exception, ramenant généralement ce besoin à environ 20% ou légèrement moins. Comment les technologies émergentes pourraient-elles encore améliorer l'automatisation de ces processus ?

Au cours des dernières années, une transition significative vers l'adoption des services cloud a été observée. Environ deux tiers des factures électroniques européennes sont actuellement traitées via des plateformes cloud, et ce pourcentage continue de croître. Néanmoins, dans certains pays, le taux d'adoption reste considérablement plus faible, bien que nos projections indiquent qu'il pourrait atteindre 70% d'ici 2028. L'adoption du cloud est motivée par ses nombreux avantages, notamment la réduction et la flexibilité des coûts, une plus grande agilité et rapidité, une meilleure gestion du changement, une collaboration renforcée, un avantage concurrentiel et l'accès à des technologies de pointe.

L'Intelligence Artificielle (IA) est sur le point de devenir le prochain grand facteur de disruption dans le paysage des affaires. Les progrès rapides de la technologie de l'IA au cours des dernières années et des derniers mois ont démontré sa capacité à impacter significativement le secteur de la facturation électronique.

3.6.2 Termes et Définitions pour l'Intelligence Artificielle

L'intelligence artificielle (IA) désigne la simulation de l'intelligence humaine dans des machines programmées pour penser et apprendre comme des humains. L'objectif de l'IA est de créer des systèmes capables d'exécuter des tâches nécessitant l'intelligence humaine, telles que le raisonnement, l'apprentissage, la résolution de problèmes, la perception et la compréhension du langage naturel.

L'IA peut être classée en différents sous-ensembles, chacun ayant son propre domaine d'expertise et ses méthodologies spécifiques. Les principaux sous-ensembles de l'IA incluent:

- + **Apprentissage Automatique (Machine Learning - ML):**
Ce sous-ensemble se concentre sur le développement d'algorithmes et de modèles statistiques permettant aux ordinateurs d'exécuter des tâches spécifiques sans instructions explicites. Au lieu de cela, ces systèmes s'appuient sur des motifs et des inférences tirés des données. Le ML consiste à faire des prédictions ou à prendre des décisions à partir de données, permettant ainsi aux machines d'améliorer leur précision au fil du temps grâce à l'exposition à de nouvelles données. Le ML est le pilier de nombreux systèmes d'IA, fournissant la capacité d'apprentissage qui permet à ces systèmes de s'adapter de manière autonome aux nouvelles données. L'apprentissage profond (Deep Learning) est un sous-ensemble du ML, utilisant des réseaux neuronaux à plusieurs couches (d'où le terme « profond ») pour analyser divers aspects des données. Il est particulièrement efficace pour des tâches telles que la reconnaissance vocale, la reconnaissance d'images et le traitement du langage naturel.
- + **Traitement du Langage Naturel (Natural Language Processing - NLP):**
Le NLP est un autre sous-ensemble clé de l'IA qui s'intéresse à l'interaction entre les ordinateurs et les humains à l'aide du langage naturel. L'objectif ultime du NLP est de permettre aux ordinateurs de comprendre, d'interpréter et de générer un langage humain de manière à la fois précieuse et significative. Le NLP combine la linguistique computationnelle (modélisation basée sur des règles du langage humain) avec des modèles statistiques, d'apprentissage automatique et d'apprentissage profond. Ce domaine permet une large gamme d'applications, notamment la traduction, l'analyse de sentiment et les chatbots, en permettant aux machines de traiter et de comprendre le langage humain.
- + **Automatisation des Processus Robotisés (Robotic Process Automation - RPA):**
L'automatisation des processus robotisés est une application de la technologie permettant aux entreprises de configurer un logiciel ou un « robot » pour capturer et interpréter des applications existantes afin de traiter des transactions, manipuler des données, déclencher des réponses et communiquer avec d'autres systèmes numériques. La RPA se concentre principalement sur l'automatisation des tâches routinières et basées sur des règles nécessitant une interaction avec les systèmes informatiques. Cela peut inclure des tâches comme la saisie de données, le traitement des transactions, la gestion des enregistrements ou encore les réponses aux requêtes simples des clients. Contrairement au ML, la RPA de base ne nécessite pas la compréhension ou l'interprétation des données, mais suit des règles et des flux de travail prédéfinis pour automatiser les processus. La RPA peut être enrichie avec des capacités d'IA pour gérer des tâches plus complexes nécessitant la prise de décision ou la reconnaissance de motifs.

Des études académiques [21][22] prédisent que l'automatisation des processus robotisés pourrait amorcer une nouvelle vague de gains d'efficacité. L'Université d'Oxford [21] envisage que de nombreux emplois liés au traitement des factures pourraient être automatisés d'ici 2035, notamment les postes de : opérateurs de saisie de données, commis aux commandes, commis aux achats, experts en sinistres, enquêteurs, comptables, auditeurs, facturiers, et techniciens en arpentage et cartographie. Ces postes partagent une caractéristique commune: une forte proportion de travail répétitif dans le domaine du traitement des factures.

+ **Systèmes Experts:**

Les systèmes experts sont une branche de l'IA qui vise à imiter la capacité de prise de décision d'un expert humain. Ils sont conçus pour résoudre des problèmes complexes en raisonnant à partir de corpus de connaissances, représentés principalement sous forme de règles « si-alors » plutôt que par un code procédural conventionnel. Les systèmes experts constituent l'une des premières formes d'IA et sont utilisés dans des applications nécessitant des connaissances spécialisées, telles que le diagnostic médical, l'ingénierie, la finance, et plus encore. Ils reposent sur une base de connaissances et un ensemble de règles d'inférence pour simuler l'expertise de spécialistes humains.

Toutes ces technologies sont interconnectées sous le vaste domaine de l'IA, chacune contribuant à l'objectif de créer des machines capables d'agir et de réfléchir avec un certain degré d'intelligence humaine. Alors que le ML offre les capacités d'apprentissage, le NLP se concentre sur la compréhension et la génération du langage humain. La RPA automatise les tâches routinières, pouvant être améliorée par l'IA pour gérer des processus plus complexes, et les systèmes experts simulent les processus décisionnels d'experts humains. Ensemble, ces technologies illustrent les diverses applications de l'IA et son potentiel à transformer les industries en automatisant des tâches, en tirant des enseignements des données et en améliorant les processus décisionnels.

L'IA générative est un aspect significatif de la prochaine génération de technologies d'intelligence artificielle. Elle englobe des algorithmes et des modèles capables de générer de nouveaux contenus, y compris des textes, des images, de la musique et même du code, similaires à ceux créés par des humains. Ce domaine a connu des avancées rapides, notamment avec des modèles tels que GPT (Generative Pre-trained Transformer) pour la génération de textes et DALL-E pour la génération d'images, tous deux développés par OpenAI.

Ces avancées marquent une transition vers des systèmes d'IA plus créatifs, polyvalents et autonomes, capables d'exécuter des tâches nécessitant créativité et innovation, en plus des capacités analytiques traditionnelles. Les modèles d'IA générative ont des applications dans divers domaines, notamment le divertissement, l'art, le design, la création de contenu et même la recherche scientifique, où ils peuvent générer de nouvelles hypothèses ou simuler des données.

La désignation de « prochaine génération » met en évidence le saut évolutif des capacités de l'IA, passant de systèmes qui analysent et interprètent principalement des données existantes à ceux capables de produire des résultats nouveaux et originaux.

3.6.3 Le Rôle de l'Intelligence Artificielle dans le Processus de Facturation Électronique

L'intelligence artificielle (IA) joue un rôle significatif dans l'amélioration et l'optimisation du processus de facturation électronique. L'intégration des technologies d'IA dans les systèmes de facturation électronique offre de nombreux avantages et ouvre la voie à de multiples possibilités futures. Voici une répartition des applications actuelles et des usages potentiels :

Applications Actuelles

- + **Capture et Saisie Automatisées des Données:** Les algorithmes d'IA sont capables d'extraire automatiquement des données à partir de divers formats de factures, réduisant ainsi le besoin de saisie manuelle. Cela accélère le processus tout en minimisant les erreurs.
- + **Détection de Fraude:** En analysant les modèles et anomalies dans les données de facturation, l'IA peut aider à identifier des fraudes potentielles, notamment la détection de factures en double, de transactions irrégulières ou d'autres activités suspectes susceptibles de révéler un comportement frauduleux.

- + **Suivi de la Conformité:** Les systèmes d'IA peuvent être formés pour comprendre et surveiller la conformité aux lois fiscales et réglementations locales en matière de facturation. Cela permet aux entreprises de rester conformes et d'éviter les sanctions.
- + **Optimisation des Processus:** L'IA peut analyser les flux de travail de traitement des factures afin d'identifier les goulets d'étranglement et les inefficacités, en proposant des améliorations ou en automatisant certaines étapes pour accroître l'efficacité globale.
- + **Analyse Prédictive:** En analysant les données historiques de facturation, l'IA peut fournir des informations sur les tendances futures, telles que la prévision des problèmes de trésorerie ou l'identification des opportunités de remises pour paiement anticipé.

Applications Futures Possibles

- + **Traitement du Langage Naturel (NLP) Amélioré:** Les avancées futures en NLP pourraient permettre aux systèmes d'IA de comprendre les factures rédigées en langage naturel, réduisant encore davantage le besoin d'intervention humaine dans l'extraction et le traitement des données.
- + **Intégration avec les Contrats Intelligents:** L'intégration de l'IA avec la technologie blockchain et les contrats intelligents pourrait automatiser entièrement le processus de facturation et de paiement, rendant les transactions plus sécurisées, transparentes et efficaces.
- + **Modèles de Tarification Dynamique:** L'IA pourrait permettre des stratégies de tarification dynamique où le système de facturation ajuste les prix en temps réel en fonction de la demande, de la disponibilité, de la relation client et d'autres facteurs.
- + **Résolution Autonome des Litiges:** Les systèmes d'IA pourraient gérer les litiges relatifs aux factures en analysant les termes contractuels, les preuves de prestation de service et les communications entre les parties, en suggérant ou même en mettant en œuvre des résolutions sans intervention humaine.
- + **Gestion Prédictive des Fournisseurs et Clients:** L'IA pourrait prévoir les comportements des fournisseurs ou des clients, tels que le risque de retard de paiement ou la probabilité d'annulation de commande, permettant ainsi aux entreprises de gérer de manière proactive leurs relations et leurs finances.
- + **Conformité Fiscale Globale :** Dans le cadre de l'extension internationale des entreprises, l'IA pourrait aider à gérer la complexité de la conformité aux lois fiscales et réglementations en matière de facturation dans différents pays, en mettant automatiquement à jour les systèmes au gré des évolutions législatives.

L'intégration de l'IA dans la facturation électronique représente une avancée majeure vers la transformation numérique dans les domaines de la finance et de la comptabilité. Au fur et à mesure que les technologies d'IA évoluent, elles continueront de révolutionner le paysage de la facturation, rendant les processus plus efficaces, sécurisés et conviviaux.

3.6.4 Blockchain: Intégration des systèmes financiers conventionnels et décentralisés

Dans le rapport billentis de 2019, l'impact futur de la technologie blockchain restait incertain: une innovation potentiellement déterminante ou une simple tendance passagère. Cependant, les développements depuis lors ont signalé une acceptation et une intégration croissantes dans la finance traditionnelle. Notamment, en janvier 2024, la Securities and Exchange Commission des États-Unis a approuvé plusieurs Crypto-ETF, renforçant leur attrait auprès des investisseurs institutionnels [23]. Plus tôt, en mai 2023, le Parlement européen a ratifié le règlement sur les marchés des crypto-actifs (MiCA), établissant un cadre réglementaire à tra-

vers l'Europe qui favorise l'utilisation innovante des crypto-actifs tout en garantissant la stabilité financière et en protégeant les investisseurs. De plus, l'introduction du pan-European Blockchain Regulatory Sandbox en 2023 a facilité un dialogue continu entre les praticiens de la blockchain et les régulateurs, visant à résoudre des questions juridiques et réglementaires pertinentes [24]. Ces initiatives démontrent collectivement une trajectoire engagée pour l'évolution de la technologie blockchain.

Malgré ces avancées, le parcours a rencontré des obstacles. En 2023, la joint-venture TradeLens, une plateforme numérique basée sur la blockchain pour le commerce mondial, lancée par IBM et A.P. Moller-Maersk en 2016, a été abandonnée en raison de son manque de viabilité financière. Parallèlement, des plateformes similaires de financement du commerce basées sur la blockchain, telles que we.trade et Contour, ont également cessé leurs activités, suivies par l'insolvabilité du Marco Polo Network en 2023.

Néanmoins, la perspective institutionnelle sur la blockchain reste positive. Un exemple marquant est le projet « safe Financial Big Data Cluster (safeFBDC) », soutenu par le ministère fédéral allemand de l'Économie et de l'Action pour le climat. Dans le cadre de cette initiative, l'Institut Fraunhofer pour les flux de matériaux et la logistique (IML) a développé des applications blockchain qui renforcent la résilience et l'efficacité financières des chaînes d'approvisionnement. Ces applications utilisent des contrats intelligents pour la facturation autonome et la tokenisation des créances commerciales, ce qui facilite des processus de facturation sophistiqués, des paiements programmables, et pose les bases pour des analyses financières et une gestion des risques améliorées grâce à l'IA [25].

À mesure que la technologie et son environnement réglementaire mûrissent, le rôle de la blockchain dans la tokenisation des actifs est sur le point de transformer significativement les infrastructures des marchés financiers. La tokenisation rend des actifs tangibles et intangibles négociables sur la blockchain via des contrats intelligents, encapsulant la propriété sous forme numérique. Cette innovation est essentielle à l'essor de la finance décentralisée (DeFi), qui propose un système financier accessible et ouvert grâce à des réseaux décentralisés. La DeFi reproduit des services financiers traditionnels tels que le prêt, les échanges et l'assurance, en utilisant des contrats intelligents exécutés par des réseaux blockchain pour maintenir l'intégrité et la synchronisation mondiale [26]. Les actifs gérés dans des contrats intelligents DeFi sont passés de moins d'un milliard de dollars début 2020 à plus de 45 milliards de dollars fin 2023 [27].

La synergie entre la tokenisation des actifs et la DeFi devrait accélérer l'adoption de la blockchain, améliorant la stabilité et la liquidité de l'écosystème crypto grâce à des garanties réelles et sécurisées. Cette intégration est essentielle pour l'avancement des systèmes financiers décentralisés basés sur la blockchain et jouera un rôle crucial dans les futurs écosystèmes d'affaires basés sur la blockchain. Des informations électroniques de facturation correctement structurées restent un composant clé pour toutes les applications connexes, garantissant exploitation efficace et conformité dans cet espace en évolution.

3.7 Les organisations renforcent leur performance ESG (Environnement, Social et Gouvernance) grâce à une transition stratégique vers la facturation électronique

Environnemental, Social et Gouvernance (ESG) constitue un paradigme permettant aux investisseurs et aux entreprises d'évaluer l'impact opérationnel d'une activité dans le cadre plus large des enjeux environnementaux et sociétaux. La facturation électronique améliore considérablement les valeurs ESG, en s'alignant sur les objectifs généraux de durabilité et de conduite éthique des entreprises. Bien que les avantages environnementaux soient les plus évidents, la facturation électronique contribue également de manière significative aux améliorations sociales et de gouvernance. Ainsi, les organisations peuvent exploiter la transition vers la facturation électronique comme une mesure stratégique pour renforcer leurs performances et rapports ESG.

Les **implications environnementales des factures** sont largement influencées par les émissions de dioxyde de carbone (CO₂). L'évaluation de l'empreinte carbone d'une facture papier nécessite une analyse complète de son cycle de vie, de la production du papier jusqu'à sa livraison finale au destinataire. Les éléments clés incluent :

- + Production des factures:
 - Type de papier: L'utilisation de papier recyclé est associée à des émissions de CO₂ plus faibles par rapport au papier en fibres vierges.
 - Source d'énergie : L'emploi d'énergies renouvelables, telles que l'éolien ou le solaire, lors du processus de fabrication réduit considérablement l'empreinte CO₂ par rapport à l'utilisation de combustibles fossiles.
 - Efficacité des usines: Les installations modernes et efficaces permettent de réduire la consommation d'énergie et, par conséquent, les émissions de CO₂.
 - Matériaux: L'évaluation environnementale s'étend au-delà du papier lui-même pour inclure des matériaux connexes tels que les enveloppes et les timbres.
 - Nombre de pages: Le nombre moyen de pages par facture influe également sur le calcul des émissions. Cette moyenne peut varier selon le type de client (B2B ou B2C) et les secteurs d'activité (ex. : télécommunications/utilités versus industrie). Selon les parties prenantes du secteur, la moyenne est estimée à environ 2,5 pages par facture.
- + Impression des factures:
 - Efficacité de l'impression numérique: L'utilisation de techniques d'impression numérique peut améliorer l'efficacité par rapport aux méthodes conventionnelles, notamment pour de petites quantités.
 - Choix des encres: L'impact environnemental, y compris l'empreinte carbone, dépend du type d'encre utilisé, par exemple à base d'huile versus à base d'eau. Les encres contiennent souvent des produits chimiques nocifs, des plastiques non biodégradables et des huiles pétrolières, ce qui entraîne une pollution significative lorsqu'elles atteignent la fin de leur cycle de vie. Moins de 30% de ces cartouches sont actuellement recyclées.
- + Traitement et administration des factures :
 - Efficacité des appareils de bureau: L'utilisation d'équipements économes en énergie pour des tâches telles que le pliage, l'insertion dans des enveloppes et le tri peut réduire les émissions de carbone.
 - Consommation énergétique administrative: L'énergie utilisée pour les systèmes informatiques et le temps supplémentaire requis pour traiter les factures papier doit être prise en compte dans le calcul de l'empreinte carbone.
- + Transport et livraison:
 - Mode de transport: Le choix du mode de transport, comme le fret aérien qui augmente les émissions de carbone par rapport aux camions, trains ou navires.
 - Distance de transport: Les émissions de carbone dépendent également de la distance entre l'usine d'impression et le destinataire de la facture.
 - Efficacité de la livraison: Améliorer l'efficacité des livraisons du dernier kilomètre, en particulier en milieu urbain, grâce à l'utilisation de véhicules à faibles émissions (comme les voitures électriques ou les vélos) peut réduire les émissions.
- + Élimination et recyclage:
 - Pratiques de recyclage: Le potentiel de recyclage du papier usagé peut réduire considérablement l'empreinte carbone globale d'une facture, car les matériaux recyclés nécessitent moins de ressources pour produire de nouveaux produits en papier.
 - Méthodes d'élimination: La technique utilisée pour l'élimination des factures papier (ex.: décharge versus incinération) influence l'équilibre carbone.

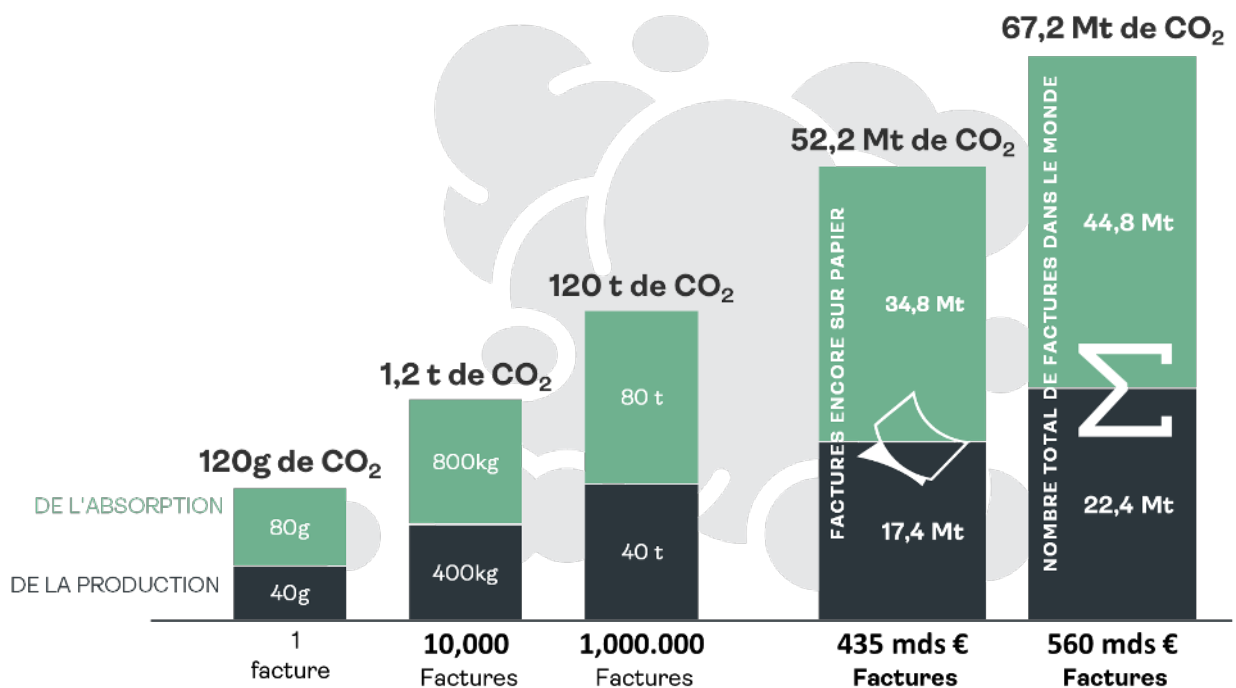
- **Archivage numérique:** L'adoption de la facturation électronique élimine le besoin d'archivage physique, économisant ainsi l'énergie et l'espace requis pour le stockage.

L'estimation précise de l'empreinte carbone d'une facture papier inclut les émissions liées à la production, à l'impression, au transport et à l'élimination. Les études montrent que les émissions économisées grâce à la facturation électronique se concentrent principalement sur la réduction de l'utilisation de papier.

La production d'un kilogramme de papier génère généralement entre 1,45 kg et 3,6 kg de CO₂, selon les techniques de fabrication. Une facture papier de 20 g représente une empreinte carbone d'environ 40 g de CO₂. Cette estimation conservatrice prend en compte les émissions liées à la production de papier mais exclut d'autres facteurs tels que le transport, les encres ou l'archivage physique.

La préservation des arbres contribue également à la réduction de CO₂. En moyenne, un arbre mature peut produire environ 8 333 feuilles de papier. Une facture de 2,5 pages correspond à environ 3 000 factures par arbre. Les arbres absorbent environ 22 kg de CO₂ par an, ce qui équivaut à une absorption d'environ 80 g de CO₂ par facture sur une période de 10 ans.

En conclusion, la transition vers la facturation électronique représente une opportunité stratégique pour les entreprises visant à améliorer leur performance ESG, tout en réduisant leur impact environnemental de manière significative.



La mise en œuvre de la facturation électronique offre de nombreux **avantages sociaux**, bénéficiant particulièrement aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) de la manière suivante:

- + **Accessibilité et Inclusivité:** La facturation électronique améliore l'accessibilité pour les individus et les entreprises à travers le monde, y compris ceux situés dans des régions éloignées ou mal desservies. Elle facilite des transactions plus rapides et plus efficaces, renforçant la durabilité économique des PME et contribuant potentiellement à une croissance économique plus large.
- + **Transparence et Traçabilité:** Les factures électroniques offrent des capacités de suivi et de stockage supérieures par rapport aux factures papier traditionnelles, renforçant

la transparence des transactions et facilitant les processus d'audit et de vérification. Cette amélioration contribue à la lutte contre la fraude et garantit le respect des normes réglementaires, au bénéfice de toutes les parties concernées.

- + **Efficacité Financière:** La facturation électronique introduit des avantages financiers significatifs. Les factures électroniques sont principalement réglées 5 à 7 jours plus tôt que les factures papier, réduisant ainsi le besoin de financement externe. Cela est particulièrement crucial pour les PME, qui rencontrent souvent des difficultés à accéder aux ressources financières. De plus, l'émergence de nouvelles solutions de financement des factures, comme celles permettant le financement de factures individuelles sans nécessiter d'historique d'antécédents financiers, simplifie et accélère le processus de financement, le rendant moins bureaucratique et plus accessible.
- + **Impact sur l'Économie Informelle:** Comme souligné dans les chapitres précédents, la mise en place de mécanismes de déclaration fiscale augmente significativement les recettes fiscales d'un pays. Cette augmentation profite à l'ensemble de la société en réduisant potentiellement la taille de l'économie informelle.

La facturation électronique améliore considérablement les **avantages en matière de gouvernance** sur plusieurs dimensions:

- + **Conformité et standardisation:** Elle simplifie le respect des cadres réglementaires en facilitant la conformité avec les lois fiscales et les normes de facturation. Alors que de nombreuses juridictions imposent de plus en plus la facturation électronique à des fins fiscales, les systèmes électroniques offrent la flexibilité nécessaire pour s'adapter rapidement aux modifications législatives, garantissant ainsi le maintien des normes de gouvernance.
- + **Amélioration des contrôles internes:** L'intégration des systèmes de facturation électronique renforce la supervision interne des transactions financières. En automatisant le traitement et le rapprochement des factures, elle réduit la probabilité d'erreurs et d'activités frauduleuses, assurant ainsi une comptabilité financière plus fiable.
- + **Efficacité et responsabilité accrues:** La facturation électronique permet aux organisations d'optimiser leurs procédures de facturation, de réduire les charges administratives et d'améliorer la responsabilité. Cette automatisation conduit non seulement à des opérations plus efficaces, mais aussi à la promotion d'une culture de transparence et de responsabilité au sein des entreprises.
- + **Amélioration du reporting ESG:** Un nombre croissant d'entreprises sont tenues de se conformer aux normes de reporting ESG. Bien qu'au Royaume-Uni et aux États-Unis cette exigence s'applique principalement aux participants des marchés de capitaux, la directive européenne sur le reporting de durabilité des entreprises (CSRD) l'étend à près de 50 000 entreprises à partir de janvier 2024. La CSRD vise à combler les lacunes des cadres de reporting existants et à élargir le champ du reporting de durabilité, marquant l'introduction de normes de reporting obligatoires à l'échelle de l'UE pour la première fois, renforçant ainsi la responsabilité des entreprises européennes en matière de durabilité.

La mise en œuvre de la facturation électronique revêt une importance particulière dans ce contexte, en particulier pour le reporting ESG, qui devient nettement plus exigeant pour les PME. Le reporting sur les émissions de scope 3, nécessitant l'intégration des données des fournisseurs, constitue un défi majeur. La facturation électronique se distingue comme un outil essentiel à cet égard, fournissant potentiellement des données essentielles, notamment l'empreinte carbone des produits et les émissions des scopes 1, 2 et 3 conformément au Greenhouse Gas Protocol. Si ces informations étaient intégrées dans la norme européenne de facturation électronique, les entreprises pourraient s'appuyer sur un processus établi pour extraire toutes les données requises, facilitant ainsi un reporting exhaustif à travers les différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement.

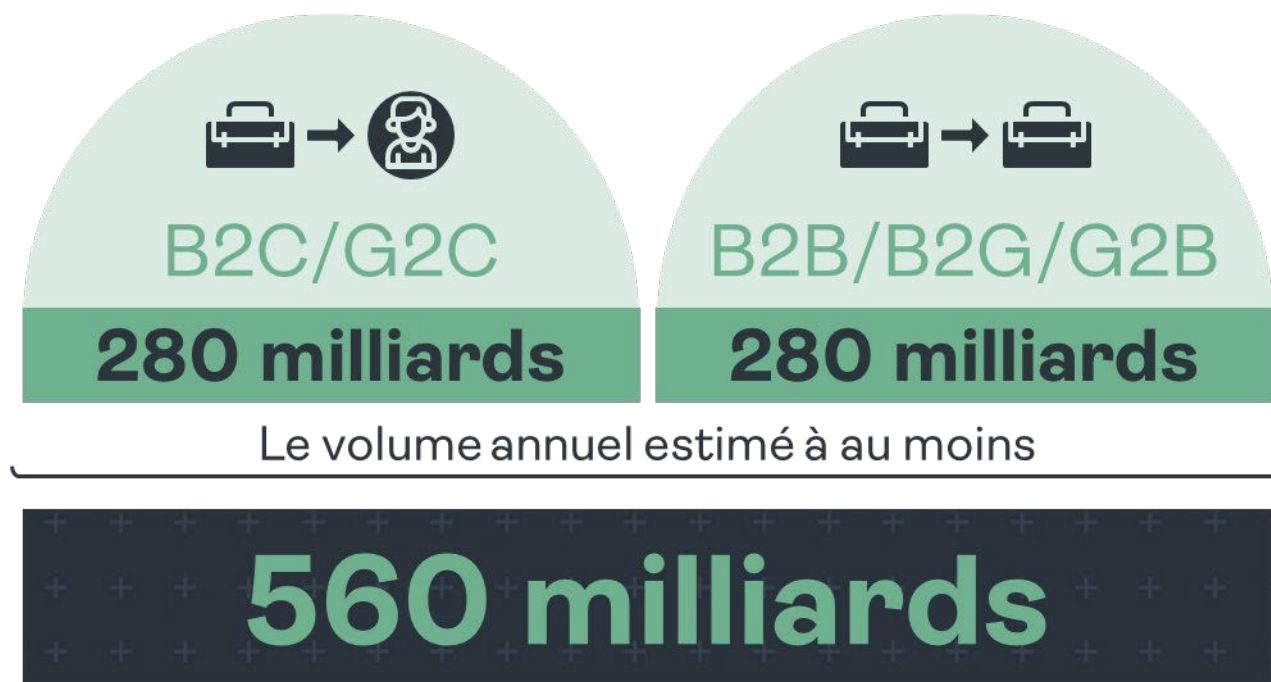
4. Le Marché Global

4.1 Factures et Pénétration des Factures Électroniques en 2024

4.1.1 Volume Total des Factures et des Bordereaux

L'émission de factures et de relevés, qu'ils soient sous format papier ou électronique, à travers l'Europe et l'Amérique latine, a été systématiquement enregistrée sur plusieurs années. Les récentes divulgations de données émanant d'entités crédibles concernant la Chine, associées à des signaux solides provenant du marché russe, ont permis d'établir une estimation relativement précise des volumes de transactions au sein du secteur asiatique. Les estimations des volumes pour d'autres régions mondiales ont été méticuleusement dérivées grâce à l'application de métriques essentielles issues des régions mentionnées précédemment.

Estimation des volumes globaux de factures pour 2024:



À l'échelle mondiale, la répartition moyenne des factures, selon la stricte définition juridique, est d'environ 70 par individu et par an. Bien que les métriques varient largement selon les régions, une tendance globale à la hausse est manifeste.

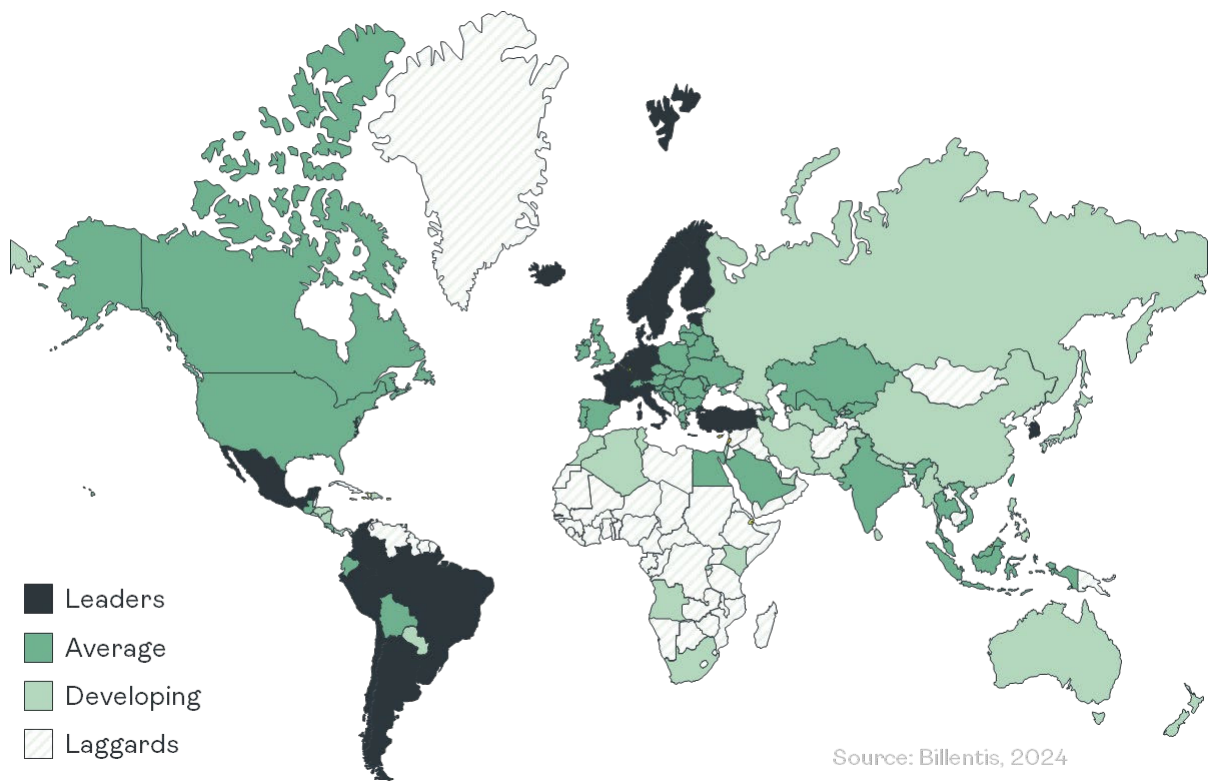
Les projections estiment à 50% le volume lié à la fourniture de services, le reste concernant l'échange de biens physiques.

Dans un cadre juridique plus large, la prolifération de documents ressemblant à des factures, souvent appelés « documents valant factures », y compris les reçus, peut largement dépasser le volume des factures traditionnelles, potentiellement dans une fourchette de 5 à 15 fois, avec des variations selon les juridictions. Nous recevons des données de volumes de plus en plus précises pour l'Amérique latine ; cependant, des statistiques comparables pour d'autres régions restent indisponibles. En conséquence, nous faisons référence à cette fourchette de manière générale dans le document, mais ces chiffres ont été exclus des données présentées dans ce chapitre.

4.1.2 Maturité et état des lieux des factures électroniques

La maturité du marché varie selon les continents et au sein des pays de chaque continent.

Etat des lieux pour tous les flux de facturation/facture - B2B, B2G, G2B, B2C et G2C - Émis et reçus numériquement par les fournisseurs et les acheteurs.



La terminologie « retardataires » illustrée dans le graphique précédent ne doit pas être interprétée comme indicative d'une absence totale d'initiatives de facturation électronique dans ces nations. Elle signifie plutôt que ces pays sont généralement à un stade embryonnaire ou qu'ils se concentrent actuellement sur des canaux de facturation spécifiques.

La classification « en développement » fait référence aux pays qui ont initié des pratiques de facturation électronique, généralement dans le domaine B2C et/ou impliquant l'échange de données électroniques (EDI) entre grandes entreprises.

+ À l'échelle mondiale, billentis estime un volume total de 125 milliards pour 2024, dont 90 milliards de factures électroniques et 35 milliards de reçus électroniques.

Volume mondial prévu de factures et reçus électroniques personnalisés en 2024 : 125 milliards

Chiffres fortement arrondis

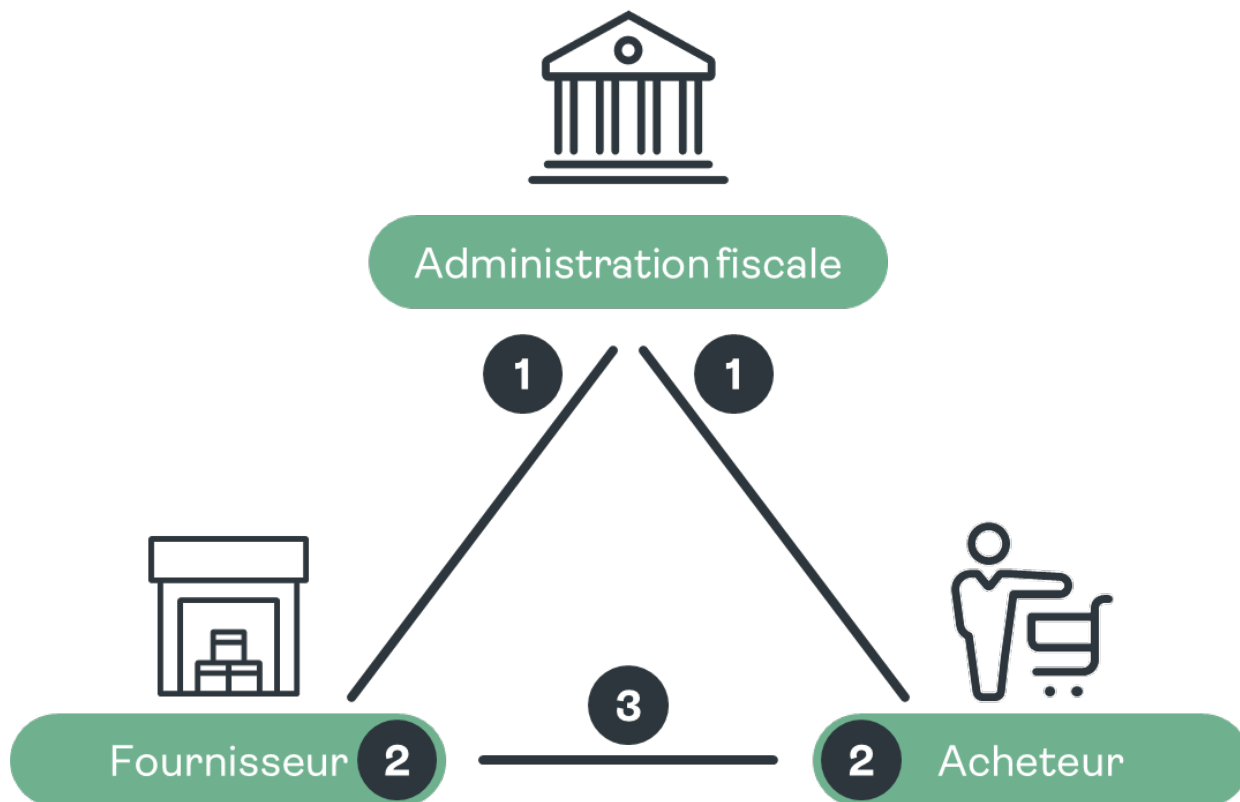
Segment de destinataire	Europe	Amérique latine	Amérique du Nord	APAC	Reste du monde
 Consommateur	8 (38 %) sur 21 ➡	17 (48 %) sur 35 ➡	7 (41 %) sur 17 ➡	33 (17 %) sur 190 ➡	1 (7 %) sur 14 ➡
 Entreprises et gouvernement	11 (52 %) sur 21 ➡	18 (51 %) sur 35 ➡	9 (53 %) sur 17 ➡	20 (11 %) sur 190 ➡	1 (7 %) sur 14 ➡

Estimation du volume électronique en milliards (proportion en %) du volume total des factures en milliards

Taux de croissance relatifs ➡

4.1.3 Les régions divergent dans leurs priorités: les tendances en matière d'optimisation fiscale et d'automatisation du commerce varient à l'échelle mondiale

De nombreuses similitudes existent dans l'utilisation des factures à l'échelle mondiale. L'effort pour adopter la facturation électronique et convaincre les entités commerciales représente un défi commun. Néanmoins, d'importantes disparités découlent des différences en matière de législation, de langues, de cultures et de priorités actuelles en matière d'optimisation. Bien que cela ne s'applique pas uniformément à tous les pays et organisations, il a été constaté que les priorités en matière d'optimisation peuvent généralement se résumer ainsi :



Focus	Description
1	<u>Afrique, Asie, LATAM et certains pays européens:</u> Les autorités fiscales lancent des initiatives nationales visant à minimiser l'évasion fiscale. Celles-ci obligent les contribuables à soumettre soit des données détaillées de facturation, soit, au minimum, des extraits de factures électroniques à des fins de validation et d'audit. Dans une rupture avec les méthodes traditionnelles basées sur le papier, les autorités fiscales conçoivent et instaurent un cadre entièrement nouveau. Celui-ci introduit un système CTC pour les entités commerciales, relativement complexe. Bien que cette transformation ne favorise pas immédiatement l'efficacité du traitement interne des factures au sein des entreprises ni la collaboration électronique entre fournisseurs et acheteurs, elle simplifie et améliore considérablement le processus de déclaration de TVA et de dépôt des obligations fiscales.
2	<u>Amérique du Nord jusqu'à aujourd'hui:</u> Les grandes et moyennes entreprises se concentrent principalement sur l'optimisation de leurs processus internes. L'automatisation des comptes clients et fournisseurs, ainsi que la gestion du financement du commerce et du fonds de roulement, sont des axes stratégiques majeurs. Cependant, le marché évolue progressivement vers une plus grande maturité, ce qui en fait le moment opportun pour accorder la priorité à la zone de focus numéro trois.

3	Grande partie de l'Europe, Japon, Asie du Sud-Est, région Pacifique et de plus en plus aux États-Unis: Les techniques traditionnelles de facturation et de traitement n'ont pas fait l'objet d'un examen approfondi ; elles ont plutôt été remplacées par une alternative numérique fonctionnellement équivalente. Lorsque cela est nécessaire, une partie ou l'intégralité des données de la facture peut également être partagée avec les autorités fiscales. Bien que le marché demeure fortement segmenté, la stratégie en Europe se caractérise par une approche globale et unifiée, soutenue par une volonté marquée de coopération entre toutes les parties prenantes. De plus, les investissements antérieurs dans l'automatisation des processus commerciaux sont préservés.
---	--

À long terme, les fournisseurs, les acheteurs et les administrations fiscales recherchent universellement des avantages grâce à la facturation électronique. Cette dynamique crée un environnement dans lequel les continents peuvent mutuellement tirer parti des meilleures pratiques partagées et adopter les éléments mieux-disants les uns des autres. Actuellement, il existe une forte dynamique en faveur de l'adoption du modèle à 5 acteurs dans de nombreux pays en Europe, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est. Ce mouvement repose sur l'idée que la solution ne doit pas seulement répondre aux exigences des administrations fiscales, mais aussi établir une base solide pour une automatisation complète du commerce numérique intégré.

4.2 Progrès Mondiaux dans l'Adoption des Factures et Reçus Électroniques

4.2.1 Afrique

L'Échange de Données Informatisées (EDI) gagne en importance dans les secteurs à fort volume, comme le commerce de détail, pour l'échange de factures commerciales et d'autres documents métier. Cette adoption vise à renforcer l'automatisation et à réduire les coûts opérationnels. Cependant, les taux d'adoption restent relativement faibles.

Un défi majeur dans de nombreuses régions d'Afrique est la génération de factures conformes aux exigences fiscales par des moyens électroniques après chaque transaction commerciale.

Il est essentiel de reconnaître que les infrastructures numériques sont limitées dans ces régions. Néanmoins, les appareils mobiles émergent comme une base viable pour de nombreux pays africains, avec une adoption notable dans le secteur des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et parmi les consommateurs. La finance numérique et la facturation électronique via des terminaux de point de vente (POS) sont perçues comme les stratégies les plus porteuses pour stimuler l'adoption des factures électroniques sur le marché africain de masse. Le taux de pénétration des téléphones mobiles est d'environ 60%, tandis que celui d'internet atteint environ 36 %. Au-delà des applications mobiles, les plateformes basées sur le cloud offrent également une solution pour la génération de factures.

Le déficit de conformité à la TVA en Afrique est proche de 50%, selon la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique [30]. Par conséquent, environ un quart des pays africains ont initié ou mis en œuvre des mécanismes de supervision électronique des transactions commerciales. Cela commence par l'obligation pour les entreprises d'enregistrer numériquement toutes les transactions commerciales en interne, ce qui constitue la base pour transmettre les données pertinentes aux autorités à des fins de déclaration. Les exigences de déclaration commencent souvent par les données de transaction générées par des dispositifs financiers électroniques ou virtuels.

L'Égypte est à l'avant-garde en Afrique en matière de mise en œuvre de la facturation et des reçus électroniques. Ces dernières années, l'Égypte a développé une plateforme gouvernementale centrale pour la facturation électronique B2B et l'a progressivement introduite dans le secteur privé. Ce système impose des exigences plus strictes que de nombreuses autres plateformes à l'étranger, nécessitant la classification des produits via des codes-barres glo-

baux (Global Product Code) pour le contenu des factures et des signatures numériques vérifiées par des certificats basés sur du matériel. De plus, les fournisseurs doivent générer des reçus électroniques avec des codes QR au point de vente et transmettre ces données à l'autorité fiscale.

Le **Maroc** a durci les lois en 2019 afin que toutes les prestations dans le pays fassent l'objet de factures numériques, créées sans faille et archivées sans papier. En 2024, les plans pour le développement des procédures de facturation électronique et de reporting fiscal ont été précisés. Dès 2025, une phase pilote devrait être lancée afin de permettre le déploiement d'une obligation en 2026.

La lutte contre la fraude fiscale demeure un moteur essentiel de la transformation numérique du traitement des factures et des reçus dans les pays africains. Il est prévu qu'environ 25 pays africains supplémentaires mettent en place des systèmes de Contrôle des Transactions Continues (CTC) d'ici 2030.

4.2.2 Asie-Pacifique

Des leaders dans le domaine, tels que le Kazakhstan, Singapour, la Corée du Sud, Taïwan et la Turquie, ont déjà atteint des parts de marché significatifs d'adoption. Suivant leur exemple, l'Inde, l'Indonésie, la Russie, la Thaïlande et le Vietnam ont lancé des initiatives nationales. Parallèlement, plusieurs nations lancent de nouveaux projets ou élargissent la portée de leurs initiatives existantes de facturation électronique et de déclaration fiscale pour inclure des segments d'utilisateurs supplémentaires.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande militent activement en faveur de la facturation électronique sur un large spectre. Ces pays voient la facturation électronique comme une composante de l'agenda du Marché Économique Unique, visant à accroître la productivité et à réduire les coûts opérationnels des entreprises, tant pour le secteur public que pour l'industrie, grâce à l'établissement d'un marché économique numérique unique interopérable basé sur le cadre d'interopérabilité Peppol. La majorité des agences gouvernementales sont désormais en mesure de traiter les factures électroniques. De plus, les deux pays promeuvent de manière proactive la facturation électronique dans le secteur B2B, et une obligation B2G est également attendue dans un avenir proche.

La Chine, pays ayant le plus grand volume de factures, génère chaque année plus de 200 milliards de factures, selon les rapports locaux. En 2021, une plateforme nationale de services pour les tickets électroniques et factures unifiées (« fapiao ») a été inaugurée. Dans le segment B2B, le « e-fapiao » spécial est particulièrement pertinent, car il fournit une preuve pour la déductibilité de la TVA. L'introduction du « e-fapiao » spécial entièrement digitalisé représente la dernière initiative du gouvernement chinois pour améliorer la collecte des taxes et administrer un système fiscal plus intelligent et moins coûteux. Pendant ce temps, les régions chinoises ont achevé des projets pilotes pour ce type de facture électronique. Cela prépare les entreprises à éliminer les factures papier et à simplifier leurs flux de traitement des factures. Depuis décembre 2023, les entreprises en Chine sont invitées à utiliser volontairement le nouveau « e-fapiao » électronique CTC. Une obligation réglementaire nationale B2B est attendue dans un futur proche.

La région du Golfe s'apprête à devenir un point focal mondial pour les projets de facturation électronique et de CTC en 2025 et 2026. Jusqu'en septembre 2025, l'Arabie saoudite étend progressivement son obligation de facturation électronique pour inclure les entreprises dont les revenus dépassent 1,75 million SAR (environ 0,45 million d'euros). Les gouvernements de Bahreïn, de Jordanie, d'Oman et des Émirats arabes unis (EAU) font également avancer leurs projets respectifs. Les EAU prévoient d'introduire la facturation électronique et la déclaration fiscale en 2026.

Ces dernières années, **l'Inde** a élargi son obligation de facturation électronique. Les entreprises ayant un revenu supérieur à 50 millions INR (environ 0,55 million d'euros) doivent désormais soumettre leurs factures B2B au réseau des taxes sur les biens et services (GSTN). On s'attend à ce que cette obligation s'étende aux factures B2C d'ici 2026 ou 2027.

Depuis juillet 2016, presque tous les entrepreneurs soumis à la TVA en **Indonésie** sont tenus d'émettre leurs factures de TVA (« Faktur Pajak », FP) électroniquement et d'effectuer leurs paiements fiscaux exclusivement en ligne. Côté achat, les factures électroniques reçues doivent être validées soit via la fonctionnalité de TVA dans l'application de facture électronique, soit en scannant le code QR de la facture. Néanmoins, il de nombreux acheteurs demandent souvent une version papier de la « Faktur Pajak » aux fournisseurs avant de procéder au paiement, pour s'assurer que celle-ci a été dûment déclarée auprès de l'autorité fiscale indonésienne.

En 2023, le **Japon** a introduit un nouveau système de factures qualifiées, facilitant l'accélération et l'automatisation des processus commerciaux. L'Association de promotion de la facturation électronique (« E-Invoice Promotion Association », EIPA) a été créée dans le but de développer et de promouvoir un cadre d'interopérabilité standardisé pour la facturation électronique basé sur Peppol, en s'appuyant sur l'utilisation des factures qualifiées.

Le gouvernement de la **Malaisie** a imposé des obligations de facturation électronique centralisée (CTC) pour les transactions B2B, B2C et B2G, avec une mise en œuvre progressive depuis le second semestre 2024. À partir de 2026, la plupart des contribuables seront soumis à cette obligation.

En parallèle, la MDEC (Malaysia Digital Economy Corporation) a été chargée de définir les spécifications locales Peppol ainsi que les normes techniques, et d'accréditer les prestataires de services Peppol et les fournisseurs de solutions compatibles Peppol, afin de favoriser l'adoption commerciale de la facturation électronique en Malaisie. De plus, l'agence supervise la conformité au cadre réglementaire global.

Le **Pakistan** est en train d'introduire une combinaison de systèmes centralisés de facturation électronique et de registres fiscaux pour les facturations B2B et B2C, respectivement.

Aux **Philippines**, environ 100 grands contribuables participent actuellement à la phase de test du programme de facturation électronique et de déclaration fiscale, inspiré du système de facturation électronique sud-coréen (e-Tax invoice).

4.2.3 Amérique du Nord

Dans les secteurs business-to-business (B2B) et business-to-government (B2G), les stratégies et objectifs diffèrent largement de ceux observés en Europe et en Amérique latine. Actuellement, les entreprises américaines donnent la priorité à l'amélioration des processus internes, en particulier dans les domaines de l'automatisation des cycles « order-to-cash » et des comptes clients (AR), ainsi que « purchase-to-pay » et des comptes fournisseurs (AP). Les recherches indiquent que les États-Unis ont dépassé les premières étapes d'adoption de la facturation électronique, témoignant d'un intérêt croissant pour ce domaine.

En raison du fait que les États-Unis ne disposent pas de TVA, mais d'un système de taxe sur les ventes, les factures ne sont pas considérées comme différentes des autres documents commerciaux. Cela a retardé la reconnaissance des avantages offerts par les opérateurs de réseaux de facturation électronique sur le marché américain. Cependant, une augmentation progressive du nombre de ces opérateurs est désormais attendue. Les entreprises internationales opérant aux États-Unis doivent se conformer aux réglementations locales, faisant souvent appel à des prestataires tiers pour garantir cette conformité.

Il existe peu d'enquêtes portant sur la facturation électronique ou s'y rapportant, la plupart se concentrant sur l'aspect AP et ciblant principalement les grandes entreprises.

Les conclusions tirées de diverses sources pour les grandes entreprises peuvent être résumées comme suit:

- + Environ deux tiers des entreprises envoient leurs factures sous forme de PDF par e-mail, mais moins de 20 % transmettent des factures électroniques structurées via l'Échange de Données Informatisé (EDI). Les principaux fournisseurs sont disposés ou obligés d'envoyer des fichiers électroniques dans le format préféré de leurs clients, établissant des connexions sur une base individuelle. Ces fournisseurs ne privilégient aucun réseau spécifique, étant connectés à plusieurs d'entre eux.
- + Plus de la moitié des factures sont encore reçues dans des formats non structurés, comme le papier ou le PDF, rendant l'extraction de données à partir de PDF lisibles par machine de plus en plus populaire.
- + Des portails fournisseurs ont été mis en place.
- + Les cartes commerciales, y compris les cartes d'achat, les paiements électroniques et les cartes virtuelles, sont largement utilisées pour les achats de grand volume mais de faible valeur, avec une tendance modérée à l'augmentation et à l'expansion vers des transactions de grande valeur.
- + Le recours à des services tiers, tels que les réseaux de facturation électronique ou les plateformes SaaS (Software as a Service), est en croissance, offrant des économies substantielles par rapport à des investissements internes importants.
- + On observe une tendance notable vers le financement des factures et des solutions de paiement innovantes.

Il est cependant important de noter que la majorité des entreprises américaines emploient moins de 500 personnes, et leurs pratiques et préférences sont peu représentées dans les résultats mentionnés ci-dessus. Si les tendances du marché s'alignent avec celles observées dans d'autres pays, une adoption significative des services cloud tiers est prévue.

En dehors de l'Amérique du Nord, les autorités fiscales et le secteur public jouent un rôle significatif dans l'adoption de la facturation électronique, une tendance moins marquée en Amérique du Nord malgré l'annonce précédente d'une obligation de facturation électronique par l'administration fédérale américaine. Suite à un programme pilote qui a évalué les avantages et la faisabilité de la facturation électronique dans le secteur public, le Bureau de la gestion et du budget a émis une directive demandant aux agences fédérales de passer à la facturation électronique. L'objectif était que ces agences commencent à traiter toutes les factures de manière électronique d'ici la fin de l'exercice fiscal 2018. Bien que la digitalisation ait commencé au sein de l'administration fédérale, elle n'a pas encore eu d'impact significatif sur la facturation électronique B2B comme cela a été le cas avec les obligations B2G en Europe.

Pour accroître l'efficacité du B2B, la Réserve fédérale a lancé un programme visant à encourager l'adoption de la facturation électronique auprès des entreprises américaines de toutes tailles. Cette initiative a conduit à la création de la DBNA.

L'évolution du marché au Canada reflète celle des États-Unis.

4.2.4 Amérique latine

Le Chili est reconnu comme le modèle fondamental pour le développement du marché en Amérique latine, exerçant une influence centrale sur les structures de marché régionales. Le Brésil et le Mexique, en tant qu'adopteurs précoces, ont vu certains marchés dépasser celui du Chili, grâce à l'application rigoureuse des réglementations sur la facturation électronique. Parallèlement, la grande majorité des pays latino-américains connaissent une évolution rapide dans ce domaine.

L'Administration fédérale des revenus publics (AFIP) en **Argentine** a instauré une obligation de facturation électronique dans tous les secteurs économiques au printemps 2019, marquant une avancée significative vers l'adoption généralisée de la facturation électronique via le Système d'Émission de Factures Électroniques (RECE) à partir d'avril 2019.

Le **Brésil** exige la facturation électronique pour toutes les entreprises, avec environ 2,1 millions d'entités émettant des factures électroniques pour les biens, témoignant de la mise en œuvre efficace de ces exigences plusieurs années auparavant. L'innovation brésilienne s'étend au commerce de détail grâce au projet NFC-e, offrant une solution électronique alternative aux imprimantes fiscales traditionnelles. Ce projet s'inscrit dans l'engagement plus large du Brésil dans le reporting électronique et l'audit, intégrant de plus en plus de documents pertinents sur le plan fiscal et de mécanismes de traçabilité opérationnelle.

Le **Chili** a été et reste un pays très innovant. Après plusieurs années d'approche sur base de volontariat, l'administration fiscale a déclaré la facturation électronique obligatoire pour toutes les entreprises. Alors qu'il n'est pas rare de déclarer l'émission de factures électroniques, le Chili est plus avancé que la moyenne en incluant également la réception des factures électroniques. En 2018, le gouvernement a également lancé une application mobile innovante permettant l'émission et la validation de factures électroniques.

La **Bolivie** a lancé son déploiement de la facturation électronique pour la TVA en 2021, avec l'intégration progressive de groupes de contribuables en 2024 et 2025.

La **Colombie** a commencé à imposer la facturation électronique pour les grandes entreprises en 2018, entrant dans une phase de transition entre 2019 et 2020, culminant avec l'obligation pour toutes les entreprises d'émettre des factures de vente électroniques pré-validées à partir d'août 2020.

Le **Mexique** est un leader mondial de la numérisation des processus fiscaux, échangeant environ 10 milliards de factures électroniques chaque année. Il a élargi ses efforts numériques pour inclure la comptabilité électronique obligatoire pour les entreprises et les particuliers, réduisant considérablement l'évasion fiscale grâce à un suivi et un reporting numériques complets.

L'approche du **Pérou** en matière de facturation électronique s'aligne sur les normes internationales, facilitant l'intégration avec ses partenaires commerciaux de l'Union européenne et de l'APEC. Son système ressemble à celui du Brésil, en intégrant les documents de transport dans son processus de facturation électronique.

En Amérique latine, les initiatives gouvernementales sont le principal moteur des activités de marché en faveur de la facturation électronique, visant à réduire l'évasion fiscale grâce à une validation des factures immédiate ou quasi immédiate. Malgré des exigences légales strictes, plusieurs pays latino-américains se sont imposés comme des leaders mondiaux dans l'adoption de la facturation électronique, inspirant d'autres pays.

Les principales caractéristiques des pratiques de facturation électronique dans les pays latino-américains incluent:

- + L'attribution obligatoire de numéros de factures uniques et séquentiels (folios) par les autorités fiscales.
- + L'utilisation de signatures numériques, authentifiées par des certificats émis par des autorités de certification reconnues ou opérées par le gouvernement.
- + L'application de formats XML standardisés pour obtenir l'approbation des autorités fiscales.
- + La soumission obligatoire de rapports aux autorités fiscales, à effectuer en temps réel avant l'émission de la facture ou, à défaut, sur une base mensuelle.
- + L'inclusion de factures traditionnelles et d'autres documents fiscaux tels que des notes de crédit, des notes de débit et des reçus (également appelés « boletas de ventas » ou « tickets ») dans le système de facturation électronique.
- + Une intégration renforcée avec la chaîne d'approvisionnement physique, incluant l'impression simultanée de documents de transport auxiliaires basés sur une facture préalablement autorisée.

- + Après examen et approbation des factures des fournisseurs, les autorités fiscales peuvent apposer un « tampon » visible sur les factures PDF générées. Ce « tampon » peut être un code alphanumérique spécifique au pays ou un code-barres/code QR. Alternativement, un jeton électronique vérifiable, tel qu'une signature numérique, peut être ajouté au fichier structuré de la facture.
- + Les destinataires des factures sont fréquemment tenus de vérifier que la facture a été pré-approuvée par l'administration fiscale.
- + Les autorités fiscales valident soit les données des factures en temps réel, soit utilisent des techniques d'exploration de données pour la vérification ultérieure des factures.
- + Une période d'archivage des factures est généralement fixée à cinq ans.

Les prestataires de services jouent un rôle crucial dans la facilitation de ces fonctions réglementées, nombre d'entre eux opérant dans plusieurs pays d'Amérique latine et traitant des volumes significatifs de factures. Ces prestataires ne se contentent pas de se conformer aux réglementations locales, mais s'étendent également aux marchés américains et européens.

4.2.5 Europe

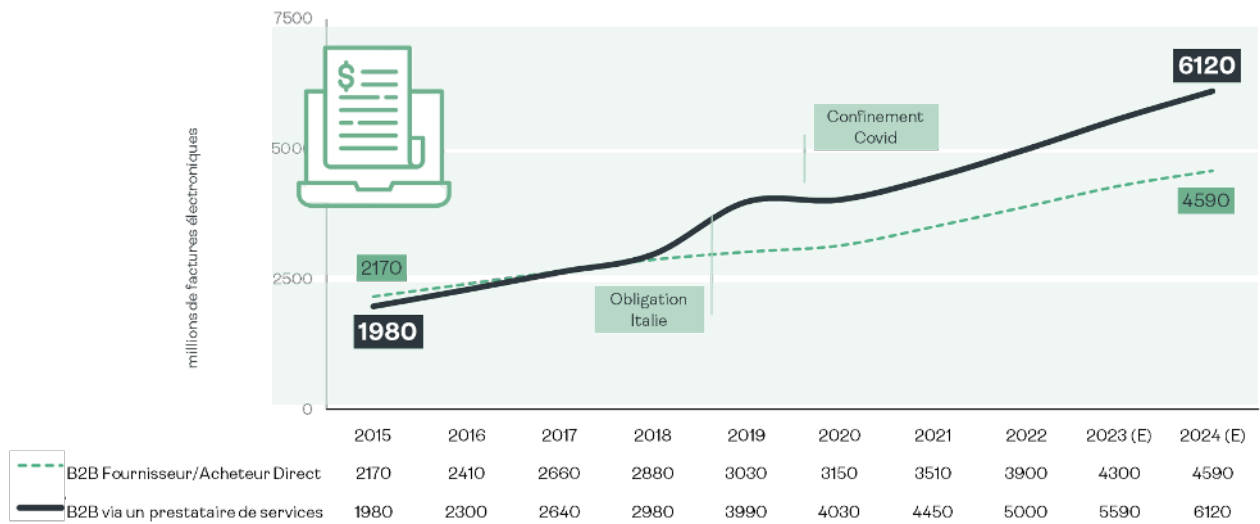
À l'aube du nouveau millénaire, les cadres législatifs de presque tous les pays européens avaient déjà adopté la facturation électronique, ce qui a accéléré son adoption par les entreprises, dépassant les taux d'adoption observés dans d'autres régions du monde.

Les instances réglementaires de l'Union européenne se sont principalement concentrées sur l'élimination des obstacles juridiques à la facturation électronique, le lancement de projets de normalisation, l'établissement du cadre d'interopérabilité Peppol, et l'avancement de la facturation électronique Business-to-Government (B2G). Dans ce contexte, environ 300 000 entités publiques ont été contraintes, il y a quelques années, de moderniser leurs systèmes et leurs processus pour se conformer aux exigences des factures électroniques standardisées. Par la suite, plusieurs pays ont évolué vers l'obligation de la facturation électronique pour les transactions des fournisseurs avec le secteur public.

Les développements récents, tels que ViDA, visent à lutter contre la fraude à la TVA au sein de l'UE grâce à un futur système de déclaration des données de facturation aux autorités fiscales. Cette mesure vise également à simplifier les processus commerciaux pour les contribuables dans un contexte international diversifié, un défi notable étant donné la composition unique du marché européen. La complexité du marché européen est illustrée par ses:

- + Plus de 40 pays, dont 27 membres de l'Union européenne,
- + Plus de 40 cadres juridiques,
- + Plus de 100 langues, et
- + Plus de 22 millions de petites et moyennes entreprises (PME).

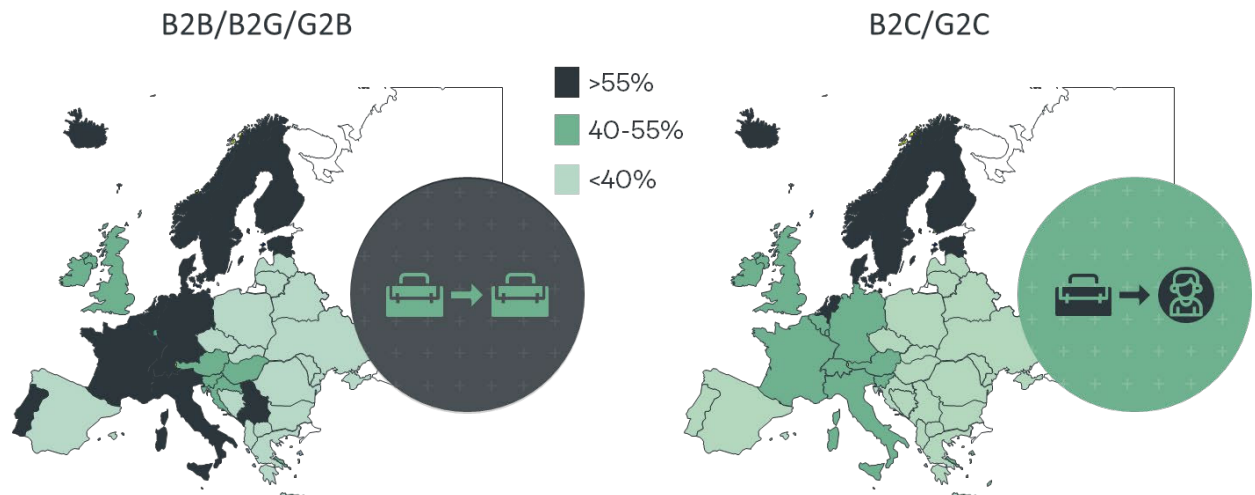
Cette structure fragmentée du marché a posé des défis majeurs aux entreprises, qui privilégient souvent les services cloud ou les prestataires externes pour le traitement des factures électroniques et les échanges Business-to-Business/Government (B2B/B2G). Actuellement, environ 1 000 prestataires de services sont actifs en Europe et traitent plus de la moitié de toutes les transactions de factures électroniques B2B/B2G. Le volume de factures électroniques traité par ces prestataires a enregistré un taux de croissance plus élevé que celui des échanges directs de données depuis environ cinq ans, une tendance qui devrait s'accélérer considérablement dans les années à venir.



Les instances réglementaires s'efforcent de protéger les investissements réalisés par les contribuables et les prestataires de services tout en s'adaptant au paysage actuel. Leurs initiatives contribuent de manière significative à des résultats bénéfiques pour les autorités fiscales et les contribuables. Des normes de facturation électronique et des réseaux d'interopérabilité pour la transmission de messages commerciaux, tels que GENA et Peppol, sont opérationnels depuis plusieurs années. Le projet paneuropéen ViDA (VAT in the Digital Age) représente une avancée majeure dans le domaine de la facturation électronique intra-communautaire et de la déclaration fiscale.

L'harmonisation du marché via des projets communautaires est un processus progressif. Ainsi, plusieurs nations européennes ont adopté ou sont en cours d'adoption de mesures législatives en matière de facturation électronique et de déclaration pour les transactions nationales.

Notre base de données offre des informations précieuses sur le taux d'adoption de la facturation sans papier dans les pays européens pour l'année 2024 :



Perspectives pour les prochaines années :

Belgique: La Belgique a instauré une obligation complète de facturation électronique B2G, avec une obligation B2B annoncée pour 2026. Comme dans d'autres pays européens, les entreprises doivent préparer leurs systèmes pour émettre et recevoir des factures électroniques structurées. Bien qu'aucune exigence de déclaration des données de facturation ne soit prévue à ce stade, elle devrait être mise en œuvre avant les dates limites de ViDA.

France: Une obligation B2G complète est en place depuis plusieurs années dans tout le secteur public. La première phase de l'obligation B2B est prévue pour 2026. D'ici le 1er septembre 2026, toutes les entreprises françaises devraient être en mesure de recevoir des factures électroniques, tandis que les grandes et moyennes entreprises devront également les émettre. Les petites et micro-entreprises seront concernées en 2027. La déclaration des données de facturation fait partie intégrante de l'obligation dès le départ, suivant les mêmes échéances.

Allemagne: L'Allemagne dispose d'obligations B2G couvrant l'administration fédérale et la majorité des États. Un cadre B2B a été adopté début 2024 dans le cadre de l'Opportunity Growth Act. Dès 2025, toutes les entreprises devront être prêtes pour recevoir et traiter des factures électroniques structurées conformes à la norme européenne. À partir de 2027, les entreprises générant un chiffre d'affaires supérieur à 0,8 million d'euros, et en 2028 toutes les entreprises, seront tenues d'émettre des factures électroniques structurées.

Italie: Précurseur en matière de facturation électronique B2G, l'Italie a rendu la facturation électronique obligatoire pour tout le secteur public depuis près d'une décennie. Depuis 2019, l'obligation B2B a été progressivement étendue, englobant la majorité des entreprises pour l'émission et la réception des factures électroniques.

Pologne: Un modèle de déclaration électronique existe depuis plusieurs années. La mise en œuvre d'une obligation complète B2B, initialement prévue pour 2024, a été reportée à 2026.

Roumanie: Depuis juillet 2024, la facturation électronique est obligatoire pour la conformité fiscale, incluant les transactions B2C à partir de janvier 2025.

Espagne: Une obligation nationale B2G est en place, mais une obligation B2B n'est pas attendue avant 2027.

Royaume-Uni: Le marché reste relativement libéral, avec une évolution axée sur le secteur privé. Une consultation sur les normes de facturation électronique est prévue début 2025, mais une éventuelle obligation ne devrait pas être mise en place avant 2029.

De plus, plusieurs petits pays européens adoptent ou prévoient d'introduire des obligations B2G et des exigences de tenue de registres numériques d'ici les trois prochaines années. Au-delà de cet état des lieux actuel, les perspectives pour les prochaines années devraient être encore plus intéressantes.

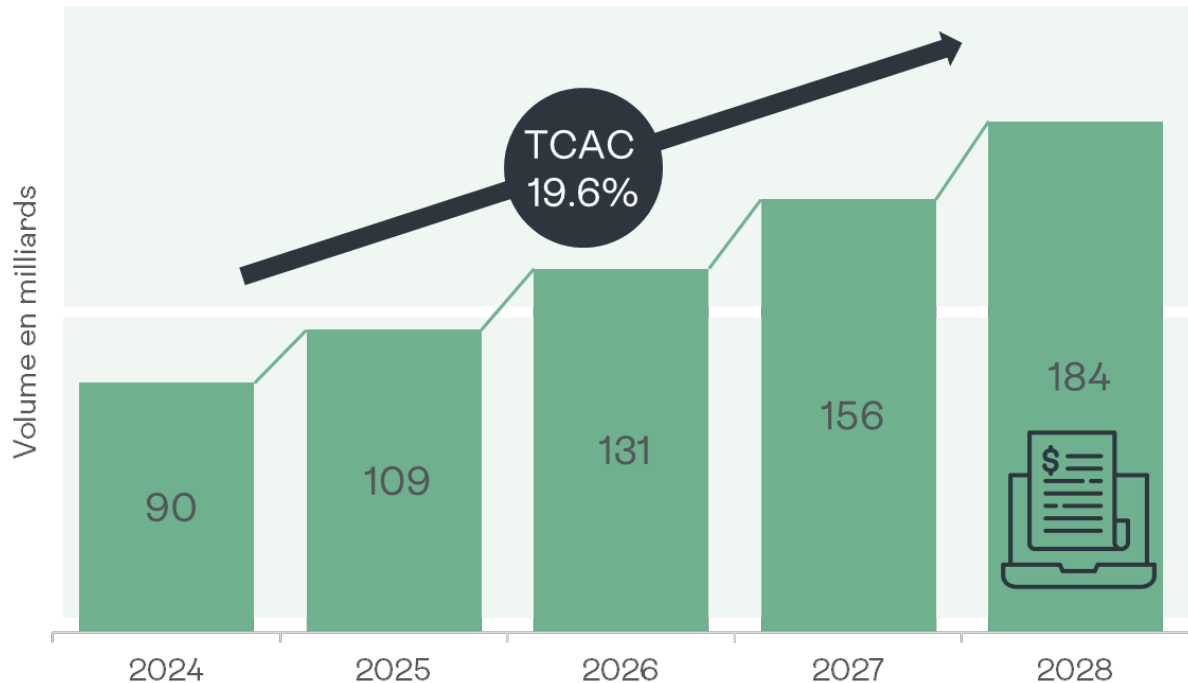
4.3 Prévisions du marché pour 2024-2028

4.3.1 Croissance prévue du volume des factures électroniques

Compte tenu de la dynamique de marché en accélération dans plusieurs grands pays asiatiques, nous constatons que l'intégration des systèmes électroniques de point de vente et des solutions de facturation mobile (e-reçus) devrait considérablement augmenter les volumes de transactions dans les années à venir. Cette augmentation devrait avoir un impact significatif sur les métriques globales, les projections indiquant que les volumes mondiaux de e-reçus pourraient égaler ceux des factures électroniques d'ici 2027. Cette expansion devrait principalement se concentrer dans le secteur Business-to-Consumer (B2C), bien qu'une croissance notable soit également attendue dans le secteur Business-to-Business (B2B). La croissance prévue dans le secteur B2B sera principalement portée par les réglementations à venir déjà annoncées dans environ 40 pays à travers le monde.

En raison de l'absence de projections qualifiées et localisées pour les volumes de e-reçus, nous ne sommes actuellement pas en mesure de fournir des prévisions précises pour cette catégorie et continuerons donc à nous concentrer sur les factures électroniques traditionnelles.

En ce qui concerne les factures électroniques, nous anticipons les tendances mondiales suivantes en termes de volumes :



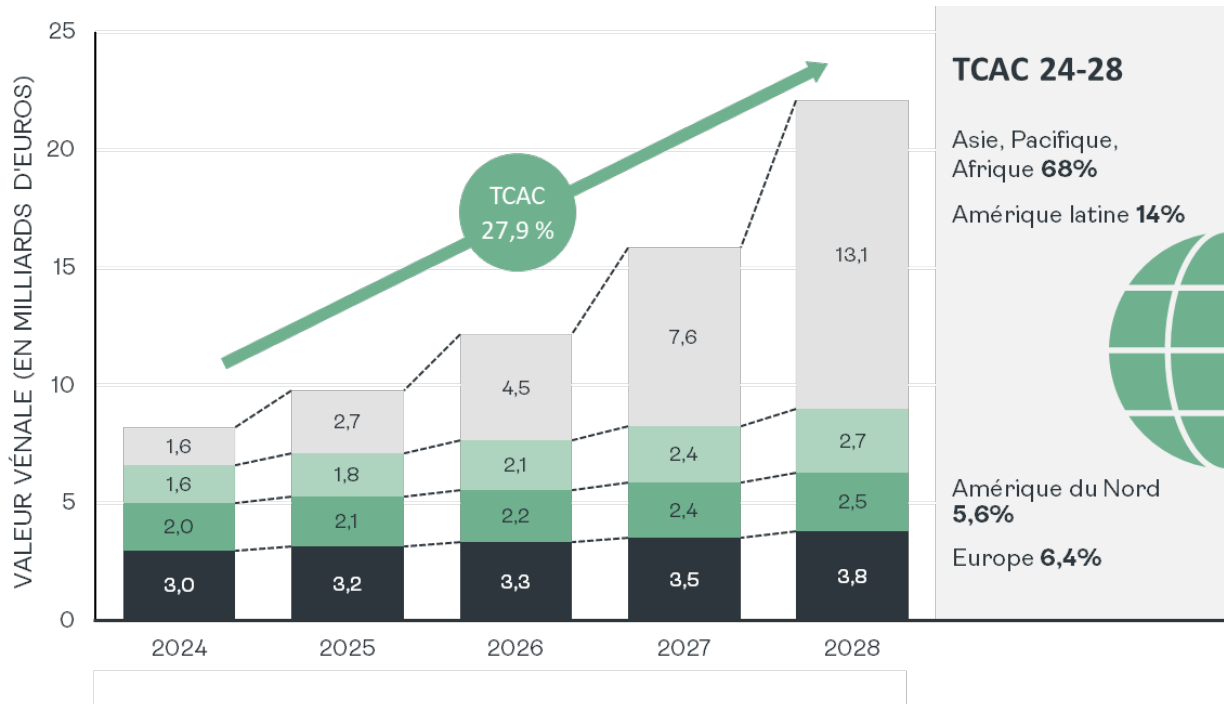
4.3.2 Augmentation de la Valeur du Marché de la Facturation Électronique

Le secteur de la facturation électronique s'est imposé au cours des deux dernières décennies, avec une substitution progressive des documents numériques aux factures papier traditionnelles. Initialement, la croissance du marché de la facturation électronique en Europe a été principalement menée par le secteur privé. Par la suite, ce marché s'est développé à l'échelle mondiale, en particulier dans les secteurs à fort volume. Actuellement, son expansion est principalement stimulée par l'obligation croissante imposée par les gouvernements du monde entier aux organisations d'adopter les échanges de factures électroniques. Notamment, l'Amérique latine est en tête de cette adoption, avec des avancées significatives également observées dans plusieurs pays européens et asiatiques. Cette tendance mondiale accélère la croissance du marché des solutions et des services d'intégration liés à la facturation électronique, encouragée par des exigences gouvernementales supplémentaires.

+ Selon les estimations de billentis, la taille du marché mondial de la facturation électronique et des services associés atteindra 8,3 milliards d'euros (8,9 milliards USD) en 2024 et environ 22,2 milliards d'euros (23,7 milliards USD) en 2028, soit un TCAC de 27,9%.

Il est prévu qu'en 2028, de nombreux pays d'Asie et d'Europe auront adopté un modèle CTC. En règle générale, cela impliquera l'utilisation exclusive de formats électroniques pour les échanges de factures domestiques interentreprises (B2B). En outre, une part importante des reçus génériques sera convertie en factures complètes. Cette prévision englobe les solutions et services directement liés à la facturation électronique, comme décrit dans cette analyse, incluant, sans s'y limiter, les réseaux d'échange, les passerelles de communication, les solutions SaaS (Software as a Service) et PaaS (Platform as a Service), les coûts d'installation initiaux et les services à valeur ajoutée directement associés, tels que la validation des données, le formatage et la synchronisation. Il convient de noter que cette projection exclut les solutions de gestion des workflows, d'archivage et le traitement des données liées aux factures (par exemple, bons de commande, catalogues, approvisionnement et paiements).

À l'avenir, le marché des solutions et services liés à la facturation électronique et à la déclaration fiscale représente une opportunité lucrative avec un potentiel de croissance soutenue dans les années à venir. Cependant, il est essentiel de noter que les valeurs de marché et les taux de croissance varient considérablement selon les régions du monde:



- + **Asie, Afrique et Amérique latine:** ces régions devraient enregistrer les taux de croissance annuels les plus élevés.
- + **Europe:** elle dispose actuellement de la valeur de marché la plus importante, mais les taux de croissance annuels devraient rester à un chiffre d'ici 2028. Ce ralentissement de la croissance s'explique par la maturité déjà atteinte du marché européen. De plus, une baisse potentielle des prix de transaction est un facteur significatif, étant donné que le coût moyen actuel de transmission d'une facture électronique en Europe est nettement supérieur à la moyenne mondiale. Cette disparité résulte de la fragmentation élevée du marché européen, caractérisée par une multitude de petits prestataires desservant principalement des marchés nationaux, ainsi que par la diversité des langues, des législations et des normes. À l'inverse, les juridictions qui adoptent des modèles CTC et des réglementations obligatoires sur la facturation électronique bénéficient d'une approche standardisée. Cela favorise une plus grande proportion de factures électroniques et facilite une interconnectivité économique et efficace entre les opérateurs des réseaux de facturation électronique. Par conséquent, le coût moyen par facture électronique dans les pays ayant des modèles CTC est nettement plus faible, généralement dans une fourchette basse de quelques centimes d'euros.

Dans des régions comme **l'Amérique latine et l'Asie**, des obligations réglementaires de facturation électronique ont été mis en œuvre ou annoncés, s'appuyant principalement sur des modèles CTC plus simples. Cependant, les revenus issus des transactions pour les fournisseurs de solutions ont débuté à un niveau modeste, en raison des délais de mise en œuvre généralement courts, laissant l'optimisation de l'automatisation des processus commerciaux pour l'ensemble du cycle commercial encore inachevée. Par conséquent, les fournisseurs de solutions dans ces régions disposent encore de vastes opportunités pour générer des revenus supplémentaires. À l'avenir, il est prévu qu'ils augmentent leurs revenus par transaction en apportant une valeur ajoutée accrue.

5. La Réforme Facture Electronique en France: les points clés

5.1 Introduction

La réforme française de la facturation électronique instaure entre les assujettis à la TVA une obligation d'émission et de réception de factures électroniques. Celles-ci doivent contenir les mentions obligatoires dans un format structuré, qui doivent être obligatoirement transmises à l'Administration fiscale, en quasi temps réel (sous 24 heures).

Les assujettis à la TVA en France ont également l'obligation de transmettre les mentions obligatoires de leurs factures de vente et d'achat B2B internationales, hors imports de biens, ainsi que des données de ventes B2C à l'Administration fiscale. Enfin, lorsque la TVA est exigible (et donc déductible) à l'encaissement de la facture, les entreprises devront aussi transmettre des informations sur l'encaissement des factures domestiques ou internationales ou des ventes B2C.

La réforme instaure de plus l'échange de cycles de vie partagés entre les acteurs des transactions. Dès lors qu'ils impactent le pré-remplissage de la déclaration de TVA, ces cycles de vie sont obligatoirement aussi transmis à l'Administration fiscale. Dans les autres cas, ils sont librement partagés entre les parties pour faciliter le traitement des factures.

Tous les secteurs, cas d'usage et spécificités doivent être couverts lors du lancement de la réforme en septembre 2026.

L'Administration fiscale définit quatre objectifs poursuivis par cette réforme:

1. « Simplifier la vie des entreprises et renforcer leur compétitivité grâce à l'allègement de la charge administrative, à la diminution des délais de paiement et aux gains de productivité résultant de la dématérialisation. Le passage à la facturation électronique représentera un gain pour l'économie d'au moins 4,5 milliards d'euros;
2. Simplifier, à terme, leurs obligations déclaratives en matière de TVA grâce à un pré-remplissage des déclarations. Elle ouvrira la voie à une nouvelle offre de services de l'administration, en particulier au profit des plus petites entreprises;
3. Améliorer la détection de la fraude, au bénéfice des opérateurs économiques de bonne foi;
4. Améliorer la connaissance en temps réel de l'activité des entreprises. »

5.2 Historique de la facturation électronique en France

La facturation électronique existe en France depuis plusieurs décennies déjà. Dès 1991, les factures électroniques sous forme d'un fichier structuré suivant une norme convenue entre les Parties sont considérées comme conformes pour l'Administration fiscale (original fiscal) dès lors qu'elles sont échangées au travers d'une solution qui tient un fichier des partenaires (annuaire des contreparties), une liste récapitulative (journal des émissions / réceptions de factures, qui effectue un contrôle systématique de présence des mentions obligatoires, et qui fournit une présentation lisible de l'intégralité des données de la facture (on reconnaît d'ailleurs ici des obligations assez proches de ce qui est prévu dans la réforme pour 2026). Pendant cette décennie 1990, de nombreuses solutions EDI ont intégré des fonctionnalités de dématérialisation fiscale conformes à ce mode EDI.

À la suite de la réglementation sur l'écrit électronique (2000), à compter de juillet 2003, le périmètre des factures électroniques conformes fiscalement a été étendu aux factures sécurisées par une signature électronique. Ce procédé sera souvent utilisé par les plateformes internationales comme « facture fiscale » ou « légale » en parallèle de portails collaboratifs de facturation électronique.

Suite à la Directive TVA 2006-112-EC, et à sa première modification en 2010, les conditions de signature électronique obligent l'utilisation d'un certificat qualifié, mais surtout, le principe

d'équivalence papier / électronique conduit à ajouter la voie par défaut de conformité fiscale: garantir l'authenticité de l'origine, l'intégrité du contenu et la lisibilité, au moyen de contrôles documentés et permanents permettant d'établir une piste d'audit fiable entre la facture émise ou reçue et la livraison de biens ou prestation de services qui en est le fondement. Pendant les années 2000, les premières plateformes de facturation électronique voient le jour et se déploient à côté des solutions EDI traditionnelles qui, de leur côté, proposent des solutions SaaS à côté de leurs logiciels « on Premise ».

La décennie 2010 est celle du déploiement de la facturation électronique dans le secteur public, avec l'ordonnance 2014-697 du 26 juin 2014 qui impose la facture électronique pour les factures B2G. En parallèle, la Directive 2014-55-UE conduit à la création d'une norme sémantique de la facture électronique (EN16931) et instaure une obligation de réception de factures conforme à cette norme sous 2 syntaxes (UBL et UN/CEFACT CII) pour toutes les entités publiques en UE.

Ainsi, la France va plus loin que la Directive et impose l'utilisation de la facture électronique pour le B2G, en centralisant les flux sur une plateforme nationale: ChorusPro. En 2020, l'ensemble du secteur public est déployé, avec plus de 80 millions de factures par an, émises par plus d'un million d'entreprises à destination de plus de 130 000 entités publiques.

Dans le même temps, les années 2010 ont connu une première consolidation du marché avec le rachat des premières plateformes de facturation électronique ayant vu le jour dans les années 2000. C'est aussi la décennie où les premiers principes d'interopérabilité ont été établis et mis en œuvre par les acteurs dominants à l'échelle européenne.

Le Forum National de la Facture Électronique et des Marchés Publics Électroniques (FNFE-MPE) est fondé en 2012, puis acquiert le statut d'association 1901 en 2016, avec pour mission d'accompagner le déploiement de la facture électronique en France en cohérence avec les travaux européens.

A compter de 2020, le projet de réforme de la facturation électronique B2B se dessine, dans la mouvance mondiale et européenne des réformes de Contrôle Transactionnel Continu (CTC). Initialement prévue pour 2023, puis juillet 2024, le calendrier définitif est finalement fixé au 1^{er} septembre 2026, avec une seconde phase pour les obligations d'émission de factures domestiques et de e-reporting des PME / TPE au 1^{er} septembre 2027.

5.3 Les grands principes de la réforme

5.3.1 E-invoicing

D'après l'Insee, la France compte environ 4,7 millions de micro-entreprises, 170 000 PME (Petites et Moyennes Entreprises), 7 200 ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) et 300 grandes entreprises – tout ceci hors secteur marchand agricole et secteur financier. La problématique de cette réforme réside dans son adoption par toutes les entreprises, notamment les plus petites qui disposent de moins de moyens techniques et financiers.

Au début de la décennie 2020, on estimait entre 15% et 20% le volume des factures B2B domestique transmises sous format électronique, et à 30% celui des factures sous format PDF envoyées par email, le reste s'échangeant encore en format papier. Cette réforme constitue donc une accélération majeure de l'automatisation des procédures de facturation et de gestion des échanges commerciaux.

Concernant le B2G, l'ordonnance 2014-697 du 26 juin 2014, en anticipation et complément de la Directive 2014-55-UE, a instauré l'obligation d'émettre les factures à destination du secteur public sous forme électronique, ce dernier étant dans l'obligation de les accepter.

A compter de septembre 2026, un nouveau volet s'ouvrira pour la facturation électronique en France. Les obligations des assujettis à la TVA se déploieront progressivement selon la taille de l'entreprise et son régime fiscal:

- + A compter du 1^{er} septembre 2026, tout assujetti à la TVA aura l'obligation de recevoir des factures électroniques suivant les formats du socle minimum (cf. chapitre formats 3.3).
- + A compter du 1^{er} septembre 2026, les ETI et GE assujetties auront l'obligation d'émettre des factures électroniques soit dans les formats du socle minimum, soit dans d'autres formats contenant les mentions obligatoires sous forme structurée et avec accord du destinataire.
- + Le 1^{er} septembre 2027 au plus tard, toutes les entreprises, et donc les PME / TPE et micro-entreprises seront soumises à la même obligation d'émission de factures électroniques.

Les factures doivent obligatoirement être échangées au travers de plateformes de dématérialisation partenaire (PDP), immatriculées et régulièrement auditées. La PDP d'émission doit contrôler la conformité des factures pour les transmettre à la PDP du destinataire (à défaut, les factures sont rejetées et non transmises), et extraire et transmettre à l'Administration fiscale les mentions obligatoires requises. La PDP du destinataire réalise à son tour des contrôles de conformité avec la possibilité de les rejeter.

Au démarrage, entre le 1^{er} septembre 2026 et le 1^{er} septembre 2027, seules les données d'en-tête et de pied seront exigées par l'administration, permettant aux entreprises d'utiliser le profil BASIC WL de Factur-x pour commencer.

Au-delà de l'utilisation des formats du socle minimal, il est également possible de transmettre les factures électroniques sous des formats tiers, à condition :

- + qu'ils soient acceptés par les deux parties,
- + qu'ils soient traités par les PDP de chaque partie,
- + qu'ils contiennent de façon structurée les mentions obligatoires requises,
- + qu'ils permettent leur extraction pour transmission et mise au format attendu par l'Administration fiscale.

Ainsi, les flux de factures EDIFACT déjà conformes fiscalement pourront être maintenus, à condition d'être transmis par l'intermédiaire de PDP (celle de l'émetteur et celle du destinataire).

Enfin, la transmission des factures s'accompagne d'un suivi du cycle de vie au travers d'un échange de statuts entre émetteurs, destinataires et leurs PDP respectives. Certains de ces statuts dits « Obligatoires » doivent aussi être transmis à l'Administration fiscale dès lors qu'ils impactent le pré-remplissage de la TVA (« Déposée », « Rejetée », « Refusée », « Encaissée » (cf. chapitre Cycle de Vie 5.4.2).

5.3.2 E-reporting

Le volet e-reporting de la réforme impose aux entreprises assujetties à la TVA en France de fournir à l'Administration fiscale des informations relatives aux ventes et acquisitions B2B internationales hors imports de biens, ainsi que sur les ventes B2C.

Pour les ventes B2B internationales, il s'agit de fournir les mentions obligatoires des factures, sachant que celles-ci peuvent être électroniques structurées, ou pas (par exemple PDF transmises par email), voire papier, en fonction de ce que les destinataires internationaux acceptent. Comme pour le volet e-invoicing, seules les données d'entête et de pied sont exigées au démarrage (1^{er} septembre 2026), auxquelles s'ajoutent les mentions obligatoires de lignes à compter du 1^{er} septembre 2027.

Il en va de même pour les acquisitions B2B internationales hors import de biens. Toutefois, comme ces factures ne sont pas nécessairement sous forme structurée, cette obligation

impose aux entreprises de savoir extraire les mentions obligatoires de ces factures, y compris les données de ligne à compter du 1^{er} septembre 2027.

Pour les ventes B2C, il est exigé de fournir les cumuls de chiffre d'affaires quotidiens de chaque entité juridique (chaque SIREN), pour chaque jour de vente, par catégorie (ventes de biens, ventes de service, ventes non soumises à la TVA en France, ventes soumises au régime de la marge bénéficiaire) et par taux de TVA appliqué, avec le cumul de TVA correspondant. Enfin, pour l'ensemble des ventes pour lesquelles la TVA est due à l'encaissement, il est aussi exigé de déclarer l'encaissement des ventes, de la façon suivante:

- + Pour les factures de ventes domestiques (relevant du e-invoicing) : au travers d'un statut d'encaissement indiquant le ou les encaissement(s) de chaque facture, transmis à l'Administration fiscale au travers du Concentrateur de Données (Portail Public de Facturation) par l'intermédiaire d'une PDP.
- + Pour les factures de ventes B2B internationales : au travers de la déclaration de e-reporting, par facture et par encaissement.
- + Pour les ventes B2C de service uniquement : au travers de la déclaration de e-reporting, par cumul quotidien d'encaissement, par taux de TVA appliqué, avec le cumul de TVA correspondant.

L'ensemble de ces informations doit être transmis de façon périodique en fonction du régime de TVA du déclarant:

	Données de facture et de transaction		Données de paiement	
	Période	Délai	Période	Délai
Régime réel normal mensuel	Décade : - du 1 au 10 du mois - du 11 au 20 du mois - du 21 à la fin du mois	10 jours après la fin de la période : - le 20 du mois - la fin du mois - le 10 du mois suivant	Mensuelle	Le 10 du mois suivant
Régime réel normal trimestriel	Mensuelle	Le 10 du mois suivant	Mensuelle	Le 10 du mois suivant
Régime simplifié d'imposition TVA	Mensuelle	Entre le 25 et 30 du mois suivant	Mensuelle	Entre le 25 et 30 du mois suivant
Régime de franchise en base de TVA	Bimestrielle (tous les 2 mois)	Entre le 25 et 30 du mois suivant	Bimestrielle (tous les 2 mois)	Entre le 25 et 30 du mois suivant

5.3.3 Les formats de factures

La réforme française s'inscrit dans la continuité des travaux de normalisation européens, et reprend donc la norme européenne EN16931. Celle-ci a été rédigée afin de décrire une facture de base contenant les éléments dits « essentiels » d'une facture, sous contrainte d'une obligation de réception par les entités publiques de l'UE. Il s'agit donc d'une norme de facture simple. Elle est implémentée en UBL (Universal Business Language) et en UN/CEFACT CII (Cross Industry Invoice). Ce sont les 2 syntaxes retenues pour le secteur public européen, ainsi que dans la Directive ViDA. Ces 2 syntaxes d'implémentation de la Norme font donc naturellement partie des formats du socle minimum, c'est-à-dire des formats que tout assujetti à la TVA en France doit accepter.

Toutefois, comme la réforme facture électronique concerne 100% des factures, il est nécessaire que les formats du socle minimal puissent adresser tous les cas d'usage. Pour ce faire, un profil étendu (EXTENDED-CTC-FR), contenant des données supplémentaires et modifiant quelques règles de gestion a été créé et implémenté dans les mêmes syntaxes UBL et UN/CEFACT.

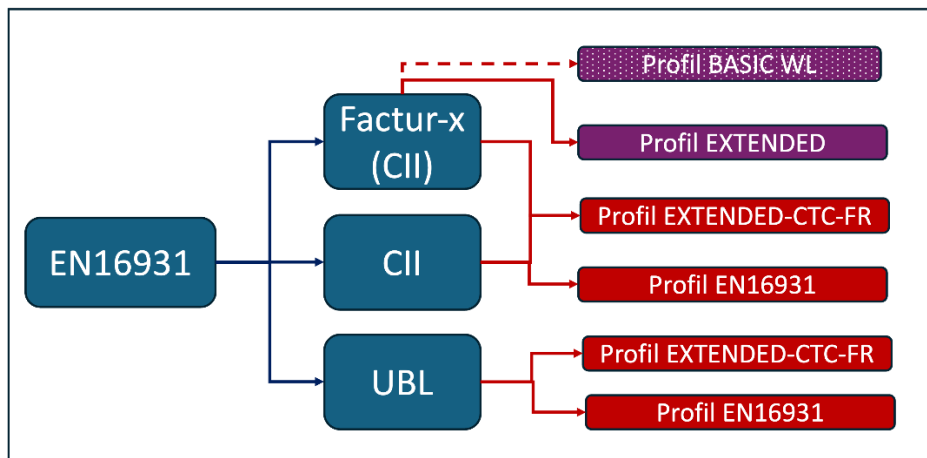
D'autre part, les factures contiennent souvent de nombreuses informations complémentaires, sectorielles, y compris réglementaires, avec une habitude de visualisation comme les factures papier ou PDF. Toutes ces informations ont surtout une utilité pour les personnes qui les regardent, et pas pour les processus d'automatisation de traitement. Cette richesse d'information nécessiterait un modèle étendu très large, et rapidement inaccessible au plus grand nombre s'il fallait le rendre obligatoire. De plus, un grand nombre de PME / TPE rencontre de réelles difficultés à créer des factures électroniques avec toutes les informations sous forme structurée.

C'est pourquoi un format hybride a été créé dans les années 2010, en France et en Allemagne, dénommé Factur-X (et ZUGFeRD en Allemagne), composé d'une représentation lisible PDF telle que les entreprises ont l'habitude de les présenter, à laquelle est associé un fichier de données structurées au format XML UN/CEFACT CII, conforme à la Norme EN16931. Ce format comporte aussi plusieurs profils de données, dont un profil EXTENDED contenant un grand nombre de données additionnelles, mais aussi un profil BASIC WL, restreint à l'essentiel, sans les lignes de facture sous forme structurée.

Factur-X est ainsi le 3^{ème} format du socle minimal, particulièrement adapté aux besoins des PME / TPE. Il se décline avec un profil EN16931 conforme strictement à la Norme, un profil EXTENDED, et un profil BASIC WL admis au démarrage de la réforme, jusqu'au 1^{er} septembre 2027.

Ainsi, le socle minimal que toute entreprise (et donc sa PDP) doit avoir la capacité de recevoir est composé de 3 formats:

- + UBL, profil EN16931 et profil EXTENDED-CTC-FR
- + UN/CEFACT CII, profil EN16931 et profil EXTENDED-CTC-FR
- + Factur-X, profils BASIC WL, EN16931 et EXTENDED (plus large que EXTENDED-CTC-FR).



La réforme prévoit également la possibilité d'utiliser des formats tiers, à condition qu'ils contiennent au moins sous forme structurée les données obligatoires requises par l'Administration fiscale. C'est par exemple le cas de l'EDIFACT, très utilisé, dont le maintien est donc bien possible dès lors qu'il s'échange au travers de PDP en capacité d'en extraire les données requises et de les mettre aux formats exigés par l'Administration fiscale (UBL ou CII).

Enfin, bien que cela ne soit en aucune façon une obligation réglementaire, il est possible d'échanger des factures électroniques qui ne sont pas dans le champ de la réforme, à condition que les deux parties s'accordent sur les modalités d'échange. Elles peuvent bien sûr décider d'adopter les mêmes règles que pour les factures dans le périmètre de la réforme (formats et adressage / interopérabilité).

5.3.4 Obligation de représentation lisible

La Directive impose une obligation de lisibilité des factures électroniques, c'est à dire de représentation lisible pour un humain. En France, l'Administration fiscale exige que cette obligation s'applique sur toute information présente dans le fichier structuré de facture. Cette obligation s'impose d'abord aux entreprises, pour leurs factures émises et leurs factures reçues, qui doivent donc s'assurer de cette capacité, notamment lorsqu'elles utilisent des formats tiers très riches en données.

Les PDP ont l'obligation de fournir une représentation lisible des factures des formats et profils du socle minimal à leurs clients, mais uniquement pour les factures relevant du périmètre e-invoicing. A noter que le format Factur-x permet d'embarquer en même temps la représentation lisible et au minimum les données structurées requises, ce qui gère le sujet du lisible nativement.

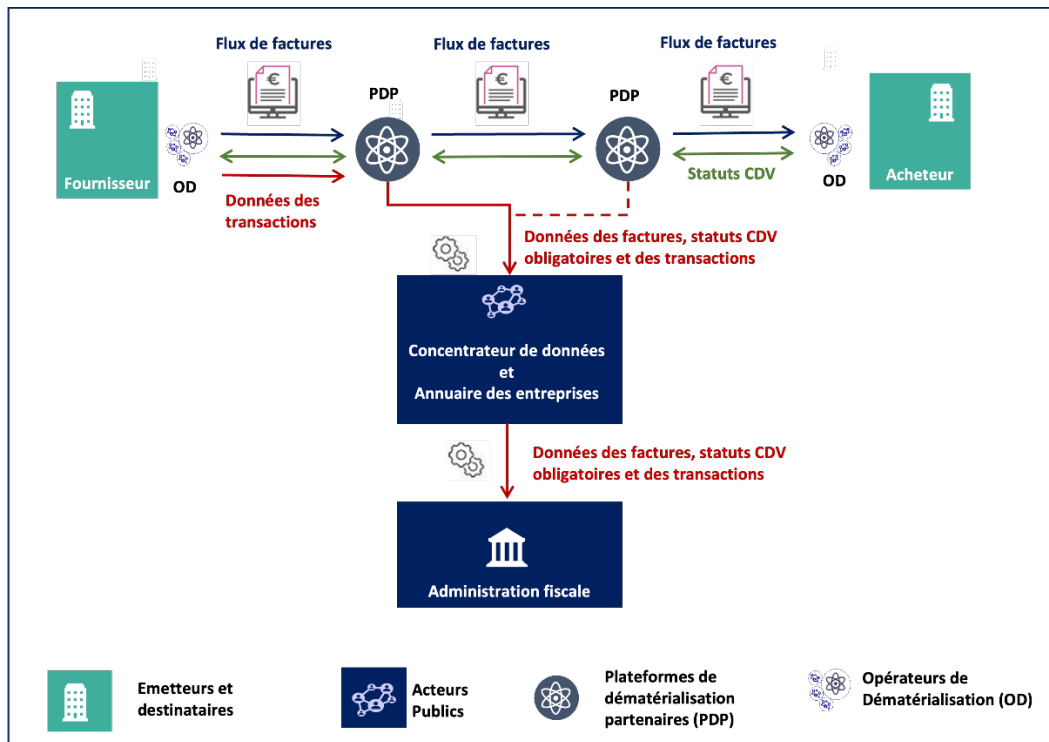
5.4 La cinématique des échanges

5.4.1 Les acteurs de la réforme: OD, PDP, PPF

Dans le cadre de la réforme de la facturation électronique, on distingue trois types d'acteurs intermédiaires entre les entreprises:

- + **Opérateurs de Dématérialisation (OD):** les OD regroupent tous les systèmes d'information d'entreprises et solutions de gestion (ERP), achat, gestion commerciale, centre de services partagés, experts-comptables... qui accompagnent les entreprises dans leur gestion quotidienne. Ils se comptent par milliers en France, notamment en raison des spécificités sectorielles (éditeurs de logiciels, etc.). Les OD ne sont pas habilités à transmettre des factures relevant du e-invoicing.
- + **Plateformes de Dématérialisation Partenaires (PDP):** les PDP sont les seules habilitées à échanger des factures e-invoicing et à transmettre les flux à destination de l'Administration fiscale pour le compte des entreprises. Elles sont immatriculées par l'Administration fiscale, tout d'abord « sous réserve », puis définitivement après les tests de connexion avec le PPF (Annuaire au premier semestre 2025, puis avec le Concentrateur de Données au second semestre 2025). Elles doivent être certifiées ISO 27001 et l'hébergement des données doit être assuré par leurs propres moyens, au sein de l'Union Européenne, ou sous-traité à un prestataire d'hébergement certifié SecNumCloud (et donc hébergé lui aussi au sein de l'UE). Les PDP peuvent et, souvent, intègrent des services d'OD. Elles sont les seules à transmettre les données de facture, de e-reporting et de statuts de cycle de vie obligatoires à l'Administration fiscale (via le Concentrateur de Données du PPF).
- + **Portail Public de Facturation (PPF):** le PPF comporte deux fonctions principales:
 - + Il agit comme un concentrateur de données pour l'Administration fiscale. Il ne communique pas directement avec les entreprises, mais exclusivement avec les PDP.
 - + Il est le maître de l'Annuaire des assujettis, nécessaire à l'identification des assujettis et à leurs adresses de réception de factures.
 - + Accessoirement (et historiquement), il est aussi la Plateforme de réception de factures à destination du secteur public (ChorusPro), qui permet aussi le dépôt des factures B2G par les entités privées qui n'utiliseraient pas une PDP pour ce faire.

Les échanges de factures domestiques s'organisent donc de la façon suivante:



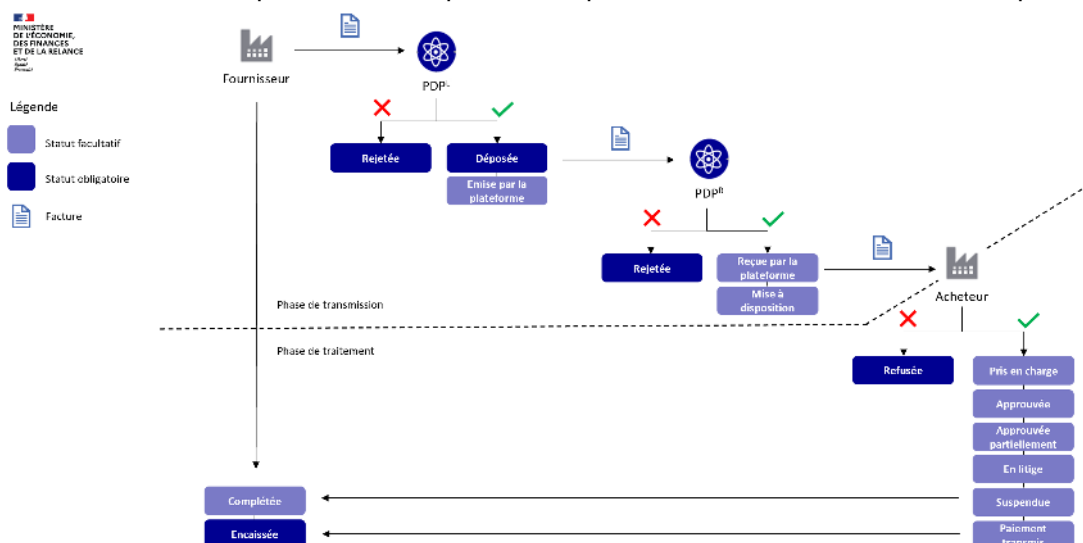
5.4.2 Cycle de vie des factures

Pour les entreprises, le cycle de vie des factures se compose de deux phases.

La **phase de transmission** consiste à s'assurer que la facture est effectivement parvenue jusqu'au destinataire. Cela apporte des dates certaines permettant d'objectiver le respect des délais de paiement.

La **phase de traitement** apporte de la valeur ajoutée aux parties en présence (en premier lieu vendeur et acheteur). Elle permet une gestion collaborative, partagée et tracée des factures grâce aux statuts: refus, mise en litige et gestion des demandes d'avoir ou de factures rectificatives, approbation, mise en paiement, encaissements. Elle couvre également certains cas d'usage spécifiques faisant intervenir des tiers comme les affactureurs (changement de destination de paiement par exemple). Cette phase de traitement contribue à améliorer la fluidité des transactions.

Les statuts que les PDP peuvent mettre à disposition de leurs clients servent en premier lieu au bon suivi des factures par toutes les parties en présence. Ces statuts sont multiples:



De plus, certains statuts servent au pré-remplissage de la TVA et sont donc obligatoires dans le cadre de la réforme, c'est-à-dire qu'ils sont obligatoirement transmis à l'Administration fiscale:

- + **Déposée**: signifie que la facture est conforme et que la TVA va être précomptée (pour le pré-remplissage de la déclaration de TVA).
- + **Rejetée** (à l'émission ou en réception): signifie que la facture n'est pas ou plus considérée comme conforme par les PDP et donc par l'Administration fiscale, qui va donc annuler le précompte de la TVA correspondante.
- + **Refusée**: signifie que le destinataire refuse la facture essentiellement parce qu'elle ne lui est pas destinée ou qu'elle n'est pas conforme réglementairement (fournisseur inconnu, aucun achat en cours, aucune facture attendue pour ce fournisseur, mention obligatoire non fiscale manquante, taux de TVA erroné). Dans ce cas, la facture n'est pas comptabilisée par le destinataire (ou elle est annulée par le destinataire). Elle doit être annulée par l'émetteur (avoir interne). L'Administration fiscale annule également le précompte de la TVA correspondante à la suite du statut « Refusée ».
- + **Encaissée**: signifie qu'un ou des encaissements ont été constatés sur la facture. Ce statut est transmis à l'Administration fiscale uniquement pour les factures de services pour les entreprises qui n'ont pas opté pour la TVA sur les débits.

Le PPF exige de recevoir ces cycles de vie au format UN/CEFACT CDAR (Cross Domain Acknowledgement & Response), de la même famille que l'UN/CEFACT CII. Pour les échanges entre PDP, le CDAR ou tout équivalent (notamment UBL) peuvent être utilisés indifféremment.

5.4.3 Les cas d'usage

Les obligations de la réforme s'imposant à toutes les factures échangées entre assujettis à la TVA, il est essentiel que toutes ces factures puissent être traitées. Or les situations rencontrées par les entreprises sont variées. La présence de tiers impliqués (validation, création de la facture), les frais des collaborateurs et des factures associées, les achats et les ventes sur des places de marché, les factures d'acomptes, et chaque spécificité sectorielle (achats de média, affacturage, énergie, téléphonie...) constituent autant de cas d'usage à couvrir. Ces situations font naître des besoins supplémentaires de partage d'informations aux tiers concernés, ou d'informations complémentaires, qui sont prévues ou à prévoir dans l'extension française de la norme EN16931 (profil EXTENDED-CTC-FR).

La gestion des litiges et des refus constitue également des cas d'usage à anticiper, pour lesquels il est nécessaire de définir précisément dans quelles conditions il faut émettre une facture rectificative, ou un avoir et une éventuelle refacturation.

5.4.4 Interopérabilité et portabilité

Pour se faire immatriculer, les PDP ont l'obligation de démontrer leur interopérabilité avec au moins une autre PDP. Toutefois, pour des raisons logiques de bon fonctionnement, elles ont également l'obligation de s'interopérer avec les PDP des contreparties de leurs clients. En février 2025, plus de 80 PDP sont immatriculées « sous réserve » par l'Administration fiscale, et on estime qu'entre cent et cent cinquante PDP seront présentes sur le marché lors du déploiement de la réforme (septembre 2026). Dans ce contexte, une interopérabilité point-à-point paraît extrêmement coûteuse et difficile à mettre en œuvre. C'est pourquoi l'interopérabilité en réseau se met en place au travers du réseau Peppol. Une autorité PEPPOL France va se créer sous la responsabilité de l'Administration, définir et gouverner les règles spécifiques France, à savoir:

- + L'obligation pour tous les Points d'Accès PEPPOL (PDP) agissant en France d'accepter les formats et profils du socle minimum (y compris le CDAR pour les statuts),
- + L'obligation de vérifier que les factures relevant du e-invoicing sont bien échangées entre PDP immatriculées,

- + L'obligation d'utiliser des adresses électroniques telles que définies dans l'Annuaire du PPF (schemeID 0225, sous forme SIREN ou SIREN_XXX) pour les échanges de factures relevant du e-invoicing, en synchronisant les SML et le PEPPOL Directory sur l'Annuaire du PPF pour ces adresses électroniques.

Il reste cependant concevable qu'une PDP opère en réseau fermé, c'est-à-dire uniquement avec quelques PDP partenaires connectées en direct, dès lors qu'elle peut assurer que toutes les contreparties des émetteurs sont bien accessibles dans ce sous-réseau.

Il est aussi possible que deux PDP disposant de Point d'Accès sur PEPPOL, choisissent d'établir un lien direct point à point, par exemple du fait d'un très grand nombre de factures échangées qui justifie une telle mise en place (ou parce que ce lien existe déjà).

La portabilité représente un autre enjeu pour la réforme, à savoir la capacité des entreprises à changer de PDP tout en conservant ses adresses de réception de factures électroniques. Il s'agit aussi de faire en sorte que les PDP puissent implémenter un mode de connexion standard avec leurs clients (par exemple des API standards de dépôt ou réception de factures électroniques conformes, de statuts de cycle de vie et de fichiers de e-reporting).

Dans le même ordre d'idée, il est aussi nécessaire que les PDP puissent implémenter l'impact des différents cas d'usage sur leur périmètre réglementaire d'échange de factures, statuts et e-reporting de la même façon.

Pour ce faire, une commission AFNOR de normalisation a été créée en janvier 2025, dont les missions sont:

- + de définir et documenter les formats et profils du socle minimum, c'est-à-dire des exigences liées au contenu des factures électroniques en conjuguant les obligations fiscales imposées par l'Administration, la norme EN16931 et les besoins en matière d'extensions issus de l'inventaire des cas d'usage.
- + De faire l'inventaire des cas d'usage et de les instruire en bonne pratique s'agissant des données à intégrer dans les factures.
- + De travailler à l'établissement d'API standards pour les échanges de factures, statuts et e-reporting entre les systèmes d'informations d'entreprises et OD et les PDP.
- + De participer aux travaux de normalisation internationaux pour conserver un alignement entre les pratiques françaises et les exigences européennes, notamment sur les factures intracommunautaires.

Cette standardisation vise à garantir une transmission efficace des données entre entreprises et administrations, assurant ainsi une conformité fiscale et une réduction des coûts liés à la gestion des factures.

5.4.5 Adressage et annuaire

Le PPF tient un annuaire des assujettis qui contient:

- + la liste de tous les assujettis à la TVA (SIREN), ainsi que les établissements qui interviennent dans les adresses de facturation (SIRET);
- + la liste des CODE_ROUTAGE, d'abord nécessaires pour distribuer les factures dans le secteur public, et, le cas échéant, utilisés par les entreprises. Les codes routage sont toujours rattachés à un SIRET;
- + la liste de toutes les PDP immatriculées;
- + la liste des adresses électroniques de réception de factures, qui sont donc sous la forme
- + SIREN de l'entreprise,

- + Ou SIREN_SUFFIXE, ce dernier étant libre et à la main de l'entreprise pour orienter les factures vers les bons circuits informatiques (qui ont peu de rapports avec l'organisation territoriale SIRET, voir en dessous),
- + SIREN_SIRET de l'entreprise,
- + SIREN_SIRET_CODE_ROUTAGE de l'entreprise.

L'annuaire des adresses électroniques est public. Cependant, seules les PDP peuvent connaître la PDP associée à chaque adresse. Ainsi, les entreprises définissent leurs adresses de réception de factures et en confient la gestion à une PDP (une seule par adresse électronique). La bonne pratique est de restreindre au maximum ces adresses qui n'ont pas vocation à être utilisées pour identifier un destinataire interne à l'entreprise pour la validation des factures, mais seulement à déterminer le canal de réception de facture.

Il peut en effet arriver qu'une entreprise ait plusieurs systèmes d'information ou processus d'achat et souhaite différencier ses canaux de réception de factures. En revanche, pour les TPE, une seule adresse, correspondant au SIREN, devrait être suffisante.

Enfin, toute entreprise peut interroger l'annuaire pour connaître les adresses électroniques de réception de factures de ses clients, et ainsi paramétrer son système de gestion commerciale.

5.5 Impact pour les entreprises – Points d'attention

Tout d'abord, cette réforme ne concerne que les entités assujetties à la TVA en France. Le premier impact pour ces entités est qu'elles doivent se doter d'une ou plusieurs adresses de réception de factures, puis contractualiser avec une ou plusieurs PDP pour les prendre en charge. Ceci permettra déjà de maîtriser ses canaux de réception de factures et de ne plus multiplier les processus de réception notamment sur des portails divers de grands émetteurs. Dès lors que l'interopérabilité PEPPOL est mise en œuvre par les PDP choisies, ceci s'étendra à tous les fournisseurs, notamment internationaux, en capacité d'émettre des factures électroniques dans les formats du socle minimum et PEPPOLBIS 3.0.

A partir de fin 2027, toutes les factures domestiques pourront ainsi être intégrées avec un fort taux d'automatisation et une grande richesse de données (a minima toutes les mentions obligatoires de la Norme EN16931). Le déploiement dans les autres pays et l'application de ViDA permettra d'étendre cette capacité à toutes les factures intracommunautaires. Côté émission, tout commence par la mise à jour du référentiel des clients pour renseigner leurs adresses de réception de factures dans les outils de facturation.

Ensuite, l'impact essentiel pour les entreprises assujetties est de créer leurs factures sous forme structurée, et donc de disposer des données attendues et prévues sous forme structurée (champ par champ). Ceci oblige à utiliser des outils de facturation et à organiser les montées de version nécessaires pour rendre les factures conformes. Le premier écueil est que toutes les informations présentes dans les factures ne vont pas rentrer dans le modèle standard EN16931. Il faudra donc soit simplifier, soit faire appel aux extensions, soit utiliser la flexibilité de Factur-x qui permet de conserver la richesse d'information des présentations PDF tout en intégrant un maximum de données normalisées conformes à la Norme EN16931. Ceci nécessite de revoir la chaîne de facturation, y compris dans la partie amont de prise de commande puis de production où naissent en général les données attendues dans les factures.

La gestion du cycle de vie permet d'organiser une vraie gestion collaborative en apportant aux émetteurs une information en temps réel sur la bonne réception et le traitement des factures. Il apporte aussi des dates certaines aux parties, permettant d'objectiver tant les émissions tardives que les retards de paiement par rapport aux dates de réception de factures. En revanche, la fourniture des statuts de traitement dépend de la bonne volonté des destinataires, qui auront compris qu'ils y gagneront en relation fournisseurs.

Les processus d'achat étant divers et parfois complexes, une analyse des cas d'usage est nécessaire pour couvrir l'ensemble des situations auxquelles les entreprises seront confrontées, pour en déterminer les impacts sur les processus de gestion. Ainsi, la réforme donne aussi l'occasion d'un alignement des processus de gestion de factures, avec pour objectif « aux mêmes problèmes les mêmes solutions ».

Enfin, une attention particulière doit être portée à tout le volet e-reporting de la réforme. Les obligations sur les ventes B2B internationales sont assez proches des obligations du volet e-invoicing, et devraient être assez facilement intégrées aux offres de PDP. En revanche, les obligations sur les acquisitions B2B internationales exigeront une extraction des données de ces factures, y compris les mentions obligatoires de ligne, le temps que la facture électronique avec mentions obligatoires sous forme structurées soit devenue la norme à l'échelle mondiale. Pour les entreprises qui font des ventes B2C, une attention particulière doit être portée sur les remontées des chiffres de ventes B2C, qui doivent être agrégés par jour, par catégorie de ventes et à la maille de chaque entité juridique. Pour les ventes de services sans option sur le débit, le détail des encaissements par taux de TVA doit aussi être fourni, ce qui nécessite une mise à niveau fonctionnelle des logiciels de caisse, ainsi que leur alignement s'agissant de la production des données de e-reporting.

Cette réforme organise un Contrôle Transactionnel Continu, qui met les entreprises sous monitoring de l'Administration fiscale quant à la conformité fiscale de la gestion de leurs factures. C'est donc avant tout aux entreprises de s'assurer d'un plus grand respect de la réglementation fiscale, et de faire face aux rejets et refus, et ce de façon quasi-temps réel à la journée pour les factures relevant du e-invoicing et tous les 10 jours pour les entreprises au régime normal s'agissant du e-reporting.

Par contre, il est important de rappeler que la mise en œuvre de cette réforme ne supprime pas les obligations des entreprises en matière de déclaration de TVA (CA3, CA12), qui ne seront pas toujours identiques au pré-remplissage. De même, les contrôles fiscaux continueront de se dérouler, mais probablement mieux ciblés sur les entreprises pour lesquelles les informations transmises à l'Administration fiscale en temps réel paraîtront nécessiter une visite.

Une fois la réforme déployée, les entreprises disposeront d'une information fiable, riche en données et quasi-temps réel sur leurs ventes et leurs achats, ce qui constitue une composante essentielle de leur pilotage opérationnel et financier, et pour toutes les tailles d'entreprises.

A terme, l'inclusion des potentiels de l'IA dans ces périmètres permettront aux entreprise/parties prenantes de mettre en œuvre une gestion prédictive des données d'autant plus efficiente.

6. Mise en œuvre réussie de projets de facturation électronique et de commerce numérique intégré

6.1 Évaluation holistique des prérequis existants

L'échange de factures sans support papier est légalement autorisé dans la grande majorité des pays à travers le monde. Cela permet aux organisations d'adapter leurs structures internes et d'automatiser leurs opérations. La stratégie de mise en œuvre est influencée à la fois par les objectifs et capacités internes de l'organisation, mais également, de manière significative, par des facteurs externes.

Cette section vise à fournir des informations permettant aux lecteurs d'établir ou de faire progresser efficacement leurs initiatives de facturation électronique et de commerce numérique intégré.

Une première étape essentielle consiste à réaliser une évaluation approfondie de la situation actuelle et des besoins dans plusieurs domaines :

- + Paysage organisationnel et technique interne
- + Collaboration numérique avec les partenaires commerciaux
- + Exigences réglementaires et conformité

6.1.1 Évaluer votre paysage organisationnel et technique interne

Dans le contexte des grandes organisations, nos observations ont mis en évidence la diversité des environnements clients, caractérisés par une multitude de défis tels que :

- + La présence de nombreux systèmes ERP disparates.
- + Des processus décentralisés pour l'émission et la réception des factures.
- + Un manque de contrôle et de supervision des flux de facturation papier.
- + L'absence de transparence sur les flux, volumes et méthodologies de traitement des factures.
- + La multiplication d'archives long-terme décentralisées.
- + Une ambiguïté quant à l'identification des factures originales par rapport aux copies.
- + Des initiatives simultanées mais isolées au sein des départements, portant sur la numérisation, la gestion des workflows, l'archivage, la conformité fiscale et la facturation électronique.

Les premiers adopteurs se sont engagés dans la facturation électronique sans stratégie à long terme cohérente. Par la suite, après la mise en œuvre, la responsabilité de la gestion opérationnelle a été transférée aux départements informatiques.

Souvent, les principaux partenaires commerciaux imposent des formats spécifiques pour les communications entre entreprises, acheminés via des prestataires de services désignés. De même, les réglementations fiscales dans divers pays exigent le recours à des prestataires agréés pour la transmission des données de facturation. Historiquement, les départements informatiques ont répondu de manière rapide et pragmatique aux nouvelles obligations commerciales et fiscales, entraînant une prolifération de solutions, services et processus variés.

Notre analyse révèle que de nombreuses multinationales collaborent avec 3 à 20 prestataires distincts de facturation électronique pour les factures entrantes. La situation est encore plus fragmentée pour les factures sortantes et les déclarations fiscales, les entreprises naviguant entre 20 et 160 plateformes, services et portails différents.

La gestion de cet écosystème complexe de solutions et processus hétérogènes constitue un défi majeur en matière de conduite du changement. Les entreprises globales doivent intégrer des centaines de nouvelles exigences réglementaires chaque année dans leurs systèmes et

workflows. Pour les entreprises de taille intermédiaire, en particulier celles opérant à l'international, maintenir des systèmes et processus conformes aux exigences fiscales devient de plus en plus difficile.



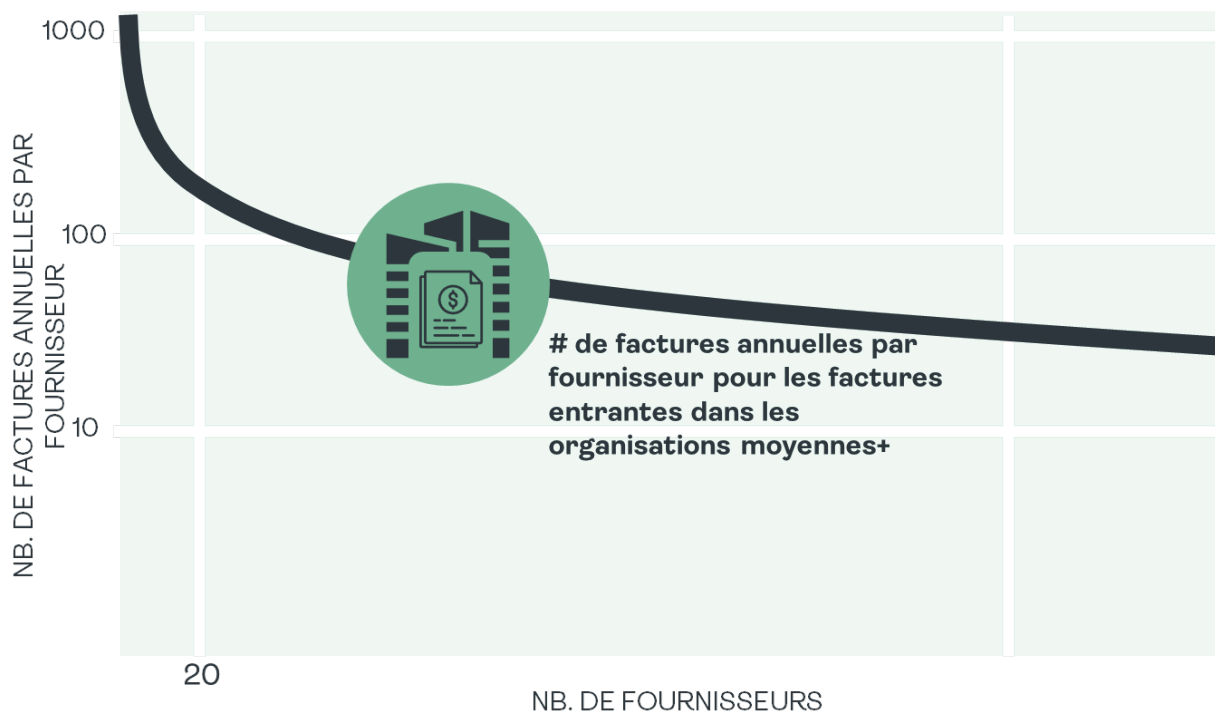
L'afflux continu de nouvelles obligations réglementaires souligne la nécessité pour les organisations de réévaluer leurs infrastructures fragmentées afin de mieux répondre aux exigences futures. La facturation électronique et le reporting fiscal ne doivent pas être considérés comme un simple projet avec une date de fin, mais plutôt comme un processus évolutif vers un Commerce Numérique Intégré.

De notre point de vue en tant que cabinet de conseil, nous constatons que les solutions et cadres de processus de nombreuses organisations ne sont pas optimisés pour relever les défis à venir. Nous recommandons une évaluation proactive et une réorientation stratégique vers l'automatisation du Commerce Numérique Intégré afin d'assurer leur préparation aux évolutions futures.

6.1.2 Collaboration numérique avec les partenaires commerciaux

Pour améliorer la collaboration numérique avec les partenaires commerciaux, il est impératif d'évaluer leurs capacités et leurs contraintes.

Bien que le principe de Pareto (règle des 80/20) soit pertinent dans de nombreux secteurs, il ne s'applique généralement pas aux flux de facturation, à quelques exceptions près dans certaines industries. Une répartition plus représentative des factures entrantes dans les organisations de taille moyenne à grande est la suivante :



- + En général, entre 20 et 50 fournisseurs émettent plus de 100 factures par an.
- + Environ 1 000 fournisseurs envoient entre 10 et 100 factures par an.
- + La grande majorité des fournisseurs émettent moins de 10 factures annuellement.

Les grandes entreprises interagissent généralement avec environ 10 000 fournisseurs et, en fonction de leur portefeuille de produits, un nombre significatif de clients. La majorité de ces fournisseurs et clients sont des petites et moyennes entreprises (PME) dotées d'une infras-

structure informatique fragmentée, avec des capacités limitées en matière d'échange structuré de données de facturation et d'archivage électronique. De plus, ces entités opèrent souvent dans différentes juridictions, chacune ayant ses propres exigences légales en matière de facturation conforme à la TVA, d'archivage et d'adaptations aux différences linguistiques et culturelles.

Le succès des initiatives de facturation électronique repose fortement sur une prise en compte approfondie du contexte des partenaires commerciaux. Cela inclut l'identification de leurs motivations et la mise en place d'une connexion conforme aux exigences de la TVA de manière simple et efficace.

Si les grandes entreprises intègrent généralement la facturation électronique de façon fluide dans leurs systèmes, les besoins des petites et moyennes entreprises peuvent différer et nécessiter une approche adaptée.

Exigences des organisations:

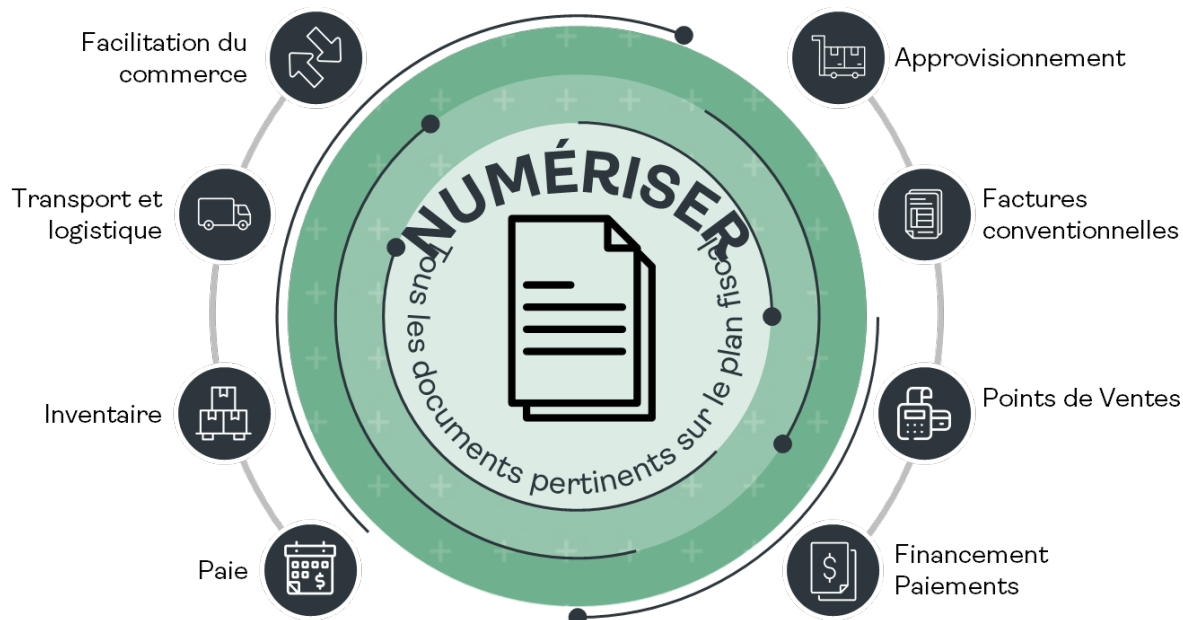
Taille	Exigences de l'émetteur	Exigences du destinataire
Grande	+ Intégration complète à l'ERP + Communication bidirectionnelle + Archivage cloud (parfois transféré en interne à l'étape 2)	+ Intégration complète à l'ERP + Communication bidirectionnelle + Archivage cloud (parfois transféré en interne à l'étape 2)
Moyenne	+ Intégration complète à l'ERP + Outils d'exportation (CSV, ...) + Archivage cloud	+ Intégration complète à l'ERP + Outils d'exportation (CSV, ...) + Archivage cloud
Petite	+ WebEDI (saisie de la facture sur un portail) + Formulaires électroniques + PDF (incluant plusieurs couches avec image, données XML et autres fonctionnalités) + Archivage cloud	+ Présentation et téléchargement via navigateur, par ex. via la banque en ligne + PDF (incluant plusieurs couches avec image, données XML et autres fonctionnalités) + Archivage cloud

6.1.3 Législation et Conformité

Le paysage évolutif de la conformité et les exigences croissantes de transmission électronique aux administrations fiscales prennent une place prépondérante. Ces exigences en matière de déclaration fiscale sont progressivement intégrées aux obligations de facturation électronique interentreprises (B2B). L'objectif des administrations fiscales des nations développées est de numériser entièrement tous les documents et procédures liés à la fiscalité.

Dans le cadre de l'automatisation des processus métier, les organisations utilisent plus de 150 types de messages, dont environ 30 revêtent une importance fiscale et sont, à terme, requis pour une soumission numérique aux autorités fiscales. La majorité des opérations commerciales sont directement ou indirectement influencées par les réglementations fiscales et d'audit. Par conséquent, plusieurs éléments répertoriés dans le tableau suivant pourraient être ciblés pour la numérisation et l'échange de données selon les modèles de Contrôle Transactionnel Continu (CTC).

Le processus de numérisation englobe de nombreux aspects de l'entreprise, impactant de manière significative la gestion des documents fiscaux:



L'évolution anticipée des exigences de conformité et fiscales devrait inclure un large éventail de documents fiscaux, notamment, mais sans s'y limiter, les factures, paiements, reçus de paiement, notes de crédit, notes de débit, bons de livraison et bulletins de salaire mensuels. Vous trouverez ci-dessous un aperçu des évolutions attendues :

- + L'ensemble du cycle de vie des factures, de leur émission à leur règlement, sera soumis à un suivi et une traçabilité rigoureux.
- + Une transition progressive des mécanismes de déclaration post-audit périodiques vers des systèmes électroniques en temps réel de Contrôle Transactionnel Continu (CTC) est attendue.
- + L'obligation de participer au cycle électronique devrait s'étendre aux acheteurs, marquant un changement par rapport aux réglementations initiales qui ciblaient principalement les fournisseurs. Ce changement est déjà observé dans plusieurs juridictions.
- + À moyen terme, les directives réglementaires incluront également la facturation transfrontalière, comme le démontre le projet ViDA de l'Union européenne.
- + Le champ d'application de la surveillance réglementaire s'élargira à la déclaration des stocks, assurant une intégration fluide avec la chaîne d'approvisionnement physique. Cela implique le suivi et la traçabilité des stocks depuis leur entrée sur le marché domestique ou leur phase de production jusqu'à leur vente, en corrélant ces données avec la documentation commerciale numérique intégrée, telle que les factures.
- + Les autorités fiscales de plusieurs juridictions imposent désormais aux entreprises d'utiliser uniquement des prestataires de services accrédités pour le reporting CTC ou la transmission des messages aux partenaires commerciaux.

Malgré certaines réticences initiales quant à l'adoption d'un modèle de facturation électronique et de reporting CTC, les avantages pour les contribuables sont significatifs :

- + L'utilisation des e-factures dans les modèles CTC permet de réduire les coûts de conformité fiscale de 37-39% pour les grandes entreprises et de 8-56% pour les autres entreprises privées, par rapport à la facturation papier traditionnelle. Ce gain d'efficacité favorise l'adoption des initiatives de facturation électronique par les multinationales.
- + La robustesse juridique du processus est renforcée par des mécanismes garantissant l'authenticité des documents et empêchant la répudiation de l'origine, réduisant ainsi le risque de fraude.
- + Par rapport aux systèmes de post-audit traditionnels, la vérification de conformité en temps réel réduit considérablement le risque d'amendes fiscales appliquées plusieurs années après la transaction.

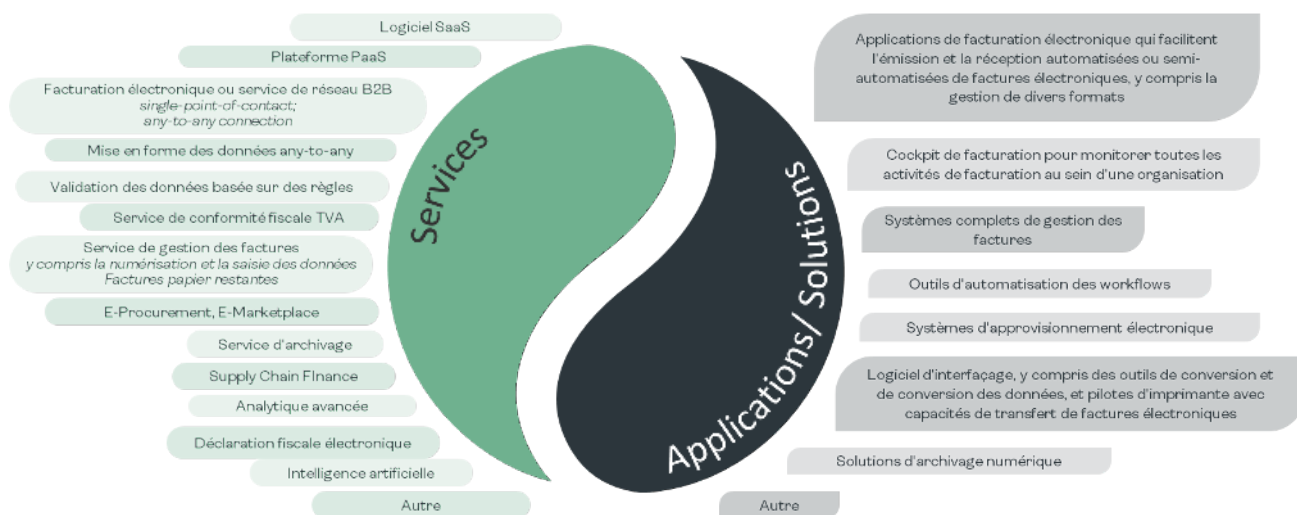
- + L'automatisation remplace les déclarations manuelles et périodiques, éliminant ainsi le besoin de déclarations et de déductions de TVA, et permettant des collectes et remboursements automatisés. Cette transition entraîne également une réduction significative de l'utilisation des documents papier.
- + La mise en œuvre de ces systèmes contribue à réduire l'écart de TVA, créant ainsi les conditions propices à d'éventuelles baisses des taux d'imposition à l'avenir.
- + Elle favorise l'établissement de standards de messagerie unifiés à l'échelle nationale, réduisant l'hétérogénéité.
- + Elle simplifie ou élimine les problèmes liés à l'interopérabilité entre prestataires de services, accélérant l'adoption massive du marché et réduisant significativement les coûts de transaction par rapport aux développements fragmentés et décentralisés.
- + Enfin, cet environnement réglementaire encourage l'émergence de mécanismes innovants en matière de facturation et de financement du commerce.

6.2 Impact des Offres de Solutions Tierces et Tendances Technologiques Associées

Le développement en interne est devenu de plus en plus impraticable pour plusieurs raisons :

- + La viabilité d'un business case favorable est réduite en raison des coûts initiaux et récurrents substantiels du projet.
- + Le processus est excessivement chronophage.
- + Il n'existe aucune justification à développer des solutions qui sont déjà disponibles et opérationnelles auprès de nombreux fournisseurs.
- + Les réglementations imposées par de nombreux gouvernements exigent l'utilisation de prestataires de services accrédités pour la transmission des factures électroniques. De plus, certains partenaires commerciaux clés peuvent imposer l'utilisation de prestataires spécifiques pour l'échange de factures électroniques et de messages commerciaux, rendant ainsi l'adoption d'un prestataire de services obligatoire.

Par conséquent, les alternatives viables sont l'acquisition d'applications tierces ou l'adoption de services cloud externes. Le choix entre ces services et les applications/solutions implique :



La prise de décision pour sélectionner le scénario approprié repose sur :

- + La politique interne de Make or Buy
- + L'environnement informatique et de traitement existant
- + Le volume de factures
- + Le business case global
- + Les exigences opérationnelles internes
- + Les besoins et capacités des partenaires commerciaux

Généralement, les grandes entreprises évaluent 2 à 3 scénarios, réalisent des analyses comparatives et arrêtent leur décision. Ce processus décisionnel est ensuite suivi par la publication d'un Appel d'Offres (RFP) adressé à 2 à 4 fournisseurs potentiels.

6.3 Stratégie Globale Englobant l'Intégralité des Objectifs

6.3.1 Objectifs Internes

Les objectifs et exigences internes peuvent être définis et mis en œuvre avec un degré significatif d'autonomie. Les domaines suivants, entre autres, peuvent constituer des axes stratégiques pour la définition des objectifs :

- + **Commerce Numérique Intégré:** Il ne s'agit pas seulement d'automatiser les processus de facturation, mais d'intégrer toutes les activités pertinentes en amont et en aval des processus source-to-pay et order-to-cash. D'après notre expérience, il est souvent nécessaire d'établir des bases solides lors d'un projet préliminaire, notamment en assurant une base de données fiable pour les partenaires commerciaux et les produits. Le nettoyage des données de référentiels devient une étape incontournable dans de nombreux cas. L'optimisation des processus d'intégration des nouveaux partenaires commerciaux est essentielle, tout comme l'élimination ou la synchronisation des données en doublon entre différents systèmes en temps réel.
- + **Optimisation du Fonds de Roulement:** L'automatisation des factures joue un rôle clé dans cette démarche. La facturation électronique permet de réduire les exceptions, d'accélérer les processus, d'exploiter les remises, de diminuer le Days Sales Outstanding (DSO), d'améliorer la transparence de la gestion de trésorerie, de réduire les dépenses en capital et de favoriser l'adoption du Supply Chain Finance.
- + **Environnement, Social et Gouvernance (ESG):** La transition vers la facturation électronique peut être utilisée comme un levier stratégique pour améliorer le reporting et la performance ESG.
- + **Harmonisation des Systèmes et des Processus:** Viser une transition interne entièrement numérique grâce à des initiatives adaptées.
- + **Solutions et Conception de Processus Pérennes et Agiles:** S'adapter aux exigences légales actuelles et futures ainsi qu'aux interactions en temps réel avec les administrations fiscales et les partenaires commerciaux est essentiel pour les cadres de solutions de demain. Des caractéristiques telles que l'ouverture des plateformes, l'agilité, l'interopérabilité et l'adoption des nouvelles technologies sont primordiales. Bien que ces éléments diffèrent de l'environnement actuel, souvent développé de manière organique, ils ne doivent pas freiner la préparation au futur. Une refonte des systèmes et processus internes peut s'avérer nécessaire pour maintenir un avantage compétitif.

Lors de l'élaboration de la stratégie, les questions suivantes peuvent se poser:

- + Souhaitons-nous automatiser uniquement le processus de facturation ou devons-nous inclure l'ensemble des processus d'achat, d'approvisionnement et de sourcing ?
- + Notre objectif est-il de commencer par l'automatisation du order-to-cash ou du purchase-to-pay ?
- + Quelles stratégies devons-nous adopter pour éviter ou réduire l'existence de systèmes et processus parallèles dans l'automatisation des processus métier et le reporting fiscal ?
- + Quels sont les départements, systèmes et processus de l'entreprise concernés par ce projet, et comment pouvons-nous assurer une transition fluide depuis les solutions existantes ?
- + Comment devons-nous intégrer les réseaux B2B et autres services cloud dans notre approche ?

6.3.2 Améliorer la collaboration numérique avec les partenaires commerciaux

Considérations stratégiques influençant l'orientation de l'entreprise:

- + La nécessité de se conformer aux exigences strictes imposées par les principaux partenaires commerciaux, ce qui peut inclure l'adoption de places de marché électroniques désignées ou de prestataires de services B2B.
- + Une demande croissante des partenaires commerciaux pour des capacités facilitant la transmission de diverses communications commerciales et transactionnelles.
- + L'amélioration de l'interopérabilité mondiale afin de permettre un échange fluide et inter plateformes de différents types de messages commerciaux.
- + L'expansion des opérations des prestataires de services à l'international, avec une couverture géographique accrue.
- + Une dichotomie dans le paysage des prestataires de services : d'une part, de nombreux fournisseurs sont interconnectés, permettant ainsi un partage inter plateformes des messages; d'autre part, plusieurs prestataires de solutions B2B opèrent désormais dans plus de 110 pays. Pour les entreprises, l'idéal est de disposer d'un point de contact unique gérant l'ensemble des transactions du cycle commercial, aussi bien entrantes que sortantes. Si cette approche est plus aisément applicable aux entreprises opérant dans un périmètre géographique restreint, les entités actives à l'échelle mondiale devraient également viser à rationaliser leurs prestataires de solutions à environ cinq.

6.3.3 Assurer la Conformité Fiscale

Étant donné la diversité des réglementations et les délais souvent serrés pour leur mise en œuvre, naviguer dans ce domaine représente un défi majeur.

Ci-dessous figurent des questions essentielles que les organisations doivent examiner avant d'élaborer une stratégie:

- + Opérons-nous dans des juridictions qui adoptent actuellement ou adopteront prochainement un modèle de Contrôles Transactionnels Continus (CTC) pour les factures, reçus, autres documents fiscaux ou la déclaration des taxes ?
- + Exerçons-nous des activités commerciales dans des pays qui exigent actuellement ou exigeront bientôt une obligation de facturation électronique Business-to-Government (B2G) ou Business-to-Business (B2B) ?
- + Quelles mesures pouvons-nous mettre en place pour garantir la conformité fiscale dans un cadre mondial ?

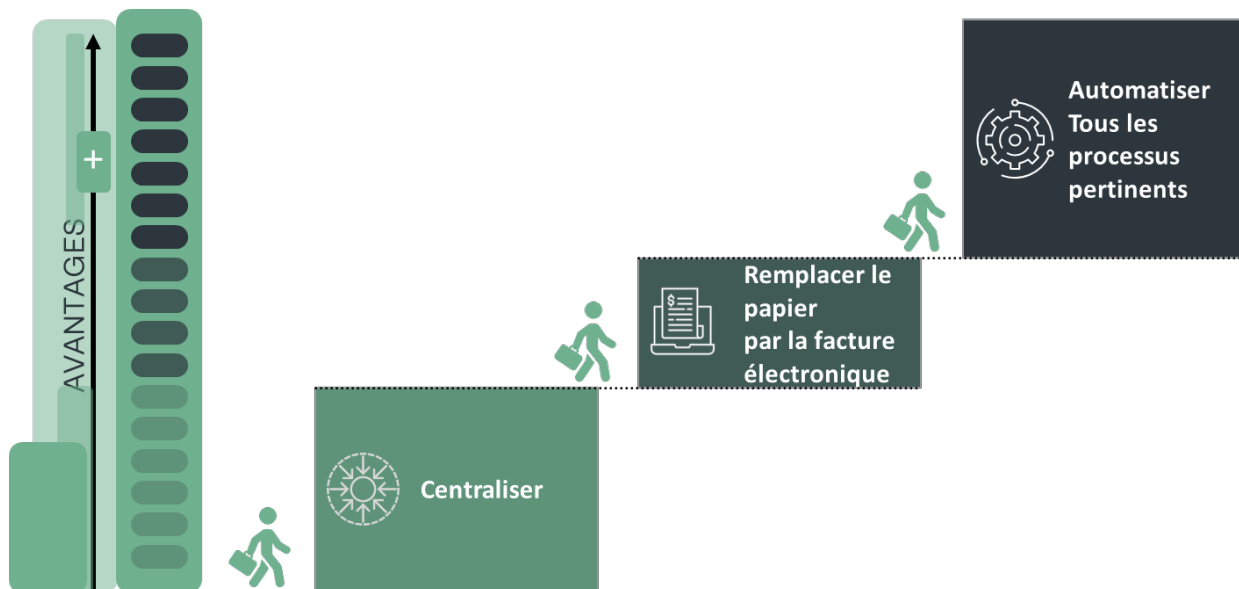
6.4 Mise en œuvre, Migration et Intégration

6.4.1 Scénario de mise en œuvre interne progressive

Environ 30% des grandes organisations continuent de gérer leurs factures de manière décentralisée, en utilisant souvent plusieurs systèmes ERP et comptables. Une telle configuration limite la visibilité des responsables financiers sur le volume, la valeur totale et le statut des factures.

L'adoption de la facturation électronique permet généralement d'établir une passerelle centralisée pour l'émission et la réception des factures, améliorant considérablement la transparence dont disposent les responsables financiers. Cette centralisation constitue une étape essentielle pour optimiser le fonds de roulement.

Dans un environnement opérationnel dispersé et complexe, les bénéfices les plus significatifs sont obtenus en suivant les étapes procédurales suivantes :



ÉTAPES D'OPTIMISATION DANS LES GRANDES ORGANISATIONS

Étant donné que cet objectif peut nécessiter un certain temps pour être atteint (par exemple, jusqu'à deux ans), une alternative efficace consiste à migrer dans un cadre décentralisé. Si les contraintes liées à une future centralisation sont anticipées, elles peuvent être intégrées dans les phases de planification et d'exécution des systèmes et des processus.

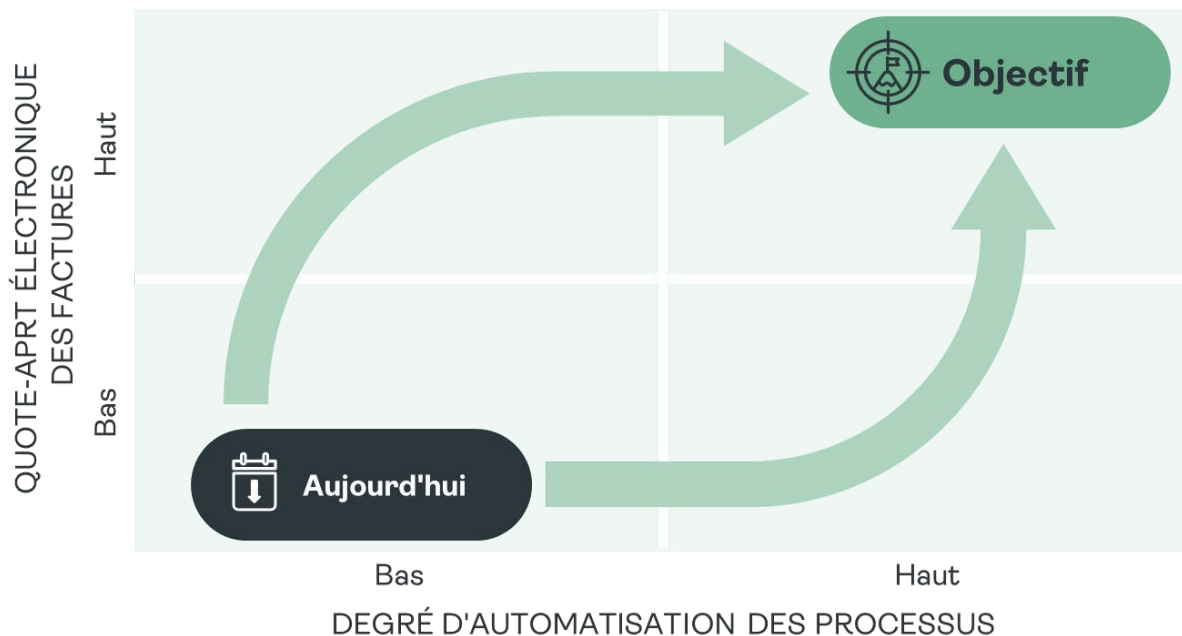
6.4.2 Déterminer le Meilleur Périmètre pour Votre Organisation

Dans environ 50% des pays, la mise en œuvre de la facturation électronique est facultative, mais juridiquement autorisée. Pour la majorité des organisations, la transition vers la facturation électronique constitue la première étape vers l'établissement d'un cadre de Commerce Digital Intégré. C'est pourquoi de nombreuses entreprises considèrent la facturation électronique comme une priorité, souvent qualifiée de « Reine des messages ». Il est généralement stratégique d'entamer la transition numérique par la facturation avant d'étendre progressivement la digitalisation au sein de l'organisation (flèche gauche du graphique suivant).



La transition vers des processus électroniques et automatisés est globalement bénéfique. Néanmoins, il est recommandé pour la plupart des organisations de procéder à une analyse approfondie et à une optimisation de leurs processus existants avant toute mise en œuvre. Il est souvent possible d'éliminer jusqu'à 30% des inefficacités héritées sans altérer la fonctionnalité.

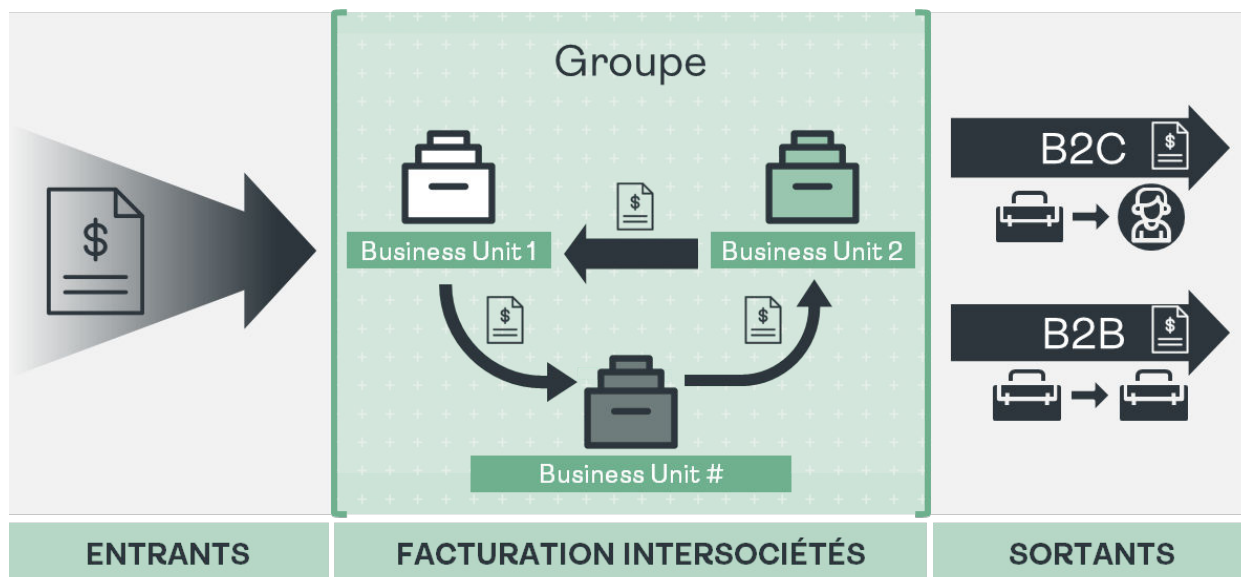
Déterminer le parcours de migration approprié pour exploiter pleinement le potentiel d'optimisation:



La facturation électronique, à elle seule, constitue un argument économique solide avec des bénéfices concrets. Toutefois, la perspective de réaliser des économies additionnelles à long terme est renforcée par la mise en place d'un cycle commercial entièrement automatisé. Un autre groupe d'utilisateurs cherche à étendre la digitalisation et l'automatisation au-delà de la simple facturation pour inclure un éventail plus large de communications commerciales, telles que les commandes.

La stratégie de mise en œuvre de la facturation électronique varie selon les organisations, en fonction de la nature dominante et du potentiel d'optimisation des différents flux de facturation. Il est conseillé d'aligner les projets en fonction de ces opportunités d'amélioration.

Prioriser la Transition Numérique des Flux de Facturation :



Factures entrantes: Les organisations disposant d'un pouvoir d'achat substantiel peuvent privilégier la digitalisation des factures entrantes afin de tirer parti de leur position et d'encourager leurs fournisseurs à adopter la facturation électronique.

Facturation interentreprises (Intercompany Billing): Le potentiel d'optimisation de la facturation interentreprises est souvent sous-estimé. Ce flux offre pourtant un contrôle total à l'or-

ganisation et, dans les cas où toutes les entités relèvent d'une même juridiction fiscale, les factures peuvent être traitées électroniquement ou via des transferts comptables. En cas de juridictions fiscales distinctes, l'adoption d'une approche standardisée de la facturation électronique, similaire aux processus externes, garantit l'authenticité, l'intégrité et la lisibilité des documents.

Factures sortantes: Les entreprises traitant un volume important de transactions avec les consommateurs (B2C) ont commencé à émettre directement des factures électroniques. Cependant, l'adoption généralisée reste limitée ; un taux d'utilisation client de 60% est considéré comme un succès, la plupart des organisations atteignant seulement 45 à 60%, tandis que les meilleures performances atteignent entre 85 et 97%.

Afin d'accroître l'adoption de la facturation électronique, les organisations devraient envisager de mettre en place un modèle « qui ne dit mot consent » (opt-out) et/ou d'exploiter les réseaux existants (banques en ligne ou autres portails de consommation populaires) pour la distribution. L'usage des factures PDF, transmises par email ou via des portails, s'est largement répandu. Certaines organisations adoptent des méthodes plus proactives, privilégiant l'envoi direct (push) plutôt que la mise à disposition sur un portail. Cette approche est également pertinente pour les factures B2B destinées aux petites entreprises, où les factures PDF dépassent la simple reproduction papier en intégrant des couches de données structurées (XML) et des fonctionnalités d'interaction dynamiques (ex. : résolution de litiges, options de paiement). Les factures électroniques sont conçues pour être conformes aux réglementations sur la TVA, en intégrant notamment des signatures numériques pour les sections clés, des processus de vérification et, parfois, des dispositions pour une archivage en ligne sécurisé à long terme.

6.4.3 Exigence Accrue de Précision des Données Internes pour Respecter les Obligations Fiscales

6.4.3.1 Défis de Conformité

Face à l'utilisation de stratégies d'optimisation fiscale, tant licites qu'illicites, par de nombreuses entreprises, l'accent est de plus en plus mis sur la conformité fiscale. L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE), en collaboration avec les pays du G20, a convenu de renforcer les exigences en matière de déclaration et d'assurance de la conformité fiscale des documents d'entreprise. Cela oblige les entreprises à fournir des preuves plus détaillées attestant de l'existence réelle de leurs partenaires commerciaux et de la légitimité des transactions sous-jacentes aux documents d'entreprise. Les normes actuelles de précision des factures et des documents commerciaux associés pourraient ne plus être suffisantes pour répondre à ces exigences renforcées.

L'amélioration de la précision de la facturation peut être obtenue par un affinement des informations d'adresse des émetteurs et des destinataires, ainsi que par une meilleure exactitude de toutes les données pertinentes aux transactions (biens et services).

L'une des principales sources de fraude aux comptes fournisseurs (AP) comprend l'existence de partenaires commerciaux fictifs (entités inexistantes), la non-livraison de fournitures et la facturation frauduleuse.

Bon nombre de ces défis peuvent être surmontés en adoptant des mesures visant à renforcer la précision des données et à en assurer la validation en temps réel ou quasi temps réel. Le recours aux capacités de l'intelligence artificielle offre de nouvelles opportunités pour identifier les factures frauduleuses. L'utilisation de la facturation électronique, basée sur des données précises, constitue une base solide pour atteindre ces objectifs.

6.4.3.2 Adresses Exactes et Données de Référence

La conformité fiscale exige l'exactitude des entités commerciales ainsi que la précision de leurs adresses, en alignement avec les inscriptions dans les registres d'entreprises.

Le déploiement des identifiants électroniques et des certificats numériques offre un moyen d'authentification technique et d'identification sans équivoque des parties commerciales. Ces outils sont déjà utilisés dans certaines juridictions à cette fin. Toutefois, de tels mécanismes d'identification n'assurent pas intrinsèquement l'alignement des adresses de l'émetteur et du destinataire des factures. Cet alignement peut être réalisé grâce à la synchronisation des données de référence avec les registres autorisés, tels que les registres nationaux des entreprises, généralement établis à des fins administratives internes mais pouvant nécessiter des ajustements avant la mise en œuvre des systèmes de Contrôle Transactionnel Continu (CTC). Par ailleurs, la création et la maintenance d'annuaires du secteur public à différents niveaux gouvernementaux sont préconisées, bien que l'accès à ces annuaires soit souvent restreint pour des raisons de confidentialité. Une révision de la législation pourrait être envisagée afin de faciliter l'accès en ligne à ces répertoires.

Pour garantir l'efficacité opérationnelle, ces registres devraient prendre en charge diverses spécifications structurelles, incluant les sièges sociaux, les succursales et les filiales. Une fois ces conditions remplies, les acteurs du marché pourront utiliser des routines de consultation pour synchroniser dynamiquement les éléments essentiels de leurs données de référence au sein de leurs solutions de gestion des ressources d'entreprise (ERP) ou dans les annuaires des opérateurs de réseaux de facturation électronique.

Bien que la synchronisation directe des données entre les systèmes des entités commerciales demeure essentielle dans les industries à fort volume de transactions, il est prévu qu'à moyen terme, cette synchronisation puisse être renforcée ou remplacée par une synchronisation avec les registres nationaux.

6.4.3.3 Informations Précises sur les Produits et Services

Conformément aux exigences de conformité, les entreprises doivent prouver que leurs documents commerciaux proviennent de transactions légitimes impliquant des biens ou des services. Cette mesure vise à dissuader les stratégies d'optimisation fiscale telles que la surfacturation, où le prix des biens ou services est artificiellement gonflé, et la sous-facturation, qui consiste à déclarer des prix inférieurs à la réalité afin d'échapper à des obligations fiscales appropriées.

De plus, les entreprises ont tout intérêt à s'assurer que les factures reflètent fidèlement les descriptions des biens ou services fournis. En particulier, dans le cadre de biens et services standardisés ou produits en masse dans des secteurs réglementés, il est possible d'aligner ces informations avec une base de données centralisée. Un exemple illustratif est TARMED, qui constitue un cadre tarifaire dans le secteur de la santé en Suisse, permettant de vérifier les prestations facturées par rapport à des données normalisées.

Néanmoins, la majorité des entreprises évoluent dans des environnements qui ne sont pas aussi rigoureusement standardisés. Pour ces entités, des solutions viables existent afin d'améliorer la précision des données de facturation. L'adoption de systèmes intégrés de gestion des achats et des paiements (Purchase-to-Pay) prenant en charge la correspondance avec les catalogues de produits en est une illustration.

Le Global Data Synchronization Network (GS1 GDSN) constitue une initiative notable permettant aux partenaires commerciaux de partager uniformément des informations sur les produits à l'échelle mondiale.

Au Mexique, l'adoption de la taxonomie United Nations Standard Products and Services Code (UNSPSC) par le Servicio de Administración Tributaria (SAT) pour la classification des biens et services a joué un rôle clé dans la mise en place de la facturation électronique depuis décembre 2017.

Il est prévu que les services de synchronisation des données prendront une importance croissante à l'avenir. Actuellement, cependant, la préférence dominante des organisations est de

passer leurs commandes et de recevoir leurs factures sous forme électronique. Dans de nombreux cas, les informations contenues dans ces documents électroniques peuvent être automatiquement alignées, simplifiant ainsi le processus.

6.4.4 Conception et Mise en Œuvre de Systèmes et Processus Agiles pour une Efficacité Accrue

Le paysage réglementaire et les exigences numériques des partenaires commerciaux évoluent rapidement et de manière de plus en plus fréquente. Pour naviguer efficacement dans ces changements dans les délais contraints imposés, il est impératif que les systèmes et les processus fassent preuve d'une grande agilité. Actuellement, nous observons une vague d'innovation majeure dans les systèmes, illustrée par la prolifération des services facilitant la facturation électronique transfrontalière et la conformité fiscale. Par ailleurs, l'émergence de solutions exploitant des technologies de pointe devient de plus en plus viable et financièrement accessible.

Cette évolution représente des opportunités lucratives pour les entreprises. Néanmoins, il est essentiel pour ces dernières de réaligner stratégiquement leurs mécanismes internes et leurs workflows afin de tirer pleinement parti des bénéfices potentiels, et ainsi progresser vers l'automatisation complète du Commerce Numérique Intégré.

Après l'optimisation de l'infrastructure interne, l'augmentation de la proportion de facturation électronique introduit une complexité supplémentaire.

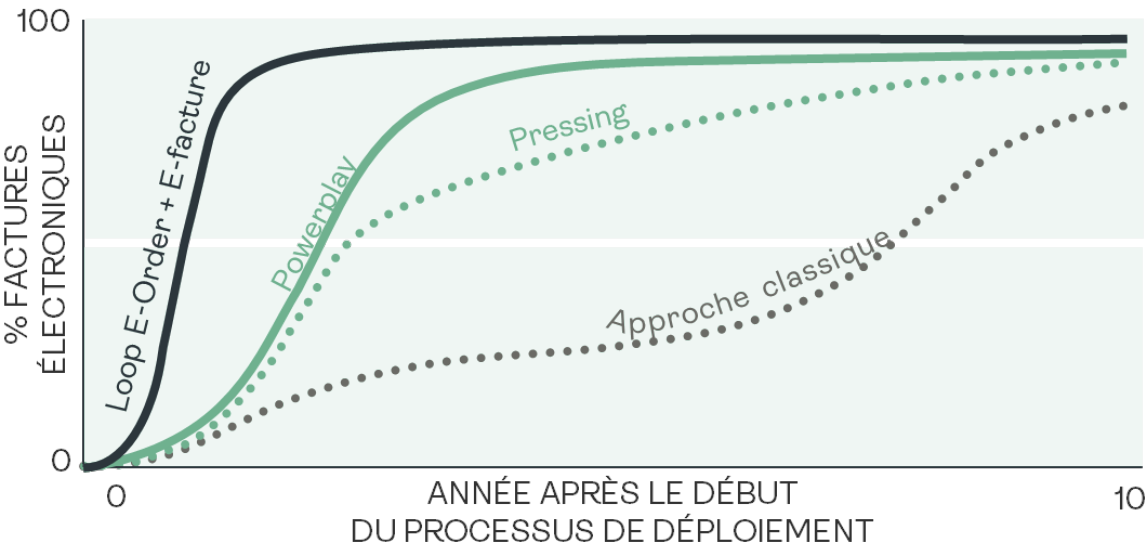
6.4.5 Initiatives pour Encourager l'Adoption de la Facturation Électronique

Un nombre croissant de pays et d'entités gouvernementales imposent la facturation électronique B2G et B2B, en incluant des exigences détaillées sur les formats d'échange structurés et, fréquemment, sur les canaux de transmission. Ces obligations, qui nécessitent un contenu de facture complet et intègrent le reporting fiscal comme une composante essentielle, offrent aux entreprises une base solide pour automatiser leur traitement des factures.

Néanmoins, de vastes régions du monde demeurent où la mise en œuvre d'obligations réglementaires poussées, profitant à la fois aux autorités fiscales et aux entreprises, n'est pas envisageable à court terme.

Dans certaines juridictions, les obligations se limitent à la soumission électronique de résumés de factures de vente. Bien que les données électroniques structurées fournies par le fournisseur soient suffisantes pour répondre aux exigences fiscales, elles ne permettent pas aux acheteurs d'automatiser efficacement leurs processus de traitement des factures. Dans d'autres régions, bien que la facturation électronique soit légalement acceptée, son adoption ainsi que le choix du format restent à la discrétion des partenaires commerciaux.

Le degré d'adoption de la facturation électronique varie considérablement, mais il peut être considérablement renforcé par des interventions stratégiques. Le succès de l'adoption de la facturation électronique dépend en grande partie de l'efficacité des méthodes d'intégration utilisées.



Phase	Description
Approche classique	Dans un premier temps, les grandes entreprises jouent un rôle de pionnières dans l'adoption de la facturation électronique, influençant ainsi leurs partenaires commerciaux majeurs à adopter l'échange de factures sous format numérique. L'approche utilisée repose sur l'onboarding Opt-In, où chaque entité est incitée individuellement de rejoindre la communauté de la facturation électronique. Cependant, pour la majorité des organisations, le taux d'adoption des factures électroniques avec leurs principaux partenaires commerciaux plafonne à environ 25-30%, même après plusieurs années. Par la suite, ces grandes entreprises pionnières tentent d'étendre leur effort en incitant les entreprises de taille moyenne et les petites entreprises à adopter la facturation électronique. Malgré l'intensification des actions marketing, une grande entreprise seule ne peut pas imposer les tendances du marché. Son influence dépend du niveau de maturité global du marché. En conséquence, les taux de croissance annuels de l'adoption de la facturation électronique restent limités. Ce schéma d'évolution du marché a historiquement prévalu et continue d'être observé dans de nombreux pays aujourd'hui. Néanmoins, il n'a pas encore conduit à une adoption massive et généralisée sur les marchés.
Pressing	Pour la plupart des grandes entreprises, atteindre un taux de pénétration de la facturation électronique d'au moins 60% en trois ans est un objectif réalisable. Toutefois, cet objectif ne peut être atteint par des stratégies passives ou simplement cordiales avec les partenaires commerciaux. Au contraire, un engagement proactif et des efforts marketing stratégiques sont essentiels pour accélérer l'adoption de la facturation électronique. De plus, il est impératif d'affiner les conditions contractuelles standards afin d'établir un cadre juridique qui incite et oblige les partenaires commerciaux à adopter ce mode de facturation. Bien que la stratégie d'adoption repose principalement sur des tactiques affirmées, elle demeure légitime à condition que l'entreprise initiatrice ou son prestataire de services propose des solutions de facturation

	électronique adaptées aux divers besoins et tailles des partenaires commerciaux, dans des conditions équitables. Le processus d'inscription et d'utilisation doit être simplifié au maximum afin de réduire les obstacles à l'entrée. Par exemple, l'engagement initial pourrait être facilité par une inscription en ligne, chaque partenaire commercial disposant d'un compte préattribué, activable en un seul clic, suivi par la saisie de ses données de base. Un nombre croissant de grandes entreprises adoptent cette approche stratégique.
Powerplay	Pour la majorité des grandes entreprises, atteindre un minimum de 80% de facturation électronique en trois ans est une cible réaliste. Cela est rendu possible grâce à la mise en œuvre de la stratégie « Pressing », avec l'application de pénalités aux parties persistant à utiliser des factures papier. La facturation électronique devient ainsi la norme, avec des sanctions appliquées en cas d'émission de factures papier. La structure de ces pénalités est la suivante: + Les fournisseurs facturent généralement entre 1 EUR et 3,50 EUR aux consommateurs et entre 5 EUR et 25 EUR aux entreprises pour chaque facture papier émise. + Les acheteurs sont susceptibles de déduire entre 15 EUR et 25 EUR de la valeur de la facture pour chaque facture papier reçue, notamment si le fournisseur refuse ou est incapable de proposer une transmission électronique des factures.
Boucle électronique fermée pour les commandes et les factures	Dans de nombreuses grandes organisations, au moins 40% des factures proviennent de bons de commande. Ces entreprises ont l'opportunité de passer à une réception entièrement électronique de toutes les factures basées sur des bons de commande en l'espace de quelques mois. Les fournisseurs sont impatients de recevoir des bons de commande. Si la possibilité leur est offerte de les recevoir exclusivement par voie électronique à l'avenir, ils adopteront rapidement cette nouvelle méthode de communication. De plus, cette approche leur permet également de soumettre leurs factures électroniquement. Par conséquent, ce modèle favorise une adoption rapide et mutuellement bénéfique pour les fournisseurs et les acheteurs.

Étant donné les faits établis, il est remarquable que de nombreuses organisations n'aient pas encore adopté des méthodologies d'intégration plus efficaces. La technique ne représente qu'une fraction du parcours vers la facturation électronique. Ce qui est bien plus déterminant pour assurer le succès et un taux d'adoption numérique significatif, c'est la stratégie de déploiement, en particulier l'intégration des partenaires commerciaux.

Modèles de déploiement en usage:

Opt-In	Un émetteur ou un destinataire améliore son système de facturation électronique. Il informe ses partenaires commerciaux de cette avancée et les encourage à adopter la facturation électronique pour l'envoi et/ou la réception des factures. Convaincre chaque partie prenante de passer à la facturation électronique nécessite des arguments solides, des incitations et/ou une pression modérée. Si, traditionnellement, une approche plus conviviale était privilégiée pour l'intégration des entreprises, le modèle d'Opt-Out est de plus en plus favorisé lorsque cela est applicable.
Opt-Out	Un émetteur ou un destinataire renforce ses capacités de traitement des factures électroniques et informe ses partenaires commerciaux de cette nouvelle possibilité. Il leur communique qu'au-delà d'une certaine date limite, tous les

	échanges de factures se feront exclusivement par voie électronique. Les parties souhaitant continuer à utiliser la facturation papier doivent formellement demander une exemption de ce processus électronique, avec la possibilité d'une facturation supplémentaire pour la poursuite des factures papier. L'adoption du modèle Opt-Out accélère considérablement la transition vers la facturation électronique à grande échelle. Cette approche est particulièrement adaptée aux grandes organisations effectuant des transactions régulières avec un groupe de partenaires stable, notamment les sociétés de leasing, le secteur du transport et de la logistique, les télécommunications, les services publics, les fournisseurs de crédits et cartes de fidélité, les fournitures de bureau, services de maintenance, de réparation et d'exploitation (MRO), les biens de grande consommation, les services en ligne et les communautés utilisant des extranets ou des logiciels clients standardisés. Actuellement, de nombreux émetteurs adoptant ce modèle optent pour des factures PDF signées, avec ou sans données XML associées. Cela garantit une lisibilité immédiate pour le destinataire, bien que les avantages puissent être limités lorsque seuls les fichiers PDF sont utilisés.
--	--

Taux de succès pour une organisation et proportion électronique un an après le lancement :

Modèle	Proportion électronique de toutes les factures
Initiée par l'émetteur (« Opt-In »)	1-5% dans le marché total 5-50% au sein des réseaux existants entre fournisseurs et acheteurs
Initiée par l'émetteur (« Opt-Out »)	85-90%
Initiée par le destinataire (« Opt-In »)	1-5% pour les organisations avec peu de pouvoir de négociation 50-70% pour les organisations en position de négociation forte
Initiée par le destinataire (« Opt-Out »)	Jusqu'à 90 % pour les organisations en position de négociation forte et fournissant des commandes électroniques

De nombreuses entreprises n'opèrent pas dans des conditions favorables à l'adoption d'une approche « qui ne dit mot consent » (Opt-Out). Néanmoins, le modèle doit être adapté pour correspondre à la faisabilité de chaque contexte spécifique. Il ne fait aucun doute que certains de vos pairs finiront par mettre en œuvre cette stratégie, ce qui aura un impact concret sur votre situation.

6.5 Surmonter les obstacles potentiels : Stratégies de réussite

Les obstacles varient considérablement selon les pays et la taille de l'entreprise. Voici quelques obstacles connus ainsi que des mesures possibles pour les surmonter :

Obstacles connus	Actions possibles pour surmonter les obstacles
Les exigences légales sont inconnues ou confuses	Les forums multipartites et/ou les administrations fédérales ont le privilège de diffuser de manière proactive des informations pertinentes à l'ensemble du marché. Certaines de ces entités organisent des événements d'information et des « roadshows » ou mobilisent des ambassadeurs pour élargir leur portée. De plus, nombre d'entre elles gèrent des portails d'information regroupant des données clés accessibles au public.

Manque de transparence du marché concernant les solutions proposées et la collaboration entre les différents prestataires de services	Les forums multipartites et les administrations fédérales ont l'opportunité de diffuser proactivement des informations pertinentes à l'ensemble du marché. Plusieurs de ces entités ont mis en place des portails d'information complets. Les principaux prestataires adaptent leurs offres avec des informations spécifiques à chaque segment, permettant ainsi aux petites entreprises, par exemple, de choisir des options telles que « Je suis un petit émetteur de factures » ou « Je suis un petit récepteur de factures ». Cela facilite un dialogue interactif qui transmet précisément les informations pertinentes de manière optimisée.
Changement/adoption des processus organisationnels internes (40% des grandes organisations)	Il est inhérent au comportement humain que les habitudes établies résistent au changement. Cela est particulièrement vrai lorsqu'un projet impacte plusieurs départements, nécessitant des adaptations. Par conséquent, une supervision managériale ciblée et des actions décisives sont essentielles.
Exigences divergentes des partenaires commerciaux en matière de formats, de méthodes et de processus	Dans le cadre de l'échange bilatéral (direct) de factures électroniques structurées, l'utilisation de normes peut atténuer les défis associés. De plus, les opérateurs de réseaux de facturation électronique ont la capacité de réduire considérablement la complexité pour les utilisateurs finaux.
Le partenaire commercial ne prend pas en charge la facture électronique	D'un point de vue statistique, il existe une probabilité considérable que votre partenaire commercial soit déjà équipé pour supporter la facturation électronique. Ce scénario peut être davantage attribué à un déficit d'information qu'à un manque de capacité. De nombreuses administrations fédérales, forums multipartites et associations de prestataires ont pris l'initiative de maintenir des répertoires d'utilisateurs accessibles au public. En plus d'améliorer la transparence, les partenaires commerciaux ont souvent besoin d'une incitation pour adopter rapidement la facturation électronique ainsi que d'un accompagnement dans sa mise en œuvre.
Le partage des tâches pour la comptabilité et le traitement des factures avec des parties externes (expert-comptable, consultant fiscal, auditeur commercial, etc.) est pratiqué dans certains pays par jusqu'à 50% des entreprises (de plus petite taille)	Ces parties externes manifestent une certaine appréhension ou un enthousiasme limité à l'idée de passer de processus intensifs en main-d'œuvre (basés sur le papier) à des workflows plus efficaces, électroniques et automatisés. Il peut représenter un défi majeur pour les différentes parties prenantes d'expliquer et de démontrer les risques liés à la résistance à l'adoption de nouvelles méthodologies électroniques.
Manque de budget	Les initiatives de développement interne entraînent souvent des coûts initiaux et ultérieurs substantiels. En revanche, les applications et services validés sur le terrain par des fournisseurs externes sont généralement beaucoup plus rentables. Opter pour des services à la demande ou des modèles de type

	Software as a Service (SaaS) permet de limiter les investissements initiaux de manière relativement modérée.
Manque de compréhension des solutions actuellement disponibles	Certains analystes de marché améliorent la transparence du marché grâce à leurs publications et événements. Les fournisseurs de solutions sont encouragés à exceller dans la communication sur le marché.
Manque de ressources pour gérer l'automatisation	Faire de la facturation électronique une priorité stratégique de l'entreprise.
Résistance des fournisseurs	Évitez d'imposer une approche uniforme et d'exiger un format de données unique aligné sur votre processus métier pour l'ensemble des fournisseurs. Ces derniers présentent des capacités et des exigences très variées. Si les destinataires des factures (ou les opérateurs de réseaux de facturation électronique impliqués) acceptent plusieurs formats de factures, prennent en charge la conversion de données any-to-any et offrent des avantages (tels que des opportunités de financement commercial et des options de paiement anticipé), l'adhésion des fournisseurs s'améliorera considérablement.

6.6 Facteurs de succès

Dans notre paysage mondialement innovant, il est évident que la propension au changement comportemental de la majorité dépend largement des pressions externes. Par conséquent, inviter simplement les partenaires commerciaux à adopter la facturation électronique risque de ne pas produire rapidement le succès escompté.

Étant donné le climat économique imprévisible, qui accentue les pressions sur les coûts, ces conditions sont susceptibles de jouer un rôle de catalyseur dans l'évolution des méthodes de traitement des factures. Il est donc recommandé aux organisations de ne pas attendre d'être contraintes par leurs clients ou fournisseurs, mais plutôt de prendre l'initiative d'adopter la facturation électronique. Cette approche permet d'aborder les détails de mise en œuvre sans précipitation, garantissant ainsi une transition en douceur du format papier au format numérique.

Historiquement, le succès immédiat des projets de facturation électronique a été freiné par plusieurs facteurs:

- + Une reconnaissance insuffisante de l'impact du projet sur les différents processus et départements.
- + Une gestion de projet inadéquate.
- + Une focalisation excessive sur les aspects techniques au détriment des défis critiques, tels que l'automatisation des processus et l'intégration d'un nombre significatif de fournisseurs ou de clients dans un délai restreint.

Pour garantir le succès des initiatives de facturation électronique, plusieurs facteurs clés doivent être pris en compte:

- + Une reconnaissance par la direction générale du potentiel étendu de la facturation électronique, au-delà des simples économies sur l'impression, l'affranchissement ou la saisie manuelle des données dans les systèmes ERP.
- + Un soutien actif de la direction, étant donné la nature interservices de ces projets.
- + La désignation d'un chef de projet dédié et engagé.

- + L'élaboration d'un plan triennal avec une mise en œuvre progressive, en commençant par une phase initiale apportant des bénéfices immédiats (idéalement, impliquant un flux de factures unique au sein d'une division d'une grande organisation).
- + Une communication interne et externe efficace avec l'ensemble des parties prenantes concernées.
- + Une stratégie de déploiement optimisée visant un taux d'adoption élevé parmi les fournisseurs et clients, en privilégiant des politiques « qui ne dit mot consent » (opt-out) associées à des actions marketing dynamiques.
- + Une évaluation réaliste des capacités techniques de l'organisation à moyen et long terme en matière de gestion des flux et d'archivage, permettant des décisions éclairées entre développement interne ou acquisition de solutions, ainsi qu'entre des solutions directes ou en réseau.
- + L'évitement du développement inutile de solutions déjà disponibles à un prix fixe et ayant fait leurs preuves dans d'autres organisations.
- + Une compréhension pragmatique des capacités techniques des partenaires à envoyer, recevoir et archiver des factures électroniques, souvent bien inférieures aux attentes. Des interfaces simples et rentables, ainsi que des services d'archivage tiers si nécessaire, sont donc essentiels.

6.7 Avantages et Cas d'Usage

Depuis deux décennies, l'adoption de la facturation électronique a été principalement impulsée par le secteur privé. Les organisations ont progressivement adopté des processus numériques afin de tirer parti de nombreux avantages, notamment :

- + L'innovation et l'automatisation des processus
- + L'augmentation de l'efficacité opérationnelle et la réduction des écarts ainsi que des interventions manuelles
- + L'amélioration de la précision des données de référence et du contenu des factures, garantissant leur alignement avec les commandes et les contrats
- + Une meilleure conformité aux réglementations fiscales
- + L'optimisation de la gestion des flux de trésorerie
- + Une plus grande flexibilité commerciale
- + La réduction des risques de factures frauduleuses
- + Une transparence et une responsabilisation accrues
- + Des bénéfices environnementaux
- + La capacité à répondre aux exigences de digitalisation des échanges commerciaux avec les partenaires clés
- + Une réduction des coûts

Le passage à la facturation électronique est en grande partie une initiative IT. Cette réalité a conduit, en particulier les grandes entreprises, à réaliser des analyses approfondies de rentabilité



Ces analyses ont généralement confirmé un principe fondamental : en adoptant des processus de facturation électroniques et automatisés, les entreprises peuvent réduire leurs coûts de 60 à 80% par rapport aux systèmes traditionnels sur papier, avec un retour sur investissement généralement atteint en 0,5 à 1,5 an.

Les études récentes indiquent qu'environ 90% des grandes entreprises des économies développées ont adopté la facturation électronique sous une forme ou une autre. Même si, dans certains cas, l'échange électronique des factures ne représente qu'une fraction de leur volume total de facturation, ces entreprises perçoivent généralement un intérêt économique positif. Les exceptions à ces résultats favorables sont rares et concernent principalement :

- + le maintien parallèle des systèmes papier traditionnels et des processus numériques,
- + la volonté des entreprises de développer leurs propres solutions internes plutôt que de déployer des systèmes éprouvés de tiers,
- + une approche réactive plutôt que stratégique dans la mise en œuvre de la facturation électronique.

Ces défis résultent souvent de la complexité croissante des environnements IT, des processus et des obligations de conformité qui évoluent au fil du temps.

D'ici 2030, il est prévu que jusqu'à 90% des organisations seront contraintes d'adopter la facturation électronique, sous l'effet des obligations légales ou des exigences des partenaires commerciaux stratégiques. Dans ce contexte, la nécessité d'une analyse de rentabilité traditionnelle deviendra moins déterminante, l'accent étant plutôt mis sur l'évaluation de la proposition de valeur des différents fournisseurs de solutions.

Pour une analyse plus approfondie des cas d'usage de la facturation électronique, des informations complémentaires sont disponibles à l'adresse suivante : <http://www.billentis.com/e-invoicing-businesscase.pdf>.

6.8 Stratégies Évolutives: Passer d'une Approche Réactive à Proactive

Certaines initiatives gouvernementales, telles que le projet ViDA de l'UE, peuvent connaître des retards dans leur mise en œuvre par rapport aux échéances initialement prévues. Néanmoins, cela ne doit pas être une justification pour reporter l'acquisition d'informations complémentaires ou de spécifications détaillées. Au contraire, cela représente une opportunité de se préparer de manière proactive à divers scénarios d'évolution.

Adopter une solution interne agile ou faire appel à un prestataire tiers polyvalent permet d'assurer une flexibilité suffisante pour répondre aux exigences futures, quelles que soient les évolutions législatives ou les attentes des partenaires commerciaux.



C'est le moment de passer à l'étape suivante !

7. Fournisseurs de services dans un environnement de marché ambigu

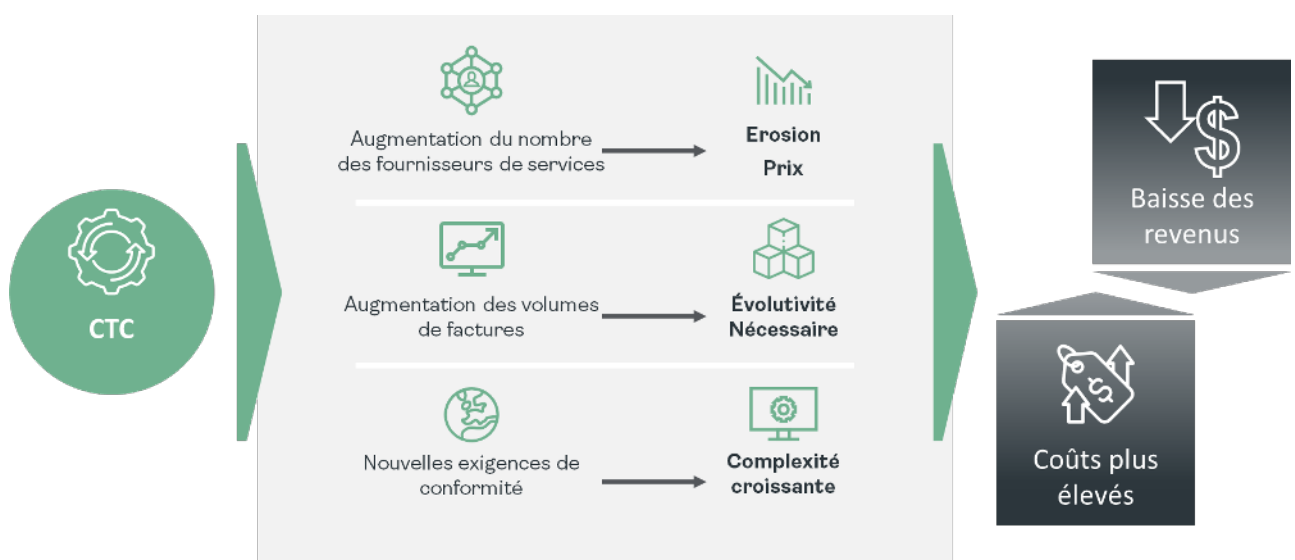
7.1 Un parcours difficile vers la terre promise

Avec la mise en œuvre mondiale des obligations réglementaires de facturation électronique, une opportunité majeure se présente pour les fournisseurs de services. Toutefois, pour en tirer pleinement parti, il est impératif d'augmenter les taux d'adoption actuels, qui avoisinent en moyenne 50%, pour atteindre jusqu'à 100% dans les pays où ces obligations sont en vigueur. Cela implique de garantir la conformité aux réglementations existantes, qui exigent souvent l'utilisation de formats de données structurés pour les factures électroniques, en remplacement des formats PDF encore largement utilisés. Par conséquent, nous prévoyons une augmentation significative des volumes de factures électroniques, obligeant les entreprises à établir de nouvelles connexions avec les systèmes ERP, à adopter de nouveaux formats de données et à faciliter les échanges d'informations avec les plateformes des autorités fiscales.

Par ailleurs, les fournisseurs de services doivent réaliser des investissements considérables dans leurs solutions actuelles pour répondre aux exigences légales, notamment en intégrant les nouvelles plateformes des autorités fiscales et les obligations de e-reporting. Cette exigence est particulièrement critique pour les prestataires opérant sur plusieurs juridictions, qui doivent composer avec des cadres réglementaires variés. Au-delà de la conformité légale, ils doivent également relever des défis techniques liés à l'adoption de nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, et à la gestion de volumes de données beaucoup plus importants.

Un autre défi réside dans l'intensification de la concurrence sur le marché de la facturation électronique. Chaque nouvelle obligation entraîne l'entrée d'environ 50 nouveaux acteurs par pays, un chiffre qui varie en fonction de la taille du marché. Cette augmentation du nombre de fournisseurs entraîne une pression à la baisse sur les prix, les nouveaux entrants adoptant souvent des stratégies de tarification agressives, ce qui tend à banaliser les services de facturation électronique.

En résumé, la phase initiale pourrait entraîner une baisse des revenus et une augmentation des coûts pour les fournisseurs de services, avant que les bénéfices liés à l'augmentation des volumes ne se concrétisent.



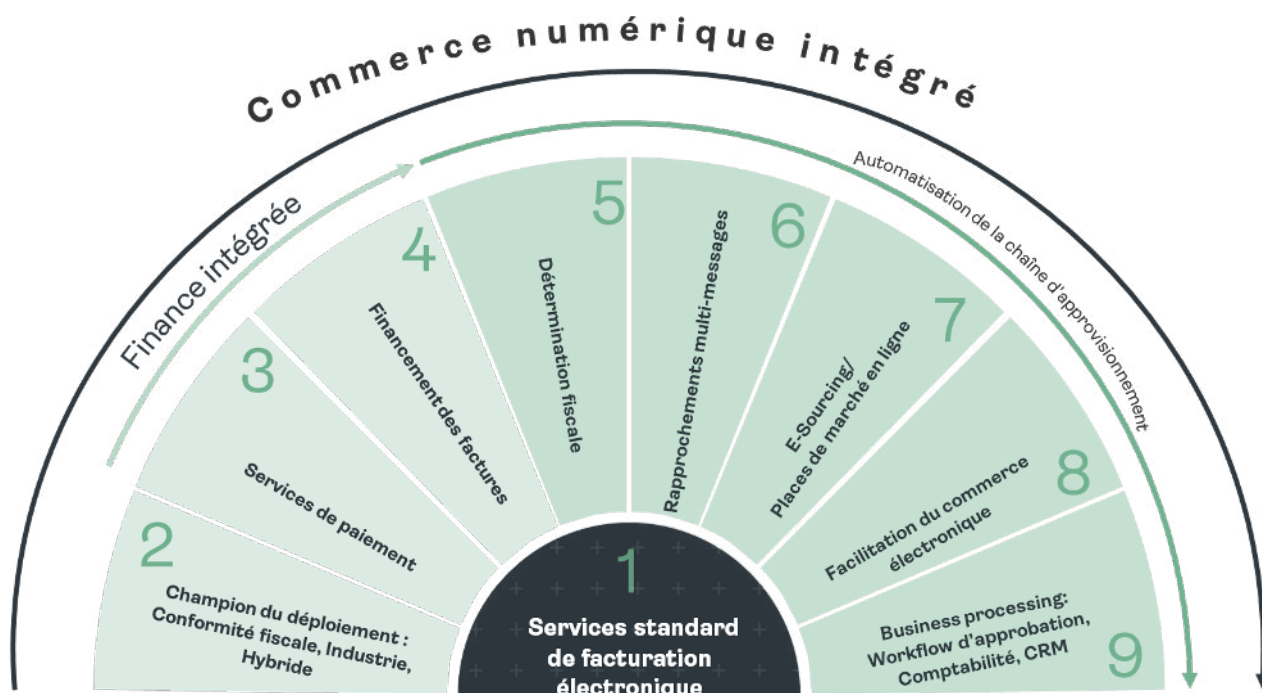
7.2 Naviguer dans la Tornado: Urgente Croisade pour les Fournisseurs de Services Innovants face aux Bouleversements Réglementaires

Même pour les grandes entreprises, se conformer aux réglementations en constante évolution par le biais de mécanismes internes constitue souvent un défi considérable. Par conséquent, il devient crucial de faire appel à des solutions et à des fournisseurs de services tiers pour faciliter la navigation à travers ces périodes de transition.

Les fournisseurs spécialisés dans ces solutions possèdent l'expertise et la maîtrise nécessaires pour gérer ces complexités. Cependant, accompagner leurs clients dans ces transitions reste une tâche ardue. La concurrence entre ces fournisseurs s'intensifie, rendant l'innovation et les services axés sur le client plus essentiels que jamais. Alors que les services standards de facturation électronique deviennent progressivement omniprésents, se différencier par des offres et des innovations uniques sera primordial. Ainsi, développer une stratégie durable et rentable pour la gestion future des affaires devient un enjeu critique pour ces prestataires de services.

Au-delà des services de facturation électronique de base, nous identifions plusieurs opportunités pour l'intégration de services à valeur ajoutée. Ces services peuvent être sélectionnés individuellement, combinés sous différentes configurations ou pleinement intégrés, en fonction des besoins et préférences des segments de clients cibles et des régions géographiques concernées. Le choix d'intégrer ces services, soit par le biais de partenariats, soit par leur développement interne, sera guidé par leur alignement stratégique avec les objectifs commerciaux et le délai de mise sur le marché.

Radar des marchés futurs pour les fournisseurs de services :



1. **L'offre standard de facturation électronique** peut inclure un large éventail de capacités, telles que le formatage des données sous différents formats, la préparation des factures électroniques conformes aux réglementations fiscales nationales, ainsi que leur transmission, distribution et archivage. La maîtrise des coûts est essentielle pour maintenir la compétitivité sur le marché futur. Les fournisseurs qui ne peuvent pas augmenter leur volume de factures traitées au-delà du taux de croissance moyen du marché devraient envisager des fusions avec des concurrents pour atteindre la masse critique nécessaire.

2. Les fournisseurs de services peuvent stratégiquement sélectionner des domaines spécialisés pour exceller et devenir des **leaders du déploiement**. Une approche possible consiste à répondre de manière exhaustive aux besoins de conformité fiscale mondiale, une offre particulièrement attrayante pour les grandes multinationales. Étant donné la diversité des exigences de conformité selon les secteurs, certains fournisseurs peuvent choisir de se concentrer sur des industries spécifiques à l'échelle internationale, telles que la vente au détail, les télécommunications ou l'automobile.
3. Le lien entre les processus de paiement et la facturation électronique est évident. Avec l'introduction de nouvelles obligations intégrant des **informations de paiement**, cette connexion devient de plus en plus significative. Les banques traditionnelles et les entreprises de technologies financières (Fintechs) offrent une variété de nouveaux services de paiement permettant aux fournisseurs de proposer différentes alternatives de paiement à leurs clients.
4. Le **financement de factures** représente un autre volet crucial des offres de finance intégrée. Avec la hausse des taux d'intérêt, cette option devient de plus en plus pertinente, offrant aux fournisseurs une solution accessible pour répondre à leurs besoins financiers immédiats.
5. En réponse à l'évolution des obligations de conformité fiscale, les solutions spécifiques intégrées aux systèmes de facturation électronique se multiplient. Les autorités fiscales imposent de plus en plus la soumission électronique de **documents fiscaux**, tels que les fichiers d'audit, factures, notes de crédit et données de paiements.
6. Se concentrer uniquement sur le traitement des factures électroniques n'est plus suffisant. Plus de 50% des fournisseurs de services proposent désormais le support **d'autres communications commerciales**, comme les commandes, confirmations de commande et relevés.
7. L'automatisation de la chaîne d'approvisionnement se développe avec l'extension des marchés électroniques et des **solutions de sourcing** aux réseaux de facturation électronique.
8. Les exportateurs et importateurs traitent de nombreux **documents transfrontaliers** liés aux douanes et au commerce. Les premiers réseaux de facturation électronique investissent dans ce domaine pour offrir des services complets.
9. L'intégration avec les systèmes ERP, CRM et comptables est essentielle pour assurer **l'automatisation totale** des processus commerciaux. Actuellement, les fournisseurs de services répondent fréquemment à ce besoin par le biais de partenariats stratégiques avec ces vendeurs. Inversement, ces vendeurs intègrent progressivement des solutions de facturation électronique dans leurs portefeuilles.

Il est peu probable qu'un grand nombre de fournisseurs de solutions puissent proposer une couverture fonctionnelle aussi étendue à l'échelle mondiale dans des délais réalistes. Il semble plus probable que des partenariats stratégiques permettront de consolider les services et applications de différentes sources pour offrir des solutions intégrées.

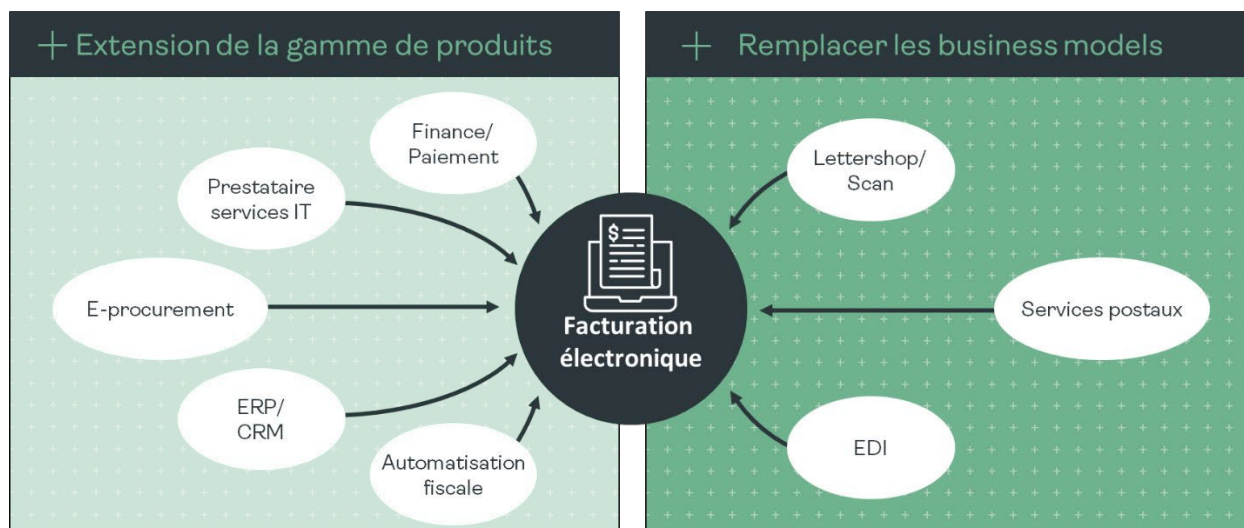
L'architecture des solutions futures reposera sur les obligations légales en vigueur et à venir, tout en facilitant une collaboration en temps réel avec les autorités fiscales et les partenaires commerciaux. L'interopérabilité des plateformes et l'adoption des technologies émergentes, telles que l'intelligence artificielle et la blockchain, joueront un rôle clé.

Compte tenu du risque de réglementation totale de la facturation électronique, le paysage concurrentiel pourrait s'intensifier. Se distinguer des offres basiques sera un défi, incitant les fournisseurs à se concentrer sur des services à valeur ajoutée pour répondre aux attentes des consommateurs.

7.3 L'évolution attendue du paysage des prestataires de services

À mesure que le marché de la facturation électronique continue de croître, un nombre croissant de prestataires entrent sur le marché. Cette expansion devrait s'accélérer avec chaque nouvelle obligation de facturation électronique, avec une estimation d'environ 50 nouveaux prestataires par obligation. En particulier en Europe, avec la mise en œuvre de la TVA à l'ère numérique (ViDA), on devrait aboutir à environ 1 000 prestataires actifs dans le domaine de la facturation électronique.

L'afflux de nouveaux prestataires provient principalement de secteurs dont les modèles économiques sont remplacés par la facturation électronique ainsi que de secteurs adjacents ayant un lien direct avec les activités de facturation électronique.



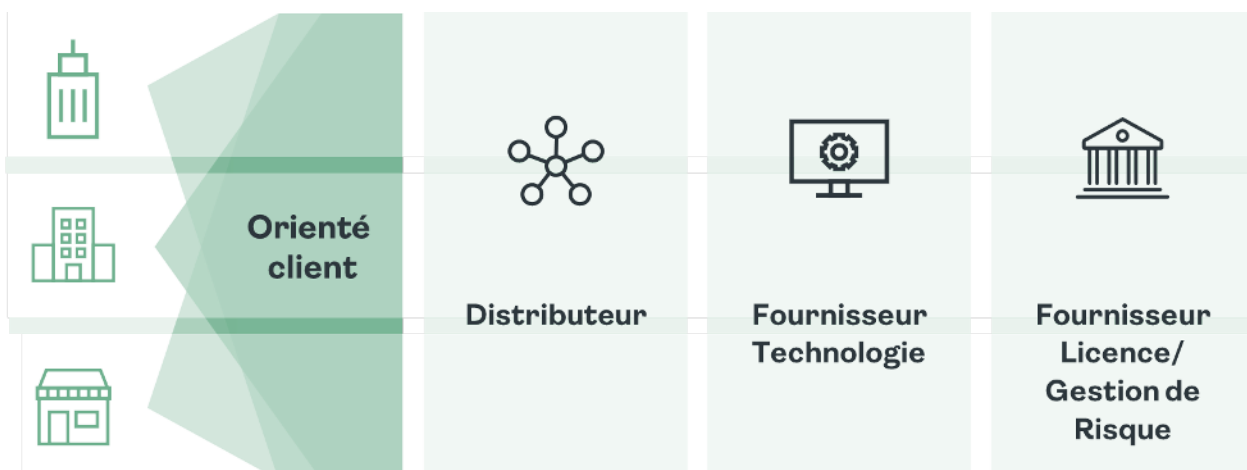
Notamment, les services postaux traditionnels, les centres d'impression et d'envoi de courrier ainsi que les services de numérisation sont des exemples de secteurs partiellement supplantés par la facturation électronique. L'adoption obligatoire de la facturation électronique représente un défi majeur pour ces acteurs, risquant d'éroder une part importante de leur activité actuelle. Par conséquent, ces secteurs subissent une pression accrue pour s'engager dans la facturation électronique afin de compenser les pertes et de s'adapter à ce nouvel environnement.

Pour les prestataires traditionnels d'échange de données informatisé (EDI), la transition sera partielle, car ils seront en mesure de répondre aux exigences futures en matière de déclaration électronique et de facturation électronique avec des ajustements techniques limités, principalement en ce qui concerne les formats de données. Cependant, eux aussi devront de plus en plus adopter des modèles à quatre coins afin de rester compétitifs et pertinents dans un marché en mutation.

Étant donné que la facture est au cœur des processus commerciaux entre acheteurs et vendeurs, de nombreux secteurs exploitent ou traitent les données de facturation, notamment les services de paiement et de financement, les solutions d'approvisionnement, l'automatisation fiscale et les fournisseurs de systèmes de gestion d'entreprise (ERP). Pour tous ces secteurs, la facturation électronique ouvre de nouvelles opportunités pour améliorer leurs services existants. Qu'il s'agisse de processus rationalisés, d'une meilleure précision ou d'analyses de données avancées, la transition vers la facturation électronique ne représente pas seulement un changement dans la gestion des transactions, mais offre également un potentiel d'efficacité accrue et d'innovation dans les opérations commerciales.

En parallèle à l'augmentation du nombre de prestataires, le marché connaît simultanément une consolidation. À court terme, la croissance dépassera le rythme de la consolidation. Il est

donc essentiel pour les prestataires de se positionner stratégiquement sur le marché. Cela inclut la compréhension des rôles distincts que jouent les prestataires. Trois rôles clés ont été identifiés : Distributeur, Fournisseur de technologie et Fournisseur de licence/risque.



Le Distributeur collabore avec les Fournisseurs de technologie et, le cas échéant, avec les Fournisseurs de licence/gestion de risque pour offrir une expérience utilisateur fluide aux clients. Cette offre combinée est intégrée dans les fonctionnalités existantes du Distributeur, qui facilite ensuite l'accès au client. Les entreprises disposant déjà d'une large base de clients sont particulièrement adaptées à ce rôle.

Les Fournisseurs de technologie configurent et maintiennent la technologie, généralement mise à disposition des Distributeurs via des API. Cela peut inclure des composants individuels du spectre du Commerce Numérique Intégré ou des solutions déjà combinées. Les spécialistes des paiements, de l'e-Procurement ou de la facturation électronique, qui n'ont pas accès à de grandes bases de clients ou qui hésitent à investir dans ce domaine, trouvent leur place dans ce rôle.

Enfin, le Fournisseur de licence/gestion de risque, opérant dans des secteurs réglementés comme le paiement ou le financement, fournit les licences nécessaires. Cette catégorie inclut également les prestataires de services certifiés, spécialisés dans l'accès réglementé aux plateformes de conformité fiscale, proposant leurs services à d'autres prestataires.

Au moins à court et moyen terme, ces rôles se distingueront selon différents segments de clientèle – petites, moyennes et grandes entreprises – nécessitant des combinaisons d'offres adaptées à chaque segment.



En définitive, il est impératif pour les prestataires de services d'identifier leur positionnement souhaité sur le marché et d'engager les actions nécessaires pour s'aligner en temps opportun avec les exigences du marché.

7.4 Consolidation en Vue: Naviguer dans l'Évolution du Paysage de la Facturation Électronique et les Opportunités Émergentes pour les Prestataires de Services

Comme indiqué, les prestataires de services dans le secteur de la facturation électronique seront confrontés à une série de défis à mesure que le marché évolue, notamment la banalisation des services de facturation électronique et la nécessité d'investissements en capital substantiels. Parallèlement, une augmentation significative du volume des transactions, incluant les factures et les documents connexes, est attendue.

De plus, la proportion des transactions traitées via des prestataires de services, plutôt que via des modèles directs entre acheteurs et fournisseurs, devrait connaître une hausse marquée. Cette évolution s'explique principalement par la complexification croissante des réglementations fiscales à travers différentes juridictions, combinée à un marché dynamique aux exigences en constante évolution.

Toutefois, le principal moteur de cette transition est l'adoption croissante des modèles à quatre et cinq coins à l'échelle mondiale, fortement influencée en Europe par l'initiative ViDA, qui promeut ces modèles dans l'ensemble des États membres de l'UE. Même des pays historiquement dominés par des modèles à deux coins, tels que l'Allemagne et l'Autriche, évoluent vers un modèle mettant davantage l'accent sur les prestataires de services. En Asie, l'adoption des normes Peppol par les autorités fiscales favorise une transition similaire, Peppol étant intrinsèquement conçu pour les modèles à quatre et cinq coins. De même, le marché nord-américain commence à adopter ces modèles, sous l'impulsion d'initiatives menées par DBNA et de collaborations avec des associations comme OpenPeppol et GENA.

L'une des caractéristiques déterminantes des modèles à quatre et cinq coins réside dans leur dépendance aux réseaux de prestataires de services, qui facilitent l'échange de documents entre tous les participants du réseau. Cette spécificité confère un avantage compétitif aux premiers adoptants, car un réseau plus vaste renforce considérablement sa valeur pour les nouveaux participants, qui y retrouveront une majorité de leurs partenaires commerciaux déjà intégrés.



Compte tenu de l'augmentation prévue du volume des transactions, de la nécessité d'investissements plus importants et des avantages liés à une adoption précoce, une consolidation significative du marché des prestataires de services de facturation électronique est attendue à court terme.

Sur les quelque 5 000 prestataires de services de facturation électronique recensés à l'échelle mondiale, ce nombre devrait diminuer considérablement au fil du temps. Il est donc impératif que les prestataires de services agissent rapidement pour atteindre une masse critique dans leurs segments de marché cibles afin de rester compétitifs.

Qui est TESISQUARE

TESISQUARE a été créée à Bra, en Italie, en 1995, en transformant une vision en opportunité commerciale axée sur les personnes et la technologie.

Dans les années suivantes, TESISQUARE ouvre des filiales en Italie (Turin, Milan, Padoue, Rome...) et en Europe : Amsterdam, Paris, et ensuite en Allemagne, Espagne, Albanie, États Unis...

Elle lance d'abord des portails collaboratifs, et après sa Plateforme collaborative multicanale end to end.

Chez TESISQUARE, nous aidons les entreprises à constituer des écosystèmes logistiques numériques dans l'objectif de les aider à maximiser leurs performances à travers des réseaux d'affaires étendus et complexes. TESISQUARE® permet aux entreprises d'évoluer en constituant un écosystème logistique numérique qui met en relation les participants internes et externes. La plateforme TESISQUARE permet de mettre en relation les collaborateurs, les données, les technologies et les processus pour former une chaîne logistique intégrée et omnicanal. L'amélioration de l'exécution et du contrôle garantissent une excellence opérationnelle tout au long de la chaîne de valeur. Depuis le début, nous avons attentivement écouté nos clients afin de pouvoir créer une plateforme résiliente, intelligente et durable. Ce qui nous différencie ? Un niveau élevé de paramétrisation et de flexibilité. L'adoption de notre technologie et de nos solutions garantit une participation plus simple et rapide dans des écosystèmes logistiques numériques complexes.



Le siège de Tesisquare S.p.A., à Roreto di Cherasco (Italie)

Facturation électronique en France

En France, le compte à rebours de la **Facturation Électronique a commencé**. Il ne s'agit pas d'une simple obligation réglementaire : c'est une véritable opportunité pour optimiser les processus d'entreprise. Gérer efficacement les flux électroniques implique d'extraire et de structurer les données dans un format standard, puis de les transmettre de manière fiable et tracée, tout en garantissant la scalabilité nécessaire pour absorber des volumes importants de transactions.

L'expérience de la Facturation Électronique obligatoire déjà abordée en Italie nous a appris qu'il est préférable de saisir cette obligation comme une opportunité de revoir les processus administratifs et les outils de support, plutôt que comme un simple mandat à lequel se conformer passivement.

Pourquoi choisir TESISQUARE ?

Le modèle défini en France rappelle d'ailleurs de très près le fonctionnement des flux EDI, un service d'intégration B2B de TESISQUARE.

TESISQUARE figure parmi les IPAAS (Integration Platform As A Service) les plus importants en Europe et sera l'une des **Plateformes de Dématérialisation Partenaire (PDP)** autorisés à fournir le service de Facturation Électronique en France (immatriculation n. 0038). Fort d'une solide expertise dans le domaine, TESISQUARE est également l'un des premiers Access Points Peppol en Europe et gère chaque année plus de **400 millions de flux EDI**.

3,6 M

Entreprises qui échangent de documents avec la IPAAS B2 de TESISQUARE / an

130 k

Entreprises utilisatrices / jour

5.300

Entreprises connectées via EDI grâce à TESISQUARE

180 M

Flux EDI échangé à travers de IPAAS B2X de TESISQUARE / an

380 M

Factures électroniques échangées / an

+40 Pays

Dans le monde avec des services EDI

Donc, pourquoi TESISQUARE? Quelques autres bonnes raisons:

- **Leader en EDI**: fournisseur européen de référence, avec une expertise en distribution, grande consommation et électronique
- **Transmission de données et conformité fiscale**: services fiables déployés dans de nombreux pays européens
- **Compatibilité Peppol**: l'un des premiers points d'accès en Europe, acteur clé de la normalisation
- **Interaction avec les autorités fiscales**: certifié en Italie depuis 2019, connecté à ChorusPro depuis 2024
- **Présence en France**: TESISQUARE France a 4 sites, à Paris, Montpellier, Perpignan et Lyon

Pour TESISQUARE, la Facturation Électronique n'est qu'un élément du paysage. Nous la confier, c'est choisir un partenaire capable d'accompagner les entreprises face à des exigences croissantes

d'échange de données et de conformité réglementaire : de la gestion de la **Facturation Électronique vers la PA** à l'intégration avec **SAF-T**, de l'**Archivage Électronique Légal** au protocole numérique pour la gestion de la lettre de voiture électronique (e-CMR).

Par ailleurs, TESISQUARE facilite également l'adaptation des entreprises aux nouvelles douanes digitales européennes, en simplifiant la gestion documentaire douanière et en assurant une intégration fluide avec les systèmes informatiques des administrations publiques. Un atout majeur pour les entreprises opérant à l'international, qui nécessitent un flux d'informations sécurisé et automatisé.

Pour en savoir plus sur la Facturation Électronique avec TESISQUARE, visitez www.facturationelectronique.fr



Scannez, Lisez, Découvrez !

Les bénéfices de la facturation électronique

L'expérience italienne : une référence concrète pour la France

L'Italie est pionnière dans la mise en œuvre de la facturation électronique obligatoire entre entreprises, à partir de janvier 2019. Cette expérience consolidée offre au marché français un modèle de référence particulièrement pertinent, avec des résultats tangibles et mesurables qui peuvent servir de feuille de route aux entreprises transalpines :

- Récupération importante de taxes : +3 milliards d'euros de recettes de TVA récupérées rien que la première année, grâce à une réduction drastique de l'évasion et des erreurs formelles.
- Une échelle impressionnante : environ 2 milliards de factures électroniques transmises chaque année, selon les données de l'Agence fiscale italienne, ce qui témoigne de la pleine opérabilité d'un système mature.

Il est essentiel de souligner que ces avantages ne résultent pas uniquement de l'élimination du papier. La valeur ajoutée est obtenue grâce à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, à la réduction des erreurs manuelles, à l'accélération des délais de paiement et à l'augmentation de la capacité de contrôle et d'audit.

Numérisation de l'ensemble du cycle

Le véritable potentiel de la facturation électronique pour les entreprises françaises apparaît lorsqu'elle est intégrée dans une stratégie de numérisation plus large et plus systémique.

La vision de bout en bout (commande → livraison → facturation → paiement) permet de créer un écosystème numérique dans lequel chaque étape du processus alimente la suivante en données structurées, vérifiées et immédiatement utilisables, éliminant ainsi les inefficacités typiques des transitions entre des départements ou des systèmes d'information déconnectés les uns des autres.

Les analyses menées sur les entreprises européennes qui ont déjà accompli ce parcours d'intégration, y compris les entreprises françaises pionnières, montrent des avantages concrets et mesurables :

- 25 à 65 euros d'économies par cycle de commande entièrement numérisé
- Réduction des délais moyens de paiement de 30 à 50 %
- Jusqu'à 90 % de réduction des erreurs administratives
- Augmentation de 40 % de la capacité d'analyse financière
- Amélioration de la conformité réglementaire de 60 %

Tesi Extended Integration

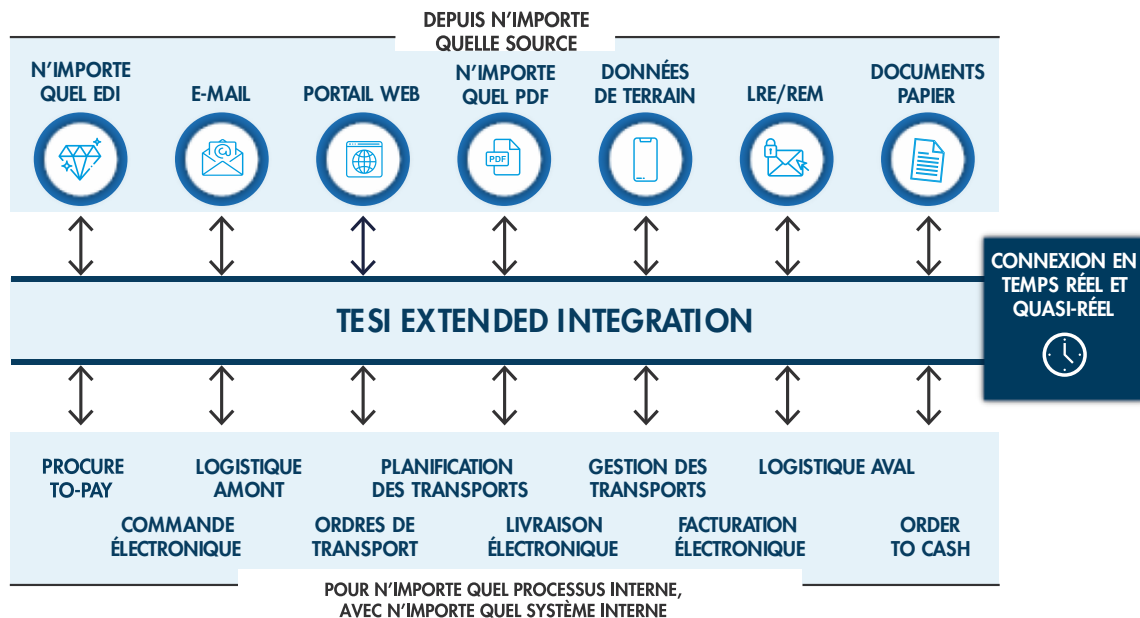
Tesi Extended Integration est l'IPAAS B2X de TESISQUARE, capable de fournir des services d'intégration basés sur un concept large et « étendu » d'EDI, qui est en mesure de s'adapter à chaque besoin, chaque processus, chaque document.

Une IPAAS B2X permet aux entreprises et à leurs systèmes d'information de créer des réseaux interconnectés, en interne comme en externe. Cela permet d'intégrer une communauté d'entreprises déjà interconnectées les unes aux autres, mais aussi de pouvoir s'interfacer avec de nouvelles communautés, créant ainsi des réseaux internationaux qui permettent un niveau élevé d'interopérabilité.

L'IPAAS B2X de TESISQUARE permet d'offrir de nombreux services, comme par exemple :

- Échange de données électroniques et structurées par le biais d'interconnexions EDI standards, mais aussi « privées », avec des protocoles de communication « locaux » et/ou « propriétaires »
- Facturation électronique en conformité avec les lois
- Commandes électroniques
- Digital Delivery, pour l'échange de bons de livraison, d'avis d'expédition, etc.
- Alignement continu des données de base/listes afin de garantir une intégration maximale des processus

Une « IPAAS », « toutes » les connexions



Tesi Extended Integration soutient les processus logistiques et la connexion des données avec tous les opérateurs logistiques.

Conservation numérique

La conservation numérique est un aspect essentiel du cycle de vie des factures électroniques. En effet, il est nécessaire de garantir que les factures soient conservées conformément aux exigences légales, afin de garantir leur validité juridique et leur disponibilité en cas de contrôle fiscal.

La conservation numérique est un service fourni par la suite Tesi Extended Integration, conçue pour offrir aux entreprises clientes une expérience efficace et complète, capable d'aller au-delà des besoins de base de la simple conformité fiscale et de devenir un atout agile et intégré dans les initiatives de numérisation.

Ce service de TESISQUARE est basé sur une infrastructure informatique « full cloud » et peut compter sur le soutien direct d'une équipe de personnes compétentes et formées.

Il peut être adopté soit en mode « stand alone », soit dans le cadre de plusieurs services visant à soutenir les stratégies de numérisation, l'intégration et la gouvernance des relations commerciales avec les clients et/ou les fournisseurs, tels que :

- Échange de données informatisé (EDI)
- Facturation électronique
- Commande électronique
- Numérisation des documents relatifs aux livraisons (documents de transport/bons de livraison)
- Portails collaboratifs d'échange de documents
- Pour chacun de ces contextes, l'expertise de TESISQUARE en matière de processus d'affaires permet une couverture efficace et à long terme des services.
- Service conforme à la norme, historiquement accrédité par l'AGID en Italie, transparent et facile à consulter.
- Nombre élevé de clients professionnels satisfaits du service
- Capacité d'intégration avec d'autres services soutenant les relations B2B avec les clients et les fournisseurs
- Profilage détaillé et complet des archives fiscales
- Solution évolutive et native dans le Cloud pour une meilleure gestion des coûts de service

Le cas Amplifon



LA TRANSFORMATION NUMERIQUE SOUTENANT LES PROCESSUS D'ACHAT

TESISQUARE, un fournisseur de premier plan de solutions technologiques pour la chaîne d'approvisionnement, a conclu un partenariat avec **Amplifon**, une multinationale italienne et un leader mondial dans les services et solutions auditives, pour le développement d'un programme de transformation numérique pour certains processus d'achat, avec un accent particulier sur le Procure to Pay.

Plus précisément, en utilisant la mise en œuvre d'un logiciel de gestion unique (ERP) pour tous les pays du Groupe, Amplifon a décidé de mettre en place un système d'achat centralisé et numérisé basé sur une solution EDI - développée avec l'aide de **TESISQUARE** - applicable à tous les aspects des relations avec les fournisseurs de produits directs, couvrant l'ensemble du cycle d'approvisionnement, de la commande (réception et confirmation) aux aspects liés aux avis d'expédition (ASN), à la facturation et aux notes de crédit.

La contribution de **TESISQUARE** aux projets de numérisation d'**Amplifon** ne se limite pas exclusivement à la gestion des flux EDI dans le processus d'achat, mais permettra l'échange de plus de **5 millions de documents** par an gérés par la solution, ainsi que le stockage de factures provenant de différents pays, conformément aux réglementations spécifiques en **vigueur pour 14 des 25 pays où Amplifon opère**.

Le tout avec un haut niveau d'efficacité, de productivité et de compétitivité de l'entreprise, grâce avant tout à des économies constantes sur la quantité de travail requise, notamment pour le traitement des commandes, et un meilleur contrôle de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'une réduction de la possibilité d'erreurs.

Plateforme TESISQUARE : il y a aussi SRM et TMS

TESISQUARE n'est pas seulement facturation électronique, mais aussi une plateforme pour soutenir les processus de gestion de la chaîne d'approvisionnement, dans laquelle les suites SRM et TMS jouent un rôle important.

SRM (Supplier Relationship Management)

TESI SRM, suite logicielle de TESISQUARE Platform, permet d'orchestrer et de gérer l'intégralité du cycle Source-to-Pay pour l'achat de biens et de services directs et indirects de manière à la fois simple et efficace. Elle permet en outre de communiquer au fournisseur l'état d'avancement d'enregistrement comptable et le statut du paiement de la facture. Elle offre une visibilité ample et granulaire des données, en intégrant les flux de données internes et externes dans un hub unique, afin d'améliorer les performances et de réduire les risques liés à l'approvisionnement.

TESI SRM soutient le suivi des performances, des niveaux de service et encore la définition des contrats. Il fournit également des outils de collaboration et de visibilité pour gérer la chaîne d'approvisionnement de manière efficiente et efficace. La suite est un booster pour une meilleure gestion des risques, permettant ainsi la résilience de votre chaîne d'approvisionnement, également dans une perspective de durabilité.

Grâce à une collaboration multicanal avec les fournisseurs, les fabricants sous contrat et les opérateurs logistiques, SRM peut recueillir des informations à valeur ajoutée à partir du réseau d'approvisionnement, telles que la capacité des fournisseurs, les délais de livraison, l'emplacement des usines des fournisseurs, les risques liés aux fournisseurs et à la logistique, les retards d'approvisionnement et l'heure d'arrivée prévue, en générant des alertes et en les envoyant en temps réel à la tour de contrôle pour l'évaluation de l'impact et la simulation de scénarios, et à la planification de la chaîne d'approvisionnement pour une replanification rapide et des plans plus réalisables. Ainsi, une boucle fermée est mise en place entre la planification et l'exécution de la chaîne d'approvisionnement.

Avantages

VISIBILITÉ : transparence totale et traçabilité en temps réel

COLLABORATION : numérisation complète de la chaîne d'approvisionnement, intégration multicanal facile et échange de documents automatisés avec le Business Partner

RÉACTIVITÉ : disponibilité en temps utile de toutes les informations nécessaires pour reformuler rapidement les accords avec les fournisseurs

FLEXIBILITÉ : gestion proactive des services des fournisseurs, vérification des livraisons et des délais de livraison, planification des activités de réception des marchandises

PERFORMANCE : réduction du time-to-market et des coûts.

Modules



SOURCING

Il soutient et numérise les événements de sourcing, depuis la recherche de fournisseurs et les événements de sourcing électronique (RFx) jusqu'à la gestion des contrats et l'audit.



PROCUREMENT

Tirer parti de la numérisation, apporter des avantages en termes de réduction des coûts, de gestion des dépenses et d'amélioration de la conformité dans les processus d'achat directs et indirects.



REPLENISHMENT

La collaboration et la numérisation facilitent le processus d'inventaire tout au long de la chaîne d'approvisionnement, garantissant ainsi l'efficacité et des niveaux de stock optimaux.



EXECUTION

Mettre en place un processus de collaboration avec les fournisseurs afin de mieux planifier la gestion et le contrôle du flux de biens et de services, du traitement de la commande au stockage.

Le cas Ducati



Ducati Motor Holding collabore avec **TESISQUARE**, afin de rendre les processus d'approvisionnement et de logistique plus efficaces, grâce à la publication des plans de livraison aux fournisseurs et la gestion des avis d'expédition via EDI.

Ducati a également optimisé le processus de demande et de partage des certificats d'origine pour plus de 700 fournisseurs, en réduisant les rappels et en améliorant le contrôle des documents. Des modules de qualification des fournisseurs et de gestion des offres sont également en place, augmentant la précision des données et la qualité de l'approvisionnement.

« Notre besoin était d'identifier les solutions et les technologies capables d'accélérer le parcours de transformation numérique de la logistique de Ducati. Le chemin que nous avons emprunté nous a permis d'améliorer le contrôle de la chaîne d'approvisionnement en intégrant toutes les données nécessaires à la gestion de l'approvisionnement et de la logistique opérationnelle en général dans un portail unique. Nous suivons nos composants depuis le fournisseur jusqu'à l'arrivée et au chargement dans notre entrepôt ».

Filippo Roncoroni, Logistics Director Ducati Motor Holding

TMS (Transportation Management System)

Suite logicielle évolutive et modulaire de la plateforme TESISQUARE, TESI TMS digitalise tous les processus de transport, aussi bien entrants que sortants, via la synchronisation et l'échange de données entre le système hérité du client et les systèmes externes des partenaires logistiques (transporteurs, livreurs et prestataires logistiques tiers).

Les fonctionnalités de TESI TMS permettent d'obtenir le niveau de visibilité maximum requis pour les scénarios omnicanaux, ceci non seulement grâce au suivi et au suivi de bout en bout des expéditions mais aussi grâce à une visibilité du transport en temps réel couvrant tous les besoins en termes de type de transport (primaire ou secondaire) et de mode (routier, ferroviaire, maritime, aérien) via des fonctions spécifiques de gestion des chargements complets ou partiels ainsi que des différents types de transporteurs (sous-traitants, prestataires logistiques tiers ou de quatrième partie, transitaires, livreurs et transporteurs indépendants).

TESI TMS, est une suite logicielle modulaire et évolutive pour la numérisation des processus de transport entrant et sortant, permettant des échanges de données en continu entre le système hérité de l'utilisateur et les systèmes des différents partenaires logistiques tels que les expéditeurs, les prestataires externes, les coursiers, les 3 ou 4PL et les transporteurs indépendants.

Avantages

VISIBILITE : traçabilité des expéditions de bout en bout, y compris des processus de logistique inverse ; visibilité du transport en temps réel

COLLABORATION : partage de données structurées tout au long de la chaîne d'approvisionnement via un accès authentifié à un hub de données commun

AUTOMATISATION : flux de travail et outils permettant de détecter les anomalies et de mettre en œuvre proactivement les mesures correctives en recalculant le délai de livraison estimé (EDT) et l'heure d'arrivée estimée (ETA)

OPTIMISATION : optimisation des chargements et des itinéraires de livraison en fonction du type d'expédition et des meilleures options alternatives disponibles

PRESTATIONS : réduction des coûts et amélioration de l'impact écologique.

Modules



PLANNING

Ce système augmente l'efficacité opérationnelle en optimisant le processus de planification et de gestion des itinéraires de livraison : identification du transporteur le plus performant en termes de qualité de service, d'impact écologique et de coûts, maximisation du chargement et identification du meilleur itinéraire.



EXECUTION

Vous disposez d'informations en temps réel, d'une visibilité totale et d'un contrôle absolu des expéditions entrantes et sortantes afin d'améliorer les performances, d'anticiper les problèmes, de réduire les coûts et d'augmenter les niveaux de service.



COLLABORATION

Ce système collabore avec les transporteurs depuis le recrutement jusqu'à l'exécution des ordres de transport grâce à une approche d'intégration multicanal, en optimisant les performances de l'ensemble du réseau et en apportant de la valeur à toutes les parties impliquées dans la chaîne d'approvisionnement.



COSTING

Ce système simplifie la gestion des coûts grâce à la disponibilité en temps réel de tous les tarifs de transport, ce qui vous permet de contrôler entièrement la gestion des contrats jusqu'à la génération des factures et l'affectation en temps voulu des coûts de transport individuels.

Numérisation des transports : e-CMR, eFTI, Douanes Digitales

Les règles régissant les processus de transport, et en particulier la documentation relative aux livraisons, évoluent rapidement vers des modèles de plus en plus numériques.

De nouvelles réglementations juridiques (eFTI - RÈGLEMENT (UE) 2020/1056) et des réglementations techniques récentes (telles que l'e-CMR, promue par l'International Road Transport Union) permettent l'échange de bons de livraison, de preuves de livraison, et d'informations de livraison numériques basées sur des formats et des processus standard.

Les estimations des analystes montrent des avantages considérables. Par exemple :

- - 13,11 € / bon de livraison selon une étude menée par l'Université de Hasselt auprès de 72 entreprises de transport du Benelux (Benelux e-CMR Pilot Project) ;
- - 15-25 € / de livraison pour le couple client-fournisseur selon l'Observatoire de la facturation électronique et de la dématérialisation en 2012 ;
- de 3-5 à 12-15 € / expédition basée sur l'analyse développée par VPS pour TESISQUARE en 2023.



Contacts

digital_compliance@service.tesisquare.com

www.tesisquare.com/fr

www.facturationelectronique.fr

Sièges internationaux

Milano, New York, Amsterdam, Paris, Montpellier, Perpignan, Lyon, Madrid, Düsseldorf, Tirana

Sièges nationaux

Roreto di Cherasco, Roma, Torino, Padova, Genova, Bologna, Napoli

9. Annexe

9.1 Glossaire

Tout au long de ce rapport, plusieurs concepts clés sont régulièrement mentionnés. Afin de garantir la clarté et d'éviter toute confusion, les définitions fournies ci-après s'appliquent à ces concepts.

AR	AR – Comptes Clients. Les comptes clients représentent les sommes dues à un fournisseur par ses clients, résultant de la livraison de biens et services dans le cadre normal des activités commerciales. Ils sont généralement représentés par des factures en attente de paiement.
AP	AP – Comptes Fournisseurs. Les comptes fournisseurs représentent les sommes dues par un client à ses fournisseurs, résultant de la livraison de biens et services dans le cadre normal des activités commerciales. Ils sont généralement représentés par des factures en attente de paiement.
Artificial Intelligence, AI	Intelligence Artificielle (IA). Concept plus large désignant la capacité des machines à effectuer des tâches associées aux humains, notamment en matière d'apprentissage et de résolution de problèmes. Elle a la capacité cognitive de détecter et d'apprendre certains schémas et de prendre des actions appropriées.
B2B Invoices	Factures B2B. Dans ce rapport, inclut toutes les factures conformes aux réglementations fiscales, adressées aux entreprises ainsi qu'au secteur public (B2B & B2G/G2B).
Bill	Facture (Bill). Inclut toutes les catégories de factures envoyées aux consommateurs (B2C/G2C).
Continuous Transaction Controls (CTC) models	Modèles de Contrôles de Transactions Continus (CTC). Dans ce cadre, les organisations sont tenues de déclarer leurs factures aux autorités fiscales ou, à tout le moins, de transmettre électroniquement les informations clés des factures. Ce concept comprend différents modèles tels que le reporting en temps réel, la validation, les échanges centralisés et les échanges CTC décentralisés.
DPO	Délai Moyen de Paiement Fournisseur. Ratio d'efficacité mesurant le nombre moyen de jours qu'une entreprise met pour payer ses fournisseurs.
DSO	Délai Moyen de Paiement Client. Le DSO (Days Sales Outstanding) est un indicateur permettant à une entreprise d'estimer la durée moyenne nécessaire pour encaisser ses créances clients.
E-billing	Facturation électronique (E-billing). Dans ce rapport, la facturation électronique couvre les factures électroniques envoyées aux consommateurs (B2C). Certains acteurs du marché utilisent ce terme de manière plus générale pour désigner le processus du côté de l'émetteur, qu'il s'agisse de clients particuliers ou professionnels.
EBPP	Présentation et Paiement Électroniques des Factures Centrée sur le B2C ; cet acronyme est davantage utilisé hors d'Europe.
EIPP	Présentation et Paiement Électroniques des Factures (B2B/B2G) Centrée sur le B2B/B2G ; cet acronyme est davantage utilisé hors d'Europe.
E-invoicing	Facturation Électronique. La facturation électronique est l'envoi, la réception et le stockage de factures au format électronique sans recours à des originaux papier. La numérisation de factures papier entrantes ou l'échange de messages électroniques en parallèle de versions papier ne constitue pas une facturation électronique.

Integrated Digital Trade (IDT)	Commerce Numérique Intégré (IDT). Le commerce numérique intégré dépasse les définitions précédentes telles que la chaîne logistique financière, l'EDI, l'Order-to-Cash, le Procure-to-Pay et l'automatisation des processus. Ce segment représente une approche holistique du commerce facilité numériquement, incluant les processus financiers, d'approvisionnement et de reporting électronique.
Internet of Things, IoT	Internet des Objets (IoT). Infrastructure de la société de l'information. Interconnexion des objets physiques, véhicules (également appelés « objets connectés » ou « objets intelligents »), bâtiments et autres éléments – intégrant électronique, logiciels, capteurs, actionneurs et connectivité réseau permettant la collecte et l'échange de données.
Invoice	Facture. Inclut dans ce rapport toutes les catégories de factures : B2B, B2C, B2G, G2B.
Issuer	Émetteur. Émetteur de la facture, fournisseur, expéditeur.
Network operator	Opérateur de Réseau. Prestataire de services ou opérateur fonctionnant selon un modèle any-to-any ; un émetteur ou destinataire de facture n'a besoin que d'une seule interface pour atteindre toute autre contrepartie au sein du même réseau. Dans certains pays, les termes « opérateur », « prestataire de services », « consolidateur » ou « réseau de fournisseurs » sont plus courants.
Order-to-Cash (O2C)	Processus commercial de réception et de traitement des ventes clients. Il couvre l'opportunité de vente, la commande, la livraison, la facturation et le paiement, et englobe les transactions B2B comme B2C.
Purchase-to-Pay (P2P)	Processus et systèmes de support automatisant la chaîne des achats jusqu'au paiement, connectant les opérations d'approvisionnement et de facturation dans un flux métier intégré allant de l'identification du besoin, la planification, le budget, jusqu'à la commande, livraison, facturation et paiement.
PO	Bon de Commande (Purchase Order)
POS and mobile invoicing	Facturation sur Point de Vente et Mobile. Facturation sur terminal de vente ; sur un reçu de paiement classique, les informations sont limitées et le client n'est généralement pas identifié. Si le client est identifié et inclus dans le document de confirmation, le reçu devient une facture classique pouvant être traitée automatiquement. Il en va de même pour les achats via appareils mobiles (ex. billets de train ou d'avion).
Procure-to-Pay	Perspective acheteur des processus de sélection des fournisseurs, définition des conditions de paiement, évaluation stratégique, négociation de contrats, achat de biens, commande, livraison, facturation et paiement.
SCF (Supply Chain Finance)	Financement de la Chaîne Logistique. Ensemble de pratiques de financement et de réduction des risques visant à optimiser la gestion du fonds de roulement et de la liquidité dans les processus et transactions de la chaîne logistique. Le SCF est généralement appliqué aux échanges en compte ouvert et activé par des événements de la chaîne d'approvisionnement. La visibilité des flux commerciaux sous-jacents pour le(s) financeur(s) est un élément clé, souvent rendu possible par une plateforme technologique.
SME	PME – Petites et Moyennes Entreprises
Recipient	Destinataire. Acheteur, client ; individu ou organisation recevant la facture.

9.2 Sources

Ref	Document et/ou hyperlink
[1]	European Commission, EMCS: How It Works, https://taxation-customs.ec.europa.eu/emcs-how-it-works_en , 2019
[2]	http://www.brasil-id.org.br
[3]	Republic of Kazakhstan, Bidding Document
[4]	European Commission, VAT Gap report 2023
[5]	El Diario, Facturación electronica, un cambio inminente
[6]	Expert group (A. Kollmann, B. Koch, C. Bryant, C. van der Valk, N. Paradivsky, R. van Hilten): A next generation model for electronic tax reporting and invoicing, 2022
[7]	European Commission: https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/value-added-tax-vat/vat-digital-age_en
[8]	Bain: Embedded Finance: What It Takes to Prosper in the New Value Chain
[9]	https://www.onlineinvoicing.com/blog/2022/06/02/late-invoice-payments/
[10]	Allied Market Research: World Supply Chain Finance Report 2022
[11]	https://late.directory/payments/increase-of-late-invoice-payments/
[12]	GENA (formerly EESPA): e-Invoicing & Invoice Finance: opportunities for cooperation
[13]	Report of the Australian Business Registrar
[14]	Atradius Payment Practices Barometer 2023
[15]	BCG Global Payments Report September 2023
[16]	McKinsey Global Payments Report September 2023
[17]	InsiderIntelligence.com
[18]	Committee on Payments and Market Infrastructures (CPMI) 2021
[19]	GENA (formerly EESPA): Opportunities in Payment services for e-Invoicing service providers
[20]	Eurostat, Enterprises having received orders online (at least 1%)
[21]	University of Oxford, The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf
[22]	London School of Economics, Nine likely scenarios arising from the growing use of software robots, http://eprints.lse.ac.uk/64032/1/blogs.lse.ac.uk-Nine%20likely%20scenarios%20arising%20from%20the%20growing%20use%20of%20robots.pdf
[23]	Menon, R.: Bitcoin ETFs: The gateway to mainstream crypto adoption - The Economic Times, 2024
[24]	European Commission: Sandbox Project - EBSI -. https://ec.europa.eu/digital-building-blocks/sites/display/EBSI/Sandbox+Project , 2024
[25]	Schipp, G.: safeFBDC. Neue Risikomanagement- und Finanzierungsinstrumente für komplexe Lieferketten und 'smarte' Wertschöpfungsnetzwerke der Industrie 4.0. https://safefbdc.com/index.php/use-cases-safefbdc/ , 2023
[26]	Statista: DeFi - Worldwide. https://www.statista.com/outlook/fmo/digital-assets/defi/worldwide , 2024
[27]	Schär, F.: Decentralized Finance: On Blockchain- and Smart Contract-Based Financial Markets, 2021
[28]	http://www.ecyclegroup.com/recycling-facts.aspx#:~:text=Approximately%201.3%20billion%20inkjet%20cartridges,percent%20are%20currently%20being%20recycled.

Ref	Document et/ou hyperlink
[29]	Ardent Partners: https://payablesplace.ardentpartners.com/2019/01/monday-first-thing-safeguarding-environment-einvoicing-epayments/
[30]	Report by the United Nations Economic Commission for Africa: https://www.uneca.org/sites/default/files/chapterimages/era2019_eng_Chapter_3.pdf
[31]	VATCalc: https://www.vatcalc.com/pakistan/pakistan-readies-centralised-e-invoicing-and-fiscal-systems/