

Facture électronique 2024

Episode 5 : Les actions à engager dès maintenant sur sa facturation client pour se préparer

20 juin 2023

La voie de vos factures est toute tracée



Les épisodes de la saga

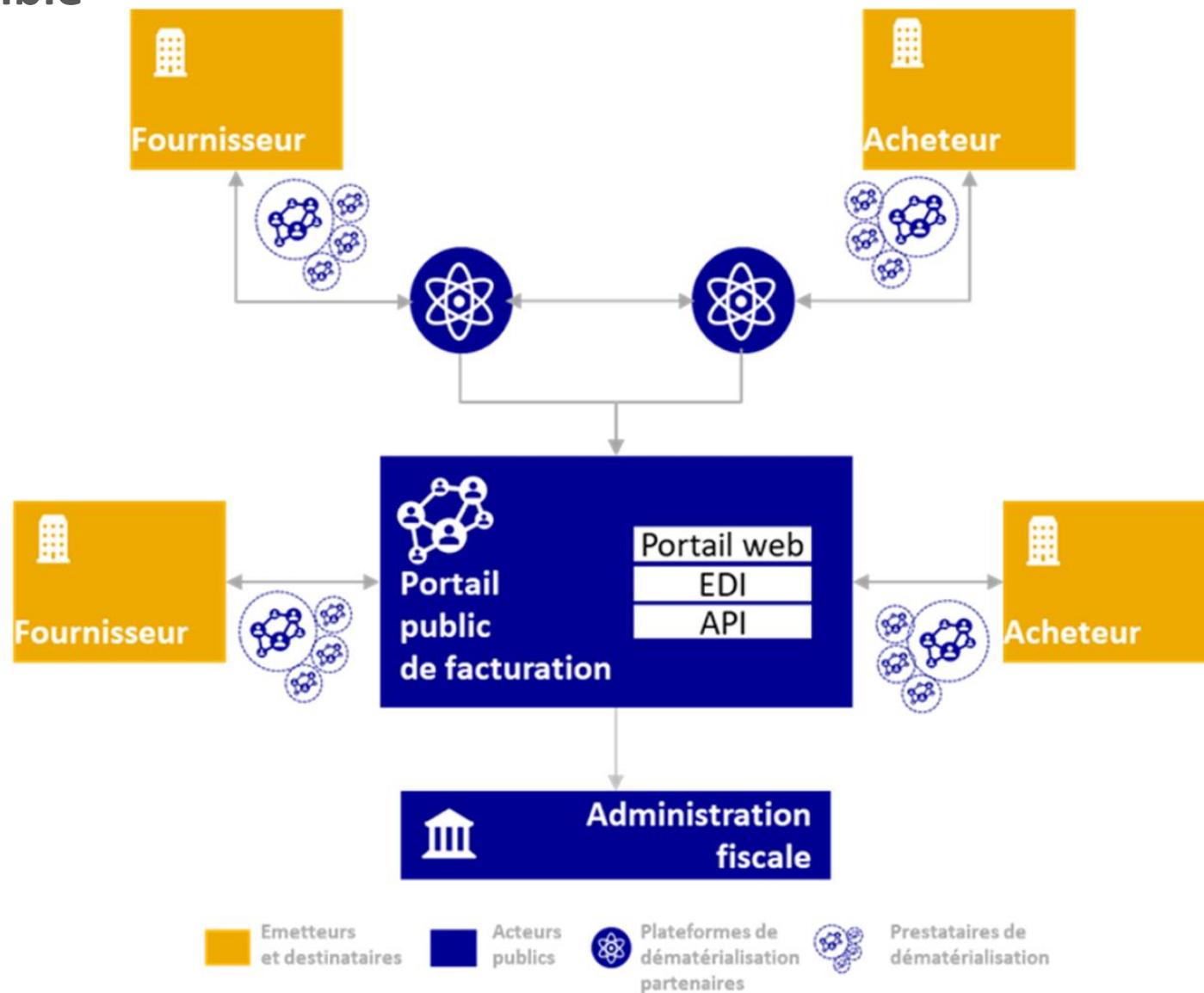
1. A quoi votre facturation client doit-elle se préparer ?
2. Comment vont circuler vos factures client et fournisseur ?
3. Le e-reporting pour les émetteurs : sur quoi et comment ?
4. Comprendre les intervenants (décrypter les discours) pour faire les bons choix
- 5. Les actions à engager dès maintenant sur sa facturation client pour se préparer (20/06)**
6. La stratégie de Qweeby pour assurer accompagner ses clients (04/07)
7. Info-intox sur la réforme de la facturation B2B ; en partenariat avec Stratow (06/07)

► Rappel des faits : la réforme et sa logique

En vue de lutter contre la fraude à la TVA (estimée à env. 11 M€ / an), les entreprises devront recourir à la facturation électronique à compter de juillet 2024 selon le schéma suivant :

1. A partir du 1^{er} juillet 2024, les factures entre assujettis domestiques pourront être transmises sous forme électronique via une plateforme de la DGFiP : le « Portail Public de Facturation » (ou PPF)
2. Le PPF assurera le dispatch des factures selon un annuaire de routage ainsi que le suivi de leur cycle de vie via 4 statuts : déposée, rejetée, refusée, encaissée
3. Seules les factures conformes aux attendus du PPF (format et données) seront prises en charge (détail de ligne obligatoire à partir de janvier 2026)
4. Les factures transmises via le PPF ne pourront pas être refusées par leur destinataire
5. Les entreprises auront obligation de procéder ainsi pour l'envoi de leurs factures dès le 1^{er} juillet 2024 pour les Grandes Entreprises et Administrations, 1^{er} janvier 2025 pour les ETI et 1^{er} janvier 2026 pour toutes les autres
6. Les récepteurs auront la faculté de recourir à des prestataires spécifiques (PDP) en parallèle du PPF
7. Les données concernant les autres factures (non assujettis, non domestiques) feront l'objet de rapports réguliers (décadaires)
8. Les informations de paiement pour les factures en TVA sur les encaissements feront l'objet de rapports réguliers (décadaires)
9. Les calcul de TVA seront automatisés à partir des données collectées en vue de supprimer les déclarations ; puis dans un second temps la DEB

Le schéma cible



➤ (pour mémoire) La facturation en pratique dès juillet 2024

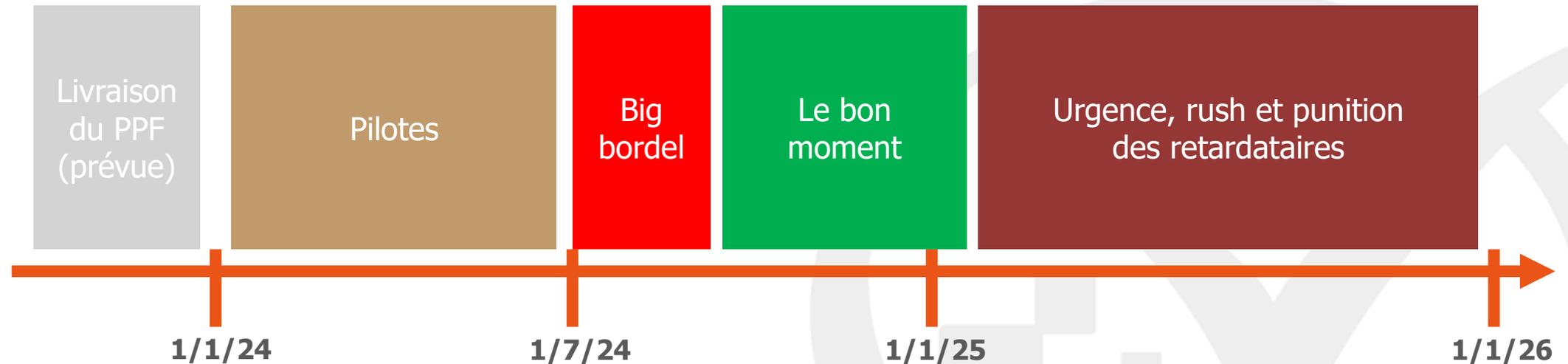
L'intégration directe des données va modifier en profondeur la gestion des factures fournisseur. Côté factures client, le passage par le PPF élimine les activités associées à l'envoi physique des factures



Les récepteurs vont y prendre goût et le mouvement pourrait bien être plus rapide que les échéances officielles

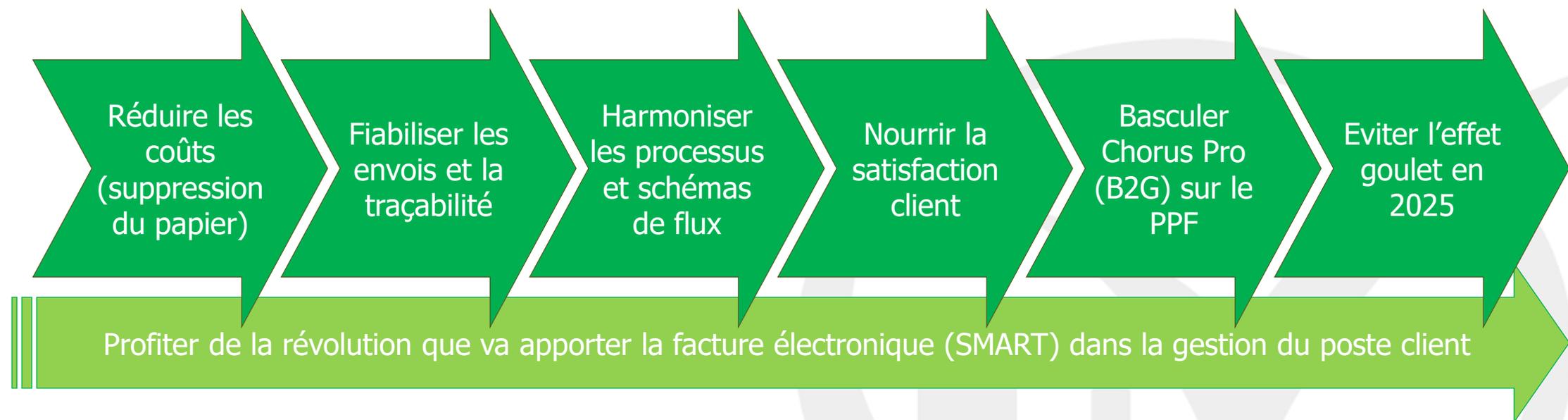
▶ Quand se lancer, en émission (la réception est un sujet, mais pas ici)

Les échéances imposées sont des deadlines. Il faut anticiper raisonnablement sans se précipiter car le mouvement risque fort de s'accélérer rapidement dans les mois qui suivront le démarrage



➤ Rétro planning idéal

Toutes les raisons sont là pour démarrer rapidement l'émission de factures électroniques sans attendre la limite fatale et une fois que la dynamique sera lancée. Le sujet est organisationnel avant d'être technique



🔺 Tout commence par... une analyse d'écart

La mise en conformité de votre facturation client avec les attendus peut se mesurer facilement pour identifier avec précision les actions à planifier et engager

- Je peux identifier tous mes clients « facturés » par leur SIRET ou à minima par leur SIREN. Maintenant et pour tous les clients futurs (facturé ne veut pas dire payeur)
- Je peux identifier tous les cas de figure de la réforme : non assujetti, non domestique (avec toutes ses variantes), DOM et COM. Maintenant et pour tous les clients futurs
- Je maîtrise les codes service de tous mes clients B2G et cela apparaît sur les factures
- J'ai aligné mes pratiques de gestion avec les règles définies pour les cas d'usage listés par la DGFIP qui me concernent
- Mes factures intègrent TOUTES les mentions légales obligatoires pour 2024
- Mes factures ne seront pas bloquées ni rejetées par les contrôles du PPF (ou de ma PDP émettrice)
- J'applique correctement les règles de calcul de TVA selon les cas de figure applicables
- Je peux tenir le rythme imposé par le e-reporting des règlements

...Et une analyse d'impact

La suppression des factures papier peut avoir des impacts opérationnels importants qui doivent être identifiés et gérés, car le PPF n'aura pas réponse à tout

- De quoi mes factures papier sont-elles le média : traites, coupons de paiement, documents (relevés, BL émargés, notices techniques, tarifs, CGV...) ? Comment faire une fois que la facture papier ne sera plus là ?
- Quelles sont les particularités de mon flux de facturation : factures non transmises, synthèses de fin de mois, factures de régularisation, envois en copie ou duplicata, centres payeurs, factoring... ?
- Quel est le taux de fiabilité de ma facturation et comment approcher les 100% pour éviter les rejets et refus : limiter les corrections et réguls qui vont vite tourner au cauchemar avec le PPF ?
- Quels sont les autres documents liés à mon flux de facturation mais hors du périmètre de la réforme : notes de crédit, relevés, pro-forma... Que faire pour ces documents ?
- La disparition des factures papier conduit-elle à revoir certains équipements à la baisse, voire les supprimer...
- Faut-il revoir à la baisse (ou résilier) les contrats associés au papier : reprographie, mise sous pli, prestation externalisée, affranchissement ? Si oui, quels sont les préavis...?

Construire son schéma cible

Les impacts organisationnels et process poussent à établir un schéma cible clair. Il concentre l'ensemble des points à traiter pour les aborder de manière homogène et cohérente

- Que faire du flux de facturation qui ne passe pas par le PPF : il fait l'objet du e-repoting mais cela ne suffit pas pour être payés... ?
- Comment gérer de manière homogène pour les clients l'ensemble des documents de facturation qui les concernent mais qui ne passe pas par le PPF ?
- Est-ce l'occasion de déployer des services complémentaires au flux PPF : paiement en ligne, suivi des litiges, automatisation des relances... ? Quelles évolutions sur la gestion du poste client ?
- Quelle gestion dynamique du référentiel client pour maintenir les données à jour en continu ?
- Quelles adaptations des pratiques et procédures pour se mettre en conformité des cas de gestion ?
- Comment réduire les délais de facturation et de pointage des règlements ?
- Comment assurer une facturation avec 0 erreurs ? Comment faire le suivi et la gestion des rejets et refus ?
- Impact sur les CGV ?
- Et la PAF...**

► Mise en perspective des actions

Les actions à engager n'ont pas toutes la même charge ni le même timing

	Facile	Compliqué
Rapide	<ul style="list-style-type: none"> • Choisir un prestataire répondant au cahier des charges • Identifier les clients à risque de circuit C • Appliquer les points de contrôle pour voir ce qui coince • Contrôler les mentions obligatoires 2024 • Réviser / résilier les contrats du matériel devenu inutile • Adapter les CGV 	<ul style="list-style-type: none"> • Définir son schéma cible 2024 (process, pratiques...), cadrer les impacts et le valider • Organiser l'adaptation du système d'information • Contrôler les règles de gestion des cas de TVA et cas de gestion listés par la DGFIP • Concevoir la PAF
Long	<ul style="list-style-type: none"> • Siretiser la base client • Mettre à jour les positions fiscales • Mettre à jour les codes service (B2G) • Adapter le plan comptable ou les pratiques comptables • Faire valider les nouvelles CGV par les clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser les impacts opérationnels et réaliser un cahier des charges pour choisir son OD / PDP • Faire évoluer le SI (long, compliqué ET COUTEUX) • Adapter ses processus et pratiques aux schéma cible de sa facturation 2024 • Former et accompagner les équipes

La question qui tue : ai-je besoin d'une PDP ?

La PDP procure les avantages liés aux obligations associées à son immatriculation. Elle peut apporter des services utiles. Elle n'est pas obligatoire SAUF pour émettre des flux 3 en circuit C. Les PDP seront connues fin 2023. Chaque entreprise peut avoir 0 à n PDP. Attention aux coûts...

- Ai-je déjà des clients demandeurs de flux 3 ? Que vont-ils faire ?
- Comment détecter dans les nouveaux clients les cas concernés pour anticiper ? Sont-ils probables ou pas ?
- Est-ce que, sur l'émission, certaines fonctionnalités ou besoins conduisent à recourir à une PDP ?

➤ Choisir son prestataire (pour ceux qui n'en ont pas déjà)

Trois solutions s'offrent à chaque entreprise pour l'émission de ses factures : branchement direct PPF, OD ou PDP. Le choix est lié aux besoins fonctionnels et aux contraintes d'exécution identifiées par l'analyse d'impact et par le schéma cible

- OD, PDP ou PPF
- Conformité au cahier des charges : schéma de flux, gestion des documents hors factures, services embarqués...
- Maîtrise du sujet facturation client
- Intégration aux outils du poste client
- Aspects opérationnels (la facture c'est du flux) et accompagnement selon les besoins

Simuler, encore et encore

Simuler le fonctionnement cible pendant deux ou trois cycles de facturation complets permet de valider que 1- tous les cas et particularités sont correctement traités, 2- que la gestion des incidents est efficace et 3- que le schéma cible fonctionne dans la durée

- Vérifier la conformité des factures (qu'importe le format, tout doit y être)
- Contrôler que les règles structurelles sont appliquées à tous les coups
- S'assurer que les processus fonctionnent dans la durée : gestion des données référentielles, données de règlement, gestion des incidents et rejets et refus...
- Accompagner les équipes et les clients**

➤ Ressources et textes de référence

- Page dédiée de la DGFIP [ICI](#)
- Les spécifications fonctionnelles [ICI](#)
- Article 153 de la Loi de Finance de 2020 [ICI](#)
- Article 26 de la Loi de Finance rectificative de 2022 [ICI](#)
- Décret du 7 octobre 2022 [ICI](#)

Questions





Qweeby SAS
8 rue Louis Braille,
42000 Saint-Etienne

04 27 10 00 00
contact@qweeby.com
www.qweeby.com

SAS au capital de 348 920 € - RCS St-Etienne 509919692

