

LA FACTURATION ELECTRONIQUE, UN CHANTIER COLOSSAL

Xerfi vient de publier une étude sous le titre : « [Le marché de la facturation électronique – Analyse de la concurrence, défis et perspectives face aux nouvelles échéances de 2027](#) ». L'occasion pour **Flavien Vottero**, directeur d'études, de répondre à trois questions.

La facturation électronique est une véritable révolution pour les entreprises françaises. Quel est l'état d'avancement de ce chantier ?

Rappelons que le principal objectif de la réforme de la facturation électronique est de limiter la fraude fiscale et donc pour l'Etat de récupérer plusieurs milliards d'euros. La dématérialisation doit aussi permettre aux entreprises de gagner en compétitivité en réduisant leurs coûts et leur charge administrative. Le coût de traitement d'une e-facture est en effet estimé à moins de 1 euro, contre plus de 10 euros pour une facture papier. Sa généralisation permettrait donc des économies substantielles. A compter du 1er septembre 2026, toutes les entreprises soumises à la TVA devront pouvoir recevoir des factures électroniques sur l'ensemble des transactions BtoB réalisées en France. A cette même date, les grandes entreprises et les ETI devront être en mesure d'en envoyer tandis que les PME et les microentreprises auront, elles, un an de plus. Outre la partie e-invoicing, la réforme comporte également un volet sur la transmission des données de transactions BtoB et BtoC à l'administration fiscale selon un calendrier similaire. Cette réforme concernait 8,7 millions d'entreprises tricolores en 2023, sachant que 2,5 milliards de factures sont échangées chaque année dans le pays. Et le chantier s'annonce colossal tant les pratiques diffèrent entre les grandes structures et les TPE-PME. Les récentes enquêtes montrent en effet que seule une minorité d'entreprises a pris le virage de la e-facture. Un retard qui peut s'expliquer par un manque d'information, de temps ou de moyens. D'autant plus que la mise en œuvre reportée au 1er septembre 2027 pour les PME laisse une marge de manœuvre. En tout état de cause, les éditeurs, les intégrateurs et cabinets de conseil, les experts-comptables ou encore les banques devront mener un travail conséquent d'information et de pédagogie auprès des entreprises.

Les acteurs du marché doivent-ils encore améliorer leurs solutions ?

Plusieurs solutions de facturation électronique sont déjà disponibles sur le marché, dont environ soixante-dix plateformes de dématérialisation partenaires (PDP). L'abandon du portail public de facturation (PPF) comme plateforme de facturation, gratuite, avec des services de base pour toutes les entreprises, pourrait sembler a priori être une bonne nouvelle pour les PDP des opérateurs privés en créant une clientèle « captive ». Mais l'Ordre des experts-comptables ambitionne de proposer une PDP gratuite et basique, se substituant au PPF, pour les TPE-PME et les microentreprises. En clair, les fournisseurs de solutions d'e-invoicing cibleront en priorité des entreprises qui traitent un volume important de factures avec des besoins plus complexes. Ils leur proposeront des fonctionnalités plus avancées (gestion du cycle de vie, archivage à valeur probante, etc.) pour démontrer leur valeur ajoutée et les convaincre.

La standardisation des solutions de facturation électronique poussent les fournisseurs à enrichir leur offre. En quête du bon modèle de tarification, les acteurs privés l'affineront peu à peu en fonction de l'évolution de la demande et de la concurrence. Certains misent sur la gratuité ou la gratuité sélective, à partir d'un seuil de factures ou pour des profils spécifiques. L'idée est d'attirer des clients et de miser sur des ventes croisées d'autres solutions (pilotage financier, gestion et prévision de la trésorerie, etc.) qui, elles, seront payantes. Au-delà de la vente des solutions, les services connexes seront une source majeure de revenus. Avant la mise en place de la réforme, les missions potentielles pour accompagner les entreprises ne manquent pas entre préparation des données et des référentiels, cartographie des SI de facturation, aide au choix de l'outil, etc. A terme, comme la majorité des modèles SaaS, le support et la maintenance génèreront une part importante du chiffre d'affaires des fournisseurs de solutions.

Comment s'organise le jeu concurrentiel sur le marché du e-invoicing ?

Les fournisseurs de solutions de facturation électronique viennent d'horizons divers, allant de leaders mondiaux des logiciels à des start-ups françaises. Nous les avons divisés en trois grandes catégories. La première se compose des éditeurs de logiciels métier (ERP, automatisation des processus, conformité fiscale, order to cash et pay to procure, etc.). Viennent ensuite les spécialistes de la dématérialisation des documents et de l'EDI pour lesquels la facturation électronique s'inscrit dans la continuité de leur cœur de métier. Il s'agit par exemple de Docaposte/Seres (groupe La Poste) ou de DocuWare (Ricoh). Enfin, les fintech / comptatech (Pennylane, Qonto, Tiime ou Yooz) veulent, elles jouer le rôle de plateforme de gestion « tout-en-un » dont l'e-invoicing est une brique supplémentaire.

À noter que plusieurs groupes bancaires peuvent rentrer dans l'une ou l'autre de ces catégories aussi présents via leurs filiales proposant des solutions de facturation électronique, comme Euro-Information (Crédit Mutuel) ou Doxallia (Groupe Crédit Agricole). Au total, nous avons recensé environ 70 acteurs positionnés comme plateformes de dématérialisation partenaires (PDP) de l'administration. D'autres intervenants ont choisi, eux, de se positionner comme opérateur de dématérialisation (OD), à l'instar du groupe allemand SAP, un choix qui pourrait être revu à l'aune de l'abandon du PPF. Mais l'écosystème de la facturation électronique est en réalité bien plus large. En première ligne, les intégrateurs et cabinets de conseil IT, des grandes ESN (Capgemini, Onepoint, etc.) aux petites structures spécialisées, distribuent des solutions de facturation électronique et les déploient dans les entreprises. Autres acteurs importants, les cabinets d'expertise comptable sont d'abord des utilisateurs potentiels solutions de facturation électronique, mais également des distributeurs pour les éditeurs ayant des stratégies de vente indirecte.

Source : IT CHANNEL - Décembre 2024