

SETO/EDV

Livre Blanc

TVA & Facturation électronique 2026-2027

27 février 2026



Le président du SETO (Patrice Caradec) et la présidente des EdV (Valérie Boned) introduisent le livre blanc



Valérie Boned,
Présidente des EdV

Ce livre blanc est le fruit d'une véritable démarche collaborative associant syndicats professionnels, avocats, plateforme agréée et de nombreux adhérents.

Cette diversité de contributions en fait un outil à la fois solide juridiquement et concret pour les entreprises.

Nous avons voulu offrir un **accompagnement supplémentaire** aux **opérateurs de voyages**, aux côtés de leur expert-comptable et de leurs fournisseurs techniques. La réforme soulève des questions légitimes et demandera un engagement très concret de chacun : se l'approprier, s'organiser et passer à l'action.

Ce document illustre parfaitement ce que nous savons faire de mieux lorsque nous travaillons collectivement. Avec le SETO, nous avons souhaité parler d'une même voix sur un sujet structurant pour l'ensemble de la profession.

La facturation électronique n'est pas seulement une **évolution technique** : c'est une transformation qui touche au cœur de nos organisations, et il était essentiel d'apporter une position claire, partagée et opérationnelle.



Patrice Caradec,
Président du SETO

Se voir imposer **d'importantes transformations** dans notre quotidien est toujours anxiogène : le rejet l'emporte souvent sur l'accompagnement...

Le passage à la facturation électronique (le 1^{er} septembre 2026) n'est pas le moindre des défis pour beaucoup d'entreprises de notre industrie, les pratiques « ancestrales » se voient balayées, inutile de résister, au contraire préparons nous, ensemble, à ce changement majeur.

Le livre blanc qui vous est présenté est le fruit **d'un travail commun EDV et SETO**, accompagnés des meilleurs spécialistes en fiscalité, facturation et finance.

Ce « **guide** » ne vous épargnera pas un **lourd travail personnel**, mais il facilitera votre compréhension des attentes et vous évitera de tomber dans les écueils creusés par nos vieilles habitudes.

Un grand merci à tous ceux qui ont participé à la rédaction de ce livre blanc, grâce à vous, nos 2 « pilotes » Guillaume Beurdeley pour les EDV et Hervé Tilmont pour le SETO ont su mener ce dossier en un temps record.

Introduction Générale

Ce livret s'adresse en priorité aux opérateurs de voyages, qu'il s'agisse d'agences de voyages ou de tour-opérateurs, ainsi qu'à l'ensemble des acteurs qui les accompagnent dans la mise en œuvre de la réforme : experts-comptables et prestataires technologiques, conseils et salariés en charge des sujets fiscaux, comptables et, plus largement, du dossier de facturation électronique au sein des entreprises. Il a vocation à être partagé largement : n'hésitez pas à le relayer auprès de vos interlocuteurs impliqués sur ces thématiques.



Périmètre

Le périmètre de ce document est volontairement centré sur le secteur des voyages de loisirs, pour les agences de voyages et les tour-opérateurs. Les activités d'événementiel et de business travel n'entrent pas dans son champ.

Le livret est structuré en trois parties complémentaires :

Livre II – La facturation électronique en pratique



Cette partie est consacrée au fonctionnement même de la réforme : e-invoicing et e-reporting, formats attendus, obligations de transmission (contenu et délais) et cycle de vie des factures pour les différents types d'opérations. L'objectif est d'apporter une vision technique et concrète, en couvrant l'ensemble des cas de figure selon les modes d'intermédiation : Union européenne et hors Union européenne, transparent ou opaque, B2B comme B2C.

Livre I – Rappels des règles de TVA applicables au loisir



La facturation électronique implique une rigueur accrue dans le traitement et l'émission des factures. Ce premier volet propose un rappel des fondamentaux de TVA propres au secteur des voyages loisirs afin de sécuriser les pratiques en amont de la réforme.

Livre III – Les données métiers



Au-delà des seules obligations réglementaires, la réforme constitue une opportunité d'enrichir les flux d'informations. Cette troisième partie propose ainsi un standard de données complémentaires, non obligatoires mais essentielles pour la compréhension des opérations et les travaux de rapprochement. Élaborée conjointement par des opérateurs de voyages (agences et tour-opérateurs) et une plateforme technologique, cette grille vise à répondre aux impératifs métiers et à faciliter l'exploitation opérationnelle des données.



Nota bene

Ce livret a vocation à présenter des situations types et des repères opérationnels. Il appartient à chaque entreprise de qualifier précisément sa propre situation, certaines configurations pouvant relever de cas particuliers. Malgré le soin apporté à sa rédaction, ce document ne peut couvrir l'exhaustivité des situations individuelles. Pour toute question spécifique ou décision engageante, il est recommandé de se rapprocher de son expert-comptable ou de son conseil habituel.

Le SETO et les Entreprises du Voyage tiennent à remercier chaleureusement



Le cabinet **KPMG Avocats** et notamment **Me Anne-Sophie de Béchade et son équipe**, pour leur précieuse contribution à la réalisation de ce livre blanc consacré à la facturation électronique des opérateurs de voyages loisirs.

Par la solidité de son **expertise juridique**, sa connaissance fine des spécificités de notre secteur et son engagement constant pour rendre accessibles des sujets complexes, le cabinet a permis de traduire une réforme technique et exigeante en repères clairs, opérationnels et directement utiles aux professionnels.

Nous saluons tout particulièrement l'effort de **pédagogie** déployé tout au long de ce travail, qui permet aux professionnels de mieux comprendre les obligations à venir, d'anticiper leurs impacts pratiques et de disposer d'outils clairs pour accompagner leur mise en conformité.



La plateforme agréée Ventya :

Par sa connaissance approfondie du secteur du voyage, qu'elle accompagne au quotidien, Ventya a apporté un **soutien technique déterminant**, permettant d'enrichir ce livret de données métiers concrètes et directement exploitables par les opérateurs.

Ces contributions sont essentielles pour faciliter les travaux de réconciliation et la compréhension des flux propres à notre activité.

Au-delà de l'expertise, **Ventya** apporte la brique informatique indispensable à la mise en œuvre opérationnelle de la réforme, en faisant le lien entre les exigences réglementaires et la réalité des systèmes d'information des entreprises.

Vous souhaitez parler aux experts Ventya : Contact@ventya.fr



Les opérateurs de voyages adhérents des EdV et du SETO

Ce livret est aussi le fruit du travail du groupe de **travail ad hoc** composé d'adhérents des EdV et du SETO. Leur apport métier, leurs retours d'expérience et leurs exemples concrets ont été **indispensables** pour ancrer ce document dans la réalité opérationnelle des opérateurs de voyages.

Glossaire

AFNOR	Commission nationale responsable de la documentation / normalisation de la réforme de la facturation électronique.
Agence de voyages	Société autre que le tour operator, qui distribue des voyages organisés par le tour operator.
Annuaire	Référentiel (liste SIREN) des assujettis établis en France entrant dans le champ de la facturation électronique, utilisé pour l'adressage des flux.
B2B	Transactions entre assujettis à la TVA, quel que soit leur lieu d'établissement ou la territorialité de l'opération.
B2C	Transactions entre un assujetti à la TVA et une personne non assujettie ou un consommateur.
B2G	Transactions entre un assujetti à la TVA et une entité publique (administration, collectivité, etc.).
CGI	Code Général des Impôts.
CII (Cross Industry Invoice)	Standard de facture électronique basé sur UN/CEFACT, utilisé comme syntaxe (notamment dans Peppol).
Commission AFNOR	Instance de normalisation (au sein de l'AFNOR) réunissant les parties prenantes (administration, entreprises, éditeurs, opérateurs, experts) et chargée d'élaborer, valider et maintenir les référentiels et spécifications liés à la réforme de la facturation électronique (normes, profils, règles d'interopérabilité), en coordination avec les travaux de l'administration.
Concentrateur de données	Fonction (notamment au niveau du PPF) visant à consolider les données transmises à l'administration fiscale.
EN 16931	Norme européenne définissant le modèle sémantique commun de la facture électronique (champs, règles, structure logique).
ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire)	Catégorie d'entreprise (entre PME et grande entreprise) au sens statistique/économique (effectifs, CA/bilan).
Factur-X	Format hybride : PDF lisible + données XML intégrées (conforme EN 16931 selon profil).
Groupe TVA	Régime permettant à plusieurs entités liées de former un seul assujetti TVA (un seul redevable/déclarant).

Intermédiaire opaque	Intermédiaire agissant en son nom propre mais pour le compte d'autrui, réputé acheter et revendre la prestation dans laquelle il s'entremet (i.e., achat-revente).
Intermédiaire transparent	Intermédiaire agissant au nom et pour le compte d'autrui (mandataire) ; la vente est réalisée directement entre le vendeur et client final. L'intermédiaire perçoit uniquement une commission de son mandant (vendeur ou acheteur).
Opérateur de voyages	Société qui conçoit, assemble et/ou vend des prestations touristiques. Il peut s'agir aussi bien d'une agence de voyages que d'un tour operator.
PA (Plateforme Agréée)	Plateforme agréée par l'État (anciennement "PDP"), pour l'émission, la réception, la transmission des factures électroniques (e-invoicing) et des données de transaction et de paiement (e-reporting).
PME (Petite et Moyenne Entreprise)	Catégorie d'entreprises se caractérisant par un effectif total < 250 salariés, un total de CAHT < 50 M€ et un total de bilan < 43 M€.
Spécifications externes	Documentation technique publiée et mise à jour par l'administration fiscale (DGFIP) et, le cas échéant, par la commission AFNOR, qui précise les exigences opérationnelles de la réforme (formats attendus, règles de données, cas d'usage, contrôles, statuts, modalités d'échanges et d'interopérabilité entre PPF/PDP/opérateurs) afin d'assurer une mise en œuvre conforme.
Transactions domestiques	Opérations territorialement situées en France au regard des règles de TVA (territorialité).
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.
UBL (Universal Business Language)	Syntaxe XML standardisée (OASIS) pour documents commerciaux (factures, commandes, etc.).
XML (eXtensible Markup Language)	Langage de balisage permettant de structurer des données lisibles par machine.
Tour operator	Société qui organise et vend des voyages, directement ou par l'intermédiaire d'une agence de voyages.

Sommaire Livre Blanc

- 01 **Partie 1 : Règles TVA** p. 07
- 02 **Partie 2 : Réforme Facturation électronique** p. 39
- 03 **Partie 3 : Données métiers** p. 86



SETO/EDV

Livre Blanc

Partie 1 - Règles de TVA applicables aux pratiques du secteur

27 février 2026

Sommaire Partie 1

00	Introduction & En Bref	p. 09
01	Facturation	p. 12
02	Exigibilité de la TVA	p. 20
03	Intermédiation opaque vs transparente	p. 22
04	Régime « TVA sur la marge » (agences de voyages)	p. 29
05	Assurance voyage	p. 32
06	Questions réflexes à se poser	p. 34
07	Annexes	p. 36



00

Introduction

Introduction

Cette FAQ présente les **règles essentielles de TVA*** applicables dans le secteur du voyage et des loisirs, à l'exclusion des activités événementielles et du *business travel*.



Périmètre couvert

- Transport de passagers
- Hébergement touristique
- TO agences de voyages
- Assurances voyage
- Plateformes de paiement



Exclusions du guide

- Organisation de congrès
- Salons professionnels
- Billetterie de spectacles
- *Business travel*



Objectifs

- ✓ Sécuriser la conformité TVA
- ✓ Préparer l'e-invoicing et e-reporting
- ✓ Limiter les risques de rejet des factures
- ✓ Clarifier les obligations

La réforme de la facturation électronique impose une rigueur accrue dans l'émission des documents conformes et le choix des modalités de transmission. Ce guide rappelle les principes essentiels et met l'accent sur les points opérationnels déterminants pour vos équipes finance, comptabilité et ventes.

Ce guide **met l'accent sur les points opérationnels** déterminants pour vos équipes finances, comptabilité et ventes.

** A venir recodification de la partie TVA du CGI vers le CIBS au 1^{er} sept 2026.*



Cas particuliers

Lorsque la situation ne correspond pas aux cas décrits, se reporter aux textes et à la doctrine administrative (CGI, BOFiP) et, le cas échéant, solliciter un accompagnement.

En Bref – Opérateurs du voyage (TVA) : 4 points de synthèse

Facturation & exigibilité



- En B2B : facture **obligatoire** ;
- Date d'émission lors de la **réalisation** de la prestation ;
- Exigibilité de la TVA à l'**encaissements** (prix/acompte) ;
- Emission d'un **avoir obligatoire pour chaque** annulation/remboursement ;
- Transmission via **e-invoicing**.

intermédiaire opaque



- Opérateur **assimilé à un acheteur-revendeur** agissant en son **nom propre**, donc se présente au client comme un **vendeur** ;
- L'opérateur réalise **une marge** à la revente **incluse dans le prix facturée au client**.
- Le régime de **TVA sur la marge** s'applique à la prestation principale de voyage (si hébergement et ou transport).

Régime de la marge



- Régime de TVA **non optionnel** dès lors qu'un « voyage » est vendu en nom propre et inclut au moins du **transport et/ou de l'hébergement** fournis par des tiers ;
- TVA calculée sur la marge, égale à la **différence** entre encaissements client et dépenses facturées par les prestataires.

Intermédiaire transparent



- Mandataire agissant **au nom et pour le compte** d'un principal **identifié** : mandat écrit et facturation/documentation cohérentes, sans revente ni marge sur le prix principal ;
- TVA due **uniquement sur la commission** facturée au principal, selon les **règles de droit commun**.
- Si **encaissement pour compte** : application du **régime des débours**



01

Facturation



01.1

Documents fiscaux

01.1: Facturation

Quels documents valent « facture » au sens de la TVA ?

Seuls quatre documents ont une valeur fiscale reconnue : la facture d'acompte, la facture « classique », la facture rectificative et l'avoir. **Les autres supports (billets, vouchers, confirmations de réservation, ...) constituent de l'information commerciale utile mais juridiquement et fiscalement insuffisants.**

Facture d'acompte

- Obligatoire dès qu'un versement est encaissé même avant l'exécution complète.
- Doit comporter toutes les mentions légales et permettre le suivi du flux financier.



Facture classique

- Constate la vente avec date d'émission, numéro unique, identification des parties, description du service et régime TVA.
- Constitue l'ancrage du cycle *order-to-cash* et des délais de paiement.



Facture rectificative

- Pour corriger une facture initialement émise en cas d'erreur (ex. erreur de libellé, erreur dans l'adresse ou le n° SIREN du client)
- Doit mentionner la facture d'origine (date et n°) et conserver une numérotation dédiée.



Avoir

- Corrige une facture en cas d'annulation, remboursement, remise ou erreur.
- Doit mentionner la facture d'origine (date et n°) et utiliser des montants négatifs.
- Sera transmis via e-invoicing.



Dans un contexte B2B et avec la généralisation de l'e-invoicing, la capacité à émettre ces quatre documents de manière structurée et à les relier entre eux devient impérative pour assurer la traçabilité complète du cycle de facturation.



À noter : Les factures récapitulatives (facturation périodique) restent admises en e-invoicing, dès lors qu'elles respectent les **délais d'émission**, et qu'elles sont transmises au **format structuré** via le circuit e-invoicing.

01.1: Facturation

Quand suis-je obligé de facturer en B2B dans le voyage et quels sont les risques à continuer « sans facture » ?

La facturation est **obligatoire dans toutes les relations entre professionnels (i.e. B2B)**, indépendamment du fait que la TVA soit déductible ou non chez l'acquéreur. Cette obligation s'applique notamment aux flux suivants dans le secteur du voyage :



- Ventes TO vers agence de voyages



- Ventes agence vers entreprise cliente B2B



- Commissions d'apporteurs d'affaires



Point d'attention réforme

L'absence de facture ne constitue plus seulement un risque fiscal : elle devient un **facteur de blocage de paiement** dans les workflows procure-to-pay automatisés.

En B2C, l'obligation d'émettre une facture n'existe pas en principe, sauf demande expresse. Néanmoins, la réforme impose des obligations déclaratives via [l'e-reporting](#) : absence de facture remise au client ne signifie pas absence d'obligation déclarative.

Les opérateurs doivent rehausser leurs pratiques : identifier de manière fiable les flux B2B, se doter d'une capacité systématique d'émission de factures conformes, et clarifier les rôles dans la chaîne contractuelle. À défaut, le routage des flux de facturation électronique sera intrinsèquement incohérent.

01.1: Facturation

Mentions obligatoires sur les factures : Exigences fiscales et commerciales



Socle TVA - Mentions obligatoires de droit commun

**sauf régime particulier*

- ✓ **Émetteur** : identité (dénomination/nom) et adresse ; numéro SIREN/SIRET selon l'organisation ; numéro de TVA intracommunautaire de l'assujéti lorsqu'il est attribué.
- ✓ **Client** : identité (dénomination/nom) et adresse.
- ✓ **Facture** : date d'émission ; numéro unique fondé sur une séquence chronologique continue.
- ✓ **Opération** : désignation précise des biens/services ; quantité ; prix unitaire HT ; rabais/remises/ristournes (si non inclus) ; base imposable.
- ✓ **TVA** : taux applicable (ou ventilation par taux) ; montant de TVA par taux ; total HT et total TTC.
- ✓ **Dates utiles** : date de livraison ou d'achèvement de la prestation lorsqu'elle est différente de la date d'émission ; en cas d'acompte, date d'encaissement si elle diffère et si pertinente pour l'exigibilité.



Exigences commerciales – B2B

- ✓ **Conditions de règlement** : date d'échéance ou délai de paiement ; conditions d'escompte pour paiement anticipé (ou mention « escompte : néant ») ; taux des pénalités exigibles en cas de retard ; indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement (40 €) et, le cas échéant, mention de l'indemnisation complémentaire si les frais excèdent 40 €.
- ✓ **Information entreprise** (si non déjà portée via en-tête/mentions légales) : forme sociale ; siège social ; immatriculation RCS et ville du greffe ; capital social lorsque la forme sociale impose sa mention.



Amende de 15 € par mention manquante ou erronée par facture



Mentions TVA – À porter uniquement selon le cas

- ✓ **Autoliquidation / reverse charge** : mention explicite d'autoliquidation et, lorsque requis, identification TVA du client.
- ✓ **Exonération** : mention (ou référence) justifiant l'absence de TVA selon le fondement applicable ; dans les flux structurés entre plateformes agréées, recours aux codes « motif d'exonération » (type VATEX/VATO) selon le schéma retenu.
- ✓ **Régimes particuliers** : mention du régime (ex. « Régime particulier – Agences de voyages », etc.) et formulation conforme au régime concerné.
- ✓ **Option « TVA d'après les débits »** : mention de l'option lorsqu'elle est exercée et a un impact sur l'exigibilité.
- ✓ **Facture rectificative / avoir** : référence à la facture initiale et indication explicite de la rectification ; date et numéro propres de la pièce rectificative.



Les mentions suivantes deviendront **obligatoires** avec l'entrée en vigueur de la réforme de la facturation électronique :

- Numéro SIREN du client
- Numéro TVA du client systématique
- Pays du client
- Type d'opération : livraison de bien / prestation de services / mixte

01.1: Facturation

Quelles mentions clés dois-je faire figurer sur la facture selon le régime ?

Chaque régime emporte un couple (affichage TVA / mention légale) qui doit être sécurisé systématiquement

Régime particulier des agences de voyages



Mention : « *Régime particulier – Agences de voyages* »

Aucune TVA apparente sur la facture ; il ne doit y figurer ni taux ni montant de TVA facturée

Exonérations (ex. assurance)



Mention : « *TVA exonérée – [Base légale]* »

Indiquer la **base légale** ou le motif d'exonération + **isolement** obligatoire sur des lignes dédiées

Autoliquidation (ex. achat/vente commission tiers étranger)



Mention : « *Autoliquidation – TVA due par le preneur* »

La facture ne doit comporter **aucune TVA facturée** (collecte chez le client)

Option pour les débits (obligatoire avec factu élec)

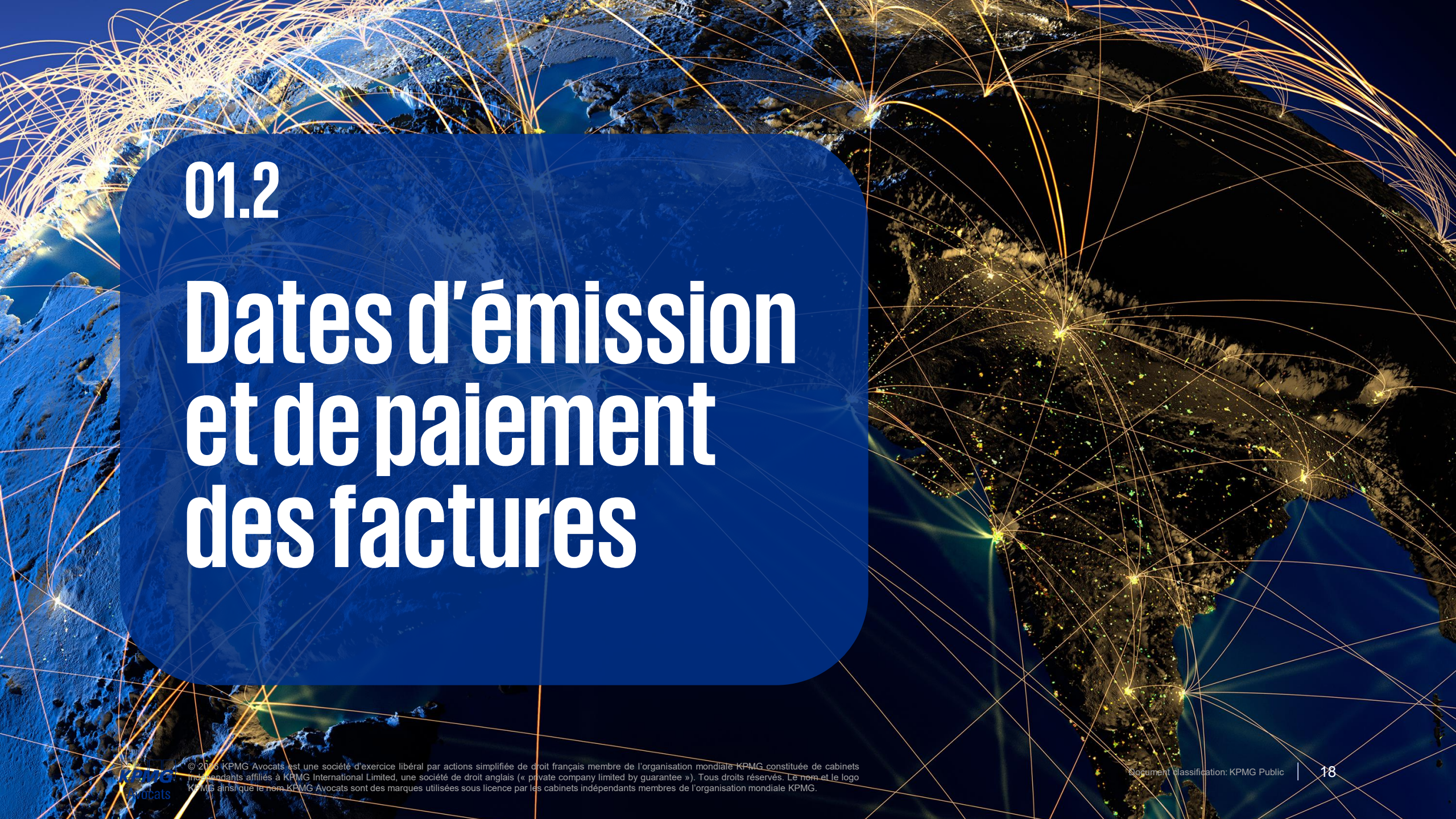


Mention : « *Option pour le paiement de la taxe d'après les débits* »

Détenteur d'une option inscrite sur la facture ; **cale l'exigibilité à l'émission** (système déclaratif)



Objectif opérationnel : Traduire ces exigences en paramétrage : en pratique, un modèle de facture unique suffit rarement. Il faut donc prévoir, dès l'émission, un mécanisme de sélection du régime permettant d'insérer automatiquement les mentions requises et de neutraliser l'affichage de TVA lorsqu'elle ne doit pas apparaître.



01.2

Dates d'émission et de paiement des factures

01.2 : Facturation

Quelle est la date d'émission de la facture à retenir et à compter de quand court le délai de paiement en B2B ?

Date d'émission de la facture (CGI, Art. 289, I-3)



- Pour les services, la facture est, en principe, **émise** dès la **réalisation de la prestation**.
- La date d'émission est la date à laquelle la facture est **effectivement établie** et mise à disposition du client.



Doctrine interne à formaliser

Établir la facture conformément aux règles, sans subordonner son émission au paiement. Prévoir contractuellement un délai licite. Assurer une cohérence stricte entre date d'émission, date de réalisation et échéance affichée.

Les délais de paiement B2B : point de départ et plafonds impératifs

Principe général



30 jours

à **compter** de la réception des marchandises ou de l'exécution de la prestation

Délai conventionnel maximal



60 jours | **45 jours fin de mois**

- **60 jours** à compter de la date d'émission de la facture
- **ou 45 jours fin de mois** à compter de la date d'émission (si stipulé expressément)



Facturation électronique : la date d'émission et la date de réception sont **tracées, horodatées et intégrées aux chaînes procure-to-pay**. Les contrôles de conformité deviennent plus stricts dès lors que le document est standardisé et routé via une plateforme.



02

Exigibilité de la TVA

02 : Exigibilité de la TVA :

Exigibilité TVA dans le voyage : à quel moment la TVA est-elle due (encaissements vs débits) et comment traiter les annulations, remboursements et avoirs ?



Exigibilité TVA

Pour les prestations de services (l'essentiel des flux voyage/loisirs), la TVA est exigible :

- **À l'encaissement** du prix ou des acomptes (principe général)
- **À la facturation** en cas d'option pour les « débits »

Dès qu'un montant est encaissé, la TVA devient exigible à concurrence de ce montant, indépendamment de la date d'exécution du voyage.



Annulations et avoirs

Toute vente annulée ou modifiée nécessite l'émission d'un **avoir** référençant la facture initiale (date et numéro).

L'avoir permet de corriger la base taxable et la TVA collectée, et constituera un objet structuré dans les circuits e-invoicing.

Encaissement via plateforme de paiement (PSP)

La question déterminante n'est pas « par quel compte bancaire transitent les fonds », mais pour le compte de qui l'encaissement est réalisé et à quel moment.

Païement client

Le client paie via la plateforme PSP (carte, virement)

Encaissement pour compte

Le PSP encaisse comme mandataire du vendeur = **exigibilité TVA pour le mandant**

Reversement technique

Le décalage de reversement (J+X) ne diffère pas l'encaissement au sens TVA



Règle de sécurisation - PSP

Lorsque la plateforme encaisse en qualité de mandataire/collecteur pour compte, la date d'encaissement TVA est la date de paiement du client telle que retracée par les systèmes du PSP. **Dans le cadre de la facturation électronique, le PSP devra informer l'opérateur du statut « encaissé » dans le cycle de vie de la prestation, afin qu'il sache que la TVA est exigible et qu'elle doit être reversée au Trésor.**

A background image showing a person's hands writing in a small, spiral-bound notebook with a yellow pen. The person is sitting on a light-colored, textured surface. To the left, a black suitcase is open, revealing a rainbow flag and other items inside. The scene is brightly lit, suggesting an outdoor or well-lit indoor setting.

03

Intermédiation opaque vs transparente



03.1

Intermédiation : Questions pratiques

03.1: Inter médiation opaque vs transparente

Comment savoir si je suis « acheteur-revendeur » (opaque) ou « agent/mandataire » (transparent) dans une opération de voyage ?

La qualification ne repose pas sur le vocabulaire commercial utilisé (*commission, marge, rétrocession*), mais sur votre rôle juridique et économique réelle dans la chaîne de distribution.

Intermédiaire « opaque »

Acheteur-revendeur agissant en nom propre

- ✓ Vous vous présentez comme le vendeur au client
- ✓ Vous contractez en votre nom
- ✓ L'intermédiaire opaque revend avec marge
- ✓ Le client ne voit pas les fournisseurs tiers



! Régime de la marge applicable (sous conditions)

Intermédiaire « transparent »

Mandataire agissant au nom d'un principal

- ✓ Vous agissez via un mandat explicite
- ✓ Le contrat principal lie le mandant au client
- ✓ Vous facilitez la vente sans revendre
- ✓ Votre rémunération : commission ou frais
- ✓ TVA de droit commun sur votre intermédiation



Chaque fournisseur/prestataire doit s'assurer de la qualité de son client : opaque vs transparent



Les intermédiaires ne peuvent agir que selon ces deux modèles exclusifs.
Toute hybridation est contraire au droit fiscal et expose à des risques de requalification.

03.1 : Intermédiation opaque vs transparente

Comment une agence de voyages peut-elle être qualifiée d'intermédiaire « transparent » en TVA, et que se passe-t-il si les conditions ne sont pas respectées ?



PRESOMPTION D'OPACITE

En droit français de la TVA, l'intermédiaire est réputé **agir en son nom propre**, tant qu'il n'apporte pas la preuve contraire de son intervention « au nom et pour le compte » d'un principal identifié.

Conditions cumulatives pour qualifier une intermédiation transparente



Mandat écrit explicite

- ✓ Mandat écrit indiquant l'intervention « **au nom et pour le compte** », identification précise du principal (n° TVA inclus), rémunération détaillée, reddition de compte complète



Facturation et documentation lisibles

- ✓ Facture émise au nom du principal
- ✓ Mentions « au nom et pour le compte de ... » sur facture émise par le mandataire
- ✓ Contrôle direct par le principal



Ou faisceau d'indices convergents

- ✓ Échanges précontractuels : mention « au nom et pour compte de », Identification complète du commettant communiquée au tiers, Prix et conditions essentielles fixés par le commettant, ...



Traitement des débours

- ✓ Autorisation préalable du mandant
- ✓ Reddition de comptes vérifiable avec justificatifs
- ✓ Comptabilisation en comptes de passage (classe 4), distincte des charges propres



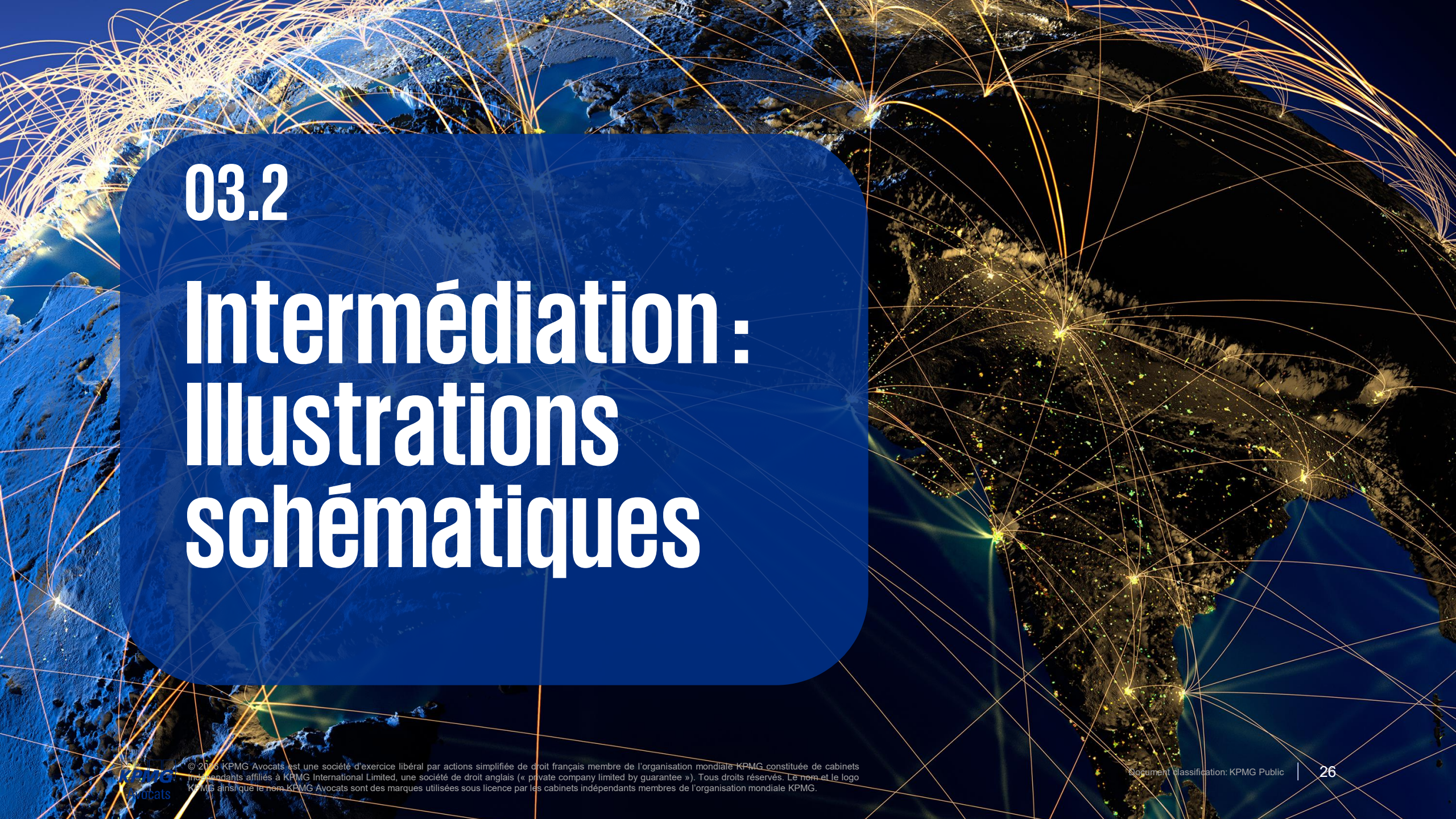
Conséquences en cas de transparence établie

- L'opération principale est réputée réalisée par le principal
- L'intermédiaire n'est imposable qu'au titre de sa commission
- Taxation de la commission au lieu d'établissement du client B2B



Risque si la preuve fait défaut

- Requalification en intermédiaire opaque
- Réintégration des montants dans l'assiette taxable
- Exposition accrue en cas de contrôle fiscal



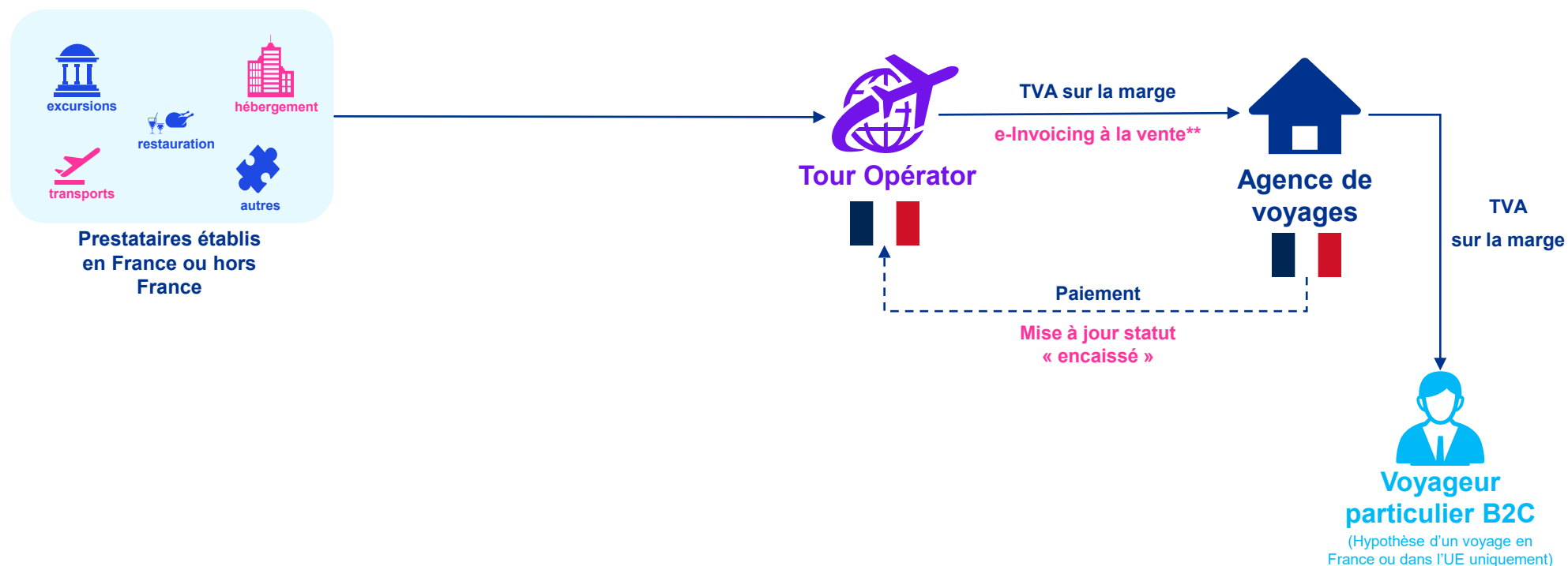
03.2

Intermédiation : Illustrations schématiques

03.2 : Ventes indirectes (distributeur FR) – Intermédiaire opaque

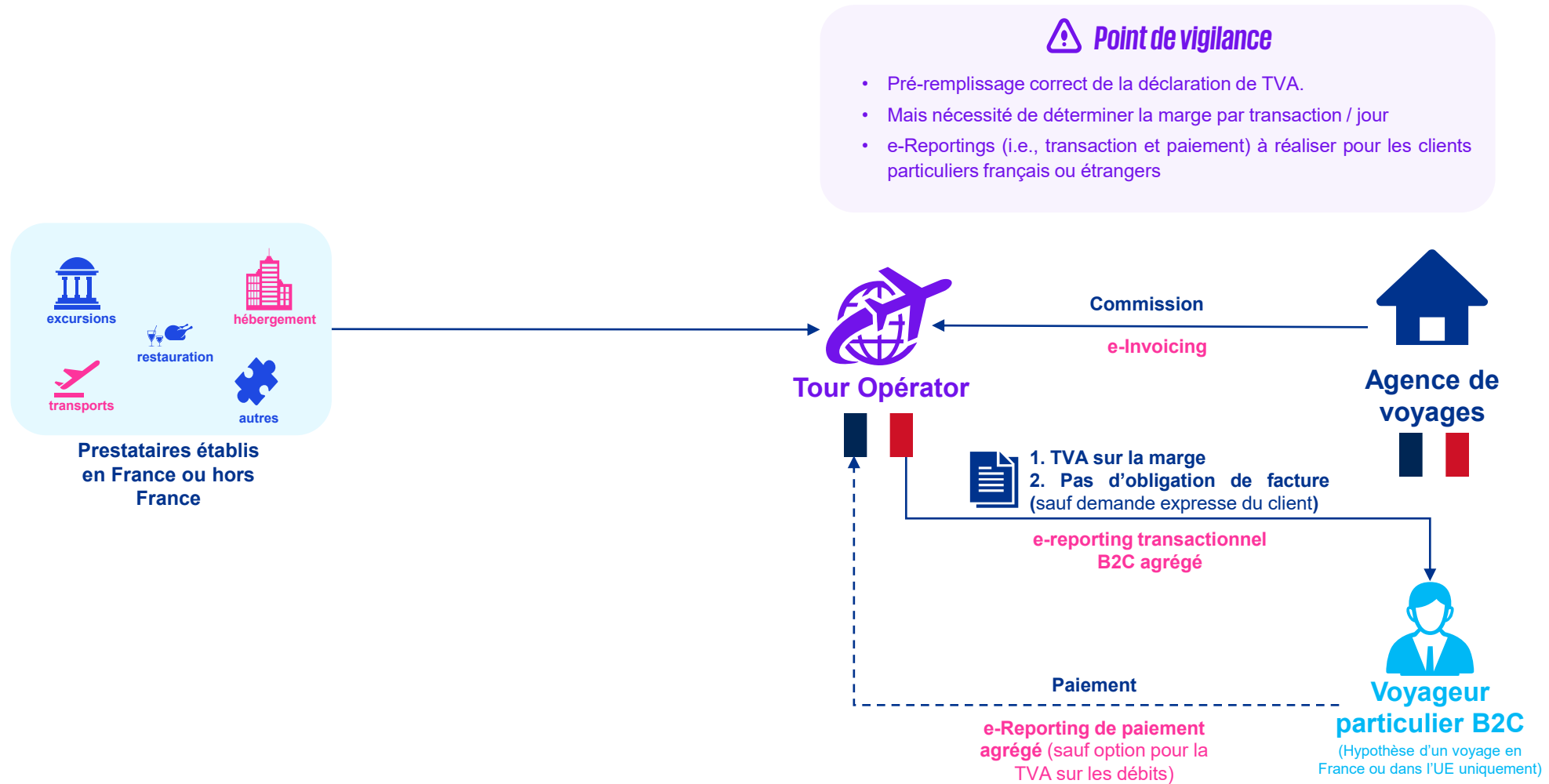
Point de vigilance

- Pré-remplissage de la déclaration de TVA incorrect : correction mensuelle/trimestrielle sur la base de données fiables
- Impossibilité de transmettre une facture PDF / papier, etc. au distributeur



****sans données relatives aux montants de TVA (i.e., le montant TTC est renseigné dans le champ de donnée « montant HT » et inclut la TVA)**

03.2 : Ventres indirectes (distributeur FR) – Intermédiaire transparent





04

Régime « TVA sur la marge » (agences de voyages)

04 : Régime « TVA sur la marge » (agences de voyages)

Quand le régime « TVA sur la marge » s'applique-t-il concrètement dans le voyage, et pourquoi n'est-ce pas une option ?

Le régime particulier des agences de voyages s'apprécie **opération par opération**. Il ne dépend ni d'un statut professionnel, ni de la détention d'une immatriculation Atout France, mais de la structuration juridique et commerciale de chaque vente.

1

Critère déterminant

Intervention **en nom propre** à l'égard du voyageur. Le régime vise **uniquement** les intermédiaires qualifiés d'« opaques » qui se présentent comme vendeurs.



3

Architecture juridique lisible

Qui est présenté comme vendeur ? **Qui s'engage contractuellement** ? Vers qui le client peut-il se tourner pour l'exécution ou la réparation ? La cohérence est impérative.



2

Conditions cumulatives

Vente d'une prestation incluant **transport et/ou hébergement**, réalisée en nom propre, avec recours à des prestations exécutées par des tiers pour le compte du client.



4

Champ des moyens propres

Le régime ne **couvre pas** les prestations fournies directement par l'agence avec ses propres moyens ou biens dont elle est propriétaire ou locataire.



Points structurants



Territorialité : Taxation au lieu d'établissement de l'agence/TO



Facturation : Mention du régime particulier au pied de la facture



Ventilation : Distinguer le forfait « voyage » des autres prestations



Le régime de la marge n'est pas une option : il s'impose dès lors que les conditions sont réunies.

Point de vigilance : Il convient donc de vérifier au cas par cas si les conditions d'application sont réunies au regard de la nature de l'opération.

04 : Régime « TVA sur la marge » (agences de voyages)

Comment fonctionne la TVA sur la marge (base taxable, calcul, déduction) et quelles mentions/factures sont attendues pour sécuriser le régime ?

La TVA sur la marge repose sur une **assiette dérogatoire** : l'opérateur est taxé non sur le prix total, mais sur la différence entre encaissements (prix client) et dépenses facturées par les prestataires exécutants.

1 Assiette = Marge TTC



Différence entre le prix payé par le voyageur et les dépenses facturées directement liées au voyage par les prestataires de services touristiques :

- Application d'un coefficient « en dedans » pour obtenir la base HT ;
- Partie du voyage exécuté hors UE : à isoler et à exclure de la marge, car exonérée de TVA sur marge

2 Calcul de la marge



- ✓ Principe : calcul dossier par dossier
- ✓ Par tolérance administrative (*en vigueur à la date de publication du livre blanc, sans préjuger de son évolution*) : calcul périodique = Agrégation mensuelle ou trimestrielle : encaissements et dépenses afférentes constatés sur la période.
- ✓ Exigence de traçabilité et ventilation entre opérations taxables/exonérés.

3 Règles de déduction strictes

- ✓ TVA grevant les prestations directement liées au voyage n'est pas déductible.
- ✓ TVA sur frais généraux et dépenses propres (structure, publicité, locaux) déductible selon les règles de droit commun.



Facturation : mentions obligatoires et option

Client assujetti

Facture obligatoire émise en votre nom. Mention impérative :

« Régime particulier – Agences de voyages »

Cette mention explique l'absence de TVA récupérable et sécurise la chaîne en cas de contrôle.

Présentation de la TVA

Sous régime de la marge, il est possible de choisir de faire apparaître distinctement la TVA sur la facture, dans ce cas :

- Le client assujetti peut la déduire
- Cohérence absolue requise avec l'assiette déclarée en CA3



05

Assurance voyage

05 : Assurance voyage

Pourquoi l'assurance voyage doit-elle être traitée comme une intermédiation « transparente », et comment présenter correctement la prime et la commission sans mixer la TVA du voyage ?

L'assurance voyage (annulation, assistance, multirisques) doit être **isolée du traitement TVA du voyage** car elle relève d'une logique juridique et fiscale distincte.



Opération d'assurance exonérée

L'assurance est une prestation par nature exonérée de TVA.
L'agence ou le TO ne peut se substituer à l'assureur (profession réglementée) lors de sa commercialisation.



Intermédiation transparente imposée

L'opérateur du voyage agit donc nécessairement **au nom et pour le compte de l'assureur**. Le fournisseur de la couverture est l'assureur, l'opérateur (TO/AV) n'est qu'un intermédiaire rémunéré par une commission.



Deux flux distincts à traiter séparément

1

La prime d'assurance

Somme encaissée pour la couverture du risque, juridiquement due à l'assureur. **Traitement pour compte de tiers par l'opérateur de voyages, sans TVA.**

Ne jamais l'intégrer dans le forfait touristique

Mention type sur facture : « Prime d'assurance voyage – contrat auprès de [Assureur] – TVA exonérée – art. 261 C CGI »



Enjeu e-invoicing : Les opérations pour compte de tiers, nécessairement « *at-cost* » (ex: prime d'assurance, débours) peuvent figurer dans une e-invoice avec code **VAT O**

2

La commission d'intermédiation

Rémunération de l'opérateur (TO/AV) pour l'activité d'intermédiation, via une commission facturée à l'assureur et/ou au voyageur.

Conditions d'exonération :

- Prestation de mise en relation effective
- Proposition/placement du contrat
- Diligences concourant à la conclusion
- Gestion directement liée (le cas échéant)



Mention type sur facture : « Commission d'intermédiation d'assurance – TVA exonérée – art. 261 C, 2° CGI » .

Enjeu e-invoicing/e-reporting : Les opérations exonérées (art. 261 à 261 E CGI) peuvent figurer dans une e-invoice avec code **VAT EX**



06

Questions réflexes à se poser

06 : Questions réflexes à se poser

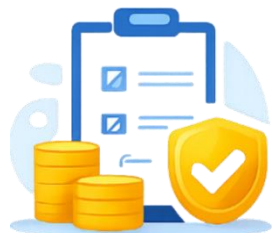


Qui est le vendeur

En nom propre ou pour compte ?



L'opération relève-t-elle du régime particulier de TVA sur marge des agences de voyages ?



Y a-t-il des prestations à isoler de la marge ex. assurance ?



Qui est le client

Assujetti FR, assujetti étranger, particulier ?
Agit-il en qualité d'intermédiaire opaque ou transparent ?



Chaque opération de vente/d'achat a-t-elle été correctement documentée par une facture ?



En cas de **modification/annulation**, un avoir en bonne et due forme a-t-il été émis ?



Exigibilité de la TVA : ai-je bien collecté ma TVA lors de chaque encaissement ?



07

Annexes

07 : Annexes

Mentions obligatoires sur les factures : Exigences fiscales et commerciales

Mentions fiscales

Mentions réforme FE

Mentions commerciales

Informations à transmettre

- **Numéro SIREN de la société**
- Numéro de TVA de la société
- **Numéro SIREN du client**
- **Numéro TVA du client systématique**
- Pays du client
- **Type d'opération : livraison de bien / prestation de services / mixte**
- Date d'émission de la facture
- Numéro unique de la facture
- Numéro de la facture rectifiée en cas d'émission d'une facture rectificative
- **Option pour le paiement de la taxe d'après les débits**
- Total hors taxe par taux d'imposition de la taxe
- Montant de la taxe correspondante par taux d'imposition
- Taux de TVA applicable (à différencier si multiples)
- Somme totale à payer HT
- Montant de la taxe à payer
- En cas d'exonération, la référence à la disposition légale
- Code/désignation devise de la facture
- Mention « autofacturation »
- Référence à un régime particulier (ex : TVA sur marge)
- Mention « Autoliquidation »
- Date de la livraison du bien ou de la fin d'exécution de la prestation
- Date de l'acompte versé si elle est différente de la date d'émission de la facture

- Minoration de prix (rabais, remises, ristournes)
- Dénomination précise du bien livré ou du service rendu
- Quantité de biens livrés ou de services rendus
- Prix hors taxe de chaque bien livré ou service rendu
- Adresse de livraison /de réalisation du service (a minima pays), si différente de l'adresse du client
- Date d'émission de la facture rectifiée en cas d'émission de facture rectificative
- Mention d'escompte
- Eco-participation (art. L.541-10 du code de l'environnement).
- **Conditions de règlement**
- **Date d'échéance ou délai de paiement applicable**
- **Conditions d'escompte pour paiement anticipé ou mention « escompte : néant »**
- **Taux des pénalités de retard exigibles en cas de paiement après l'échéance**
- **Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement (40 €)**
- **Indication d'une indemnisation complémentaire possible sur justification lorsque les frais de recouvrement sont supérieurs à 40 €**
- **Dénomination sociale et forme juridique du vendeur ou prestataire**
- **Adresse du siège social**
- **Numéro d'immatriculation au RCS et ville du greffe**
- **Montant du capital social lorsque la société est tenue de le mentionner dans ses actes et documents (selon la forme sociale)**



Les mentions décrites ci-dessus sont celles listées dans la loi. Nous attirons votre attention sur le fait que le format d'envoi pourra être modifié ; ainsi, les mentions expliquant la raison d'une exonération seront remplacées par des codes VATEX.

Contacts KPMG Avocats



Anne-Sophie de Béchade
Avocate - Director
Indirect Tax, Paris

Mob: +33 6 45 87 87 07

Tel: +33 1 55 68 49 42

anne-sophiedebechade@kpmgavocats.fr



Valentin Deboudt
Avocat
Indirect Tax, Paris

Tel: +33 1 55 68 98 51

vdeboudt@kpmgavocats.fr

Kpmg-avocats.fr



Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. De fait elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG Avocats est une société d'avocats de droit français, membre de l'organisation mondiale KPMG constituée de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, une société de droit anglais (« private company limited by guarantee »). KPMG International et ses entités liées ne proposent pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

SETO/EDV

Livre Blanc

Partie 2 - Règles de facturation électronique (2026 – 2027) applicables aux pratiques du secteur

27 février 2026

Sommaire Partie 2

00	Introduction et synthèse	p.41
01	FAQ – La réforme de la facturation électronique	p.45
02	Calendrier de la réforme	p.57
03	Liste des cas du secteur	p.60
04	Annexes	p.75



00

Introduction et synthèse

Introduction

Cette documentation présente les **règles essentielles** et les **schémas opérationnels** applicables à la facturation électronique (e-invoicing) et au e-reporting dans le **secteur du voyage et des loisirs**, à l'exclusion des activités événementielles et du business travel.



Périmètre couvert

- E-invoicing B2B
- E-reporting (B2B et B2C)
- Cycles de vie des factures
- Gestion de l'intermédiation
- Cas d'usages sectoriels



Exclusions du livre

- Organisation de congrès
- Salons professionnels
- Billetterie de spectacles
- *Business travel*



Objectifs

- ✓ Sécuriser la conformité facturation électronique
- ✓ Traduire les exigences réglementaires et techniques en scénarios métiers
- ✓ Clarifier le rôle de chaque opérateur
- ✓ Sensibiliser aux enjeux transverses (IT, finance, tax)

La réforme de la facturation électronique impose une **transmission de factures au format structuré (e-invoicing) et de données de transactions (e-reporting) via une plateforme agréée**, ainsi que le **suivi du cycle de vie** des factures électroniques en e-invoicing (statuts tels que rejets, encaissement, etc.).

Pour le secteur du voyage, il s'agit d'un **chantier transverse – métier, fiscal et IT** – nécessitant la cartographie des schémas de facturation/réception, la fiabilisation des référentiels et la mise en place de contrôles garantissant la cohérence entre opérations, données transmises et déclarations de TVA.

Ce livre blanc s'appuie notamment sur la documentation publiée par l'AFNOR (XP Z12, version du 17 novembre 2025) et par l'AIFE (Spécifications externes version 3.1 version du 31 octobre 2025)



Cas d'usages

La documentation technique couvre plusieurs cas métiers, mais la norme de facturation électronique reste en évolution. La commission AFNOR est actuellement à l'écoute des cas métiers posant des difficultés d'application et ceux-ci peuvent être remontés.

En Bref – Opérateurs du voyage (Facturation électronique) :

4 points de synthèse

E-invoicing



- **Obligation sur les opérations taxables B2B entre assujettis établis en France** : émission/réception de factures structurées (fin de l'échange direct vendeur/acheteur) ;
- **Émission "au fil de l'eau" des factures électronique** (fait générateur) et date d'émission/réception obligatoire selon le calendrier d'entrée en vigueur ;
- **Nouveauté structurante : "cycle de vie" des factures électroniques** : mise en place d'un suivi des statuts (déposée, rejetée, refusée, encaissée.) ;
- **Qualification des rôles** (intermédiaire transparent / opaque) indispensable : déterminer qui émet la facture, qui est facturé et quelles sont les données attendues.

E-reporting (B2C & international)



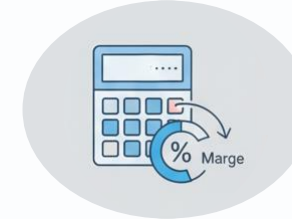
- **Couvrir les opérations hors e-invoicing** : B2C, B2B international (achats/ventes) et, selon les cas, assujettis non établis immatriculé à la TVA ;
- **Déclarations transaction par transaction** (B2B international) ou **agrégées/journalières** (B2C), selon une **fréquence définie** ;
- **E-reporting de paiement** à anticiper pour les prestations de services (sauf option débits / cas d'autoliquidation) ;
- **La qualité de la donnée** (client B2B ou B2C, pays, montants, dates, paiements) devient structurante pour éviter anomalies et écarts.

Plateforme agréée (PA)



- **Passage obligatoire via une PA** : les flux e-invoicing / e-reporting transitent via un ou plusieurs partenaires ;
- **Choix libre, mais structurant** : Eu égard aux spécificités du secteur, la **sélection de la PA doit être alignée avec la cible opérationnelle et SI** (périmètre fonctionnel, capacité d'intégration, couverture des cas d'usages concernés, exigences de sécurité/contractuelles et modèle de service) ;
- **Sélection des partenaires à réaliser dans les meilleurs délais** pour laisser le temps aux travaux d'implémentation (cadrage, intégrations, tests, conduite du changement)

Régime TVA de la marge



- À ce stade, la facturation électronique **ne permet pas d'indiquer la TVA "sur la marge"** dans les données structurées.
- Conséquence : **pré-remplissage structurellement erroné**, des corrections déclaratives sont à prévoir impliquant le renforcement des contrôles TVA internes aux opérateurs.
- En B2C, **nécessité de remonter la marge** (base HT + TVA) par **lot journalier**. Le **recours à un taux de marge moyen** est possible mais des **explications sont attendus sur les méthodes de calculs simplifiées** prévues et non définies ;
- **Évolutions propres au secteur en discussion** : sujet à suivre et à sécuriser dans les scénarios métiers.

Bien se préparer à la réforme : les chantiers à mener



Ce livre blanc a pour but de rappeler les principaux enjeux, problématiques, sujets de réflexion et bonnes pratiques identifiés pour les opérateurs de voyages dans le contexte de la facturation électronique. Il a vocation à éclairer les axes de préparation, mais ne saurait se substituer à des travaux dédiés nécessaires pour sécuriser la conformité et organiser efficacement la mise en œuvre en amont de l'entrée en vigueur de la réforme.

Aspects TVA

- Cartographier exhaustivement les flux d'achats et de ventes : France / international ; B2B / B2C, en **distinguant les situations d'intermédiation transparente vs achat-revente** (incluant les opérations relevant de la TVA sur marge).
- Qualifier et sécuriser le traitement TVA flux par flux : territorialité, taux, base imposable, régime (marge / droit commun), fait générateur & exigibilité (débits/encaissements), mentions sur factures et justificatifs.
- Identifier les écarts et non-conformités : Tels que mauvais statut pro/particulier, mauvaise ventilation TVA, incohérences marge, absence de justificatifs transport/export, etc.) et **mettre en conformité avant l'entrée en vigueur** afin d'éviter une "non-conformité automatisée" à grande échelle.
- Anticiper l'impact du pré-remplissage et des contrôles : la transmission de données structurées (et des statuts de paiement) augmentera la capacité de rapprochements et de détection d'anomalies (factures émises/reçues, SIREN, montants, dates, paiements).
- Sécuriser les droits à déduction : cohérence entre factures reçues, règles de déduction, piste d'audit et rapprochement comptabilité et déclarations de TVA. Il convient de préparer une logique de réconciliation robuste (notamment en cas de TVA sur marge).
- Mettre en place des contrôles TVA : règles de gestion et **contrôles bloquants/alertes** dans les systèmes (typologie client, typologie produit, taux, territorialité, statuts) **pour fiabiliser les données** transmises via e-invoicing et e-reporting.

Aspects Process / IT

- Passer en revue l'ensemble des schémas de facturation et de réception : qui émet, qui reçoit, quelles règles (intermédiation vs achat-revente), gestion des **acomptes**, annulations/avoirs, refacturations, et organisation du traitement des rejets (rôles, délais, responsabilités).
- Vérifier la viabilité "e-invoicing / e-reporting" de chaque scénario : capacité de l'environnement IT à produire/recevoir des factures au format structuré via une PA, et à transmettre les données de ventes B2C et flux internationaux (transaction + paiement/statuts).
- Nettoyer et enrichir les référentiels (clients/fournisseurs/produits) : SIREN/SIRET, adresses (livraison si nécessaire), coordonnées bancaires, suppression des doublons/comptes "fourre-tout", et préparation de l'identifiant d'acheminement pour adresser les flux à la bonne plateforme.
- S'assurer de la disponibilité et de la qualité de la donnée requise : données transactionnelles structurées, éléments nécessaires au calcul (notamment marge), et capacité à remonter les statuts de cycle de vie (rejet, acceptation, paiement...).
- Identifier les systèmes impactés et les interfaces : outil de réservation/vente, comptabilité, GED, notes de frais, systèmes fournisseurs/partenaires (hôteliers, transporteurs, loueurs) ; définir où sont les sources majeures et comment les données circulent.
- Cadrer le choix de la PA et les connexions : PA adaptée aux spécificités du secteur "voyage", intégrations SI, test bout-en-bout sur un périmètre réduit (réservation → facture → paiement → statuts → réconciliation comptable), puis déploiement progressif et documenté.



01

FAQ – La réforme de la facturation électronique

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Règles communes

A qui s'applique la réforme ?



La facturation électronique s'applique à **tous les assujettis à la TVA établis en France, qu'ils soient redevables ou non de la TVA.**

La réforme peut également s'appliquer à certains assujettis non-établis, immatriculés à la TVA en France lorsqu'ils sont redevables de la TVA française.

Par assujetti, on entend toute personne physique ou morale qui exerce de manière indépendante une activité économique à titre habituel située dans le champ de la TVA, même si l'activité est exonérée de TVA ou si l'assujetti bénéficie d'un régime de franchise de TVA.

Pourquoi est-il obligatoire de s'appuyer sur une plateforme (PA) dans la réforme, et comment le choisir ?

Dans le cadre de la facturation électronique, pour les opérations entre assujettis établis en France, **il ne sera plus possible d'émettre ou de recevoir des factures directement entre vendeurs et acheteurs.** Dès lors, **le recours à une plateforme agréée (PA) est obligatoire pour être en conformité, l'ensemble des flux devant transiter exclusivement via une PA (émission/réception des factures et transmission des données d'e-reporting).**

Le choix de la plateforme agréée est totalement libre, une entreprise peut choisir une ou plusieurs plateformes agréées. L'entreprise doit utiliser une PA pour **l'émission et la réception** de ses factures ainsi que pour la transmission de ses données en e-reporting. **Ce partenaire est donc obligatoire**, mais il **reste librement sélectionné par l'entreprise** : le choix doit être réalisé au regard des besoins opérationnels et techniques (périmètre couvert, interopérabilité, connecteurs ERP, gestion des statuts et rejets, capacité e-reporting, sécurité, support, coûts, etc.).

Elle peut cependant choisir plusieurs plateformes agréées pour remplir l'ensemble de ses obligations dans le cadre de la réforme : par exemple, une PA pour le e-invoicing et une PA pour le e-reporting ou une PA à l'émission (e-invoicing et e-reporting) et une PA à la réception des factures en e-invoicing. Dans tous les cas, l'organisation cible doit être définie en amont afin de sécuriser la chaîne de bout en bout.

L'entreprise devra faire le choix de sa PA dans les meilleurs délais, en fonction de ses obligations, soit pour la réception des factures reçues de ses fournisseurs dans le cas des TPE/PME, soit pour l'émission et pour la réception, dans les autres cas (cf. calendrier ci-dessus). Anticiper ce choix est essentiel afin de disposer du temps nécessaire pour mener les travaux d'implémentation (cadrage, intégrations SI, tests, conduite du changement) avant l'entrée en vigueur de la réforme.



FAQ – La réforme de la facturation électronique

Règles communes

Quel est le calendrier de la réforme ?



La mise en œuvre de la facturation électronique (e-invoicing) et la transmission des données de transaction et de paiement (e-reporting) à l'administration interviendra de manière progressive. Ces obligations se déploieront en deux étapes, **selon la taille de l'entreprise** :

- Pour les **grandes entreprises**, les **ETI** et les membres d'un **Groupe TVA (quelle que soit leur taille)** : l'obligation d'émettre et de recevoir des factures électroniques (e-invoicing) et de transmettre les données de transactions et de paiement (e-reporting) entre en vigueur au **1^{er} septembre 2026**,
- **Pour les PME/TPE (non-membres d'un Groupe TVA)**, cette entrée en vigueur est différée au **1^{er} septembre 2027**. Cependant, ces entreprises devront être en mesure de **recevoir des factures sous format électronique dès le 1^{er} septembre 2026**, dès lors que leur fournisseur peut avoir l'obligation d'émettre selon un format électronique.

Qu'est-ce qu'une facture électronique (e-invoicing) ?

Une facture électronique est **une facture émise, transmise et reçue sous une forme dématérialisée** et qui comporte nécessairement un socle minimum de données structurées, ce qui la différencie des factures « papier » ou du format PDF ordinaire. Elle sera adressée au client par l'intermédiaire **d'une plateforme agréée (PA)** : **à compter de l'entrée en vigueur de l'obligation de e-invoicing, il ne sera plus possible de transmettre des factures directement à son client sans passer par une PA.**



Quelles sont les opérations concernées par le e-invoicing ?



La facturation électronique (e-invoicing) concerne l'ensemble des opérations d'achats et de ventes de biens et/ou de prestations de services **réalisées entre assujettis à la TVA établis en France**, dès lors que l'opération est taxable en France (Article 289 bis du CGI) et non exonérée en vertu des articles 261 à 261 E du CGI (voir ci-après).

Quelle sanction en cas de défaut de transmission d'une facture sous e-invoicing ?

Une amende forfaitaire de 15 euros par facture, plafonnée à 15 000 euros par année civile, est prévue. La première infraction commise ne sera pas sanctionnée. Cette sanction est distincte de la sanction pour défaut de facturation.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Règles communes

Qu'est-ce que le e-reporting ?



Le e-reporting est la **transmission périodique à l'administration fiscale de certaines données** (e.g., montant de l'opération, montant de la TVA facturée...) relatives à des transactions, à l'achat et à la vente, qui ne sont pas dans le champ du e-invoicing (article 290 du CGI). Cette transmission de données n'a pas d'impact sur les schémas de facturation des opérations concernées (i.e., l'envoi de PDF ou de factures papier est toujours possible).

La transmission du **e-reporting B2B se fait transaction par transaction** et la transmission du **e-reporting B2C se fait de manière agrégée et journalière**.

L'e-reporting englobe aussi la **notion de transmission des données de paiement relatives aux prestations de services pour lesquelles l'assujetti n'a pas opté pour le paiement de la TVA sur les débits**. Les données de paiement ne sont pas à transmettre si l'entreprise **a opté pour le paiement de la TVA sur les débits** (à l'exception des acomptes) ou que **le preneur est redevable de la TVA** (opérations auto-liquidées).

Quelles sont les opérations concernées par le e-reporting de transaction?

Sont soumises à l'obligation d'e-reporting de transaction, les opérations suivantes réalisées par un **assujetti établi en France** :

- Les **achats auprès d'assujettis étrangers** pour lesquels la TVA est autoliquidée en France par le client (e-reporting B2B international à l'achat) ;
- Les **ventes à des assujettis étrangers** (e-reporting B2B international à la vente) ;
- Les **ventes à des non-assujettis** en France ou à l'étranger (e-reporting B2C).

Sont également soumises à l'obligation de e-reporting, les opérations suivantes réalisées par un **assujetti non-établi en France** :

- Les achats domestiques et les acquisitions intracommunautaires en France donnant lieu à autoliquidation de la TVA en France ;
- Les ventes de biens et les prestations de services domestiques **non-autoliquidées par le client**.



FAQ – La réforme de la facturation électronique

Règles communes

A quelle fréquence transmettre le e-reporting ?

Le **e-invoicing** se fait en **temps réel** : la facture doit être émise à la réalisation du fait générateur, c'est-à-dire **au fil de l'eau**.

En matière de **e-reporting**, la transmission de données se fait selon une **périodicité définie** :

	Transmission des données de transaction		Transmission des données de paiement	
	Fréquence du dépôt	Délai de dépôt	Fréquence du dépôt	Délai de dépôt
Entreprises soumises au régime réel normal mensuel	Par décade Trois dépôts au titre d'un mois : - Période 1 : du 1 au 10 du mois - Période 2 : du 11 au 20 mois - Période 3 : du 21 à la fin du mois	10 jours après la fin de la période, soit : - Période 1 : 20 du mois - Période 2 : 30 du mois - Période 3 : 10 du mois suivant	Mensuelle	Avant le 10 du mois suivant
Entreprises ayant opté pour le régime réel normal trimestriel	Mensuelle	Avant le 10 du mois suivant		
Entreprises soumises au régime simplifié d'imposition TVA	Mensuelle	Au plus tard entre le 25 et 30 du mois suivant	Mensuelle	Au plus tard entre le 25 et 30 du mois suivant
Entreprises bénéficiant du régime de franchise en base de TVA	Bimestrielle (tous les 2 mois)	Au plus tard entre le 25 et 30 du mois suivant la fin de la période	Bimestrielle (tous les 2 mois)	Au plus tard entre 25 et 30 du mois suivant la fin de la période

Exemple : une entreprise soumise au régime réel normal mensuel devra transmettre le e-reporting de ses transactions (achats et ventes) tous les 10 jours et le e-reporting de ses encaissements tous les mois. En pratique, les opérateurs impactés devront être en mesure de mettre à disposition de leur PA les données nécessaires, par transmission ou via interfaçage avec leurs systèmes d'information, afin que la PA puisse déposer les e-reportings dans les délais pour leur compte.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Règles communes

Quelle sanction en l'absence de transmission des données de transaction (e-reporting) ?

Une amende forfaitaire de 250 euros par transmission est prévue, plafonnée à 15 000 euros par année civile. Le nombre et la fréquence des transmissions dépendent du régime d'imposition de l'entreprise assujettie. En cas de première infraction commise au cours de l'année civile en cours et des trois années précédentes, le défaut de transmission ne sera pas sanctionné lorsque l'infraction a été réparée spontanément ou dans les 30 jours suivant une première demande de l'administration (article 1788 D du CGI).



Quelles sont les opérations situées hors de la réforme de la facturation électronique ?

Certaines opérations **sont exclues du champ d'application de la réforme de la facturation électronique** et ne font donc l'objet ni d'un e-invoicing, ni d'un e-reporting :



- **Les opérations situées hors du champ de la TVA** (ex : les opérations patrimoniales, certaines indemnités hors du champ de la TVA car ayant vocation à réparer un préjudice, les dividendes, certaines subventions, etc.).
 - A noter que les **opérations hors du champ territorial de la TVA française** (ex : les opérations avec TVA étrangère) sont également hors du champ de la réforme facturation électronique
- **Les opérations exonérées de TVA en vertu des articles 261 à 261 E du CGI** (ex : les prestations d'assurance et de réassurance, les prestations bancaires et financières, la formation professionnelle continue exonérée de TVA, etc.)
- **Les importations de biens en France** (ces opérations sont déjà préremplies sur la déclaration de TVA sur la base des informations transmises par la DGDDI).

Quel est le format technique du e-invoicing et du e-reporting

Les factures émises en e-invoicing et la transmission de données en e-reporting se fait par la PA à l'émission (PA-E) dans un format défini. Ces envois **prennent la forme d'un ensemble de données au format XML, dans l'un des trois formats du socle en principe (XML CII, XML UBL ou Factur-X)**. Ce format est le seul format légalement prévu, en conformité avec la norme européenne **EN 16931**.

Bien qu'incomitant aux opérateurs, les problématiques relatives au format sont dévolues au PA. Toutefois, ces opérateurs devront veiller à transmettre l'intégralité des données conformes à leur PA pour que cette dernière constitue les flux e-invoicing et e-reporting au bon format et les transmettre.



FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

Les opérations soumises au régime de la marge sont-elles dans le champ de la réforme ?

Même si l'entreprise ne fait pas apparaître de TVA sur ses factures du fait de l'application du régime de la marge, **l'opération est dans le champ de la TVA et donc dans le champ de la réforme.**

L'opération devra faire l'objet d'une facture en e-invoicing lorsqu'elle est réalisée à destination d'un autre assujetti établi en France.

En revanche, **si elle est réalisée à destination d'un assujetti établi à l'étranger ou un particulier, elle entre dans le champ de la transmission des données de transaction (e-reporting).**

Dans le cadre de la facturation électronique, **l'application du régime de la marge ajoute une complexité supplémentaire** pour les assujettis. Des règles spécifiques sont prévues pour la gestion de ces opérations en e-invoicing et en e-reporting (cas d'usage n°33).



Comment gérer la vente de voyages via un tiers distributeur réalisant l'encaissement ?

Lorsque l'opérateur de voyages commercialise des voyages via un **tiers distributeur** (par exemple une plateforme de vente en ligne) qui **encaisse le prix au nom et pour le compte de l'opérateur de voyages** (mandat d'encaissement), un point de vigilance majeur concerne l'exigibilité de la TVA. En effet, en matière de prestations de services, la TVA est en principe exigible à l'encaissement (sauf option pour les débits). En conséquence, **la TVA doit être collectée au moment où le tiers encaisse le prix auprès du client, et non au moment où ce tiers reverse ultérieurement les fonds à l'opérateur de voyages.**



Au regard de la facturation électronique, lorsque la facture est transmise via e-invoicing entre le vendeur et l'acheteur, ou lorsqu'elle est émise via un tiers disposant d'un mandat d'encaissement et, le cas échéant, d'un mandat de facturation, **le cas d'usage n°17 des spécifications externes a vocation à s'appliquer.** L'enjeu réside, pour les opérations pour lesquelles la TVA est exigible à l'encaissement, dans la **capacité du tiers à faire remonter l'information de l'encaissement à son mandant** afin de permettre à l'opérateur de voyages de **mettre à jour le cycle de vie** de la facture (i.e., via le statut "encaissée").

En tout état de cause, l'information relative aux encaissements doit être transmise de **manière fiable et suffisamment fréquente à l'opérateur de voyages, afin que celui-ci puisse collecter et déclarer la TVA au titre du mois au cours duquel le tiers a encaissé les paiements.**

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

Gestion du régime de TVA sur la marge des opérateurs de voyages

- Lorsque l'opérateur de voyages fournit une prestation à un **preneur assujetti établi en France (e-invoicing)**
 - L'opérateur de voyages devra réaliser un e-invoicing à la vente **sans les données relatives aux montants de TVA** correspondant aux lignes relevant de la marge (le montant TTC est renseigné dans le champ de données « montant HT » et **le champ de donnée TVA est égal à 0**).
 - En l'absence de données relatives à la TVA sur la marge, **le pré-remplissage TVA de l'administration sera donc erroné**. Le prestataire **devra corriger le montant de TVA prérempli** sur sa déclaration relative à ses opérations dans le champ du e-invoicing
- Lorsque l'opérateur de voyages fournit une prestation à un **preneur assujetti établi à l'étranger (e-reporting B2B)**
 - Le prestataire devra réaliser un e-reporting à la vente **sans les données relatives aux montants de TVA** correspondant aux lignes relevant de la marge (le montant TTC est renseigné dans le champ de données « montant HT » et inclut la TVA).
 - Le **pré-remplissage TVA de l'administration sera donc erroné** et le prestataire **devra corriger le montant de TVA prérempli** sur sa déclaration relative à ses opérations dans le champ du e-reporting.
 - L'opérateur pourrait bénéficier d'une méthode de calcul simplifiée dans le cadre du e-reporting. **Cette méthode n'est pas définie par l'administration à ce stade. Ce point reste à suivre.**
- Lorsque l'opérateur de voyages fournit une prestation à un **particulier en France ou à l'étranger (e-reporting B2C)**
 - L'opérateur de voyages devra réaliser un e-reporting B2C **en précisant la base HT de la marge et la TVA effectivement collectée**. Le **pré-remplissage pourra être réalisé**.
 - Depuis le 17 novembre 2025, l'opérateur peut, dans le cas où il ne connaît pas sa marge par vente/par jour, utiliser un taux de marge moyen. **Dans ce cas, le pré-remplissage de TVA ne sera pas exact** et l'opérateur **devra corriger le montant de TVA prérempli** avec le calcul exact de la marge bénéficiaire.
 - L'opérateur pourrait bénéficier d'une méthode de calcul simplifiée dans le cadre du e-reporting. **Cette méthode n'est pas définie par l'administration à ce stade. Ce point reste à suivre.**

Les développements techniques relatifs à ce cas sont détaillés dans les cas d'usage des spécifications externes **XP Z12-014** publiées par la Commission AFNOR (version du **17 novembre 2025**) et sont repris en **Annexe 3**.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

En tant qu'intermédiaire transparent comment gérer les primes d'assurances et la commission ?

En principe, les commissions d'assurance exonérées et les prime d'assurance mentionnées sur les factures ne sont **pas soumises aux obligations de e-invoicing ou de e-reporting**, dès lors qu'elles sont hors du champ de la réforme :

- **La commission d'assurance (intermédiation transparente)**, lorsqu'elle est exonérée de TVA en application de l'article 261 C du CGI, est **hors du champ de la facturation électronique**.
- **Les primes d'assurance collectées par l'opérateur de voyages auprès des clients et reversées au tiers assureur** : sont hors champ de la TVA pour l'opérateur de voyages, car elles ne constituent pas la contrepartie d'une opération taxable réalisée par l'opérateur de voyages au profit de son client et sont donc hors champ de la réforme de la facturation électronique. En effet, **il convient de rappeler que dans cette hypothèse, l'intermédiaire n'est pas acheteur-revendeur de la prestation d'assurance au regard de la TVA (intermédiation transparente)**.

Par exception en cas de "facture unique", il reste néanmoins possible d'**adjoindre** ces opérations **sous forme de lignes de facture au sein d'une facture e-invoicing comportant** par ailleurs des **lignes taxables** (donc soumises à la réforme).

Dans cette configuration, il convient notamment d'indiquer, outre la ligne relative à la commission taxable de l'opérateur de voyages:

- Sa commission d'intermédiation sur une opération d'assurance (exonérée de TVA) : cette ligne de facture devra être qualifiée avec le code type de TVA "E" (exonéré) et combinée avec le code "VATEX-FR-261C" afin d'indiquer clairement la mention d'exonération applicable.
- Une ligne de « débours » correspondant à la prime d'assurance due à l'assureur : cette ligne peut être ajoutée en tant que débours avec le code type de TVA "O" (opération hors champ / hors du périmètre de la réforme) afin de matérialiser qu'il ne s'agit pas d'une prestation réalisée par l'opérateur de voyages au client, mais d'un montant collecté pour compte de tiers.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

En tant qu'intermédiaire transparent comment émettre une facture unique à son client regroupant toutes les prestations ? (cas d'usage n°39 – facture globale du tiers transparent)

Un opérateur de voyages, agissant en qualité d'intermédiaire transparent (i.e., il n'est pas réputé acheter et revendre les prestations composant le voyage) contracte avec un client assujéti établi en France. L'opérateur de voyages peut regrouper sur une facture unique, transmise via e-invoicing, la commission facturée à son client et les prestations rendues par les différents prestataires.

Pour la réalisation de cette facture globale émise par l'opérateur de voyages, agissant en tant qu'intermédiaire transparent, une possibilité serait d'opter pour une facture commerciale standard incluant une ligne « débours » en sus avec le code type de TVA "O" (opération hors champ) afin de matérialiser qu'il ne s'agit pas d'une prestation réalisée par l'opérateur de voyages mais de la mention des sommes avancées par cet opérateur pour le compte de son client. Dans cette hypothèse, les clients recevront une facture du tiers prestataire en plus de la facture émise par l'opérateur de voyages.

L'autre possibilité retenue par la norme XP Z12-014 est la suivante (sous cas n°1 du cas d'usage n°39) :

L'opérateur de voyages, intermédiaire transparent, agit en tant qu'agent d'acheteur :

- les factures unitaires des différents fournisseurs restent émises par ces derniers ;
- L'opérateur de voyages, lorsqu'il agit en tant qu'intermédiaire transparent, reçoit les factures des différents fournisseurs, les contrôle, consolide et gère les paiements, puis émet en parallèle une facture « globale » à destination de l'acheteur, combinant :
 - sa propre prestation d'intermédiation et,
 - les lignes de « débours » correspondant aux factures unitaires des différents prestataires.

Dans cette hypothèse, l'opérateur de voyages doit :

- Mettre en place avec l'acheteur une adresse de facturation dédiée aux achats récapitulés sur la facture globale auprès de sa PA et la communiquer à tous les vendeurs pour qu'ils y envoient leurs factures.
- Réceptionner les factures unitaires des différents prestataires.
- Émettre la facture « globale » vers l'acheteur comprenant ses propres services (avec TVA) et ajouter une ligne de débours pour chaque facture unitaire des différents prestataires, reprenant le montant et les références, sans recalculer de TVA (pas de double imposition).
- Gérer les statuts de cycle de vie des différentes factures.

Périmètre d'application (en pratique) : Ce cas d'usage s'applique principalement aux opérations taxables réalisées entre assujettis établis en France (opérations B2B domestiques) soumises au e-invoicing. Néanmoins il convient de rappeler que ce cas d'usage semble particulièrement adapté au voyage d'affaires et ne devrait pas concerner l'activité « loisirs » en pratique. Il appartient aux opérateurs de bien vérifier la nature des transactions pouvant être concernées.

Lorsque le cas s'applique, les développements techniques relatifs à ce cas sont détaillés dans les cas d'usage des spécifications externes XP Z12-014 publiées par la Commission AFNOR (version du 17 novembre 2025) et sont repris en **Annexe 4**.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

En tant qu'opérateur de voyages établi en France, quelles sont les implications en matière de facturation électronique pour les voyages en France ou à l'étranger ?

Lorsque l'opérateur de voyages est établi en France, les prestations sont territorialement taxables en France, indépendamment du lieu d'exécution du voyage. Par exception à ce principe, les voyages exécutés en dehors de l'UE font toutefois l'objet d'une exonération de TVA (Article 307 et 309 de la Directive « TVA » 2006/112/CE).

Quel que soit le lieu d'exécution du voyage (France, UE, hors UE), toutes les prestations de voyages rendues par un opérateur établi en France doivent faire l'objet soit d'un e-invoicing, soit d'un e-reporting en fonction de la qualité du client :

- **Les opérations réalisées au profit d'un assujetti en France (B2B domestique)** devront faire l'objet d'un e-invoicing.
- **Les opérations réalisées au profit d'un assujetti à l'étranger (B2B international)** devront faire l'objet d'un e-reporting de la transaction, à la collecte de la TVA dans la marge et donc à la **transmission un e-reporting de paiement**.
- **Les opérations réalisées avec un non-assujetti en France ou à l'étranger (B2C domestique/international)** devront faire l'objet d'un e-reporting de la transaction, à la collecte de la TVA dans la marge et donc et à la **transmission d'un e-reporting de paiement**.



Comment traiter les factures de mes fournisseurs étrangers ?

Lorsque l'agence de voyages (i.e., régime de la marge) agit en tant qu'intermédiaire opaque, il est essentiel d'opérer une distinction entre :

- **Les opérations pour lesquelles la TVA française est due**, généralement autoliquidée (e.g., commissions, prestation des guides, etc.),
- **Les opérations soumises à une TVA étrangère** (e.g., hôtel situé à l'étranger, transport à l'étranger, restaurants à l'étranger, etc.) où la facture fournisseur peut comporter la TVA locale.



Dans le cadre de la réforme de la facturation électronique, lorsque l'opération **n'est pas soumise à la TVA française mais a une TVA étrangère, elle se situe en dehors du champ de la réforme**. Dans ce cas, aucun e-reporting n'est requis (e.g., : hôtels à l'étranger).

A l'inverse, **si l'opération est soumise à la TVA française** via le mécanisme d'autoliquidation par l'acheteur établi en France (i.e., opérateur de voyages), elle **doit donner lieu à un e-reporting à l'achat de la transaction**.

FAQ – La réforme de la facturation électronique

Spécificités du secteur « voyages »

Quelles seront les implications en matière de facturation électronique de la vente sèche de billets d'avion ?

En pratique, les opérateurs de voyages se commissionnent généralement auprès du voyageur, sur la **vente « sèche » de billets**. En conséquence, **la vente sèche de billets s'opère dans le cadre d'une intermédiation transparente** : l'agence agit en tant que mandataire, pour le compte du voyageur (mandant), et le billet est vendu par la compagnie aérienne au voyageur. Dans le cadre de la réforme de la facturation électronique, ce schéma correspond au cas d'usage n°15 des spécifications externes : l'agence n'est pas le vendeur du billet, mais l'"agent d'acheteur" qui opère le processus d'achat et de paiement pour le compte du client voyageur.

Implications opérationnelles : Le **traitement "facturation électronique" dépendra en pratique de la qualification du rôle de l'opérateur de voyages** au regard de l'opération concernée. Lorsque la vente porte sur de la **billetterie sèche** (billet vendu isolément), l'opération s'analyse généralement comme une vente réalisée par la compagnie à destination du voyageur avec l'opérateur de voyages agissant comme transparent mandaté par le client : **la facture du billet est alors émise par la compagnie aérienne au nom du voyageur** (assujetti ou particulier), avec des obligations de e-invoicing ou de e-reporting à apprécier selon le statut et la localisation du client (B2B France / B2B international / B2C).

À l'inverse, **lorsque le billet est intégré dans un package "voyage" revendu au client**, l'opération peut conduire à une **logique d'intermédiation opaque** / achat-revente (réputé acheteur-revendeur), ce qui est susceptible de **modifier les obligations respectives de la compagnie aérienne et du opérateur de voyages au regard de la réforme** (émission/réception, qualification des flux et nature des données à transmettre).



En fonction des situations donc, le client de la compagnie aérienne est soit l'agence, soit le client final. L'enjeu dans le cadre de la réforme portera sur **les modalités de partage et de remontée d'informations entre les différents acteurs**. En particulier, dans **l'hypothèse où un opérateur de voyages vend un billet "sec" (non packagé), se pose la question des informations à transmettre à la compagnie aérienne** pour permettre un traitement conforme (identification de l'opération, éléments nécessaires au e-reporting, cohérence des données et des statuts).

Il convient en outre de suivre un point spécifique lié à la distinction B2B / B2C côté compagnies aériennes : le modèle actuellement en construction par certaines compagnies implique que le client (ou l'opérateur agissant pour son compte) transmette un code d'adressage à la compagnie aérienne afin qu'elle puisse identifier un client B2B et émettre une facture dans le cadre de la facturation électronique. À défaut de transmission de ce code, la vente serait réputée B2C pour la compagnie aérienne, avec des obligations de e-reporting B2C agrégé en conséquence. Ce sujet doit donc être suivi afin de préciser les modalités opérationnelles de transmission des informations avec les compagnies aériennes pour ces opérations, dans le cadre de la mise en œuvre de la facturation électronique. Les schémas impliquant les compagnies aériennes doivent donc être sécurisés au cas par cas, en cohérence avec l'organisation retenue (intermédiation transparente vs achat-revente, mandats éventuels, circuits d'encaissement).

La TVA sur la marge peut-elle être mentionnée sur la facture électronique ?



À ce stade, la réforme ne permet pas de faire apparaître la TVA "sur la marge" dans les données de facture électronique : pour les lignes relevant du régime de la marge, les montants doivent être renseignés en TTC (y compris dans la "base HT" qui correspond alors, en pratique, au total TTC) et la TVA est portée à 0 (taux à 0 et montant de TVA à 0).

Cette limite a pour effet que le flux d'informations transmis à l'administration ne contient pas la TVA sur la marge, de sorte que le pré-remplissage TVA est mécaniquement erroné et doit être corrigé par le vendeur dans sa déclaration. **En parallèle, l'administration et les parties prenantes (dont la Commission AFNOR) instruisent encore la possibilité de rendre visible/traitable cette TVA sur la marge à l'avenir (cf. dernières spécifications publiées le 17 novembre 2025).**



02

Calendrier de la réforme

Calendrier de la réforme

ETI : Moins de 5 000 salariés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 500 millions d'euros **ou** un total de bilan inférieur à 2 000 millions d'euros.

Grandes entreprises : Entreprises pour lesquelles les seuils établis pour l'ETI sont dépassés.

PME : Moins de 250 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros **ou** un actif total inférieur à 43 millions d'euros.

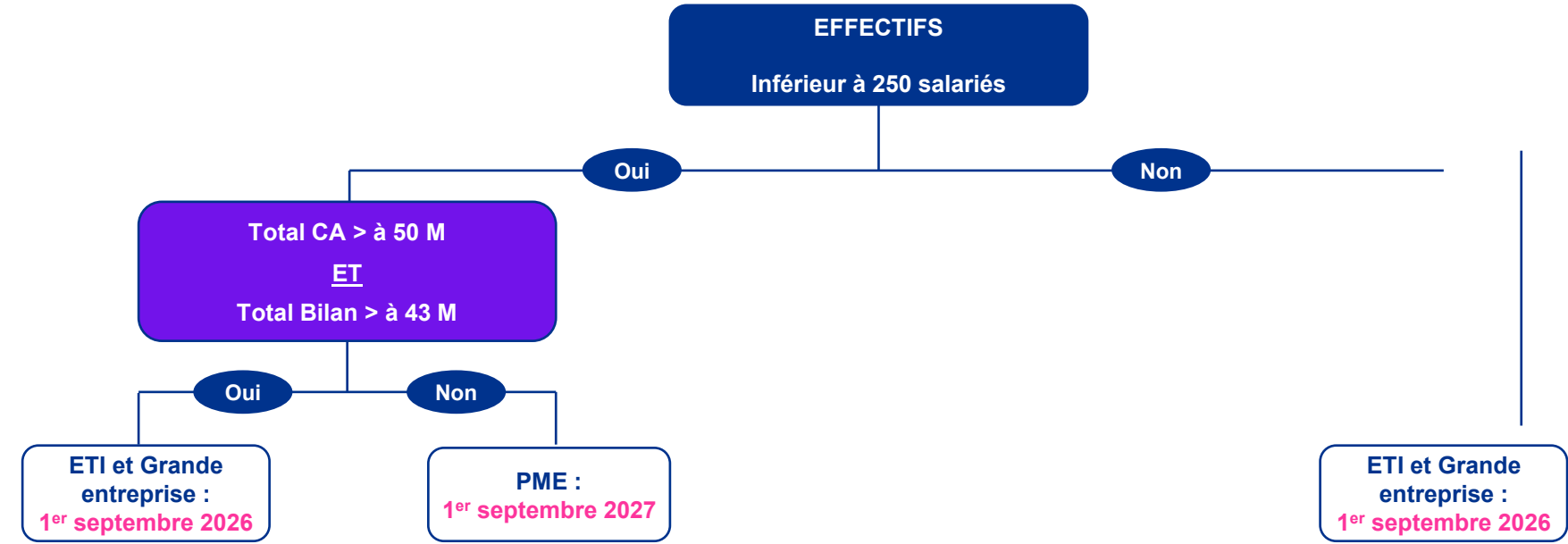
1er Septembre 2026

1er Septembre 2027

- À compter du **1^{er} septembre 2026**, **obligation d'émettre** des factures sous forme électronique (**e-invoicing**) et des données transactionnelles et de paiement (**e-reporting**), **pour les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire** ; et
 - **obligation de recevoir des factures sous forme électronique (e-invoicing)** pour toutes les entreprises.
- À compter du **1^{er} septembre 2027**, **obligation d'émettre** des factures sous forme électronique (**e-invoicing**) et des données transactionnelles et de paiement (**e-reporting**) pour les petites et moyennes entreprises et les microentreprises.

La taille de l'entreprise s'apprécie au 1er janvier 2025, sur la base du dernier exercice clos avant cette date ou, en l'absence d'un tel exercice, sur celle du premier exercice clos à compter de cette date.

Comment déterminer ma date d'entrée dans la réforme ?



EXEMPLES					
Effectifs	CA	Bilan	Groupe TVA	Date d'entrée	Commentaires
220	60 M	38 M	Non	1er septembre 2027	La société compte moins de 250 salariés et dépasse uniquement le seuil de chiffre d'affaires de 50 millions d'euros, tout en restant en dessous du seuil de total de bilan fixé à 43 millions d'euros. Par conséquent, la société entrera dans la réforme au 1er septembre 2027.
280	47 M	38 M	Non	1er septembre 2026	La société compte plus de 250 salariés et ne peut donc plus être considérée comme une PME. Par conséquent, la société entrera dans la réforme au 1er septembre 2026.
2	120 M	65 M	Non	1er septembre 2026	La société compte moins de 250 salariés et dépasse les seuils de chiffre d'affaires et de total de bilan. Par conséquent, elle entrera dans le champ de la réforme le 1er septembre 2026.



03

Liste des cas du secteur « opérateur de voyages »

Rappel : qualification de l'intermédiation et impacts facturation électronique (1/2)

Pour rappel, la qualification ne repose pas sur le vocabulaire commercial utilisé (*commission, marge, rétrocession*), mais sur le rôle juridique et économique réelle de l'opérateur dans la chaîne de distribution.

Intermédiaire « opaque »

Acheteur-revendeur agissant en nom propre

- ✓ Vous vous présentez comme le vendeur au client
- ✓ Vous contractez en votre nom
- ✓ L'intermédiaire opaque revend avec marge
- ✓ Le client ne voit pas les fournisseurs tiers



! Régime de la marge applicable (sous conditions)

Intermédiaire « transparent »

Mandataire agissant au nom d'un principal

- ✓ Vous agissez via un mandat explicite
- ✓ Le contrat principal lie le mandant au client
- ✓ Vous facilitez la vente sans revendre
- ✓ Votre rémunération : commission ou frais
- ✓ TVA de droit commun sur votre intermédiation



Chaque fournisseur/prestataire doit s'assurer de la qualité de son client : opaque vs transparent



Les **intermédiaires** ne **peuvent agir** que selon ces deux **modèles exclusifs**.
Toute hybridation est contraire au droit fiscal et expose à des risques de **requalification**.

Les opérateurs du secteur du voyage peuvent intervenir selon plusieurs schémas d'intermédiation, détaillés ci-après. La qualification en amont (intermédiation "transparente" vs "opaque") est déterminante au regard des règles juridiques et TVA, et conditionne directement le traitement dans le cadre de la réforme de la facturation électronique. En pratique, selon que l'opérateur agit en qualité d'intermédiaire opaque ou en tant qu'intermédiaire transparent, les obligations (e-invoicing / e-reporting, données à transmettre et statuts de cycle de vie) varient en fonction des flux d'achats et de ventes concernés.

Dans le premier cas (intermédiaire opaque), le vendeur de la prestation de voyages est l'intermédiaire, et dans l'autre cas c'est un prestataire tiers (intermédiaire transparent)

Rappel : qualification de l'intermédiation et impacts facturation électronique (2/2)

Selon que l'agence agisse en qualité d'intermédiaire transparent ou opaque, deux alternatives sont possibles :

- Soit l'agence de voyages agit en tant qu'intermédiaire opaque : dans ce cas l'agence de voyage achète la prestation du Tour Operator, la revend au client final et sa **marge** est incluse dans la revente réalisée au client. **La commission d'un intermédiaire opaque n'est jamais imposée en tant que telle et ne doit pas être facturée par l'agence au Tour Operator.**
- Soit l'agence de voyages agit en tant qu'intermédiation transparente : L'agence de voyage intermédiaire facture sa commission au Tour Operator mais ne lui achète pas de prestation. Le Tour Opérateur vend sa prestation directement au client final.

Facturation : La mention sur une même facture d'une prestation achetée au Tour Operator (qui relève de l'intermédiation opaque) et d'une commission facturée à ce même Tour Operator par l'agence de voyages (qui relève de l'intermédiation transparente) constitue une pratique hybride légalement non conforme qui révélera des erreurs structurelles dans le cadre de la réforme de la facturation électronique.

Cette pratique générera des difficultés supplémentaires en matière de facturation électronique dès lors que **l'administration préremplira les déclarations de TVA sur la base des informations issues des factures transmises** via e-invoicing et, en **l'absence de factures émises, les données préremplies présenteront des écarts** avec les montants de TVA effectivement collectés et déductibles.



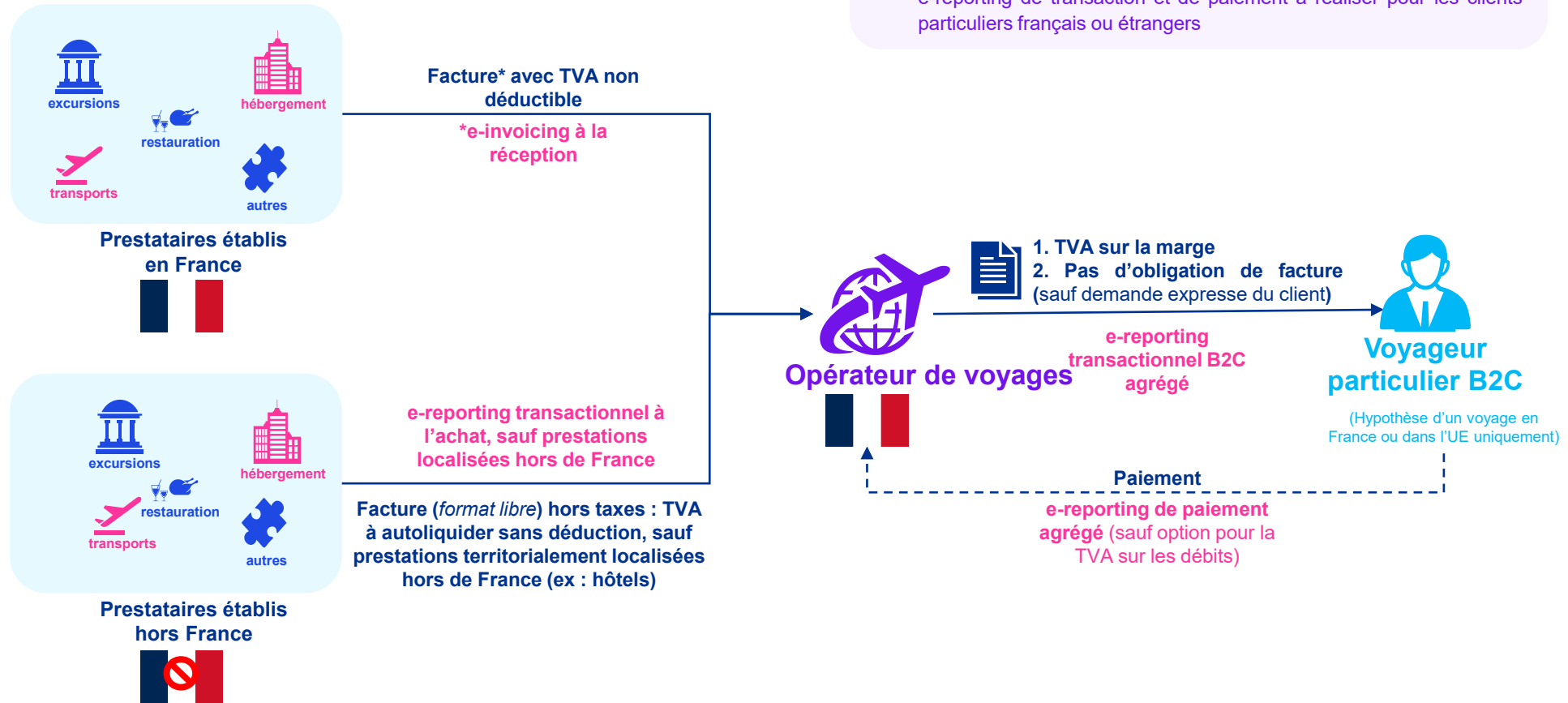
En cas d'intermédiation opaque, si l'agence souhaite faire apparaître sa « commission », qui est en réalité sa marge et qui correspond à la différence entre le prix d'achat du service auprès du Tour Operator et sa revente auprès du client, il conviendrait de s'interroger sur :

- l'usage du champ BT-22 ("note de facture", au format texte) mais ce champ est transmis à l'administration, ou**
- l'utilisation de champs de données « remise » au niveau ligne / au niveau document et son motif, permettant d'indiquer explicitement le montant de commission due par le vendeur à l'agence. Cette donnée n'est pas transmise à l'administration.**

Ventes directes aux voyageurs B2C

Point de vigilance

- Pré-remplissage de la déclaration de TVA d'après la marge déclarée en e-reporting.
- e-reporting de transaction et de paiement à réaliser pour les clients particuliers français ou étrangers



Ventes directes aux voyageurs B2C

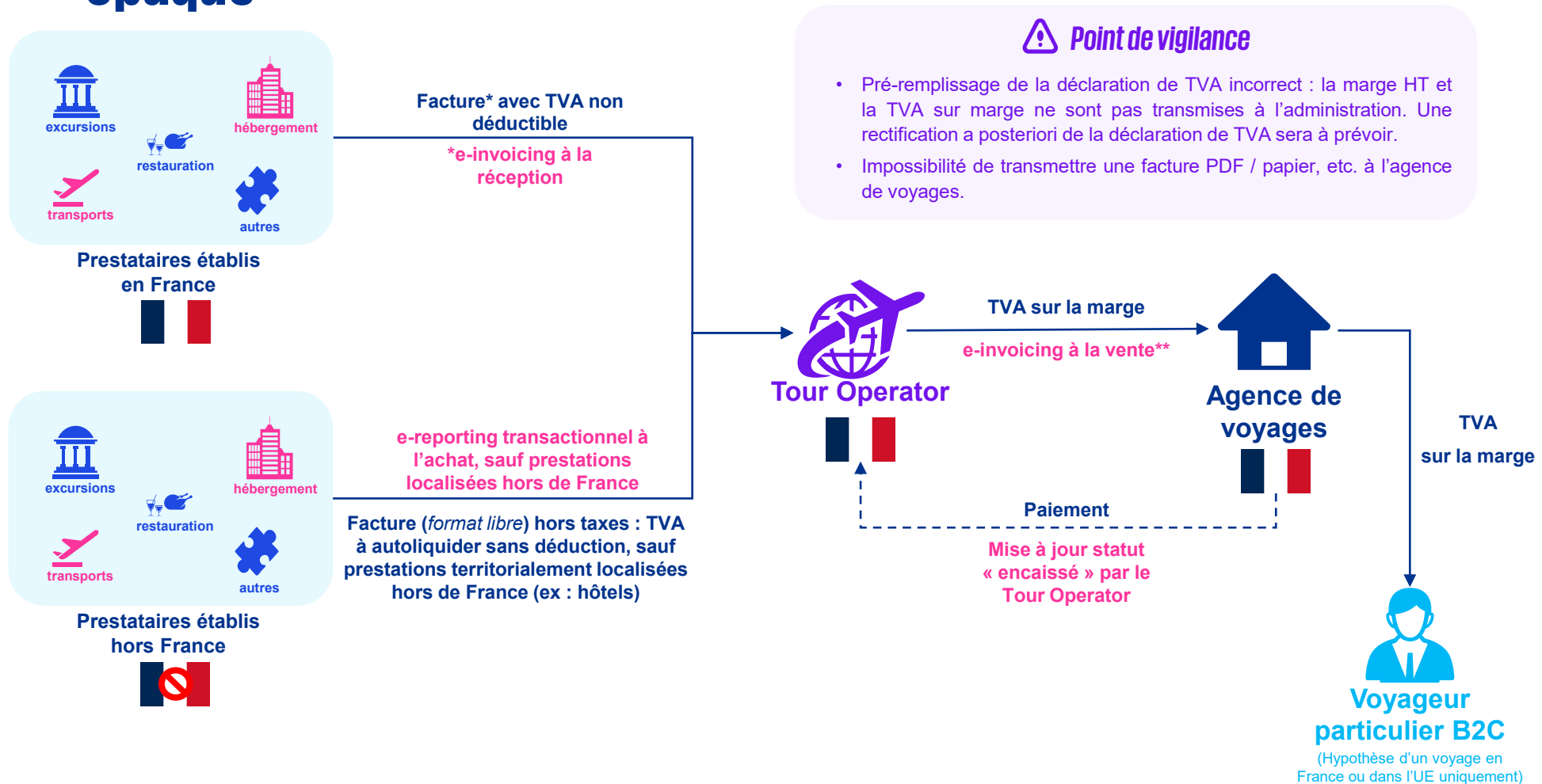


Rappel relatif aux spécificités du régime de la marge en e-reporting de transactions B2C (cas n°33) :

- La TVA n'est pas calculée sur le prix de vente, mais sur la différence entre le prix de vente et le prix d'achat (i.e., la marge).
- Au regard de la TVA, le calcul de la marge bénéficiaire taxable peut être réalisé sur une fréquence mensuelle ou trimestrielle selon les règles d'impositions applicables (BOI-TVA-SECT-60 n°200).
- Au regard de la facturation électronique, en cas de ventes à des particuliers (en France ou à l'étranger), l'agence doit réaliser un e-reporting B2C en renseignant i) le montant quotidien de la base HT de marge, ii) le montant TVA du cumul quotidien de marge et iii) une ventilation par taux. Ces données permettront à l'administration d'effectuer le pré-remplissage de TVA sur la déclaration.
- En pratique, cela suppose de pouvoir déterminer la marge par opération (et/ou par jour), ce qui peut créer une difficulté technique ; depuis le 17 novembre 2025, lorsque l'opérateur ne connaît pas sa marge par vente/par jour, il peut recourir à un taux de marge moyen, mais le pré-remplissage TVA sera erroné et devra être corrigé sur la base du calcul de la marge bénéficiaire a posteriori. À ce stade, une éventuelle méthode de calcul simplifiée pour le e-reporting est évoquée mais n'est pas définie.

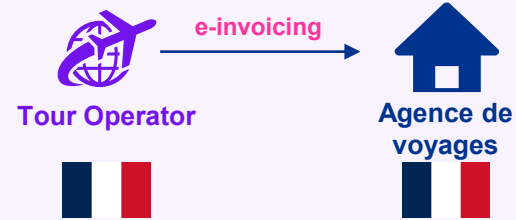
Les modalités du calcul simplifié sont encore en cours d'élaboration et des précisions complémentaires sont attendues.

Ventes indirectes (agence de voyages FR / TO FR) – intermédiaire opaque



****sans données relatives aux montants de TVA (i.e., le montant TTC est renseigné dans le champ de donnée « montant HT » et inclut la TVA)**

Ventes indirectes (agence de voyages FR / TO FR) – intermédiaire opaque



Le Tour Operator devra réaliser un e-invoicing à la vente **sans les données relatives aux montants de TVA correspondant aux lignes relevant de la marge** (i.e., le montant TTC est renseigné dans le champ de données « montant HT » et inclut la TVA).

Pour les opérations dans le champ du e-invoicing, **le pré-remplissage TVA de l'administration fiscale sera donc erroné**, car il ne contiendra pas les données relatives à la TVA sur la marge.

Par conséquent, **le Tour Operator sera tenu de corriger le montant de TVA pré-rempli par l'administration**, du montant de la TVA sur marge, relative à ses opérations dans le champ du e-invoicing.



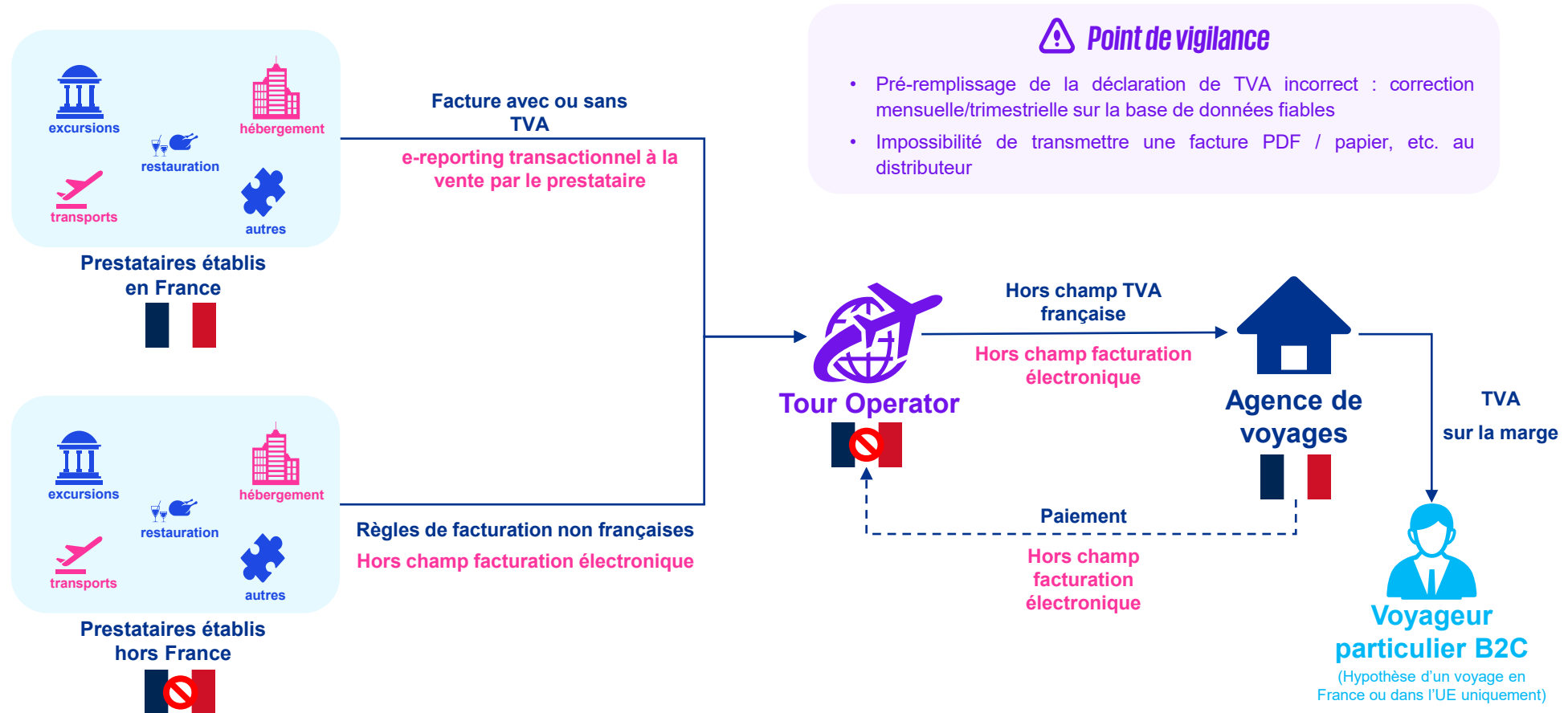
L'agence de voyages devra réaliser **un e-reporting B2C en précisant la base HT de la marge et la TVA effectivement collectée**. Le pré remplissage pourra être réalisé.

La difficulté est la capacité du fournisseur à connaître sa marge bénéficiaire par vente ou par jour (et par taux de TVA applicable).

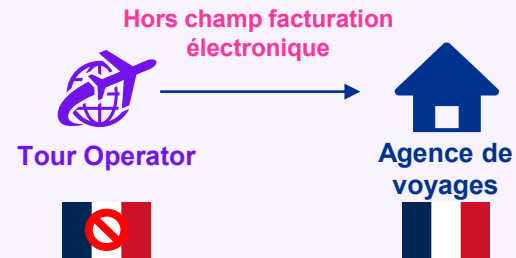
Exception : L'opérateur peut, dans le cas où il ne connaît pas sa marge par vente par jour, utiliser **un taux de marge moyen**. Dans ce cas, **le pré-remplissage de TVA ne sera pas exact**. L'opérateur devra faire sa déclaration de TVA avec le calcul exact de la marge bénéficiaire.

L'agence pourrait utiliser une méthode de calcul simplifiée dans le cadre du e-reporting. Cette méthode est encore en cours de construction.

Ventes indirectes (agence de voyages FR / TO hors FR) – intermédiaire opaque

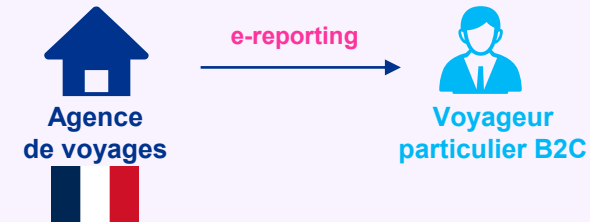


Ventes indirectes (agence de voyages FR / TO hors FR) – intermédiaire opaque



Dans cette hypothèse, le Tour Operator n'étant pas établi en France, les prestations de voyages qu'il vend ne sont pas considérées comme territorialement localisées en France au regard de la TVA, même si elles étaient exécutées en France :

- les ventes du TO ne relèvent pas des obligations de facturation électronique/e-reporting françaises.
- La seule obligation au titre de la réforme concerne, le cas échéant, **les fournisseurs du Tour Operator**, assujettis établis en France, qui devront transmettre un e-reporting B2B international au titre de leurs ventes au TO.



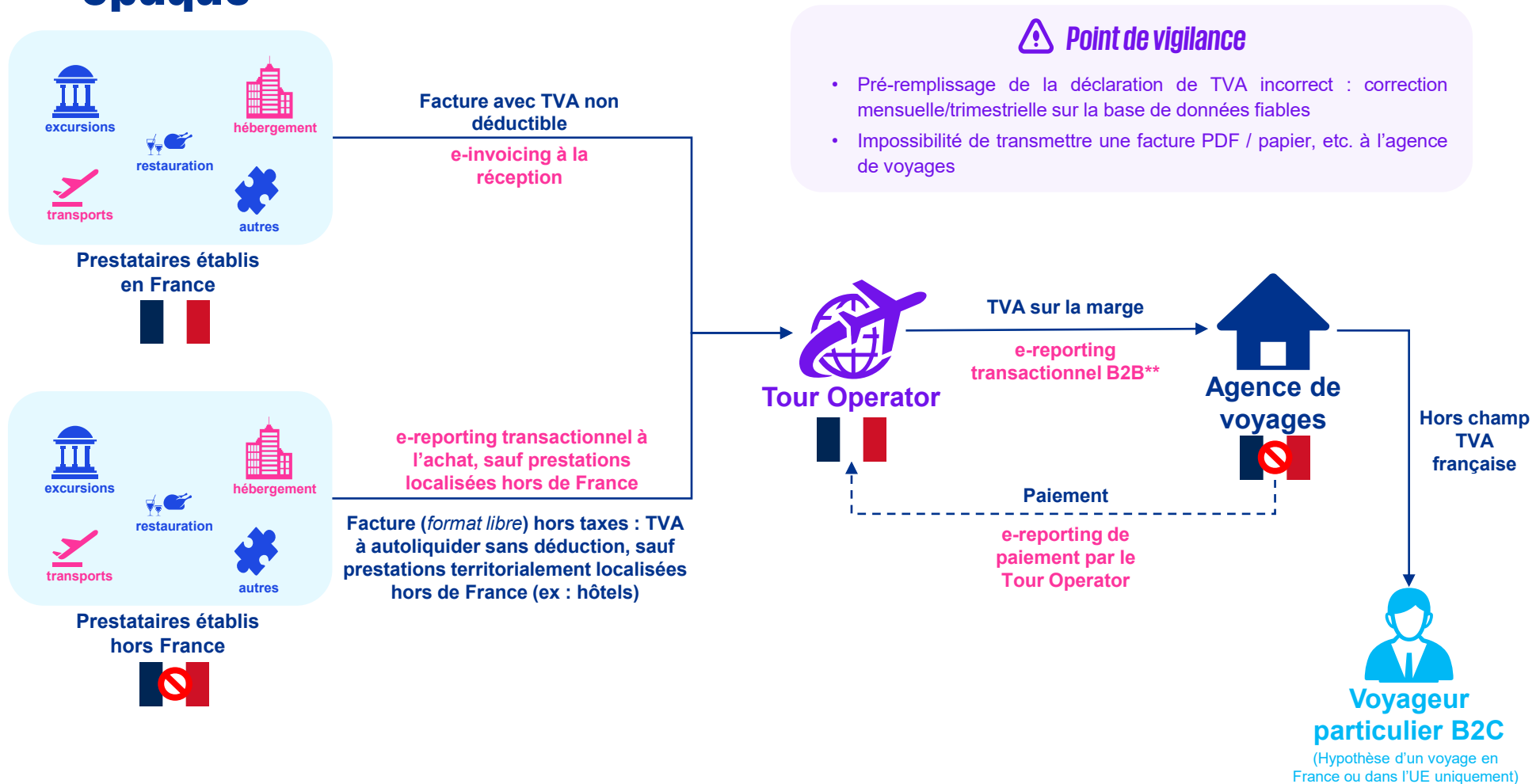
L'agence de voyages devra réaliser **un e-reporting B2C en précisant la base HT de la marge et la TVA effectivement collectée**. Le pré remplissage pourra être réalisé.

La difficulté est la capacité du fournisseur à connaître sa marge bénéficiaire par vente ou par jour (et par taux de TVA applicable).

Exception : L'opérateur peut, dans le cas où il ne connaît pas sa marge par vente par jour, utiliser **un taux de marge moyen**. Dans ce cas, **le pré-remplissage de TVA ne sera pas exact**. L'opérateur devra faire sa déclaration de TVA avec le calcul exact de la marge bénéficiaire.

L'agence pourrait bénéficier d'une méthode de calcul simplifiée dans le cadre du e-reporting. Cette méthode est encore en cours de construction.

Ventes indirectes (agence de voyages hors FR) – intermédiaire opaque



****sans données relatives aux montants de TVA (i.e., le montant TTC est renseigné dans le champ de donnée « montant HT » et inclut la TVA)**

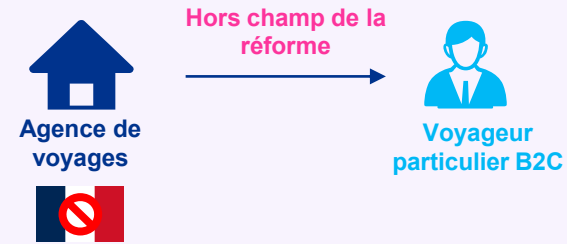
Ventes indirectes (agence de voyages hors FR) – intermédiaire opaque



L'agence de voyages devra réaliser un **e-reporting B2B** sans données relatives aux montants de TVA (i.e., le montant TTC est renseigné dans le champ de donnée « montant HT » et inclut la TVA).

Le pré-remplissage TVA de l'administration fiscale sera donc erroné.

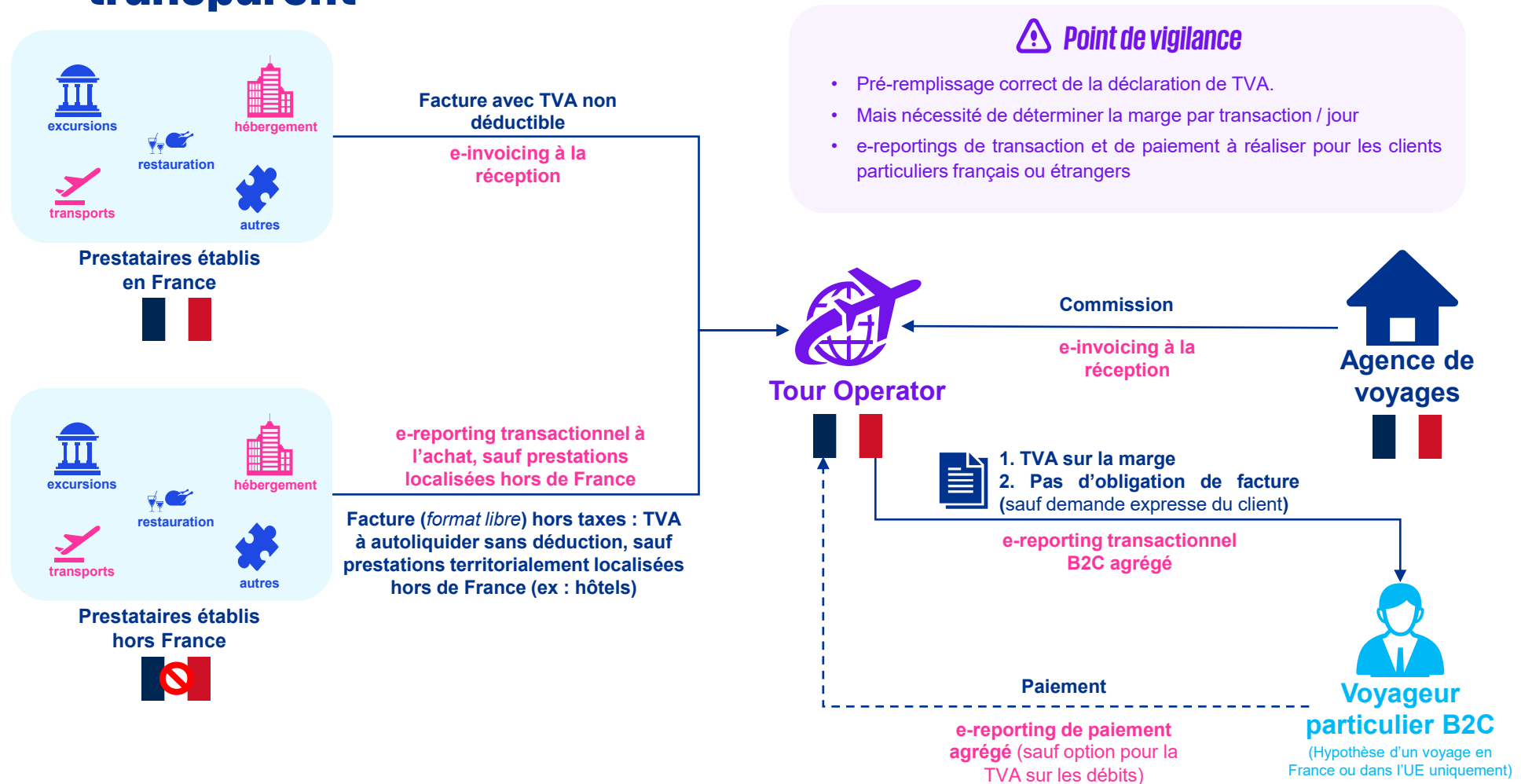
Le Tour Operator **sera tenu de corriger le montant de TVA pré-rempli par l'administration**, du montant de la TVA sur marge.



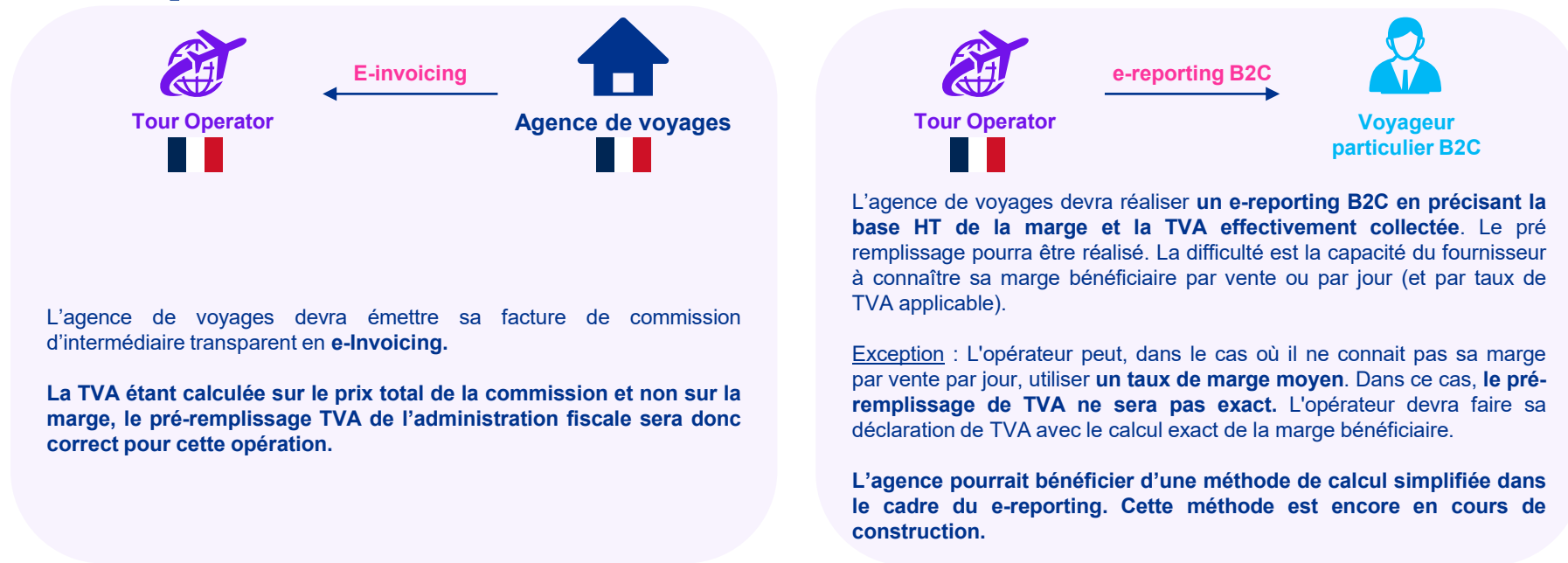
Les obligations liées à la facturation électronique dépendent de la territorialité de l'opération (i.e. du lieu d'établissement du prestataire).

Par conséquent, le distributeur étant établi hors de France, la TVA française ne s'applique pas et **l'opération est considérée comme hors du champ d'application de la réforme.**

Ventes indirectes (agence de voyages FR) – intermédiaire transparent



Ventes indirectes (agence de voyages FR) – intermédiaire transparent

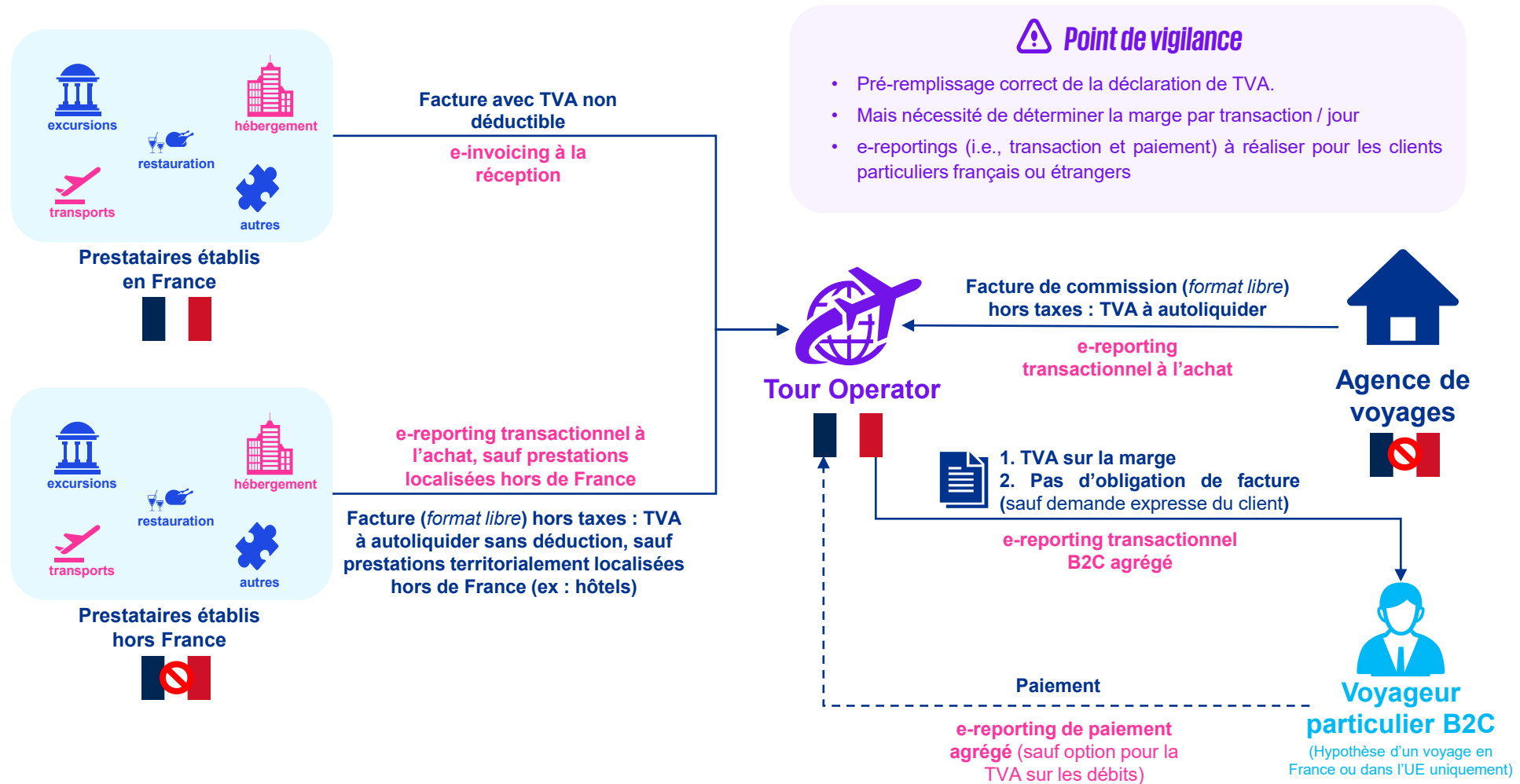


Dans ce schéma, il est possible que **la commande, l'encaissement et, le cas échéant, la facturation** (en présence d'un mandat de facturation et/ou d'encaissement entre le Tour Operator et l'Agence de voyages) **soient gérés opérationnellement par l'Agence de voyages**.

Dans cette hypothèse, la **génération du e-reporting B2C par le Tour Operator** risque de soulever des difficultés tenant à la transmission des données relatives à la vente de voyages au voyageur.

Il faudrait veiller au **rapatriement des données collectées par l'Agence de voyages dans les SI du Tour Operator** (car ce dernier a la responsabilité du e-reporting B2C). Cela suppose d'analyser la faisabilité technique d'un rapatriement électronique des données collectées par l'Agence de voyages (p. ex. date de vente, montant, modalités d'encaissement, éléments nécessaires au calcul de marge).

Ventes indirectes (distributeur hors FR) – intermédiaire transparent



Ventes indirectes (distributeur hors FR) – intermédiaire transparent



Le Tour Operator devra réaliser un **e-reporting B2B international à l'achat**.

Le pré-remplissage TVA de l'administration fiscale sera donc correct pour cette opération.



L'agence de voyages devra réaliser un **e-reporting B2C en précisant la base HT de la marge et la TVA effectivement collectée**. Le pré remplissage pourra être réalisé. La difficulté est la capacité du fournisseur à connaître sa marge bénéficiaire par vente ou par jour (et par taux de TVA applicable).

Exception : L'opérateur peut, dans le cas où il ne connaît pas sa marge par vente par jour, utiliser un **taux de marge moyen**. Dans ce cas, **le pré-remplissage de TVA ne sera pas exact**. L'opérateur devra faire sa déclaration de TVA avec le calcul exact de la marge bénéficiaire.

L'agence pourrait bénéficier d'une méthode de calcul simplifiée dans le cadre du e-reporting. Cette méthode est encore en cours de construction.

Dans cette hypothèse, une gestion opérationnelle du e-reporting par l'agence de voyages ne semble pas techniquement viable lorsque l'agence n'est pas établie en France.

Dès lors, la solution la plus robuste consiste à centraliser la production du e-reporting au niveau du Tour Operator (avec rapatriement des données de vente depuis l'agence), afin de garantir la qualité des données transmises, la traçabilité et la réconciliation avec la comptabilité et la déclaration de TVA.

04 Annexes

ANNEXE 1

Gestion des notes de frais

Notamment cas d'usages 5,6,7,27,28 et explications pratiques.

Gestion des notes de frais

Les notes de frais font l'objet d'une gestion spécifique dans le cadre de la réforme. Ces opérations pourront soit (i) **donner lieu à une facture électronique envoyée en e-invoicing par le prestataire ou le fournisseur (i.e., le vendeur) établi en France**, soit (ii) **être gérées par l'employé comme actuellement** (i.e. ticket et remboursement via les procédures internes).

Lorsque le paiement est effectué par l'employé, il faut distinguer 2 situations :

- **Émission d'une facture au nom de l'entreprise (e-invoicing par le prestataire)**

La facture devra en principe être communiquée **via l'obligation de e-invoicing directement au client B2B (i.e., l'employeur)**. Parallèlement, un justificatif ou un reçu pourra être remis par le vendeur à l'employé, afin que celui-ci puisse effectuer la demande de remboursement à son employeur.

La demande de remboursement et la facture étant transmises via deux canaux distincts, un rapprochement devra être effectué par l'employeur/client, afin d'éviter les doublons.

Si l'employeur souhaite recevoir ces factures en e-invoicing directement de la part des vendeurs, il devra veiller à ce que ses collaborateurs transmettent les informations nécessaires à son identification afin de permettre aux vendeurs de lui envoyer ces factures.

- **Absence de facture au nom de l'entreprise (e-reporting B2C par le prestataire)**

Si la facture n'est pas établie au nom de l'employeur(ou si aucune facture n'est établie) et que le paiement est effectué par un collaborateur, l'opération est considérée comme une vente B2C par le fournisseur/prestataire. Le **vendeur est tenu de transmettre les données relatives à cette opération au travers de l'obligation de e-reporting B2C**.

Dès lors que la facture n'est pas émise au nom de la société, **la TVA n'est en principe pas déductible** (sous réserve des 2 tolérances ci-dessous).

Si une facture est demandée ultérieurement par l'employeur au vendeur, ce dernier pourra transmettre la facture en e-invoicing tout en indiquant qu'elle a été précédemment traitée en e-reporting B2C et que la TVA a déjà été collectée.

Lorsque le paiement est effectué par l'employeur, notamment lorsque les frais professionnels sont réglés au moyen d'une carte de paiement rattachée au compte bancaire de la société, les frais devraient en principe être soumis à l'obligation de e-invoicing.

Tolérances :

- **Ticket de péage** : Ces tickets donnent lieu à un e-reporting B2C. Toutefois, la doctrine considère ces documents comme valant facture : l'employeur devra donc modifier le pré-remplissage de sa déclaration de TVA pour rajouter le montant de cette TVA déductible.
- **Notes de restaurant < 150 €** : Ces notes de restaurant donnent lieu à un e-reporting B2C. Toutefois, si l'employeur ajoute manuellement les informations relatives à la facture sur le ticket de caisse, ce dernier vaut facture : l'employeur devra donc modifier le pré-remplissage de sa déclaration de TVA pour rajouter le montant de cette TVA déductible.

ANNEXE 2

Cas d'usage n°33 – XP Z12-014

*Les opérations soumises au régime de la marge
bénéficiaire*

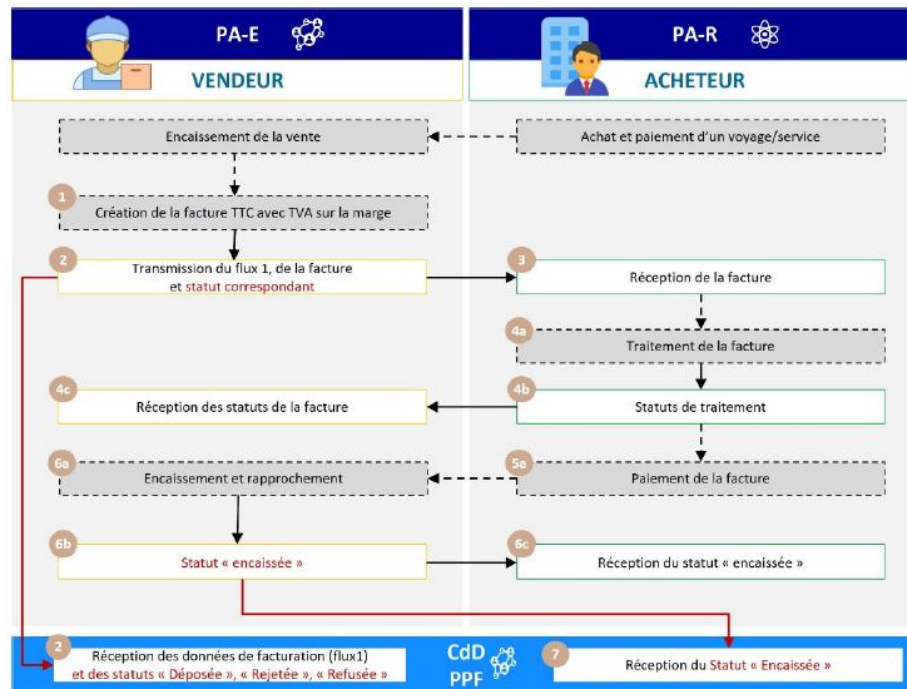
Cas n°33 : Les opérations soumises au régime de la marge bénéficiaire

Exemple 1 : Une agence de voyages facture une prestation unique pour l'organisation d'un séminaire (vol – hôtels – salles) à un assujetti.

La TVA sur la marge n'est pas calculée sur le prix de vente, mais sur la différence entre le prix de vente et le prix d'achat. Le montant de la TVA sur la marge n'est pas porté sur la facture, ce qui pose une difficulté en e-invoicing.

Le régime de la TVA sur la marge s'applique aux opérations visées au e) du 1 de l'article 266 [agences et organisateurs de voyages] et aux articles 268 [terrain à bâtir] et 297 A [biens d'occasion, oeuvres d'art, objets de collection ou d'antiquité] du code général des impôts.

Exemple 1 : Une agence de voyages facture une prestation unique pour l'organisation d'un séminaire (vol – hôtels – salles) à un assujetti.



Les spécificités des données et règles de gestion applicables aux factures en e-invoicing sont les suivantes :

- Pour les lignes relevant du régime de la marge (car il peut y avoir des ventes relevant de la marge et d'autres ne relevant pas du régime de la marge) :
 - tous les montants (BT-131), prix unitaires (BT-146, BT-147, BT-148) sont en TTC
 - le Code Type TVA (BT-151) est « E »
- Pour les données sur la ventilation de TVA (BG-23) relevant de la marge
 - Code type TVA (BT 118) : « E ».
 - Code de motif d'exonération de TVA (BT-121) :
 - ☐ VATEX-FR-F : vente d'occasion
 - ☐ VATEX-FR-I : vente d'objets d'art
 - ☐ VATEX-FR-J : Vente d'antiquités
 - ☐ VATEX-EU-D : Vente d'agence de voyage
 - Base HT (BT-116) : la somme des montants de ligne (donc en pratique le total TTC).
 - Taux TVA (BT-119) : égal à 0.
 - Montant de TVA en ventilation de TVA (BT-117) : 0
- Pour les données de totaux :
 - Total HT (BT-109) : la somme des montants des lignes (BT-131), des charges de niveau document, diminué des remises de niveau document. Il s'agit aussi d'un total TTC en pratique pour les lignes relevant de la marge et d'un total hors taxes pour les autres.
 - Total TVA (BT-110) : 0, s'il n'y a que des lignes relevant de la marge.
 - Total TTC (BT-112) : égal à BT-109, s'il n'y a que des lignes relevant de la marge.

Il n'y a pas de spécificités de transmission des données de facturation et paiement, à savoir :

- Transmission de la facture (flux 2), avec flux 1 transmis au CdD PPF ;
- Transmission du statut « Encaissée » du cycle de vie de la facture (flux 6), si exigible.

En revanche, la conséquence est que le flux 1 ne contiendra pas la TVA correspondant aux lignes relevant de la marge. Le pré-remplissage TVA sera donc erroné car il ne pourra pas calculer la TVA sur la marge. Le VENDEUR déclare donc la TVA sur la marge dans sa déclaration de TVA (CA3 / CA12) et constate un écart avec le pré-remplissage TVA.

Cas n°33 : Les opérations soumises au régime de la marge bénéficiaire

Exemple 2 : Une agence de voyage facture un vol + hôtel à un particulier.

Dans ce cas, le VENDEUR doit faire un e-reporting de transaction (flux 10.3), et un e-reporting de paiement (flux 10.4), sauf s'il a opté pour les débits. Il lui est alors demandé de e-reporter la base HT de la marge et la TVA effectivement due :

- TT-77 : Date du cumul objet de l'enregistrement de e-reporting (10.3).
- TT-78 : Code Devise dans laquelle l'ensemble des montants de l'enregistrement (TG-31) sera exprimé, sauf le Montant de TVA (TT-83 qui DOIT être en EUROS. Pour les activités en France, cette devise est très généralement EURO.
- TT-80 : Option paiement TVA (si option pour les débits pour les ventes de prestations de services).
- TT-81 (Catégorie des transactions) : TMA1 : Opérations donnant lieu à l'application des régimes prévus au e) du 1 de l'article 266 et aux articles 268 et 297 A du CGI (régime de TVA sur la marge).
- TT-82 : Montant de la base HT de marge sur laquelle la TVA est calculée (prix de Vente – Prix d'achat), cumul quotidien dans la devise renseignée en TT-78. Dans le cas où le VENDEUR n'a pas la capacité de connaître sa marge en temps réel, un montant correspondant à un taux de marge moyen estimée par l'entreprise est acceptée.
- TT-83 : Montant TVA du cumul quotidien de marge en euros.
- TG-32 : donne le détail TVA de ce cumul quotidien, par taux de TVA applicable.
 - TT-86 : taux de TVA.
 - TT-87 : Base HT du cumul quotidien de marge bénéficiaire sur laquelle s'applique le taux de TVA en TT-86. Dans le cas où le VENDEUR n'a pas la capacité de connaître sa marge en temps réel, il s'agit de la part de la marge moyenne estimée soumise au taux de TVA indiqué en TT-86.
 - TT-88 : montant de TVA en euros.

A NOTER : le nombre de transactions par catégories n'est plus exigée. Toutefois, la donnée TT-84 reste présente dans le flux 10.3, de façon optionnelle pour les entreprises qui souhaiteraient le fournir.

A NOTER : contrairement au e-invoicing, le e-reporting exige de transmettre la marge bénéficiaire et la TVA effectivement collectée. Le pré-remplissage TVA peut donc être réalisé. La difficulté est la capacité du VENDEUR à connaître sa marge bénéficiaire par vente ou par jour (et par taux de TVA applicable). L'opérateur peut, dans le cas où il ne connaît pas sa marge par vente par jour, utiliser un taux de marge moyen. Dans ce cas, le pré-remplissage de TVA ne sera pas exact. Le VENDEUR devra faire sa déclaration de TVA avec le calcul exact de marge bénéficiaire. Si le VENDEUR fait une facture électronique, celle-ci suit les mêmes règles que l'exemple 1 ci-dessus.

A NOTER : il peut être nécessaire ou souhaité d'indiquer la TVA sur la marge dans certains cas comme pour les opérations visées au e) du 1 de l'article 266 [agences et organisateurs de voyages] et aux articles 268 [terrain à bâtir]. Ce point est à l'instruction sachant que pour l'instant la Norme EN16931 applique la TVA sur la base HT qui est la somme des bases HT de lignes de même catégorie et taux de TVA.

Obligations des Plateformes Agréées :

- Savoir traiter les formats et profils du socle minimum (facture et CDAR), et le e-reporting (flux 10).

Obligations du VENDEUR :

- Déterminer sa marge bénéficiaire sur les ventes relevant du e-invoicing pour sa déclaration de TVA.
- Disposer de la marge bénéficiaire par jour pour ses ventes B2C, le cas échéant au travers de l'application d'un taux de marge moyen.

ANNEXE 3

Cas d'usage n°39 – XP Z12-014

*Intermédiaire transparent regroupant des ventes
de plusieurs Vendeurs pour un même acheteur –
Facture Multi-Vendeurs*

Cas n°39 : Intermédiaire transparent regroupant des ventes de plusieurs Vendeurs pour un même acheteur

Dans certains cas d'usage, un intermédiaire intervient entre des VENDEURS et un ACHETEUR en jouant un rôle d'agrégation, comme s'il intervenait en intermédiaire opaque (achat de biens ou prestations à des Vendeurs et revente de façon groupée à un ACHETEUR), mais, en fait, en simple intermédiaire transparent, c'est-à-dire agissant pour le compte des VENDEURS vis-à-vis de l'ACHETEUR, ou pour le compte de l'ACHETEUR vis-à-vis des VENDEURS (dans ce cas en AGENT d'ACHETEUR).

De nombreux cas conduisent aussi à ce qu'un VENDEUR principal facture des prestations annexes ou complémentaires à la sienne, réalisées et donc vendues par d'autres VENDEURS. Ces prestations sont intégrées dans la facture émise par le VENDEUR Principal.

L'exemple le plus courant est la facture de fourniture d'eau, qui contient des prestations d'assainissement et des prestations de certains organismes publics. La réglementation impose d'ailleurs qu'une seule facture soit alors produite dans ce cas.

La solution actuelle conduit à ce que le Distributeur d'eau facture des prestations d'autres VENDEURS dans sa propre facture, puis transmette les informations comptables et de TVA à chaque VENDEUR pour sa comptabilité et ses déclarations de TVA.

Si rien n'est changé, le pré-remplissage TVA du Distributeur d'eau sera erronée puisque les prestations des tiers lui seront affectées en termes de TVA collectée. Il en sera de même pour les autres Vendeurs.

Les exemples sont en pratique nombreux dès lors qu'un tiers s'interpose au milieu d'une transaction commerciale, en jouant un rôle de regroupement vis-à-vis d'un ACHETEUR, par exemple :

- Des prestations de leasing (véhicules, matériels divers), où des prestations d'assurance ou de maintenance sont ajoutées aux factures de leasing bien que réalisées et normalement facturées par des tiers.
- Des abonnements à l'utilisation de péages, qui facturent pour le compte de plusieurs sociétés de péage d'autoroute
- Des cartes d'achat de carburant conduisant à une facture périodique multi-fournisseurs.
- Des sociétés de réservation de Taxi qui produisent une facture périodique avec toutes les courses d'un mois donné, qui sont en pratique des prestations unitaires de sociétés de taxi à l'ACHETEUR final.
- Des agences de voyage qui agissent en intermédiaire de réservation, en général aussi tiers payeur vis-à-vis des différents Vendeurs de prestation de transport ou autres, et facturent leurs prestations ainsi que des lignes de remboursement des prestations de voyage unitaires indiquant des données analytiques nécessaires au traitement par l'ACHETEUR...

Pour adresser ces cas d'usage deux grandes solutions sont possibles :

- Organiser un échange de factures unitaires entre chaque VENDEUR et l'ACHETEUR, auquel le tiers a accès pour jouer son rôle d'intermédiaire d'AGENT d'ACHETEUR, en intégrant des lignes de débours dans ses propres factures pour un traitement global de l'ACHETEUR sur une prestation agrégée.
- Permettre l'émission d'une facture Multi-Vendeurs, produisant autant de flux 1 (ou 10.1) que de factures unitaires par VENDEUR, et permettant à l'ACHETEUR de traiter la facture comme une facture unique.

Cas n°39 : Intermédiaire transparent regroupant des ventes de plusieurs Vendeurs pour un même acheteur

Factures unitaires individuelles et facture « globale » du tiers transparent vers l'ACHETEUR

Ce cas est en pratique extrêmement proche du cas n° 15 d'un AGENT d'ACHETEUR agissant pour le compte d'un ACHETEUR auprès de multiples VENDEURS et intermédiaire aussi le règlement, comme c'est le cas des Agences Média vis-à-vis des Régies Publicitaires et pour le compte des Annonceurs.

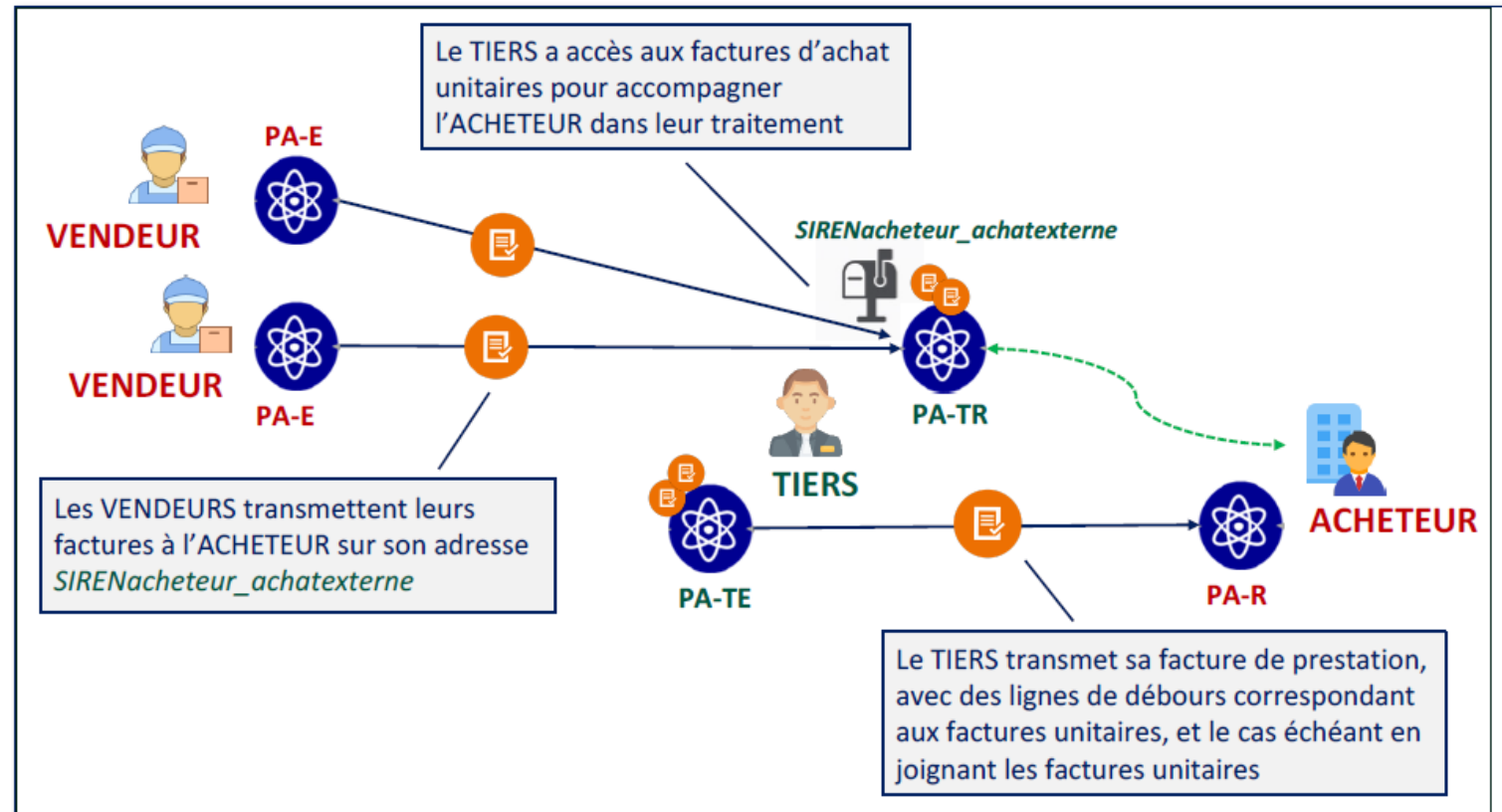
La résolution est donc la même à savoir :

- Le tiers convient avec l'ACHETEUR de la création d'une adresse de facturation électronique dédiée aux achats spécifiques multi-vendeurs, qui soit propre à l'Acheteur et confiée à une Plateforme Agréée en capacité de proposer au tiers d'agir en délégation de droits sur les factures reçues sur cette adresse (par exemple SIRENacheteur_achatexterne).
- Les VENDEURS sont informés de cette adresse de facturation électronique à utiliser avec deux variantes (un mix des deux étant possible, puisque c'est chaque VENDEUR qui choisit ce qu'il souhaite faire).
 - Soit les VENDEURS créent et transmettent leurs factures au travers de leur PA-E, qui sont donc reçues sur la PATR du TIERS (et de l'ACHETEUR), pour être traitées par le tiers AGENT D'ACHETEUR.
 - Soit le TIERS agit aussi en tiers FACTURANT pour le compte du VENDEUR et crée donc les factures pour son compte, par exemple parce qu'il dispose de toutes les informations transactionnelles du fait de son rôle lors de la phase d'achat. Ces factures sont transmises via une PA-TE en capacité de proposer au TIERS d'agir par délégation pour le compte de chaque VENDEUR.
 - Ainsi, les flux 1 ou 10.1 sont transmis pour chaque facture permettant au pré-remplissage TVA d'être cohérent.
- Le TIERS peut donc traiter les factures adressées à l'ACHETEUR, pour son compte, et facturer ensuite l'ACHETEUR avec une facture « globale » qui est composée :
 - Des propres prestations d'intermédiation du TIERS, portant TVA.
 - De lignes de débours pour chacune des prestations objets des factures unitaires, permettant d'appeler le paiement des prestations unitaires et de fournir le cas échéant des informations analytiques additionnelles en utilisant les attributs d'articles. Ceci correspond aux appels de fonds faits dans le secteur Media.
 - Toutefois, les informations TVA ne sont pas intégrées dans les lignes de débours, et donc pas présentes dans la ventilation de TVA (BG-23). Ceci oblige soit l'ACHETEUR à traiter en parallèle les factures unitaires, soit à demander que les informations analytiques contiennent aussi des informations de TVA ainsi que des références permettant de raccrocher les lignes de débours aux factures unitaires (par exemple un numéro de Voucher pour des prestations de voyage).

La gestion des statuts de cycle de vie se fait normalement par facture. Les statuts de traitement (Refus, Litige, Approbation, Paiement transmis) sont faits par le TIERS ou par l'ACHETEUR au travers de la PA-TR.

Si le TIERS agit comme FACTURANT pour le compte de certains VENDEURS, il doit s'organiser pour disposer de l'information d'encaissement de la part du VENDEUR pour poser le statut d'encaissement pour son compte (uniquement si la TVA est due à l'encaissement).

Cas n°39 : Intermédiaire transparent regroupant des ventes de plusieurs vendeurs pour un même acheteur



Vos contacts KPMG Avocats



**Laurent
Chetcuti**

Associé, avocat fiscaliste,
Paris

+33 6 27 79 48 10
+33 1 55 68 48 87
laurentchetcuti@kpmgavocats.fr



**Roman
Kowalik**

Senior Manager, avocat fiscaliste,
Paris

+33 6 13 56 83 94
+33 1 55 68 98 97
rkowalik@kpmgavocats.fr



**Neil
Sethi**

Senior, avocat fiscaliste,
Paris

+33 6 18 16 41 23
+33 1 55 68 83 69
neilsethi@kpmgavocats.fr



**Anne-Sophie
de Bechade**

Director, avocate fiscaliste,
Paris

+33 6 45 87 87 07
+33 1 55 68 49 42
anne-sophiedebechade@kpmgavocats.fr

SETO/EDV

Livre Blanc

Partie 3 – Données métier des opérateurs de voyages

27 février 2026

Introduction

La réforme de la **facturation électronique** prévoit exclusivement la transmission de **données légales, fiscales et comptables**, identiques pour l'ensemble des secteurs d'activité. Elle ne comprend, en revanche, **aucune donnée métier** propre aux spécificités des opérateurs de voyages, pourtant indispensables aux échanges entre organisateurs et distributeurs.

La volonté des organisations professionnelles, partagée avec les opérateurs ayant participé au groupe de travail, est donc de proposer une grille de **données métiers uniformisées**, tant dans son contenu que dans son positionnement et sa présentation. Cette proposition demeure **facultative** : chacun reste libre de l'adopter ou non. Néanmoins, l'absence de ces informations complémentaires dans le processus de facturation peut entraîner des **difficultés de rapprochement et de réconciliation entre opérateurs**.

Ces données ont un **caractère optionnel** et ne relèvent d'aucune obligation légale dans le cadre de la réforme. Leur intégration pourra être facilitée pour les **plateformes agréées spécialisées dans le secteur du voyage**, déjà familières de ces pratiques, sans pour autant constituer un prérequis pour les plateformes généralistes.

Cette grille s'adresse principalement aux **plateformes agréées et aux outils de back-office** qui échangent avec elles. Son usage vise avant tout à produire une **information lisible et exploitable** par les opérateurs de voyages eux-mêmes.

La proposition distingue **deux catégories de données métiers** :



- Des **informations relatives au voyage**, traditionnellement utilisées pour les opérations de rapprochement (date de départ, destination ou lieu de séjour, références de dossier, etc.) ;



- Des **données commerciales**, nécessaires à la compréhension des flux entre professionnels mais qui ne peuvent pas figurer directement sur la facture électronique elle-même (voir Livres I et II).





Données métiers

- Le travail effectué constitue une contribution pour identifier des données métiers utiles pour les acteurs du secteur du voyage. Cette première liste n'a pas de vocation à être exhaustive, ni intégrer toutes les variantes liées aux différentes spécialités des activités dans le secteur du voyage. Ce travail nécessitera de s'enrichir des prochaines évolutions proposées par les groupes de travail FNFE DGFIP AFNOR.

Champ	Balise - Qualifiant	Commentaire
Numéro de dossier	BT-10	
Point de vente (code agence)	BT-21=ZZZ BT-22=AGENCYCODE=Valeur	
Brut commissionable (montant)	Les commissions dépendent des activités, nous attendons un retour DGFIP	
Brut non commissionable (montant)	Les commissions dépendent des activités, nous attendons un retour DGFIP	
TVA sur commission (montant)	Les commissions dépendent des activités, nous attendons un retour DGFIP	
Commission	Les commissions dépendent des activités, nous attendons un retour DGFIP	
Brut total (montant total du voyage)	BT-109	
Période du voyage	BG-26 BT-134=YYYYMMDD BT-134-1=102 --- BT-135=YYYYMMDD BT-134-1=102	BT-134: Date de départ BT-135 : Date de retour
Pays de destination	BG-32 BT-160=CountryFrom BT-161=Valeur --- BG-32 BT-160=CountryTo BT-161=Valeur	
PVC		
N° cabine	BG-32 BT-160=CabinNumber BT-161=Valeur	
PNR (Passenger Name Record)	BT-13	

Données métiers

Nombre de voyageurs	BG-32 BT-160=PassengerNumber BT-161=Valeur	
Aéroport d'arrivée (code IATA)	BG-32 BT-160=DepartureAirport BT-161=Valeur --- BG-32 BT-160=ArrivalAirport BT-161=Valeur	
Taxes d'aéroport	BG-28 BT-141=Taxes BT-144=Motif des charges	
Code Port maritime départ	BG-32 BT-160=DeparturePort BT-161=Valeur	
Code Port maritime retour	BG-32 BT-160=ArrivalPort BT-161=Valeur	
Informations du voyageur - Prénom, Nom	BG-32 BT-160=PassengerName BT-161=Valeur	
-n° de contrat assureur	Ligne article dédiée assurance EXT-FR-FE-183=ICO BT-127=Valeur	
-période couverte par l'assurance	BG-26 BT-134=YYYYMMDD BT-134-1=102 --- BT-135=YYYYMMDD BT-134-1=102	BT-134: Date de début BT-135 : Date de fin
-prix de l'assurance	Soit BT-149=1 BT-146 = BT-148 = Montant de l'assurance TOTAL soit BT-149=nb voyageur BT-131 = Montant de l'assurance TOTAL BT-146 = BT-148 = montant assurance par voyageur	
-montant commission éventuelle	Les commissions dépendent des activités, nous attendons un retour DGFIP	

Hervé Tilmont
Jérôme Mendiola
Xavier Baudry

