AXIT | COMTRAFIC

Refacturation ou facturation ? — le point à trancher avant la mise en ligne

AXIT ComTrafic · août 2026 · note d'analyse et de décision

> **Votre intuition est juste, et elle arrive au bon moment.** Le site et les trois présentations promettent aujourd'hui une « **facture PDF à la norme française, numérotée, avec SIRET, TVA et mentions légales, envoyable telle quelle** ». À partir du **1er septembre 2026 — dans deux semaines** — cette phrase devient fausse dans un cas sur deux, et elle vous expose.
>
> **La correction ne vous coûte rien. Elle vous rapporte même un motif de rappel sur tout votre parc.**

PARTIE I — CE QUE DIT LE CADRE

1. Le calendrier, vérifié

DATE	CE QUI DEVIENT OBLIGATOIRE	POUR QUI
1er septembre 2026	**Recevoir** une facture électronique	**Toutes** les entreprises, sans exception de taille
1er septembre 2026	**Émettre** une facture électronique	Grandes entreprises et ETI
1er septembre 2027	**Émettre** une facture électronique	PME et TPE — **votre cœur de cible**

Trois formats sont admis : Factur-X (un PDF/A-3 contenant un XML), UBL 2.1, et UN/CEFACT CII — tous conformes à la norme européenne EN 16931.

Et surtout : toute facture électronique doit transiter par au moins une **Plateforme Agréée**, immatriculée par la DGFiP. Un PDF envoyé en pièce jointe d'un courriel n'est plus une facture valable entre assujettis.

2. La ligne de partage qui décide de tout

C'est le point que vous avez identifié, et il est plus net qu'il n'y paraît. **Ce n'est pas le contenu du document qui décide, c'est l'identité juridique du destinataire.**

CE QUE FAIT COMTRAFIC X	NATURE RÉELLE	DANS LE CHAMP DE LA RÉFORME ?
Répartir la consommation entre services d'une même société	Ventilation analytique interne	**Non.** Il n'y a pas de vente, donc pas de facture
Répartir entre postes, utilisateurs, centres de coûts	Ventilation analytique interne	**Non**
Répartir entre établissements d'une même entité juridique	Ventilation analytique interne	**Non**
Refacturer à une filiale *(autre numéro SIREN)*	**Vraie facture entre assujettis**	**Oui**
Refacturer à un locataire, un cabinet hébergé, un franchisé	**Vraie facture entre assujettis**	**Oui**
Refacturer à un résident ou à sa famille	Vente à un particulier	Hors facturation électronique, mais soumis à l'**e-reporting**

> **La colonne du milieu est la seule qui compte.** Dans les trois premières lignes, Comtrafic X est parfaitement à sa place et ne relève d'aucune obligation. Dans les trois dernières, le document qu'il produit **n'est pas la facture** — c'est ce qui permet de l'établir.

3. Le risque exact, formulé sans dramatiser

Nous ne sommes pas en train de dire que le produit est non conforme. **Le produit fait très bien ce qu'il fait.** Le risque est entièrement dans la promesse écrite.

FORMULATION ACTUELLE	POURQUOI ELLE DEVIENT UN PROBLÈME
« facture PDF à la norme française »	« Norme française » désigne désormais Factur-X / UBL / CII. Un PDF de mise en page ne l'est pas
« envoyable telle quelle, sans retouche »	Vers une filiale ou un locataire, à partir de septembre, non : elle doit passer par une Plateforme Agréée
« la facture que vous envoyez à votre filiale »	Une filiale est une entité juridique distincte : c'est le cas le plus exposé, et il est cité en exemple
« production de document commercial »	Laisse entendre une pièce comptable opposable. Ce n'en est pas une

Ce que ça peut coûter : un DAF ou un expert-comptable qui lit « facture à la norme française » en septembre 2026 comprend « conforme à la réforme ». Quand il découvre que non, vous n'avez pas seulement perdu l'affaire — vous avez perdu la crédibilité qui portait les trois autres modules. Et sur un dossier public ou santé, une promesse de conformité non tenue dans une réponse écrite est un tout autre sujet.

PARTIE II — LES TROIS POSITIONNEMENTS POSSIBLES

4. La comparaison

			⭐
La promesse	« Nous produisons votre facture »	« Nous émettons vos factures électroniques »	« Nous produisons la donnée juste ; votre chaîne émet »
Ce qu'il faut construire	Rien	Factur-X, UBL, connexion à une Plateforme Agréée, veille réglementaire permanente	Rien — c'est déjà ce que fait le produit
Délai	—	12 à 24 mois, et un métier que vous n'exercez pas	**Immédiat**
Risque juridique	**Élevé et daté** — il s'ouvre le 1er septembre	Élevé pendant toute la construction	**Nul**
Concurrence	—	Vous entrez sur le marché des éditeurs de facturation, où vous n'existez pas	Vous restez seul sur votre terrain
Effet sur le discours	Il se casse à la première question précise	Vous devenez un logiciel de facturation parmi cent	**Il se renforce** : la précision devient une preuve de sérieux

5. Pourquoi C, et pourquoi ce n'est pas un repli

Parce que c'est déjà vrai. Comtrafic X ne facture pas : il sait, ligne par ligne, qui a consommé quoi et combien ça coûte. C'est exactement l'information que ni le PBX, ni l'ERP, ni la plateforme de facturation ne possèdent. Le document produit est un **justificatif de refacturation** — et c'est la pièce sans laquelle la facture ne peut pas être établie.

Parce que c’est la même figure que sur Hospitality. Vous ne concurrencez pas le PMS, vous êtes la couche voix interfacée. Ici vous ne concurrencez pas le logiciel de facturation, vous êtes la couche télécom qui l’alimente. **Une entreprise qui tient la même ligne sur deux produits a une stratégie ; une entreprise qui promet tout a un catalogue.**

Parce que la réforme travaille pour vous. À partir du 1er septembre, toute entreprise qui refacture des télécoms à un tiers doit le faire entrer dans une chaîne structurée. Celles qui le font aujourd’hui à la main, dans un tableur, **ont un problème daté**. C’est le meilleur motif d’appel que vous ayez eu depuis des années — et il est valable sur votre parc installé comme sur la prospection.

PARTIE III — CE QUI CHANGE DANS LES MOTS

6. Le tableau de substitution

NE DITES PLUS	DITES	POURQUOI
« facture PDF à la norme française »	**« document de refacturation détaillé »**	Exact, et ça ne promet aucune conformité fiscale
« envoyable telle quelle »	**« prêt à intégrer dans votre chaîne de facturation »**	Vrai dans les deux cas de figure
« la facture que vous envoyez à votre filiale »	**« le décompte que vous refacturez à votre filiale »**	Le décompte est à vous, la facture est à la chaîne
« production de document commercial »	**« production du justificatif de refacturation »**	Le mot juste
« logiciel de facturation »	**« gestion financière des télécoms »**	C’était déjà la consigne, elle prend tout son sens
« facture résident » ***(Hospitality)***	**« note de consommation du résident »**	Ce que l’établissement intègre à sa facture de séjour
« facture famille »	**« décompte adressé à la famille »**	Idem

> **Le mot « facture » n’est pas interdit** — il reste juste quand il désigne la facture **de l’opérateur** (« votre facture opérateur annuelle ») ou celle que le client **établit lui-même**. Ce qui est banni, c’est de dire que **nous** la produisons.

7. La phrase de remplacement, à tenir partout

> **« Comtrafic X ne remplace pas votre chaîne de facturation. Il lui donne la seule information qu’elle n’a pas : qui a consommé quoi, et combien ça coûte — ligne par ligne, service par service, tiers par tiers. »**

Et la réponse à la question qui viendra désormais à chaque rendez-vous :

> **« Est-ce que vous êtes conformes à la facturation électronique ? »** « La question ne se pose pas pour nous, et c’est une bonne nouvelle. Nous ne sommes pas un émetteur de factures : nous produisons le détail des consommations et le document de refacturation qui le porte. Pour vos refacturations internes — entre services, entre postes — vous êtes hors du champ de la réforme, et notre document suffit. Pour ce que vous refacturez à un tiers, notre export alimente votre logiciel de facturation ou votre plateforme, qui reste l’émetteur. **Nous ne prenons pas sa place, et nous ne prétendons pas la prendre.** »

PARTIE IV — CE QUE ÇA OUVRE

8. La campagne de rappel, à lancer maintenant

C’est le vrai bénéfice de la correction, et il faut le saisir avant le 1er septembre.

La question à poser à chaque client du parc, et à chaque prospect :

> « À partir du 1er septembre, ce que vous refacturez à une filiale, à un locataire ou à un cabinet hébergé doit entrer dans une chaîne de facturation structurée. Aujourd’hui, vos consommations télécom, vous les sortez comment ? »

Les trois réponses possibles, et ce qu’elles valent :

RÉPONSE	CE QUE ÇA VAUT
« Au tableur, à la main »	**Le meilleur cas.** Le travail manuel devient un risque de conformité daté, pas seulement une corvée
« Notre ERP le fait »	Demandez d’où vient le détail par poste. La réponse est presque toujours : de nulle part
« On ne refacture pas à des tiers »	Parfait — alors la refacturation interne suffit, et elle est hors champ. Vous vendez sans aucun sujet réglementaire

9. Ce que ça vaut pour l’intégrateur

C’est l’argument à mettre dans le kit partenaire : **un motif d’appel daté, légitime, et qui n’est pas une relance commerciale.** L’intégrateur n’appelle pas pour vendre, il appelle pour prévenir. C’est le meilleur prétexte de reprise de contact sur un parc dormant, et il expire — ce qui le rend efficace.

10. Ce qu’il ne faut jamais faire

- **Ne jamais dire « nous sommes conformes à la facturation électronique ».** Cette phrase n’a pas de sens pour un outil qui n’émet pas de factures, et elle sera lue comme une promesse.
- **Ne jamais nommer une Plateforme Agréée** comme partenaire tant qu’aucun accord n’existe.
- **Ne jamais laisser un commercial improviser** sur ce sujet. La réponse du §7 est courte : elle doit être sue par cœur.
- **Ne pas confondre e-invoicing et e-reporting.** Le second concerne les ventes aux particuliers — donc les résidents et les familles en Hospitality. Si un client pose la question, la bonne réponse est « c’est le sujet de votre établissement, pas de notre outil ».

---

11. La décision, en une ligne

> **Positionnement C retenu.** Le vocabulaire est corrigé sur le site, dans les trois présentations et dans tous les documents. Aucune fonctionnalité ne change — seule la promesse devient exacte.
>
> **Ce qui aurait été un risque au 1er septembre devient le motif de rappel de toute l’année.**

Sources réglementaires consultées le 17 août 2026 : guide pratique de la DGFiP sur la facturation électronique, calendriers publiés par Pennylane et Guidefacturation, note Urssaf. Cette note décrit le cadre pour orienter le discours commercial ; elle ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal. Faites-la relire par votre expert-comptable avant la mise en ligne.

AXIT ComTrafic · fmaamar@comtrafic.com · 06 24 25 73 70 · document de travail, août 2026