



EDV Livre Blanc

TVA & Facturation électronique appliqué au business travel 2026-2027

22 juillet 2026



EDV Livre Blanc

Partie 1 - Règles TVA applicables aux pratiques du secteur

22 juillet 2026



Valérie Boned, Présidente des EdV

Ce livre blanc dédié à la facturation électronique dans le voyage d'affaires vient compléter le travail engagé sur le voyage loisirs avec le SETO.

S'il arrive plus tardivement, c'est parce qu'il porte sur un sujet sensiblement plus complexe.

Le voyage d'affaires obéit à des règles particulières, à des schémas de facturation spécifiques et à des organisations souvent plus imbriquées entre l'agence, l'entreprise cliente, les voyageurs et les fournisseurs.

Il était donc indispensable de prendre le temps nécessaire pour traiter ces spécificités avec rigueur et proposer un outil réellement adapté aux réalités du business travel. Grâce à la mobilisation d'agences pionnières, du cabinet KPMG et de la plateforme agréée Ventya, ce document apporte des repères solides, concrets et opérationnels.

Notre ambition pour le voyage d'affaires reste la même : accompagner les opérateurs de voyages dans l'appropriation de la réforme, aux côtés de leurs experts-comptables, de leurs clients et de leurs partenaires techniques, afin qu'ils puissent s'organiser et passer à l'action.



Lionel Weingaertner, Président de la Commission fiscale EdV, VP Tax CWT, an Amex GBT Solution

La facturation électronique ne constitue pas un simple changement de format. Elle ne vise pas seulement à améliorer le suivi de l'activité économique, à faciliter le préremplissage des déclarations fiscales ou à renforcer la lutte contre la fraude.

Elle réaffirme les obligations existantes en matière de facturation et met fin à certaines tolérances, notamment celle qui dispensait, en pratique, les transporteurs d'émettre des factures pour les ventes réalisées auprès de leurs clients professionnels.

Elle formalise également l'identification et l'adressage des destinataires de ces factures. Elle renforce ainsi le rôle des agences, qui gèrent les réservations, les paiements et les données métiers indispensables aux clients pour affecter, rapprocher et comptabiliser leurs dépenses de voyage, ouvrant ainsi la voie à l'automatisation de nombreux processus.

Elle impose enfin à l'ensemble de la chaîne de distribution d'adapter ou de créer les canaux permettant aux agences de transmettre aux fournisseurs les données nécessaires à l'émission de leurs factures.

Notre ambition est d'aider les agences à anticiper, décider et agir, afin de transformer cette contrainte réglementaire en une évolution maîtrisée, voire en une véritable opportunité.



Arnaud Fontanille,

Président de la Commission transport EdV,
Directeur général finance et achats de Marietton
Développement

La réforme de la facturation électronique marque une étape majeure pour les entreprises françaises.

Au-delà de l'obligation réglementaire, elle conduit de nombreux acteurs à revoir leurs processus, leurs pratiques et leurs outils de gestion.

Pour les agences de voyages d'affaires, où les flux de facturation sont souvent complexes et impliquent de nombreux partenaires, les enjeux sont particulièrement importants. Cette réforme ne se limite pas à un changement de format de facture : elle impose une application rigoureuse des règles de TVA propres au secteur, là où une certaine souplesse pouvait prévaloir jusqu'à présent. Pour la plupart des agences, elle conduira également à repenser l'organisation des flux de facturation et, parfois, à faire évoluer certains aspects de leur modèle économique.

À travers ce livre blanc, nous vous proposons un décryptage des principaux enjeux de cette réforme, de ses conséquences concrètes pour votre activité et des actions à engager dès aujourd'hui pour préparer votre entreprise dans les meilleures conditions.

Bonne lecture !



Guillaume Beurdeley,

Secrétaire Général adjoint des Entreprises du
Voyage

Ce livre blanc est l'aboutissement d'un travail important, engagé à partir de cas d'usage qui ne répondaient pas suffisamment aux spécificités du voyage d'affaires.

Un cadre adapté existe désormais, dans lequel l'agence demeure l'interlocuteur de référence de son client pour les sujets de facturation, renforçant ainsi la valeur de son accompagnement.

Le 1er septembre 2026 ne constitue pas une date couperet : les efforts de mise en conformité se poursuivront progressivement tout au long de l'année.

Ce document constitue une première étape pour mieux comprendre la réforme et préparer sa mise en œuvre. Il a donc vocation à devenir, pourquoi pas, votre livre de chevet de l'été, même si sa lecture ne sera sans doute pas la plus reposante de vos vacances.

Les Entreprises du Voyage continueront d'accompagner dans les prochains mois leurs adhérents dans cette période de transition.

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 agences de voyages d'affaires. De part ses spécificités, le voyage d'affaires soulève des problématiques particulièrement complexes, à la croisée des enjeux juridiques, fiscaux, comptables et technologiques.

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 agences de voyages d'affaires.

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, rendez-vous sur :
<https://ventya.cloudedi.fr/edvseto/>



Les opérateurs de voyages adhérents des EdV

Ce livret est aussi le fruit du travail du groupe de **travail ad hoc** composé d'adhérents des EdV. 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. 08
- 02 **Partie 2 : Réforme Facturation électronique** p. 42
- 03 **Partie 3 : Données métiers** p. 79



Business Travel Livre Blanc

Partie 1 - Règles de TVA applicables aux pratiques du secteur

22 juillet 2026

Sommaire Partie 1

00	Introduction & En Bref	p. 10
01	Intermédiation opaque vs transparente	p. 13
02	Régime « TVA sur la marge »	p. 22
03	Droit à déduction & factures d'amont	p. 25
04	Loueurs, hôtels, transports & assurances	p. 28
05	Date d'émission & Exigibilité de la TVA	p. 34
06	Questions réflexes à se poser	p. 37
07	Annexes	p. 39



00

Introduction & En Bref



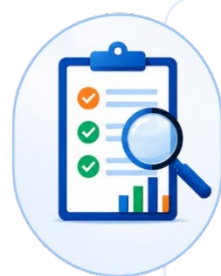
Introduction

Ce livre blanc présente les principaux **enjeux de TVA***, de **facturation** et de **données** applicables aux flux de **business travel**.



Périmètre couvert

- Intermédiation
- Transport de passagers
- Hébergement
- Location de véhicule
- Assurances



Questions structurantes

- Qui est le **vendeur** ?
- Qui est le **client fiscal** ?
- Quel **régime TVA** s'applique ?
- Quelle **facture** est attendue ?



Objectifs

- ✓ Sécuriser le traitement TVA
- ✓ Fiabiliser la facturation
- ✓ Préparer l'e-invoicing
- ✓ Limiter les risques de requalification

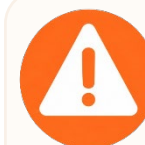


La chaîne de distribution du *business travel* repose sur de **nombreux intervenants** : agences de voyages, plateformes, transporteurs, hôteliers, loueurs, assureurs, etc. et clients professionnels. La difficulté centrale consiste à **qualifier correctement le rôle de l'agence, l'identité du client fiscal, le régime TVA applicable et la chaîne documentaire attendue**.



Ce livre blanc met l'accent sur les **sujets opérationnels déterminants** pour les équipes finances, comptabilité, fiscalité, ventes et opérations.

La facturation électronique contraint les opérateurs à plus de clarté dans la structuration de leur business modèle.



Points d'attention

Les cas les plus sensibles concernent :

- **schéma opaque / transparent,**
- **les flux internationaux,**
- **les frais d'agence,**
- **les annulations / avoirs**
- **cohérence opération - facture - donnée**

* A venir recodification de la partie TVA du CGI vers le CIBS au 1^{er} septembre 2026 – possible report au 1^{er} janvier 2027.

En Bref – opérateurs de 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'**encaissement** (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**.

Régime de la marge



- Régime de TVA sur marge **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 (recommandé) et facturation/documentation cohérentes, sans revente ni marge sur la prestation sous-jacente ;
- TVA due uniquement sur la **rémunération du mandataire**, selon les règles de droit commun.
- Si paiement au nom et pour le compte du mandant: application du régime des débours

01

Intermédiation opaque *vs* transparente



01: Intermédiation opaque vs transparente

Comment qualifier le rôle de l'agence dans un flux de business travel : acheteur-revendeur en nom propre ou mandataire du fournisseur/client ?

La qualification ne repose pas sur le vocabulaire commercial utilisé, ni sur le niveau de prix appliqué, mais sur le rôle juridique et économique effectivement assumé par l'agence dans la chaîne de distribution fournisseur–client.

Intermédiaire « opaque »

Agence agissant en son nom propre vis-à-vis du client

- ✓ Vous vous présentez comme le vendeur au client
- ✓ Vous contractez en votre nom
- ✓ Vous revendez avec marge
- ✓ Le client ne voit pas les fournisseurs tiers



! Régime de la marge applicable (sous conditions)

Intermédiaire « transparent »

Agence agissant au nom et pour le compte du client

- ✓ Vous agissez via un mandat documenté
- ✓ 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 flux doit permettre d'identifier le client fiscal du fournisseur : l'agence en schéma opaque, le client final en schéma transparent



Les agences ne peuvent agir que selon ces deux modèles exclusifs.

Toute hybridation pour une même prestation est contraire au droit fiscal et expose à des risques de requalification.

01 : Intermédiation opaque vs transparente

Un dossier peut être mixte, mais un même flux ne peut pas être hybride

La qualification opaque ou transparente s'apprécie prestation par prestation.

Un dossier de business travel peut combiner plusieurs flux, mais chaque flux doit être traité de manière cohérent de bout en bout.

Dossier business travel	Flux à qualifier	Traitement TVA possible
 Déplacement professionnel unique	 Billet ferroviaire	 Transparence en principe, si le transport est fourni par le transporteur au client. Exemple: SNCF, hors tarifs RIT.
	 Nuitée d'hôtel	 Opaque possible si l'hôtel facture l'agence et que l'agence revend au client
	 Frais d'agence	 Prestation propre de l'agence, taxée selon les règles de droit commun



Ce qui est interdit : l'hybridation d'un même flux

Pour une même prestation, l'agence ne peut pas être transparente vis-à-vis du fournisseur et opaque vis-à-vis du client. Si le fournisseur traite la prestation comme fournie directement au client, l'agence doit aligner sa documentation client sur cette logique.

01: Intermédiation opaque *vs* transparente

À quelles conditions une agence de business travel peut-elle établir qu'elle agit au nom et pour le compte du client ?



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 de l'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

01 : Intermédiation opaque vs transparente

Le prix négocié n'est pas un critère de qualification TVA



La **qualification TVA** ne dépend pas du seul niveau de prix ni de la partie ayant négocié ce prix. Elle **dépend du rôle juridique de l'agence** dans la chaîne de distribution et de **l'adressage de la facture**. Le tarif public, le tarif client ou le tarif négocié par l'agence ne sont que des **indices économiques**.



Critères décisifs

- **rôle juridique de l'agence**
- **adressage de la facture**



Exemples — Location de véhicule

Les configurations suivantes peuvent notamment être rencontrées:

1 Tarif public

 Factures Fournisseurs au nom du client final

Transparent en principe



Le client est preneur de la prestation ; l'agence facture, le cas échéant, ses frais de service.

2 Tarif corporate négocié par le client

 Factures Fournisseurs au nom du client final

Transparent en principe



Le tarif client est cohérent avec la transparence, sans la fonder à lui seul.

3 Tarif préférentiel négocié par l'agence

 Factures Fournisseurs au nom de l'agence

Opaque en principe



L'agence apparaît comme preneur et peut être regardée comme acheteur-revendeur.

4 Tarif préférentiel négocié par l'agence

 Factures Fournisseurs au nom du client final

Peut rester transparent



La seule négociation du tarif par l'agence ne suffit pas à caractériser un achat-revente.

5 Tarif corporate client

 Factures Fournisseurs au nom de l'agence

Opaque en principe



Le tarif client ne suffit pas à établir la transparence si l'agence est juridiquement preneur.



Message clé

- ✓ Le prix relève d'une logique commerciale.
- ✓ La qualification TVA relève d'une logique juridique et documentaire.

- ✓ Une facture au nom de l'agence oriente en principe vers un schéma opaque.
- ✓ Une facture au nom du client final permet de sécuriser un schéma transparent, sous réserve de cohérence des contrats et des flux économiques.

Pratiques existantes dans le transport : ferroviaire et aérien

Les pratiques fournisseurs constituent un point de départ, mais la qualification TVA doit rester cohérente sur toute la chaîne.



FERROVIAIRE

En pratique, les ventes ferroviaires sont généralement structurées selon une logique transparente. (Des exceptions existent selon le contrat conclu avec le transporteur)



Transporteur (SNCF)



Agence (TMC)



Client final

Le transport est regardé comme fourni par le transporteur au client final. L'agence intervient alors comme intermédiaire transparent qui centralise la réservation, l'encaissement ou le relevé adressé au client.



Exception à isoler : certains schémas particuliers, notamment les tarifs RIT SNCF, les billets Eurostar... peuvent appeler une analyse distincte.



AÉRIEN



Vol sec

La logique de place conduit souvent à une intermédiation transparente : le transporteur fournit le transport au client, l'agence rendant une prestation d'entremise distincte. L'agence et le transporteur peuvent toutefois convenir d'une intermédiation opaque.



Vol + hôtel / package

Lorsque le vol est intégré dans une offre globale, notamment vol + hôtel ou package vendu à prix tout compris, l'analyse doit être reprise au regard de l'économie réelle de l'opération et du rôle effectivement joué par l'agence.



POINT DE VIGILANCE TVA



La pratique fournisseur ne suffit pas à elle seule à sécuriser le traitement retenu.



Pour une même prestation, l'agence ne peut pas être transparente vis-à-vis du transporteur et opaque vis-à-vis du client.



Le contrat client, les conditions fournisseur, la facture fournisseur, le document remis au client et les flux financiers doivent traduire le même schéma.



MESSAGE CLÉ

Le transporteur impose souvent des pratiques de place.

Ces pratiques doivent être reprises dans la documentation client afin d'éviter une contradiction entre l'amont fournisseur et l'aval client.



NOTA : Les conséquences pratiques en matière de routage et de facturation électronique sont traitées dans le Livre II.

01-1: Intermediation transparente

Focus commission agent transparent



Le régime de la transparence est **fiscalement plus intéressant**, dans le secteur du tourisme, pour les flux **B2B** en raison de l'attractivité de ce modèle en matière **de droit à déduction de la TVA**. En effet, celui-ci, contrairement au régime TVA sur marge, permet aux clients assujettis de récupérer la TVA sur les prestations principales (si cette TVA ne souffre pas d'exclusion légale du droit à déduction).

→ Possibilité d'agir pour une partie de l'activité en qualité d'intermédiaire opaque et pour une autre partie en qualité d'intermédiaire transparent

L'intermédiaire transparent est un apporteur d'affaires rémunéré par une commission.

(frais de dossier, frais administratifs, frais d'agence, etc.)

Champ d'application



L'intermédiaire transparent agit au nom et pour le compte d'un tiers. Il doit s'agir d'un intermédiaire et non d'un exploitant.

- ✓ Agence de voyages
- ✓ Tour-opérateur
- ✓ Tout autre assujetti (la détention d'une licence n'est pas une condition)
- ✓ Tout type de prestation de services, y compris les prestations sèches

Il peut concerner des opérations B2C et B2B

Territorialité

- ✓ **B2B** : taxation au lieu du preneur (client assujetti)
- ✓ **B2C** : territorialité de la commission calquée sur celle de l'opération sous-jacente



Redevable

- ✓ Prestataire si preneur établi en France
- ✓ Preneur si établi hors de France



Exonérations

Exonération au cas par cas en fonction de l'opération sous-jacente	Exonération générale
Ex. commissions se rapportant au transport de passagers exonéré de TVA (aérien, maritime, ou ferroviaire)	Commissions liées à des opérations réalisées hors UE.

Assiette & taux

- ✓ Base imposable = commission
- ✓ Taux : 20% si le l'intermédiaire transparent est redevable (opérations **B2C** ou entre deux assujettis établis en France).



Exigibilité

- ✓ Encaissement
- ✓ Sauf option pour les débits (facturation)



Facturation



- ✓ TVA sur la commission mentionnée sur la facture.
- ✓ Le preneur assujetti récupère la TVA dans les conditions de droit commun.
- ✓ Les montants facturés et encaissés au nom et pour le compte du prestataire de voyage/client doivent faire l'objet d'une reddition de compte.

Droit à déduction (Mandataire)

- ✓ Les dépenses et produits engagés au nom et pour le compte d'un tiers sont enregistrés comptablement en compte de tiers.
- ✓ Déduction limitée aux dépenses propres de l'agence.



Client assujetti (Mandant)

- ✓ TVA récupérable sur la commission et sur la prestation principale sous-jacente sauf exclusions locales



01-1: Intermediation transparente

Focus mandats



Un intermédiaire (appelé aussi « **mandataire** » ou « **agent** ») s'entremet entre deux personnes : le **mandant** et un **tiers**. Cette activité se caractérise juridiquement par l'**existence d'un mandat** qui prévoit les modalités de rémunération de l'intermédiaire et l'**établissement d'une reddition de compte**, qui **permet à l'intermédiaire d'agir pour le compte d'autrui**. L'intermédiaire n'est jamais partie, en son nom, à l'opération principale sous-jacente. Economiquement, l'intermédiaire ne fournit pas les biens et services, dans lesquels il s'entremet, avec ses propres moyens d'exploitation.

Éléments caractérisant une relation de mandat transparent

Le mandataire peut contracter **au nom et pour le compte du mandant** (client ou fournisseur) **auprès d'un tiers**, à condition que :

- ✓ le contrat mentionne expressément qu'il **agit au nom et pour le compte** du mandant ;
- ✓ la facture soit **établie directement par le mandataire** agissant dans le cadre d'un **mandat de facturation (assorti ou non d'un mandat d'encaissement)** ;
- ✓ ou que la facture soit **émise au mandataire** agissant au nom et pour le compte du mandant, le mandataire agissant dans le cadre d'un **mandat d'achat (assorti ou non d'un mandat de paiement)** ;
- ✓ l'**identité du mandant et la qualité de représentant du mandataire** apparaissent clairement dans les relations contractuelles et la documentation commerciale.



L'intermédiaire transparent peut prendre des responsabilités complémentaires :

Mandat de facturation

L'intermédiaire peut accepter d'émettre les factures du prestataire de services au bénéfice du client, en son nom et pour son compte. Le fonctionnement du mandat de facturation impose de respecter les règles visées par la doctrine administrative. Si la facture est adressée par l'intermédiaire (via un mandat de facturation), celle-ci doit indiquer que ce dernier agit au nom et pour le compte de son mandant.



L'intermédiaire doit émettre les factures telles que le mandant l'aurait fait lui-même et conformément aux dispositions applicables à l'opération principale. **Il doit donc maîtriser le traitement TVA de l'opération dans laquelle il s'entremet.**

Mandat d'encaissement ou de paiement

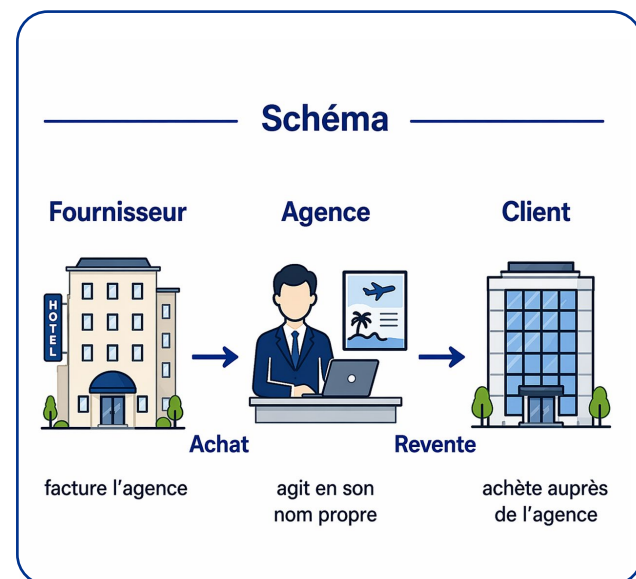
- Le mandataire peut encaisser les sommes dues par les clients au nom et pour le compte du mandant dans le cadre d'un mandat d'encaissement.
- Il peut également régler les fournisseurs au nom et pour le compte du mandant dans le cadre d'un mandat de paiement.
- Les sommes ainsi encaissées ou versées sont enregistrées dans des comptes de passage, dès lors qu'elles ne constituent ni un produit ni une charge propre au mandataire.

01-2 : Intermédiation opaque

Focus achat-revente opaque selon le régime de TVA sur la marge

L'agence agit en son nom propre à l'égard du client. Elle est réputée acheter la prestation auprès du fournisseur puis la revendre au client.

Sa rémunération ne prend pas la forme d'une commission distincte, mais d'une marge intégrée dans le prix de revente.



1. Champ d'application

- L'agence intervient en nom propre vis-à-vis du client (intermédiaire « opaque »).
- Le voyage comprend au moins un transport et/ou un hébergement.
- Les prestations de voyage sont exécutées par des tiers (hôtels, compagnies aériennes, etc.).
- Sont exclus du régime :
 - ☐ les prestations fournies avec les propres moyens de l'agence,
 - ☐ les biens dont l'agence est propriétaire ou locataire.



2. Territorialité

- TVA due au lieu d'établissement de l'agence.
- La fraction du voyage exécutée hors UE est exonérée et doit être isolée de la marge taxable.
- Nécessité de ventiler la marge entre :
 - ☐ part UE (taxable),
 - ☐ part hors UE (exonérée).



3. Assiette & rémunération

- Assiette = marge :
Marge = prix payé par le voyageur – dépenses directement liées au voyage facturées par les prestataires.
- Base HT obtenue via un coefficient "en dedans".
- Rémunération de l'agence = marge, sur laquelle la TVA est liquidée.
- Calcul possible :
 - ☐ dossier par dossier (principe),
 - ☐ ou périodique (mensuel / trimestriel) par agrégation



4. Facturation

- Mention obligatoire :
« Régime particulier – Agences de voyages »
- Possibilité d'indiquer la TVA distinctement sur la facture :
 - ☐ si oui, le client assujéti peut la déduire sous réserve de cohérence avec l'assiette de marge déclarée.
- Les documents (contrats, CGV, factures) doivent refléter le rôle réel de l'agence (en nom propre / intermédiaire).



5. Client assujéti

- Le client ne récupère pas la TVA des factures fournisseurs établies au nom de l'agence.
- La TVA éventuellement mentionnée sur la facture de l'agence est déductible par le client assujéti,
 - ☐ uniquement si elle correspond à une marge effectivement taxée par l'agence,
 - ☐ et si elle est cohérente avec la déclaration de TVA (CA3).



6. Point d'attention

- **Vérifier au cas par cas :**
 - ☐ la qualification de l'opération,
 - ☐ le mode d'intervention de l'agence,
 - ☐ la localisation des prestations (UE / hors UE).
- **Bien distinguer dans les systèmes :**
 - ☐ le forfait voyage soumis au régime de la marge,
 - ☐ les autres prestations (ex., prestations rendu avec les moyens propres) sont hors régime.
- **S'assurer de la cohérence entre :**
 - ☐ contrat,
 - ☐ facturation,
 - ☐ flux de paiement,
 - ☐ et traitement TVA (marge, ventilation UE / hors UE).



Message clé

En achat-revente opaque, l'agence peut fixer un prix de revente différent du prix d'achat.

En contrepartie, sa rémunération est une marge commerciale intégrée au prix, et non une commission distincte. En pratique, les agences de voyages d'affaires peuvent parfois décider de dévoiler leur marge par une ligne distincte sur leur facture.

02

Régime « TVA sur la marge »



02 : Régime « TVA sur la marge » (business travel)

Quand le régime particulier des agences de voyages s'applique-t-il aux flux de business travel, et pourquoi n'est-ce pas une option ?

Le régime particulier des agences de voyages s'apprécie **opération par opération**. Il ne dépend pas du seul statut de l'agence, ni du canal de réservation, mais du rôle joué par l'agence, de la nature des prestations fournies et du recours à des fournisseurs tiers.



Le régime de la marge n'est pas une option : il s'impose lorsque les conditions d'application sont réunies

1



Intervention en nom propre

L'agence intervient en son nom propre à l'égard du client. Le régime vise les intermédiaires « opaques » qui se présentent comme revendeurs.

2



Prestations de voyage et fournisseurs tiers

La prestation inclut un **transport** et/ou un **hébergement**, réalisé en nom propre avec recours à des prestations exécutées par des tiers pour le compte du client.

3



Cohérence contractuelle et documentaire

Qui est présenté comme vendeur ?
Qui s'engage vis-à-vis du client ?
La facture, les CGV et les flux de paiement doivent être cohérents avec le rôle réellement joué par l'agence

4



Exclusion des moyens propres

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

Points structurants

Conséquences pratiques



Territorialité : Taxation au lieu d'établissement de l'agence, sous réserve des exonérations applicables aux services exécutés hors UE.

Facturation : Mention du régime particulier au pied de la facture.

Ventilation : Distinguer le forfait « voyage » des autres prestations

Point de vigilance



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.



A venir : recodification de la partie TVA du CGI vers le CIBS au 1^{er} septembre 2026 - report possible au 1^{er} janvier 2027

KPMG
Avocats

© 2026 KPMG Avocats est une société d'exercice libéral par actions simplifiée 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 »). Tous droits réservés. Le nom et le logo KPMG ainsi que le nom KPMG Avocats sont des marques utilisées sous licence par les cabinets indépendants membres de l'organisation mondiale KPMG.

02 : Régime « TVA sur la marge » (business travel)

Comment fonctionne la TVA sur la marge : base taxable, calcul, déduction et facturation ?

La TVA sur la marge repose sur une **assiette dérogatoire** : l'agence est taxée sur la marge réalisée, et non sur le prix total facturé au client.



Sous le régime de la marge, la TVA est liquidée **sur la marge réalisée** par l'agence, et non sur le prix total facturé au client.

1

Assiette : marge TTC



La marge correspond à la différence entre le prix payé par le voyageur et les dépenses directement liées au voyage, facturées par les prestataires exécutants.

- **Base HT** : application d'un coefficient « en dedans ».
- **Hors UE** : la partie du voyage exécutée hors UE est isolée et exclue de la marge taxable lorsqu'elle est exonérée.

2

Calcul : dossier par dossier ou périodique



- ✓ Principe : calcul dossier par dossier
- ✓ Tolérance administrative : calcul périodique par agrégation mensuelle ou trimestrielle des encaissements et dépenses afférents aux voyages constatés sur la période.
- ✓ Exigence : traçabilité et ventilation entre opérations taxables et exonérées.

3

Déduction : exclusion des coûts directs du voyage

- 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 : sécuriser la mention et la présentation de la TVA

Mention obligatoire

La facture doit comporter la mention :

« Régime particulier – Agences de voyages »

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

Présentation éventuelle de la TVA

La TVA peut être présentée distinctement sur la facture. Dans ce cas, le client assujetti peut la déduire, sous réserve d'une cohérence stricte avec l'assiette déclarée en CA3.



A venir : recodification de la partie TVA du CGI vers le CIBS au 1^{er} septembre 2026 – possible report au 1^{er} janvier 2027

03

Droit à déduction & factures d'amont



03 : Droit à déduction & factures d'amont

Intermédiation transparente : traitement TVA



Dans un schéma transparent, l'agence **agit au nom et pour le compte du fournisseur et/ou du client**.
La prestation principale est réputée fournie directement par le **fournisseur au client**.
L'agence facture **séparément ses propres frais**.

Lecture opérationnelle du schéma transparent



Facturation



Prestation principale

- Facturée par le **fournisseur (ou par l'agence via mandat de facturation)**
- Établie **au nom du client**
- Exemples : transport, hébergement, location de véhicule



Droit à déduction



TVA sur la facture fournisseur

- **Déduction possible** par le client
- Si la dépense **ouvre droit à déduction**
- Et si la facture est régulièrement **établie à son nom**



Rémunération de l'agence

- Facturée **séparément** par l'agence
- Frais de service, réservation, gestion, commission
- **Régime TVA propre** à ces frais (cf. slide 18)



TVA sur les frais d'agence

- Déduction possible selon le **droit commun**
- Si les **frais sont taxables**
- Et si les conditions habituelles sont remplies
- Et si une facture est régulièrement **établie au nom du client**



Cohérence documentaire requise

Le mandat, la réservation, la facture fournisseur, la facture d'agence et le relevé transmis au client doivent traduire le **même schéma juridique**. La centralisation des documents par l'agence ne doit jamais faire disparaître **l'identité du client fiscal**.



Message clé

- En transparent, le **fournisseur facture** la prestation principale au client.
- L'agence facture **uniquement ses frais, commissions** ou services propres.
- Le client peut **déduire la TVA** selon la nature des dépenses, la régularité des factures et son propre droit à déduction.
- Le schéma n'est sécurisé que si le **client reste clairement identifié** comme preneur de la prestation principale.

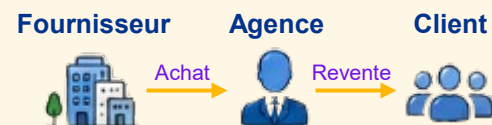
03 : Droit à déduction & factures d'amont

Maîtrise des factures d'amont : enjeu commun aux schémas opaque et transparent

La facture fournisseur d'amont est le **document pivot** permettant de **sécuriser la qualification TVA**, la preuve de la prestation et la cohérence de la chaîne de facturation.

Schéma opaque

Facture établie au nom de l'agence



- ✓ L'agence agit en son **nom propre** et revend au client
- ✓ La facture fournisseur doit être **adressée à l'agence**
- ✓ Elle permet d'identifier les **coûts** directement liés à la prestation revendue
- ✓ Le cas échéant, elle sécurise le calcul de la **marge taxable**



La facture d'amont sécurise l'assiette taxable de l'agence

Schéma transparent

Facture établie au nom du client final



- ✓ L'agence agit **au nom et pour le compte** du client
- ✓ La prestation principale est réputée **fournie par le fournisseur au client**
- ✓ La facture fournisseur doit être **adressée au client final**
- ✓ Elle établit que le client est le preneur fiscal et lui permet, le cas échéant, d'exercer son **droit à déduction**



La facture d'amont sécurise les droits du client



Documents opérationnels ≠ facture fournisseur régulière

- Relevés, confirmations de réservation, billets, vouchers, justificatifs de paiement ou extractions de plateforme peuvent être utiles au suivi opérationnel
- Mais ils **ne remplacent pas une facture fournisseur régulière**
- Il faut distinguer la circulation matérielle du document de son **adressage juridique**



Message clé

En opaque, la facture d'amont sécurise la marge de l'agence. En transparent, elle sécurise les droits à déduction du client. Dans les deux cas, l'absence de facture fournisseur exploitable fragilise la qualification TVA, la preuve du schéma retenu et la future chaîne de facturation électronique.



04

Loueurs, hôtels, transports & assurances



04 : Loueurs, hôtels, transports & assurances

Identifier le rôle de l'agence avant d'analyser le régime applicable

Un même dossier de *business travel* peut combiner transport, hébergement, location de véhicule, assurance et frais de service. Chaque composante doit être qualifiée séparément selon le rôle effectivement assumé par l'agence.

Schéma opaque

Agence agissant en son nom propre

- ✓ Achète auprès d'un fournisseur tiers et revend au client
- ✓ L'agence est présentée comme revendeur
- ✓ En principe, l'intermédiaire opaque relève du régime des agences de voyage en raison de la fourniture de transport, d'hôtel ou de location de véhicule.



Peut conduire au régime de la marge si les conditions sont réunies

Schéma transparent

Agence agissant au nom et pour le compte du client

- ✓ Le fournisseur contracte directement avec le client
- ✓ L'agence ne revend pas la prestation principale
- ✓ Elle facture ses frais, commissions ou services propres au client et/ou au fournisseur
- ✓ La TVA s'analyse au niveau de l'intermédiation



Le fournisseur facture la prestation principale au client; l'agence facture sa commission à son client et/ou au fournisseur.



Analyse composant par composant

Dans un même environnement contractuel, **certains flux peuvent être traités en opaque et d'autres en transparent**, à condition que chaque flux soit documenté de manière cohérente.



Point de vigilance : billetterie aérienne sèche

La vente de billet secs conduit souvent à une intermédiation transparente : le transporteur fournit le transport au client, l'agence rendant une prestation d'entremise distincte. L'agence et le transporteur peuvent toutefois convenir d'une intermédiation opaque.



Chaîne documentaire cohérente

La qualification retenue doit être cohérente avec le contrat, la commande, la facture fournisseur, la facture d'agence, le relevé client et les données de facturation électronique.



Avant d'analyser le régime TVA d'un composant, il faut **qualifier le rôle de l'agence dans le flux concerné** : opaque si l'agence agit en nom propre et revend la prestation ; transparent si le fournisseur facture le client et que l'agence facture uniquement son intervention.

04 : Loueurs, hôtels, transports & assurances

Focus sur la location de véhicules

Quel traitement TVA appliquer selon que l'agence agit en schéma opaque ou transparent ?

Schéma opaque

L'agence achète et revend la location



Territorialité

En principe, la prestation de l'agence est localisée au lieu d'établissement de l'agence. Exonération si voyage exécuté hors UE.

Base imposable

Base = marge réalisée par l'agence. La location acquise auprès d'un tiers relève, en principe, du régime de TVA sur la marge.

Droit à déduction

La TVA fournisseur n'est pas récupérable par le client alors que la TVA sur marge, si elle est mentionnée sur la facture, peut être déductible.

Schéma transparent

Le loueur facture le client



Territorialité

La territorialité s'apprécie au niveau de la prestation du loueur, en principe, en courte durée, au lieu de mise à disposition du véhicule.

Base imposable

Prix de la location = base de la prestation principale
L'agence n'est taxée que sur ses frais / commissions.

Droit à déduction

Le droit à déduction se situe chez le client, sur facture du fournisseur régulière émise à son nom, selon les règles applicables aux véhicules. Les frais facturés par l'agence sont déductibles selon le droit commun.



Point de vigilance

La territorialité et le droit à déduction dépendent aussi de la nature du véhicule (tourisme ou utilitaire), de son usage et des règles locales applicables.



Message clé

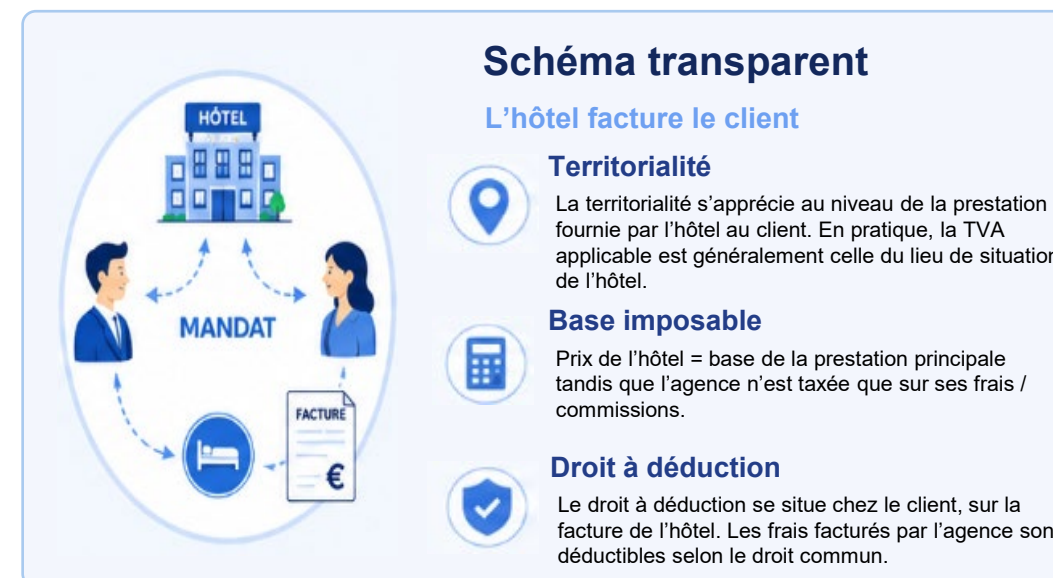
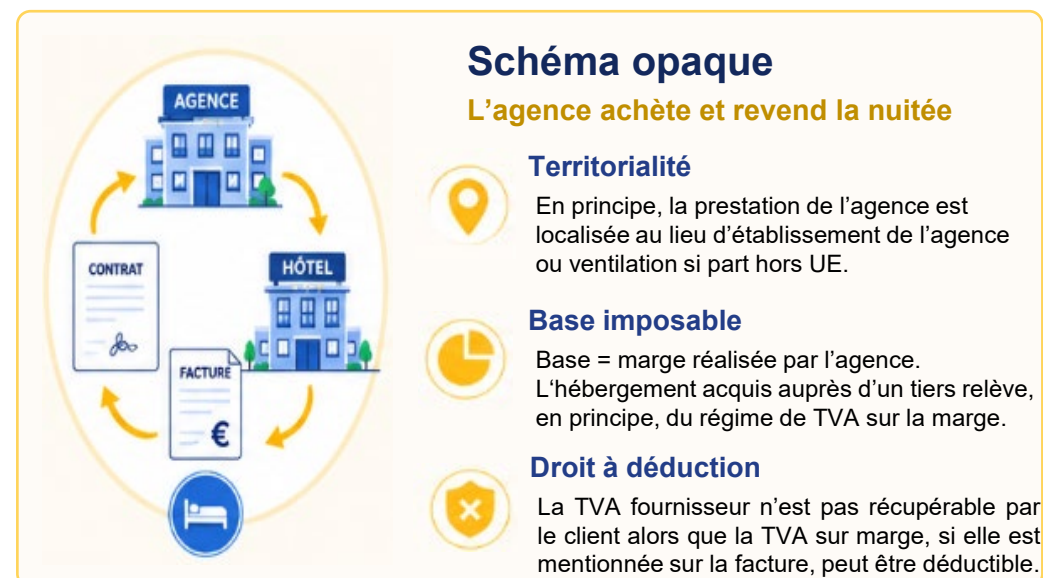
En **opaque**, la location est soumise au régime de TVA sur **marge au niveau de l'agence**. La TVA fournisseur sous-jacente **n'est pas récupérable par le client**.

En **transparent**, le loueur facture le client final et le droit à déduction s'apprécie chez ce dernier.

04 : Loueurs, hôtels, transports & assurances

Focus sur l'hébergement

Quel traitement TVA appliquer selon que l'agence agit en schéma opaque ou transparent ?



Point de vigilance

En transparent, en matière d'hébergement, la territorialité de la prestation sous-jacente est celle du lieu de situation de l'hôtel. Dans ce mode d'intermédiation, il convient également de sécuriser la facture établie au nom du client et de vérifier les règles locales de déduction.



Message clé

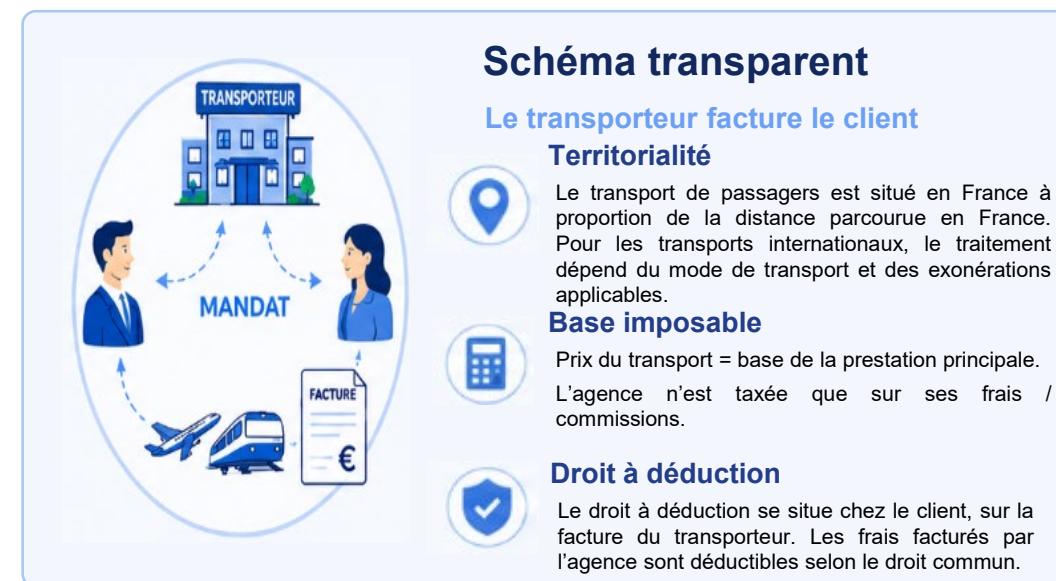
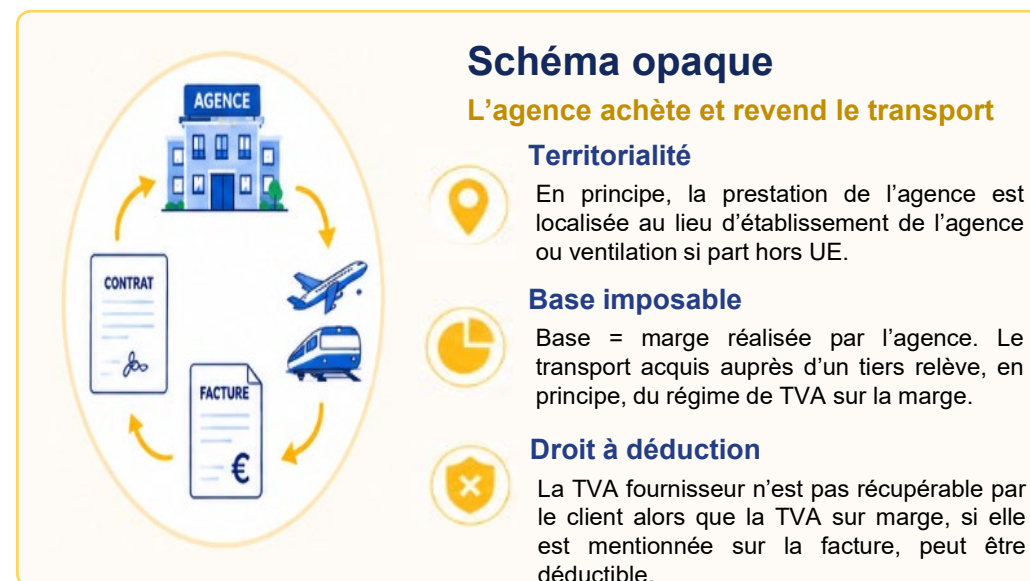
En **opaque**, l'hébergement est soumis au régime de TVA sur **marge au niveau de l'agence**. La TVA fournisseur sous-jacente **n'est pas récupérable par le client**.

En **transparent**, l'hôtel **facture le client final** et le **droit à déduction s'apprécie chez ce dernier**.

04 : Loueurs, hôtels, transports & assurances

Focus sur le transport de personnes

Quel traitement TVA appliquer selon que l'agence agit en schéma opaque ou transparent ?



Point de vigilance

Le traitement TVA des transports internationaux dépend du mode de transport, de la part du parcours située en France et des exonérations applicables. En transparence, les **frais d'agence peuvent eux-mêmes être exonérés** de TVA lorsqu'ils rémunèrent une entremise portant sur un transport international exonéré.



Message clé

En **opaque**, le transport de personnes acquis auprès d'un tiers et revendu par l'agence relève en principe du **régime de TVA sur marge**.

En **transparent**, le transporteur facture directement le client final (sauf mandat de facturation donné à l'agence) et l'agence facture séparément ses frais ou commissions. Le traitement TVA doit être apprécié au regard de la **territorialité du transport, des exonérations applicables et des documents disponibles**.

04 : Loueurs, hôtels, transports & assurances

Focus sur l'assurance



Message clé : L'assurance voyage doit être **facturée au nom et pour le compte de l'assureur** car la prime relève d'une **opération d'assurance exonérée**, tandis que la **commission** rémunère une intermédiation distincte.



Opération d'assurance exonérée

L'assurance voyage est, par nature, une opération exonérée de TVA. L'agence ne se substitue pas à l'assureur : elle distribue une couverture fournie par un assureur, dans un cadre réglementé.



Intermédiation transparente imposée

Dans la distribution de l'assurance, l'agence agit au nom et pour le compte de l'assureur. L'assureur demeure le fournisseur de la couverture. L'agence est rémunérée par une commission d'intermédiation.

Deux flux distincts : prime d'assurance et commission d'intermédiation

1

Prime d'assurance



Somme encaissée pour la couverture du risque, juridiquement due à l'assureur.

Traitement TVA : encaissement pour compte de tiers par l'agence, sans TVA.

Point de vigilance : ne jamais intégrer la prime dans le package soumis au régime de la marge.



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



E-invoicing – Prime : opération pour compte de tiers ou refacturation « *at-cost* » : **code VAT O**

2

Commission d'intermédiation



Rémunération de l'agence pour son activité d'intermédiation, facturée à l'assureur et/ ou au voyageur.

Conditions d'exonération :

- Mise en relation effective
- Proposition ou placement du contrat
- Diligences concourant et directement liées à la conclusion du contrat



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



E-invoicing / e-reporting – Commission : opération exonérée : **code VAT EX**

05

Date d'émission & Exigibilité de la TVA



05 : Date d'émission & Exigibilité de la TVA

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



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.

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)

05 : Date d'émission & Exigibilité de la TVA

À quel moment la TVA devient-elle due dans les flux de business travel : paiement, relevé, annulation et avoir ?

Pour les prestations de services, la TVA est exigible à l'encaissement du prix ou des acomptes, ou à la facturation en cas d'option pour les débits.



Message clé : pour les prestations de services, la TVA devient en principe **exigible à l'encaissement**. Lorsque le paiement est collecté par un PSP pour le compte du vendeur, l'exigibilité naît à la **date de paiement du client**.



Exigibilité TVA

- 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 impose l'émission d'un **avoir** référencé à la facture initiale.
- L'avoir corrige la base taxable et la TVA collectée.
- Il doit être traité comme un flux structuré dans les circuits d'e-invoicing.

Encaissement via plateforme de paiement (PSP)

La question déterminante n'est pas le compte de transit des fonds, mais l'identité de la personne pour le compte de laquelle l'encaissement est réalisé et la date à laquelle il intervient.

1

Paiement client

Le client règle via le PSP (carte, virement).

2

Encaissement pour compte

Le PSP encaisse comme mandataire/collecteur pour le compte du vendeur.

3

Décalage de reversement sans décalage TVA

Le reversement J+X n'a pas d'effet sur la date d'exigibilité.



Règle de sécurisation - PSP

Lorsque la plateforme agit comme mandataire ou collecteur pour compte, la date d'encaissement TVA est la date de paiement du client telle qu'elle ressort des systèmes du PSP.



Conséquence e-invoicing

Le PSP doit transmettre à l'opérateur l'information relative au statut « encaissé », afin que l'opérateur puisse constater l'exigibilité et reverser la TVA.

06

Questions réflexes à se poser



06 : Questions réflexes à se poser



Quelle est la prestation concernée ?

Transport, hébergement, location de véhicule, assurance, frais d'agence, package...



En quelle qualité l'agence intervient-elle ?

En nom propre ou au nom et pour le compte du client



Qui est le client fiscal du fournisseur ?

Agence ou client final



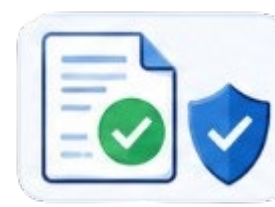
À qui la facture fournisseur est-elle adressée ?

Agence ou client final



Quel régime TVA s'applique au flux ?

Territorialité, exonération, marge, prix total...



Qui peut déduire la TVA, et sur quelle facture ?

Déduction selon le schéma retenu, la facture disponible et les règles locales



Le schéma est-il compatible avec la chaîne documentaire et la facturation électronique ?

Cohérence du flux, des justificatifs et du e-invoicing



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.

EDV Livre Blanc

Partie 2 – La Facturation électronique appliquée au secteur du voyages d'affaires

22 Juillet 2026

Glossaire

AFNOR	Commission nationale responsable de la documentation / normalisation de la réforme de la facturation électronique.
Agence de voyages d'affaires (TMC)	agence spécialisée dans la gestion des déplacements professionnels qui réserve des prestations de voyage pour le compte de clients professionnels et centralise les informations nécessaires à leur gestion.
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.
Portail Public / PPF	Portail de l'Etat en charge de la gestion de l'annuaire des entreprises et de concentrer les données de e-reporting et les données extraites des factures dans le champ du e-invoicing, pour les transmettre à l'administration fiscale.
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.

Bien se préparer à la réforme : les chantiers à mener



Ce livre blanc a pour but de rappeler les principaux enjeux et les problématiques identifiés pour les Agences de voyages dans le contexte de la réforme 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 mise en conformité et organiser efficacement l'entrée dans la réforme de la facturation électronique.

Aspects TVA

- **Cartographier la totalité des flux d'achats et de ventes** : France / international ; B2B / B2C, en distinguant les situations d'intermédiation transparente vs intermédiation opaque (i.e., achat-revente)
- **Qualifier et sécuriser le traitement TVA flux par flux** : champ d'application, territorialité, base imposable (marge / prix total), fait générateur & exigibilité (débits/encaissements), taux, mentions sur factures et justificatifs.
- **Identifier les écarts et non-conformités** : e.g., erreur sur la nature du client (assujetti/particulier), erreur de ventilation de la TVA, incohérences marge, et **mettre en conformité avant l'entrée en vigueur** afin d'éviter la transmission au PPF de flux structurellement non-conformes.
- **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, rapprochement comptable 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 (intermédiation transparente vs opaque), **gestion des factures pour compte** de, gestion des **acomptes**, annulations/avoirs, refacturations, organisation du traitement des rejets (rôles, délais, responsabilités) et arbitrage entre prestations facturées, débours et redditions de compte.
- **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 à transmettre** : 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.

Sommaire Partie 2

- 01 Facturation électronique – les grands principes
- 02 Facturation électronique – Les cas d'usages et le voyages d'affaires
- 03 Facturation électronique – Intermédiation et impacts



01

Facturation électronique – les grands principes

01 - Facturation électronique – les grands principes



À qui s'applique la réforme ?

- Aux entreprises assujetties à la TVA établies en France, qu'elles soient redevables ou non.
- La réforme peut aussi concerner certains assujettis non établis, immatriculés à la TVA en France.
- Le périmètre exact dépend de l'activité, du statut TVA et des flux traités.



Pourquoi s'appuyer sur une PA ?

- Les factures entre assujettis établis en France doivent désormais être échangées via une plateforme agréée (PA).
- Ces PA centralisent les échanges de factures électroniques et réalisent les transmissions de données obligatoires (e-reportings, statuts de cycles de vie des factures).



Comment choisir sa PA ?

Le choix est libre : une ou plusieurs PA selon les besoins, l'activité, l'architecture IT.

La PA doit couvrir l'émission et la réception des e-invoices ainsi que les obligations d'e-reporting.

Il conviendra de vérifier la prise en charge par la PA des cas d'usages, des spécificités métiers et l'intégration avec l'ERP.

Bon à savoir

Une entreprise peut utiliser plusieurs PA : e-invoicing à l'émission, e-invoicing à réception et e-reporting peuvent être répartis.

Cela peut permettre d'adapter la solution à chaque flux métier ou à chaque entité du groupe.

Interopérabilité

Connexion aux ERP, gestion des statuts et capacité à transmettre un e-reporting. Vérifiez aussi la qualité des interfaces et la continuité des échanges au quotidien.



Délais de choix

Le choix doit être fait rapidement pour permettre de réaliser intégrations et tests et réussir la conduite du changement.

Anticiper évite les blocages techniques et laisse plus de marge pour former les équipes.



Anticipation

Préparer au plus tôt le choix de la PA sécurise la mise en conformité.

Une phase de cadrage en amont limite les coûts d'ajustement.

01 - Facturation électronique – les grands principes

1er septembre 2026



Obligation à réception : toutes les entreprises doivent pouvoir recevoir des factures électroniques.

Obligation à l'émission et e-reporting : les grandes entreprises, les ETI et les entreprises membres d'un groupe TVA doivent émettre leurs factures électroniques et transmettre les données de transaction et de paiement relevant du e-reporting.

La catégorie de l'entreprise est appréciée au niveau de chaque entité juridique au 1er janvier 2025, sur la base du dernier exercice clos avant cette date ou, à défaut, du premier exercice clos à compter de cette date.

1er septembre 2027



Obligation à l'émission et e-reporting : les microentreprises, petites et moyennes entreprises qui ne sont pas membres d'un groupe TVA doivent émettre leurs factures électroniques et transmettre les données relevant du e-reporting.

Définition du e-invoicing

Facture émise, transmise et reçue dans un **format structuré** via une **PA**. Le document doit être au format du socle minimum et contenir des données exploitables automatiquement par les autres plateformes agréées.

- Formats autorisés : XML UBL / XML CII / Factur-X

À retenir : un PDF simple ou une facture papier scannée n'est **pas** conforme. En pratique, seul le jeu de données structurées au format défini sera légalement considéré comme une facture.

Sanction en cas de défaut d'e-invoicing

- 50 € par facture en cas de défaut de transmission, plafonnée à 15 000 € par année civile.
- Première infraction non sanctionnée.
- L'absence de facture peut surtout mener à une absence de paiement
- Les pénalités hors e-invoicing restent applicables :
 - Pénalités de 15 € par omission / inexactitude et par facture
 - Amende de 50% du montant de la transaction plafonné à 375 000 €

Opérations concernées

Achats et ventes entre **assujettis à la TVA établis en France**, lorsque l'opération est taxable en France. Le périmètre couvre les échanges domestiques. Sont donc concernées les opérations :

- B2B domestiques
 - Portant sur des biens et services taxables en France
- Hors e-invoicing** : B2C (e.g., particuliers ou organisations internationales non-assujetties), B2B international et opérations exonérées (articles 261 à 261 E du CGI uniquement) ou hors champ TVA française. Certaines de ces opérations peuvent toutefois rester concernées par d'autres obligations déclaratives.

01 - Facturation électronique – les grands principes

Qu'est-ce que l'e-reporting ?

Le e-reporting correspond à la transmission périodique à l'administration fiscale de certaines données relatives à des opérations qui ne relèvent pas du e-invoicing. Il concerne notamment certaines données de transactions et, le cas échéant, certaines données de paiement.

E-reporting de transaction

L'e-reporting de transactions porte sur les données relatives aux opérations réalisées à l'achat ou à la vente, conformément à l'article 290 du CGI.

En B2B, les données sont en principe transmises transaction par transaction.

En B2C, les données sont transmises de manière agrégée et journalière.

E-reporting de paiement

L'e-reporting de paiement concerne les encaissements relatifs aux prestations de services pour lesquelles la TVA est exigible à l'encaissement.

- Il n'est pas requis lorsque l'entreprise a opté pour la TVA sur les débits, sauf pour les acomptes.
- Il n'est pas requis lorsque le preneur est redevable de la TVA, notamment en cas d'autoliquidation.

Ce que cela ne change pas

- L'e-reporting de transactions ne modifie pas les schémas de facturation des opérations concernées.
- L'envoi d'une facture PDF ou papier reste possible lorsque l'opération ne relève pas du e-invoicing.

Quelles sont les opérations concernées par l'e-reporting de transactions ?

Assujetti établi en France

Sont notamment concernées :

- Les achats auprès d'assujettis étrangers pour lesquels la TVA est autoliquidée en France par le client.
- Les ventes à des assujettis étrangers.
- Les ventes à des non-assujettis, en France ou à l'étranger.

Assujetti non établi en France

Sont notamment concernées :

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

L'e-reporting est un reporting fiscal périodique : il ne remplace pas la facture et ne soumet pas une opération hors e-invoicing à l'obligation de facture électronique.

01- Facturation électronique – les grands principes

A quelle fréquence transmettre le e-reporting ?

- L’e-invoicing se fait en quasi-temps réel : la facture est émise « au fil de l’eau » avec transmission des données de facturation à l’administration fiscale.
- 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

01- Facturation électronique – les grands principes

Quelle sanction en l’absence de transmission des données d’e-reporting ?

- Une amende forfaitaire de **500 euros** par non-transmission de donnée de transaction est prévue, plafonnée à **15 000 euros** par année civile.
- Une amende forfaitaire de **500 euros** par non-transmission de donnée de paiement est également 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 3 années précédentes, le défaut de transmission ne sera pas sanctionné si l’infraction a été réparée spontanément ou dans les **30 jours** suivant une première demande de l’administration.

Quelles sont les opérations situées hors du champ 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.

Sont notamment hors champ de la réforme :

Les opérations situées **hors du champ de la TVA** : opérations patrimoniales, certaines indemnités, dividendes, certaines subventions, etc.

Les opérations situées **hors du champ territorial** de la TVA française : par exemple les opérations soumises à une TVA étrangère.

Les **opérations exonérées** de TVA en vertu des **articles 261 à 261 E du CGI** : prestations d’assurance, opérations bancaires et financières, etc.

Les **importations** de biens en France, 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 ?



Plateforme Agréée (PA)

Dépôt des factures et données via PA uniquement.



Formats XML

Envois sous forme d’ensemble de données : **CII, UBL, Factur-X**.
Conformes à la norme européenne **EN 16931**.



Administration Fiscale & Client

Réception des flux e-invoicing et e-reporting.

Les problématiques techniques de format sont principalement traitées par les PA. Toutefois, les Agences doivent transmettre à leur PA l’intégralité des données nécessaires, afin que les PA puissent constituer les flux e-invoicing et e-reporting au bon format et les transmettre.

01- Facturation électronique – les grands principes

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

OUI

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

Conséquences pratiques :

- B2B domestique : **e-invoicing** lorsque l'opération est réalisée au profit d'un client assujetti établi en France.
- B2B international ou B2C : **e-reporting** de transaction lorsque l'opération entre dans le champ du **e-reporting**.
- Les règles spécifiques du **cas d'usage n°33** doivent être prises en compte pour les opérations relevant du **régime de la marge**.

Message clé :

RÉGIME DE LA MARGE ≠ HORS RÉFORME.

L'absence de TVA apparente sur la facture ne signifie pas absence d'obligation d'**e-invoicing** ou d'**e-reporting**.

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

Lorsque l'Agence commercialise des voyages en tant que **tiers distributeur** (e.g., une plateforme de vente en ligne, qui encaisse le prix en son nom et pour son compte), l'enjeu porte sur l'exigibilité de la TVA.

En matière de prestations de services, la TVA est en principe exigible à **l'encaissement**, sauf option pour les débits.

En pratique, lorsque l'Agence agit en intermédiaire pour le compte de l'acheteur, la TVA doit être collectée par le fournisseur au moment où il encaisse le prix auprès de l'Agence et non lorsque le client rembourse l'Agence.

01 - Facturation électronique – les grands principes

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

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 généralement pas porté sur la facture, ce qui pose une difficulté en e-invoicing. La TVA sur la marge s'applique aux opérations visées au e) du 1 de l'article 266 du CGI, pour les Agences et les organisateurs de voyages.

Client assujetti établi en France (e-invoicing)

Lorsque l'Agence facture une prestation relevant du régime de la marge à un preneur assujetti établi en France, l'opération relève de l'e-invoicing. La facture électronique est transmise sans faire apparaître la TVA due sur la marge, puisque cette TVA n'est pas portée distinctement sur la facture.

Pour les lignes relevant du régime de la marge :

- les montants de ligne [BT-131] sont exprimés en TTC / les prix unitaires [BT-146], [BT-147] et [BT-148] sont exprimés en TTC / le code type TVA de ligne [BT-151] est [E].

Ventilation TVA [BG-23] - La ventilation TVA correspondant aux lignes relevant de la marge :

- le code type TVA [BT-118] est [E] / le motif d'exonération [BT-121] est [VATEX-EU-D] pour les ventes d'Agences de voyages / la base [BT-116] correspond à la somme des montants de ligne, donc en pratique au total TTC des lignes relevant de la marge / le taux de TVA [BT-119] est [0 %] / le montant de TVA [BT-117] est [0].

Transmission et cycle de vie – absence de spécificité de transmission :

- la facture est transmise via le flux 2, les données de facturation sont transmises à l'administration via le flux 1 et le statut [Encaissée] du cycle de vie doit être transmis lorsque la TVA est exigible à l'encaissement (en matière de prestation de service sans option pour la TVA sur les débits et en matière de factures acomptes).

Client 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 de l'administration sera donc erroné et le prestataire devra corriger le montant de TVA prérempli sur sa déclaration de TVA.

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

Client Particulier en France ou à l'étranger (e-reporting B2C)

L'Agence devra réaliser un e-reporting B2C en précisant:

- la base HT de la marge;
- la **TVA** effectivement collectée;
- une ventilation par taux.

Ces données permettront à l'administration d'effectuer un pré-remplissage correct de la déclaration de TVA (au moins pour ces opérations).

La difficulté réside dans la capacité du fournisseur à connaître sa marge bénéficiaire par vente ou par jour, et par taux de TVA applicable.

Exception: l'Agence peut, dans le cas où elle ne connaît pas sa marge par vente ou par jour, utiliser un taux de marge moyen. Dans ce cas, le pré-remplissage ne sera également pas correct.

L'Agence devra donc corriger à posteriori 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.



Point de vigilance

Le régime de TVA sur marge reste dans le champ de la réforme, mais il crée un décalage entre les données transmises et la TVA réellement due. En e-invoicing et en e-reporting B2B, la TVA sur la marge n'est pas transmise dans les données de facture. Le pré-remplissage TVA sera donc erroné. L'Agence de voyages doit conserver un suivi fiable de sa marge, de la TVA effectivement due et des corrections à apporter dans sa déclaration de TVA.

01 - Facturation électronique – les grands principes

Billetterie aérienne : comment déterminer le schéma de facturation électronique applicable ?

Principe de qualification : Le caractère isolé ou intégré à un package du billet ne suffit pas, à lui seul, à déterminer le schéma applicable.

L'analyse doit prioritairement identifier le client du transporteur : qui acquiert la prestation, qui est désigné dans les données transmises à la compagnie et au nom de qui la facture doit-elle être émise ?

L'identifiant d'adressage transmis à la compagnie constitue la traduction opérationnelle de cette organisation, sans pouvoir se substituer à la qualification juridique et contractuelle.

1 — Le client final est identifié auprès de la compagnie

Lorsque les données et l'identifiant d'adressage transmis désignent le client entreprise, le transporteur vend et facture directement la prestation à ce client.

L'Agence intervient alors comme intermédiaire transparent. Selon l'organisation retenue, ce schéma peut notamment s'articuler avec une carte logée — cas n°5 ou 7 —, la gestion des factures pour compte du client ou le cas n°39.

2 — L'Agence est identifiée comme cliente du transporteur

Lorsque l'Agence acquiert la prestation en son nom et est facturée par le transporteur, elle est susceptible d'être réputée acheter puis revendre la prestation au client.

L'opération relève alors d'une intermédiation opaque / achat-revente, avec application éventuelle du régime de TVA sur marge et du cas n°33.

3 — L'Agence intervient dans le paiement ou la globalisation des factures d'achat

Lorsque le client paie directement le transporteur, notamment par carte logée, l'Agence peut restituer l'opération dans une reddition de compte sans demander son remboursement.

Lorsque l'Agence avance le paiement pour le compte du client, la reddition de compte peut également inclure le montant à lui rembourser. Le cas n°39 permet d'articuler ces situations dans un document récapitulatif, avec ou sans ligne de débours selon le circuit de paiement.

Message clé : la qualification ne dépend pas uniquement du caractère “sec” ou “packagé” de la vente du billet. Elle repose sur l'identification du client du transporteur, la cohérence des contrats, des flux financiers et des factures, ainsi que sur l'identifiant d'adressage transmis à la compagnie. La donnée transmise ne doit pas créer artificiellement le schéma : elle doit refléter l'organisation juridique et économique réellement retenue.

TVA sur marge — mise à jour du 30 juin 2026

La dernière version des cas d'usage AFNOR prévoit désormais une modalité permettant, pour certaines factures B2B des Agences et organisateurs de voyages, d'indiquer la marge bénéficiaire HT et la TVA correspondante.

Cette évolution renforce l'intérêt du cas n°33 lorsque l'Agence est réputée acheter la prestation au transporteur puis la revendre au client.

Le traitement détaillé du régime de la marge et les modalités techniques de présentation sont exposés dans la slide dédiée au cas n°33.

Point contractuel

Les systèmes de distribution des titres de transport dans l'aérien peuvent également prévoir que l'Agence intervient pour le compte de la compagnie à certains stades de la vente ou de l'émission du titre. Cette organisation doit être articulée avec les mandats reçus du client et ne suffit pas, à elle seule, à déterminer le traitement TVA du flux.



02

Facturation électronique – Les cas d’usages et le voyages d’affaires

Grille de lecture - cas d'usage de la facturation électronique dans le business travel

Comment lire et comprendre les cas d'usages et comment s'articulent-ils ?

Les cas d'usage présentés dans cette section décrivent des schémas d'émission, de réception ou de transmission de factures et de données dans le cadre de la réforme de la facturation électronique.

Ils ne sont pas exclusifs et peuvent se combiner selon les situations rencontrées par les Agences de voyages.

1 Avant tout : qualifier le rôle de l'Agence sur chaque opération

La détermination du schéma de facturation électronique applicable dépend en premier lieu de la qualification du rôle de l'Agence au regard de l'opération concernée :

Intermédiation transparente

- L'Agence agit au nom et pour le compte du client (mandant)
- Le fournisseur vend la prestation au client final
- La facture de la prestation principale est émise par le fournisseur au nom du client

OU

Intermédiation opaque

- Le fournisseur vend et facture la prestation à l'Agence ;
- L'Agence agit en son nom propre et est réputée acheter puis revendre la prestation ;
- L'Agence émet au client la facture de la prestation revendue, selon le régime TVA applicable.

➔ Selon l'organisation retenue, le transporteur ou prestataire facture soit l'Agence, soit le client final. Cette qualification doit être cohérente avec les contrats, les flux financiers, la personne facturée et l'identifiant d'adressage transmis. Elle détermine les obligations d'e-invoicing ou d'e-reporting de chaque acteur.

2 Les cas d'usage présentés : une boîte à outils modulable



Non-exclusivité des Cas d'usages

Plusieurs cas peuvent s'articuler pour une même opération ou un même document. Exemples :

- cas 39 + carte logée / paiement direct par le client (cas 7) ;
- cas 39 + acompte et facture finale (cas 20/21) ;
- cas 39 + lignes relevant de la TVA sur marge (cas 33).



Objectifs différents

Chaque cas répond à une problématique spécifique (mandat, régime particulier, acomptes, facture a posteriori, etc.).



Cas de référence pour le business travel

Le **cas d'usage 39** est le cas validé et porté par les EdV pour répondre aux besoins spécifiques du secteur (facture globale de l'Agence de voyages vers l'acheteur).



Adaptation à la réalité opérationnelle

Les cas décrits peuvent nécessiter des adaptations techniques et organisationnelles selon les systèmes, les contrats, les flux de données et les contraintes des acteurs.

Principes clés à retenir



Qualification

Le rôle (opaque ou transparent) de l'Agence doit être qualifié opération par opération.



Cas cumulables

Les cas d'usage peuvent se combiner selon l'organisation retenue : carte logée, acompte, TVA sur marge, reddition de compte ou facture a posteriori.



Cas 39 au cœur du dispositif

Il permet l'émission d'une facture globale répondant aux attentes des Agences et de leurs clients.



Responsabilités à définir

Les rôles de l'Agence, du client, des fournisseurs et des PA doivent être définis pour la transmission des données, le contrôle des factures, la gestion des statuts et la reddition de compte.



Implications opérationnelles

Le traitement en e-invoicing ou e-reporting dépend du statut du client, de sa localisation et de la nature de l'opération.

Nos recommandations

- Analyser chaque flux (billetterie sèche, package, frais...) pour déterminer le schéma applicable et les acteurs en charge des obligations d'e-invoicing ou d'e-reporting.
- Formaliser avec les clients, transporteurs et autres partenaires les mandats, les circuits de données, les contrôles et la répartition des responsabilités, notamment concernant l'exactitude et l'exhaustivité des factures et redditions de compte transmises.



Point d'attention

La mise en œuvre de cette solution repose sur la capacité de l'Agence, des clients, des fournisseurs, des OBT, des GDS et des PA à partager une donnée complète et fiable. Sa qualité conditionne l'adressage, la facture, la reddition de compte, les statuts et la conformité des flux.

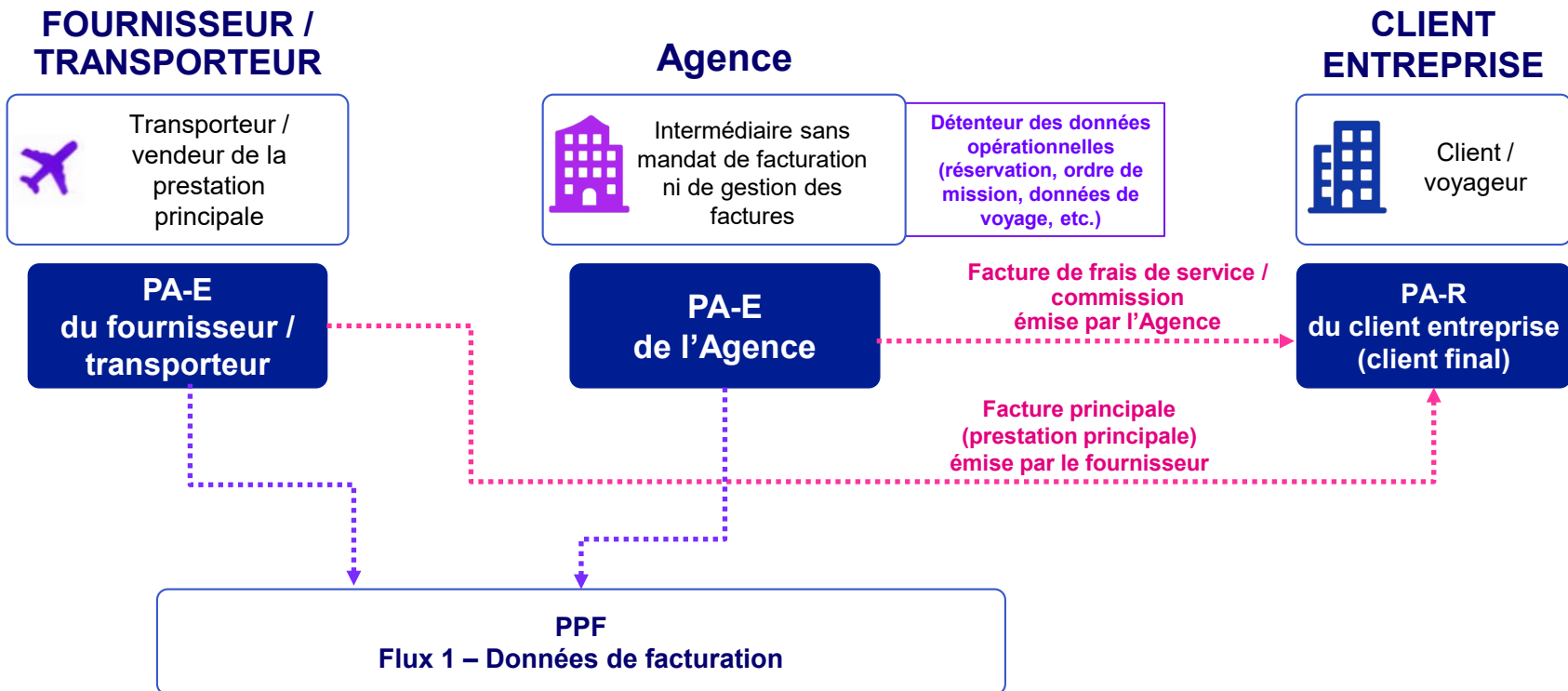
02.1

Les cas d'usages essentiels

Cas de base — Schéma sans mandat : l'Agence n'intervient pas dans la facture principale

Le fournisseur facture la prestation principale au client final, l'Agence facture séparément ses propres frais de service.

En l'absence de mandat de gestion des factures du client ou de mandat de facturation du fournisseur, l'Agence n'émet ni ne reçoit la facture principale pour le compte des parties. Elle intervient comme intermédiaire opérationnel et facture uniquement ses propres frais de service au client.



POINTS DE VIGILANCE

- 1 Sans mandat ou cas d'usage adapté, l'Agence ne peut pas émettre un document récapitulatif unique se substituant aux factures des vendeurs réels pour la comptabilisation des prestations principales.
- 2 Le fournisseur doit disposer des données du client final pour adresser correctement la facture électronique.
- 3 À défaut de données B2B fiables, risque de traitement B2C / facture a posteriori / rupture de rapprochement comptable.
- 4 L'Agence reste point de contact opérationnel, détient les données mais ne porte pas la facture principale.
- 5 La difficulté opérationnelle est double :
 - le fournisseur doit identifier correctement le client B2B et lui adresser une facture électronique conforme ;
 - le client doit définir le circuit de réception, de rapprochement et de traitement de cette facture avec les données déjà reçues de l'Agence ou de son moyen de paiement.

(En pratique, le client peut utiliser le relevé de carte ou les données EDI transmises par l'Agence pour le rapprochement et l'intégration comptable, sous réserve de disposer de la facture requise lorsque l'opération est soumise à facturation.)

La lecture KPMG

Ce schéma constitue le cas de base en l'absence de mandat. L'Agence facture ses propres frais et transmet les données opérationnelles dont elle dispose, mais elle ne se substitue ni au fournisseur pour l'émission de la facture principale, ni au client pour sa réception et son traitement.

La difficulté réside dans l'articulation entre la facture émise par le vendeur réel et les données de réservation, de paiement ou de reporting déjà détenues par l'Agence et le client.

À la place de ce scénario, les cas suivants peuvent être envisagés :

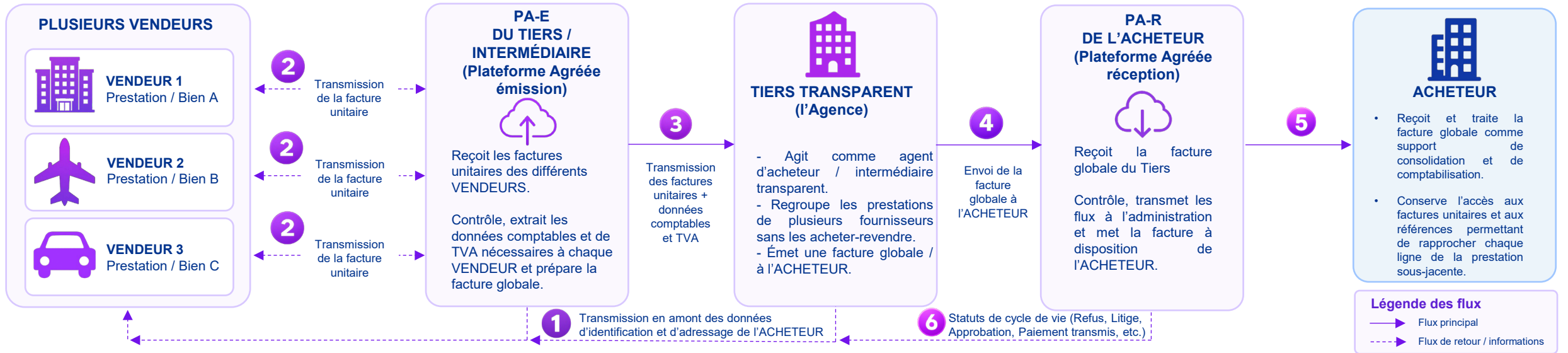
- **Cas 11/12** en cas de gestion des factures pour le compte du client
- **Cas 39** en cas d'émission d'un document récapitulatif multi-vendeurs attendu
- **Cas 30** si facture demandée a posteriori après traitement B2C
- **Cas 19** si mandat de facturation donné par le fournisseur
- **Cas 7** lorsque le client règle directement la prestation, notamment au moyen d'une carte logée.

Cas n°39-1 : Intermédiaire transparent regroupant les ventes de plusieurs Vendeurs pour un même acheteur

Factures unitaires des VENDEURS et facture « globale » transmise par l'intermédiaire transparent à l'ACHETEUR.

Le tiers transparent (l'Agence) regroupe des prestations réalisées par plusieurs VENDEURS pour le compte de l'ACHETEUR. L'Agence émet une facture "globale" à l'ACHETEUR, sans impacter le pré-remplissage TVA de chaque VENDEUR.

Approuvé pour le
business travel



Fonctionnement détaillé

- 1 L'Agence transmet en amont aux VENDEURS, ou aux acteurs de la chaîne de distribution, les données nécessaires à l'identification et à l'adressage de l'ACHETEUR.
- 2 Chaque VENDEUR émet sa facture unitaire au nom de l'ACHETEUR et la transmet via le circuit de facturation électronique applicable.
- 3 La PA-E de l'Agence récupère les factures unitaires ou les données nécessaires à leur regroupement, selon l'organisation retenue.
- 4 L'Agence établit et transmet la facture globale à l'ACHETEUR via sa PA-E.
- 5 La PA-R de l'ACHETEUR reçoit la facture globale et la met à disposition de l'ACHETEUR ; les factures unitaires demeurent également accessibles lorsque cela est nécessaire.
- 6 Les statuts de cycle de vie émis par l'ACHETEUR sont transmis à l'Agence puis, le cas échéant, aux VENDEURS concernés.



Données clés à intégrer dans la facture globale

- Socle minimal à sécuriser
- Identification de l'ACHETEUR et de l'Agence agissant comme intermédiaire ;
 - identification du VENDEUR réel concerné par chaque prestation ;
 - référence permettant de rattacher chaque ligne à la facture ou à la prestation sous-jacente : numéro de facture, numéro de titre, voucher ou confirmation ;
 - nature de la prestation, date, devise et montants correspondants ;
 - données TVA nécessaires au traitement de la prestation concernée ;
 - information de paiement et statut, lorsqu'ils sont pertinents.

Données métier complémentaires : voyageur, dossier ou réservation, centre de coûts, entité ou projet, référence de commande ou ordre de mission, PNR et autres informations analytiques utiles au client.

Le caractère obligatoire ou facultatif de chaque donnée doit être confirmé dans le mapping technique retenu avec la PA.

Bénéfices

- ✓ Un document global facilitant le traitement et la comptabilisation par l'ACHETEUR ;
- ✓ une ventilation conservée par VENDEUR, prestation et régime TVA ;
- ✓ un accès maintenu aux factures unitaires lorsque l'ACHETEUR en a besoin ;
- ✓ une traçabilité des prestations, paiements et statuts de cycle de vie.



Principe clé

Le tiers agit **pour le compte des VENDEURS (ou de l'ACHETEUR en qualité d'agent)** sans devenir propriétaire des biens ou des prestations. Une facture globale est transmise à l'ACHETEUR pour faciliter son traitement, sans supprimer l'existence ni l'accessibilité des factures unitaires des VENDEURS.



Message clé :

le cas n°39 permet à l'Agence de consolider les dépenses de voyage pour le client entreprise, sans devenir acheteur-revendeur. La TVA, le chiffre d'affaires et les statuts doivent rester affectés au bon VENDEUR et, lorsque requis, être transmis avec le niveau de détail attendu par l'administration.

Cas n°39-1 : Intermédiaire transparent regroupant des ventes de plusieurs vendeurs pour un même acheteur

Idée principale

Le cas n°39 permet de produire un document récapitulatif unique facilitant la comptabilisation par le client. Chaque ligne doit toutefois permettre d'identifier sans ambiguïté le vendeur réel et de rattacher la prestation au document ou à la transaction sous-jacente.

1

Facture “globale” / récapitulative

Une seule facture globale peut être transmise au client, sous réserve de conserver, pour chaque ligne, les informations minimales permettant :

- d'identifier le vendeur réel ;
- d'identifier la prestation concernée ;
- de rattacher la ligne à la facture ou au justificatif sous-jacent, notamment au moyen d'un numéro de titre, de voucher ou de confirmation.

Le socle exact de données devra être défini dans le mapping fonctionnel et technique avec la PA.

2

Facture périodique

Le cas n°39 peut répondre à un besoin de regroupement périodique des dépenses de voyage, sous réserve de conserver le niveau de détail attendu par opération, vendeur réel, prestation, régime TVA et circuit de paiement.

3

Autres cas susceptibles de s'appliquer

Le cas n°39 peut s'articuler avec d'autres cas d'usage, notamment :

- la carte logée ou le paiement direct par le client — cas n°7 ;
- les acomptes et factures finales — cas n°20/21 ;
- la TVA sur marge — cas n°33 ;
- la facture émise a posteriori — cas n°30.

4

Apport du cas n°39 par rapport aux cas n°11/12

Les cas n°11/12 organisent la réception ou la gestion des factures unitaires pour le compte du client. Ces factures demeurent reçues ou accessibles par l'ACHETEUR.

Le cas n°39 ajoute la possibilité de transmettre une facture globale au format structuré, comportant des lignes relatives aux prestations sous-jacentes, sans supprimer l'accès du client aux factures unitaires.

Exemple business travel

Une facture récapitulative client peut regrouper, selon les situations :

- Les frais propres de l'Agence ;
- les prestations achetées-revendues par l'Agence, susceptibles de relever du régime de TVA sur marge — cas n°33 ;
- une reddition de compte des prestations vendues directement par les fournisseurs au client final, qu'elles aient été payées directement par le client ou avancées par l'Agence.

Point de vigilance KPMG

La mise en œuvre du cas n°39 suppose de définir, avant les développements, le socle minimal de données nécessaire pour chaque ligne : vendeur réel, référence stable de la prestation ou de la facture unitaire, nature de l'opération, traitement TVA et circuit de paiement.

Les données analytiques — voyageur, centre de coûts, projet ou ordre de mission — complètent ce socle, mais ne remplacent pas les références nécessaires au rattachement de la prestation.

Message clé : le cas n°39 permet la transmission d'une facture globale structurée regroupant les diverses dépenses de voyage, sans supprimer les factures unitaires émises, ni l'identification des vendeurs réels.

Cas n°39 — À quoi pourrait ressembler la facture globale ?

Facture d'Agence + vente opaque + reddition de compte + données analytiques voyage

Principe

- La facture globale du cas n°39 doit articuler 4 niveaux :
- 1. la facture propre de l'Agence;
 - 2. les éventuelles prestations achetées-revendues par l'Agence ;
 - 3. la reddition de compte des prestations vendues par des tiers ;
 - 4. les données analytiques nécessaires au client et aux vendeurs réels.
- Objectif :** document unique côté client, sans brouiller l'identité des vendeurs réels.

Exemple simplifié

Frais d'Agence	10 € HT + 2 € TVA = 12 € TTC	payable à l'Agence
Vente opaque / package TVA sur marge	300 € TTC (possibilité d'afficher la TVA)	payable à l'Agence
Billet SNCF avancé par l'Agence	120 €	remboursable à l'Agence
Billet avion carte logée	500 €	déjà payé par le client
Total informatif document	932 €	
Montant déjà payé	500 €	
Net à payer à l'Agence	432 €	

Structure cible par lignes

Ligne		Nature	Qualification FE-TVA	Paiement	Exemples de données métier à porter (cf. partie III)
1	— Frais d'Agence	Prestation propre de l'Agence	Facture d'Agence — TVA 20 % ou exonérée — inclus dans le flux 1	Payable à l'Agence	voyageur, cost center, mission, n° de billet
2	— Vente opaque / marge	Prestation achetée-revendue par l'Agence	Agence vendeur — régime marge / cas 33 — Inclus dans le flux 1	Payable à l'Agence	package, dossier, fournisseur sous-jacent, calcul marge (optionnel), régime TVA
3	— Débours remboursable	Reddition de compte / prestation vendue par un tiers	Vendeur réel identifié — hors CA Agence — hors flux 1 Agence	Remboursement dû à l'Agence	fournisseur réel, facture unitaire, TVA analytique, n° billet
4	— Paiement direct client	Reddition de compte / carte logée	Vendeur réel identifié — hors CA Agence — hors flux 1 Agence	Déjà payé par le client	compagnie, n° billet, PNR, dates, moyen de paiement

Du point de vue de la donnée

Les BT standards portent les montants de facture et de paiement : BT-106, BT-110, BT-112, BT-113, BT-115.

Les données métier voyage peuvent être portées au niveau ligne via BG-32 ou via un profil EXTENDED lorsque nécessaire.

Point de vigilance KPMG

Le sujet n'est pas uniquement le format : c'est un ensemble de données et une gouvernance. Il faut distinguer ce qui relève de la facture, de la reddition de compte, du flux 1, du lisible client et du reporting analytique. Les lignes de débours doivent permettre de rattacher les montants aux vendeurs réels et aux factures unitaires.

Message clé

Le cas n°39 permet d'établir un document unique au client, mais il conviendra d'être vigilant à la ventilation ligne par ligne entre frais d'Agence, ventes opaques, débours, vendeur réel, régime TVA, paiement et données analytiques.

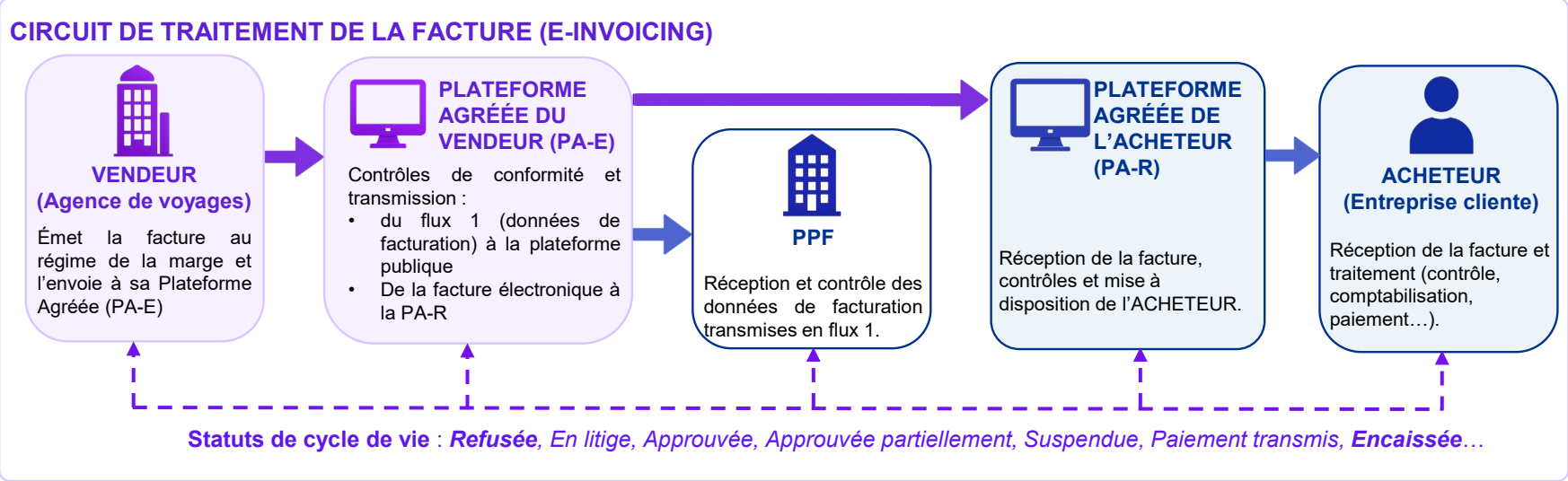
Cas n°33 : Les opérations soumises au régime de la marge

Agence agissant en son nom propre et réputée acheter et revendre les prestations

La TVA sur marge n'est pas calculée sur le prix de vente, mais sur la différence entre le prix de vente et le prix d'achat. En principe, la TVA sur marge n'est pas traitée comme une TVA de droit commun dans les lignes de facture. **Toutefois, la dernière version des cas d'usage publiée par l'AFNOR (30 juin 2026) , prévoit une modalité spécifique permettant, pour les factures B2B des Agences et organisateurs de voyages, d'indiquer la marge bénéficiaire HT et la TVA correspondante.**

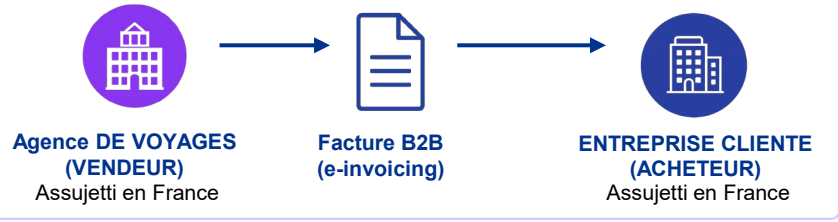


Le régime de la TVA sur marge s'applique notamment aux Agences et organisateurs de voyages lorsqu'ils agissent en leur nom propre, et sont réputés acheter et revendre les prestations (article 266, 1-e du CGI)



EXEMPLE 1 : Agence de voyages

Une Agence facture à un assujetti une prestation unique d'organisation d'un séminaire comprenant des services de voyage acquis auprès de tiers, par exemple le transport et l'hébergement. Lorsque certaines prestations constituent des opérations autonomes relevant du droit commun — par exemple une prestation distincte de location de salle ou d'organisation événementielle — elles doivent être isolées sur des lignes séparées avec leur propre traitement TVA.





Spécificités des données et règles applicables en e-invoicing

Les lignes relevant de la marge et les lignes relevant du droit commun doivent être distinguées et renseignées selon leurs règles propres. Pour les seules lignes relevant du régime de la marge :

- les montants de ligne BT-131 sont exprimés en TTC ;
- les prix unitaires BT-146, BT-147 et BT-148 sont exprimés en TTC ;
- la catégorie TVA de ligne BT-151 est « E ».

Pour les données sur la ventilation de TVA (BG-23) relevant de la marge

- Le Code Type TVA (BT-118) est « E »
- Le Code de motif d'exonération de TVA (BT-121) : VATEX-EU-D : Vente d'Agence de voyage

Règle générale : les lignes relevant de la marge restent renseignées en TTC, avec une catégorie TVA « E » et le code VATEX adapté.

Mise à jour (30 juin 2026) : lorsque la TVA sur marge doit-être mentionnée sur une facture B2B d'Agence / organisateur de voyages, deux modalités sont prévues : 1. une note dédiée, avec code sujet BT-21 = AVE ou 2. deux lignes additionnelles permettant d'identifier la marge bénéficiaire HT et la TVA correspondante en pied de TVA.

EXEMPLE CHIFFRÉ ILLUSTRATIF (RÉGIME DE LA MARGE)

Détail des opérations

Nature	Montant	Régime TVA
Achat prestations auprès de fournisseurs	8000 €	(hors facture client)
Vente prestation globale au client	12 000 €	Marge
Marge bénéficiaire	4 000 €	

Calcul de la TVA sur la marge

Marge bénéficiaire : 4 000€
Taux de TVA : 20%

TVA en dedans sur la marge : **666,67€**
(collectée par le vendeur et reversée à l'Etat)

Présentation sur la facture émise

Description	Montant TTC - principe	Nouveau – marge HT	Nouveau – TVA marge
Prestation de gestion des voyages d'affaires en opacité (régime de la marge)	12 000 €	3 333,33 €	666,67 €

La TVA sur la marge (666,67 €) n'apparaît pas sur la facture.

Sauf recours à la possibilité de faire apparaître la TVA

02.2

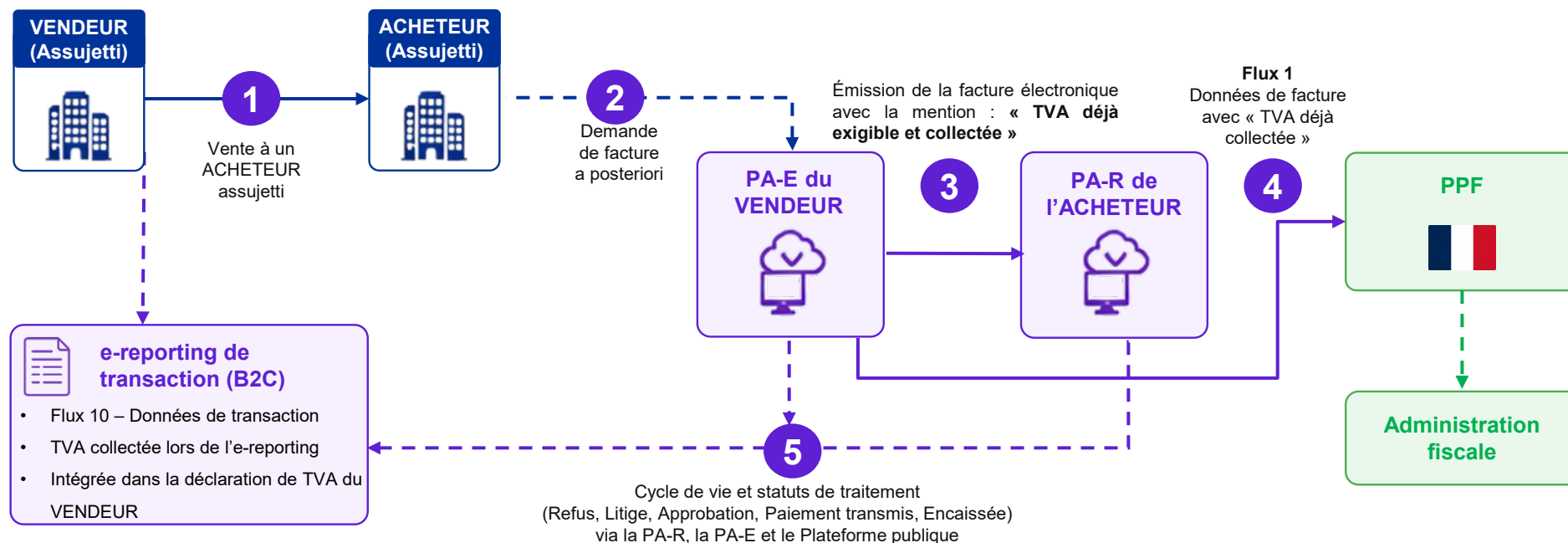
Les cas d'usages transverses

Cas n°30 : TVA déjà collectée – Opération initialement e-reportée en B2C, faisant l'objet d'une facture a posteriori



Ce cas vise une opération qui aurait dû relever du e-invoicing, mais qui a été initialement enregistrée et transmise en e-reporting B2C, par exemple via un logiciel de caisse ou un système de paiement. À la demande de l'ACHETEUR assujetti, le VENDEUR émet ensuite une facture électronique a posteriori. La facture est émise avec la mention « TVA déjà exigible et collectée ».

SCHÉMA DE CIRCULATION DES FLUX



IMPORTANT

Le cas n°30 permet d'émettre une facture électronique a posteriori sans collecter deux fois la TVA. Le cas n°30 vise les situations dans lesquelles une opération initialement traitée comme B2C doit donner lieu à une facture électronique B2B a posteriori, sans double collecte de TVA.

Exemple concret – facture hôtel demandée après check-out

Un voyageur réserve une nuit d'hôtel via une Agence, sans transmission de l'identifiant d'adressage de son entreprise, ni lors de la réservation, ni au moment du check-out.

L'hôtel traite alors l'opération comme une vente non identifiée B2B, potentiellement transmise en e-reporting B2C.

Quelques jours plus tard, la comptabilité du client demande une facture électronique au nom de l'entreprise, notamment pour permettre le traitement fiscal et comptable des prestations récupérables, par exemple le petit déjeuner lorsqu'il est isolé.

L'hôtel doit alors pouvoir émettre une facture électronique a posteriori via le circuit e-invoicing, avec la mention "TVA déjà exigible et collectée", sans double collecte de TVA.

L'Agence n'intervient pas comme vendeur de la prestation hôtelière ; elle peut toutefois être sollicitée pour restituer les données de réservation utiles au rapprochement.

i POINTS D'ATTENTION

- Si l'opération peut être corrigée avant transmission en e-reporting B2C, le cas n°30 ne s'applique pas.
- La facture suit alors le circuit e-invoicing classique.
- le cas n°30 ne doit pas devenir un mode de gestion standard des clients B2B. Il vise à **corriger une situation lorsque le statut du client (i.e., assujetti) n'a pas été correctement identifié au moment de la réservation.**

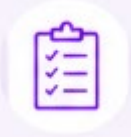
Cas n°19a : Facture émise par un tiers pour le compte du VENDEUR sous mandat de facturation

Cas théorique à date dans le business travel : Agence agissant comme mandataire de facturation pour le compte d'un fournisseur



Principe du cas d'usage

Ce cas vise l'hypothèse dans laquelle un fournisseur de prestations de voyage confie expressément à une Agence, en qualité de mandataire de facturation, la création et l'émission de ses factures, en son nom et pour son compte. Le fournisseur reste le vendeur de la prestation et demeure responsable de la facture, de la TVA, de l'exigibilité et, le cas échéant, du statut d'encaissement. L'Agence intervient uniquement comme mandataire technique / opérationnel pour l'émission de la facture.



Principes communs

- Le mandataire agit au nom et pour le compte du fournisseur.
- Le fournisseur reste responsable de la facture, de la TVA applicable et de l'exigibilité.
- Le mandataire doit disposer des données nécessaires à l'émission de la facture : identité du vendeur, identité du client, régime TVA applicable, éventuelle exonération, exigibilité, données de cycle de vie et informations d'encaissement lorsque pertinentes.
- Le fournisseur doit pouvoir récupérer les factures émises pour son compte, les données transmises et les statuts associés, afin d'assurer sa comptabilité, ses déclarations fiscales et le suivi des éventuels avoirs / corrections.

Cas n°19a

Facture émise par un tiers (autre que l'ACHETEUR)

Deux options possibles concernant la PA-E

Option 1



Utilisation de la PA du VENDEUR

Le Mandataire dispose d'un accès à la PA-E du VENDEUR pour créer / déposer des factures au nom et pour le compte du VENDEUR.

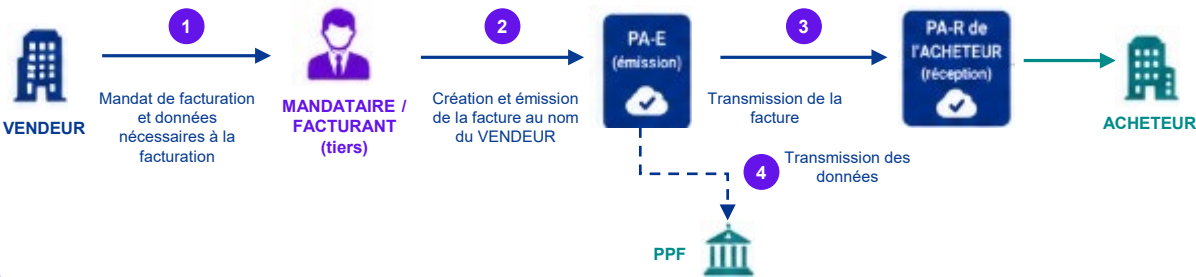
ou

Option 2



Utilisation de la PA du Mandataire

Le Mandataire utilise sa propre PA-E pour émettre les factures au nom et pour le compte du VENDEUR. Les accès du VENDEUR aux factures et aux statuts doivent être organisés.



Application au business travel - exemple

Une compagnie aérienne donne mandat à une Agence de voyages pour émettre les factures des billets en son nom et pour son compte.

Dans ce schéma, la compagnie reste le vendeur du titre de transport ; l'Agence n'intervient que comme mandataire de facturation.

À date, ce cas reste théorique, il doit néanmoins être conservé comme une solution possible, notamment si certains fournisseurs souhaitent à l'avenir déléguer l'émission de leurs factures «électroniques à des partenaires de distribution.



Gestion des statuts et de l'encaissement

- Le Mandataire gère les statuts de cycle de vie : Refusée, En litige, Approuvée, Approuvée partiellement, Suspendue, Paiement transmis, etc.
- Le VENDEUR encaisse la facture et, si la TVA est due à l'encaissement, il émet le statut « Encaissée ».
- Les statuts sont transmis selon le cycle de vie normal de la facture.



À retenir

- Le Mandataire ne se substitue pas au VENDEUR : il agit au nom et pour le compte du VENDEUR.
- Le VENDEUR reste responsable de la facture, de la TVA, de l'encaissement et de l'accès aux factures / statuts.
- Chaque VENDEUR doit disposer d'une séquence chronologique dédiée de numérotation des factures.

Cas n°19a : Le mandat de facturation – les points à sécuriser

Focus – Rappel des règles en matière de mandat de facturation et impact de la réforme

Nécessité du mandat

- Un mandat doit être conclu avant l'émission des factures (BOI-TVA-DECLA-30-20-10-30 n°110).
- Le mandat peut être écrit ou tacite. En pratique, un contrat écrit reste fortement recommandé pour des raisons probatoires. (BOI-TVA-DECLA-30-20-10-30 n°120 et 130).
- Le mandat devrait préciser : les parties concernées, les opérations couvertes, la durée, les catégories de factures visées, le traitement des factures rectificatives, les modalités de transmission des factures, les modalités d'acceptation des factures.
- **Dans le cadre de la réforme, l'existence d'un contrat écrit préalable permettra de justifier du mandat de facturation auprès de la PA à l'émission.**

Choix de la PA pour les factures en e-invoicing

- Pour les factures émises dans le cadre d'un mandat de facturation et relevant du e-invoicing, il convient de déterminer depuis quelle PA seront émises i) la facture au format structuré envoyée au client et ii) la transmission des données de facturation au PPF.
- Le cas d'usage n°19a prévoit qu'une facture émise dans le cadre d'un mandat peut l'être :
 - Sur la PA-E du mandataire facturant (avec ou sans accès du vendeur) ou,
 - Sur la PA-E du vendeur.
- **Dans le cadre de la réforme, il conviendra de veiller au choix de la PA d'émission de la facture et de l'intégrer dans le mandat de facturation.**

Mise en place d'une procédure d'acceptation des factures

- Chaque facture émise au nom du fournisseur doit être acceptée par celui-ci (BOI-TVA-DECLA-30-20-10-30 n°150).
- L'acceptation peut être : expresse (signature, accusé de réception, validation électronique, etc.) ou tacite (absence de contestation dans le délai prévu au mandat).
- En cas d'acceptation tacite, la procédure d'acceptation doit être clairement définie dans le mandat.
- **Dans le cadre de la réforme, la procédure d'acceptation pourra être effectuée par l'intermédiaire des PA. Il faudra alors clairement définir le rôle des PA.**

Autres points de vigilance

- Parmi les autres points de vigilance, relevons :
 - Le mandataire doit respecter **une séquence chronologique, continue, propre à chaque mandant** concerné.
 - Le fournisseur doit recevoir un exemplaire de toutes les factures émises en son nom et pour son compte (y compris les e-invoices) et doit les **conserver** et les **archiver**.
 - Pour les **factures soumises à une obligation d'e-reporting** périodique, le mandataire devra transmettre dans les délais impartis, les données de transaction visées à l'article 290 du CGI, permettant au mandant de réaliser son e-reporting (ou envisager de procéder à l'e-reporting des factures pour le compte du mandant).

Cas n°20 et 21 : Facture d'acompte et facture définitive après acompte

Cas transversaux : les acomptes peuvent se combiner avec les autres cas d'usage selon la nature de l'opération



Principe du cas d'usage

Un versement à valoir sur un achat d'une prestation de services constitue un acompte et implique un engagement ferme des deux parties. Une facture doit être émise lors de l'encaissement de l'acompte. La TVA est exigible à l'encaissement de l'acompte pour les livraisons de biens comme pour les prestations de services (même en cas d'option sur les débits).

Lorsque la facture d'acompte est émise après paiement, elle doit être traitée comme une facture déjà payée mais donne également lieu à la transmission du statut « Encaissée ».



Facture d'acompte (cas n°20)

- Code type BT-3 : 386 (facture d'acompte) ou 503 (avoir).
- Cadre de facturation : B / S / M selon la nature de l'opération.
- La facture peut référencer un devis et un pourcentage d'acompte.
- La TVA s'applique à chaque ligne.
- La facture d'acompte ne constate pas encore définitivement le chiffre d'affaires / la charge : elle est en principe comptabilisée en compte de bilan, sauf cas particuliers de factures d'avancement.



Facture définitive après acompte (cas n°21)

- La facture définitive détaille l'intégralité des biens ou services.
- Code type BT-3 : 380.
- Cadre de facturation : B4 / S4 / M4.
- Elle peut être établie avec déduction de l'acompte déjà facturé ou sans déduction, en ne calculant alors la TVA que sur le solde restant à payer.

Approche 1 : avec déduction

La facture définitive reprend l'opération dans son ensemble et fait apparaître la déduction de l'acompte déjà facturé. Cette approche facilite le rapprochement entre acompte, solde et TVA déjà exigible.

Approche 2 : sans déduction

La facture définitive peut être émise pour le solde net à payer. Cette approche suppose de conserver le lien avec la facture d'acompte pour éviter les erreurs de pré-remplissage ou de rapprochement TVA.



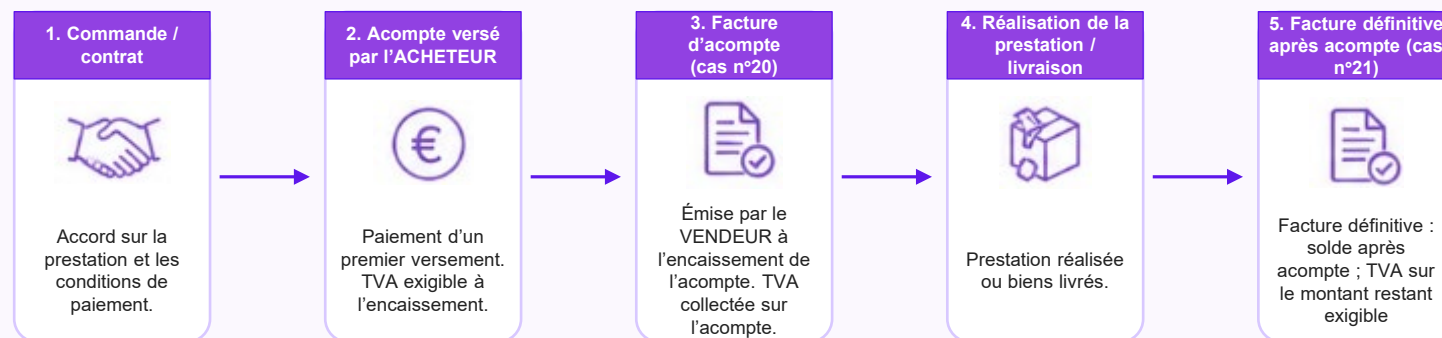
En pratique, l'absence d'émission d'une facture d'acompte peut bloquer le paiement de l'acompte par le client et décaler l'encaissement. Elle peut également créer un écart entre la date d'exigibilité TVA, le cycle de vie de la facture et le rapprochement avec la facture définitive.

Schéma du cycle de vie



Flux 6 – Statuts de cycle de vie

Déroulement type



Exemples de statuts de cycle de vie



Déposée



Transmise



Encaissée (acompte)



Approuvée



Paiement transmis



Encaissée (solde)

Dans le cas du business travel

Les cas n°20 et 21 ne décrivent pas un schéma autonome propre aux agences de voyages : ils s'ajoutent aux autres cas d'usage lorsque l'opération donne lieu à un acompte puis à un solde.

Ainsi, une opération relevant du cas n°39 ou du cas n°33 par exemple, peut également comporter une facture d'acompte et une facture définitive. Le traitement correct en e-invoicing implique de combiner le cas principal avec le cas relatif à la facture d'acompte et de solde.

02.3

Autres cas d'usages pouvant être rencontrés *(moins pertinents pour le business travel)*

Cas n°11 : Facture devant être reçue et traitée par un tiers pour le compte de l'ACHETEUR

Gestion de factures uniquement : l'Agence reçoit et traite les factures pour le compte du client, sans intervenir dans l'achat sous-jacent ni produire de document récapitulatif unique.

Moins pertinent
pour le business travel



Principe du cas d'usage

Le cas n°11 vise l'hypothèse dans laquelle un tiers est chargé de recevoir et traiter les factures pour le compte de l'ACHETEUR, sans devenir lui-même acheteur juridique ou client fiscal des prestations, ni intervenir comme intermédiaire transparent dans leur achat. Dans le business travel, l'Agence peut ainsi intervenir comme point d'entrée pour le traitement des factures émises par les fournisseurs établis au nom de son client entreprise : réception, contrôle, rapprochement avec les réservations, suivi des statuts et préparation de l'intégration comptable. Ce cas ne modifie pas la chaîne de facturation principale : le fournisseur reste le vendeur, l'acheteur reste le client entreprise, et la facture est adressée au client entreprise.



Organisation opérationnelle

Le schéma suppose une adresse de facturation électronique de l'ACHETEUR, dédiée aux factures concernées, permettant à l'Agence d'accéder aux factures et de les traiter pour le compte du client dans un cadre de délégation maîtrisé. La PA-R reste celle de l'ACHETEUR ou une PA de réception organisée pour son compte ; l'Agence n'est pas destinataire fiscal de la facture. Dans le cas n°11, l'Agence intervient uniquement dans la gestion des factures ; elle n'a pas organisé l'achat de la prestation pour le compte du client. C'est cette phrase qui permet de distinguer simplement :

- cas 11 : gestion de la facture uniquement ;
- cas 12 : intermédiation transparente dans l'achat et gestion de la facture.



Traitement de la facture

Le VENDEUR transmet la facture à l'adresse de facturation électronique communiquée par l'ACHETEUR ou par l'Agence. Lorsque cela est utile, l'Agence peut être identifiée dans les données d'adressage ou de traitement de la facture. Cette information ne doit toutefois pas modifier la qualification du flux : la facture reste émise par le fournisseur au nom de l'ACHETEUR, qui demeure le client fiscal et l'acheteur juridique. Dans le business travel, cela permet à l'Agence d'effectuer le contrôle opérationnel, mais pas de se substituer au client dans la chaîne de facturation.



Cycle de vie et statuts

L'Agence peut, selon les droits qui lui sont attribués, consulter, traiter et transmettre certains statuts du cycle de vie de la facture électronique pour le compte du client : refus, litige, approbation, approbation partielle, suspension, paiement transmis, etc. Dans le business travel, cela permet notamment à l'Agence de rapprocher la facture fournisseur de la réservation, de contrôler les données métiers, puis de transmettre les statuts de traitement pour le compte du client entreprise.

Le statut « Encaissée » reste émis par le VENDEUR lorsque la TVA est exigible à l'encaissement.



Limite : Ce cas organise la réception et le traitement des factures du client par un tiers. Il ne permet pas, à lui seul, de produire une facture globale récapitulative unique regroupant les prestations de plusieurs fournisseurs et les frais propres de l'Agence. Il peut donc être utile pour déléguer le traitement opérationnel des factures, mais ne répond pas pleinement au besoin du secteur du business travel, d'un document client unique et consolidé. Pour un document récapitulatif unique multi-vendeurs, le cas n°39-1 reste le cas à privilégier.

Cas n°12 : Intermédiaire transparent gestionnaire de facture pour l'ACHETEUR

Moins pertinent
pour le business travel



Prolongement du cas n°11 — l'Agence agit comme intermédiaire transparent et gère les factures pour le compte de l'ACHETEUR, sans émettre de document récapitulatif unique.

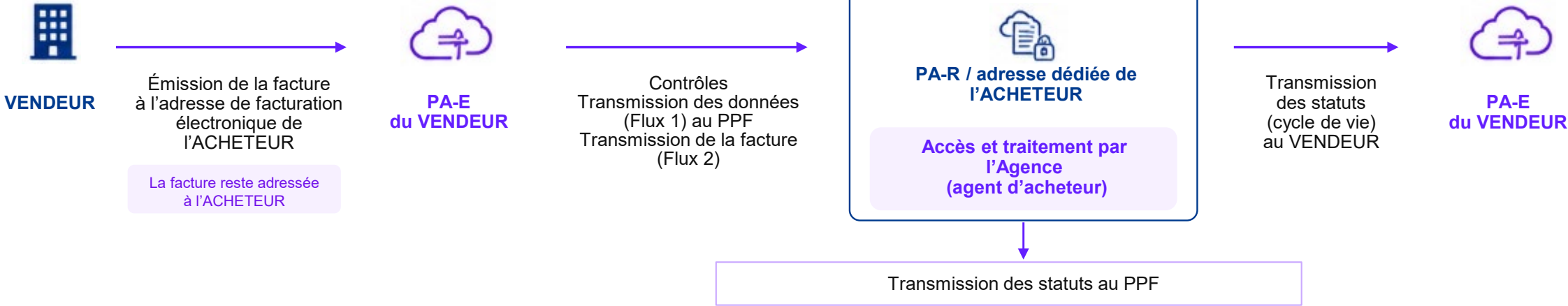


Le cas n°12 vise l'hypothèse dans laquelle l'Agence, agissant comme intermédiaire transparent pour le compte de son client entreprise, est chargée de gérer les factures fournisseurs établies au nom de ce client. Il s'inscrit dans le prolongement du cas n°11 : la facture reste juridiquement adressée à l'ACHETEUR, tandis que l'Agence intervient dans la réception, le contrôle, le rapprochement et le suivi opérationnel de cette facture.

Contrairement au cas n°39, le cas n°12 ne permet pas à l'Agence d'émettre une facture globale regroupant sa propre facture de frais et une reddition de comptes relative à l'ensemble des prestations fournisseurs.

La facture reste établie au nom de l'ACHETEUR assujetti. L'intermédiaire n'est pas substitué à l'ACHETEUR et agit comme son AGENT pour la réception et le traitement des factures. Dans le business travel, ce cas peut viser une Agence mandatée pour centraliser, contrôler et rapprocher les factures fournisseurs du client entreprise.

Schéma de fonctionnement



Rôles et responsabilités

VEUNDEUR	PA-E du VENDEUR	L'Agence (agent d'acheteur)	ACHETEUR
• Crée et transmet la facture à l'adresse de facturation électronique de l'ACHETEUR. • Suit les statuts de cycle de vie transmis par la PA-R.	• Contrôle la facture (réglementaire et métier). • Transmet les données de facturation au PPF (Flux 1). • Transmet la facture à la PA-R de l'ACHETEUR (Flux 2).	• Accède aux factures via la PA-R. • Contrôle les factures pour le compte de l'ACHETEUR. • Rapproche les factures des réservations / données voyages. • Pose les statuts de cycle de vie selon les droits délégués.	• Reste l'acheteur juridique et le destinataire des factures. • Délégué au tiers la gestion opérationnelle des factures. • Reçoit les statuts via sa PA-R.

Cas n°12 : Intermédiaire transparent gestionnaire de facture pour l'ACHETEUR

Prolongement du cas n°11 — gestion des factures pour le compte de l'acheteur, sans émission d'un document récapitulatif unique par l'Agence.

Rappel TVA

L'intermédiaire transparent est réputé agir pour le compte et au nom d'autrui.

Il apparaît comme le représentant de son commettant dans ses relations avec les tiers cocontractants.



Cycle de vie et statuts

Le tiers peut, selon les droits attribués, poser les statuts suivants :

- Refusée / En litige / Approuvée / Approuvée partiellement / Suspendue / Paiement transmis



Paiement et encaissement

Le paiement est effectué par l'ACHETEUR ou par le tiers pour le compte de l'ACHETEUR (mandat de paiement).

Si la TVA est exigible à l'encaissement, le statut « Encaissée » reste émis par le VENDEUR.



Mise en œuvre

L'adresse de facturation électronique de l'ACHETEUR est configurée sur une PA-R permettant à l'Agence d'agir en délégation, selon des droits et habilitations définis.

Cette organisation doit permettre à l'Agence d'accéder aux factures, de les contrôler, de les rapprocher des réservations et de suivre les statuts pour le compte du client entreprise.



Le cas n°12 ne modifie pas l'identité de l'ACHETEUR : il organise la réception et le traitement opérationnel de ses factures par un Agent (i.e., une Agence de voyages) agissant comme intermédiaire transparent et agent d'acheteur.

Moins pertinent
pour le business travel



Application au business travel

Le cas n°12 est plus adapté que le cas n°11 aux schémas business travel lorsque l'Agence intervient comme intermédiaire transparent : elle organise ou engage la dépense au nom et pour le compte du client, puis assure la gestion opérationnelle des factures fournisseurs établies au nom de ce client.

Il peut répondre à un besoin de back-office — contrôle, rapprochement avec les réservations, suivi des anomalies, préparation de l'intégration comptable — mais ne permet pas, à lui seul, de produire le document récapitulatif unique attendu dans le business travel.

Limite en comparaison du cas n°39

Le cas n°12 permet à l'Agence de gérer des factures fournisseurs établies au nom du client, mais ces factures demeurent reçues ou accessibles par le client professionnel. Il ne permet donc pas d'isoler le client du volume de factures fournisseurs ni de produire une facture récapitulative unique combinant :

- ses propres frais de service ;
- les lignes de reddition de compte / débours ;
- le détail des prestations par vendeur ;
- les données utiles au pré-remplissage TVA et au rapprochement comptable.

Lorsque l'objectif est de fournir au client un document unique, consolidé et exploitable, le cas n°39 doit être privilégié.

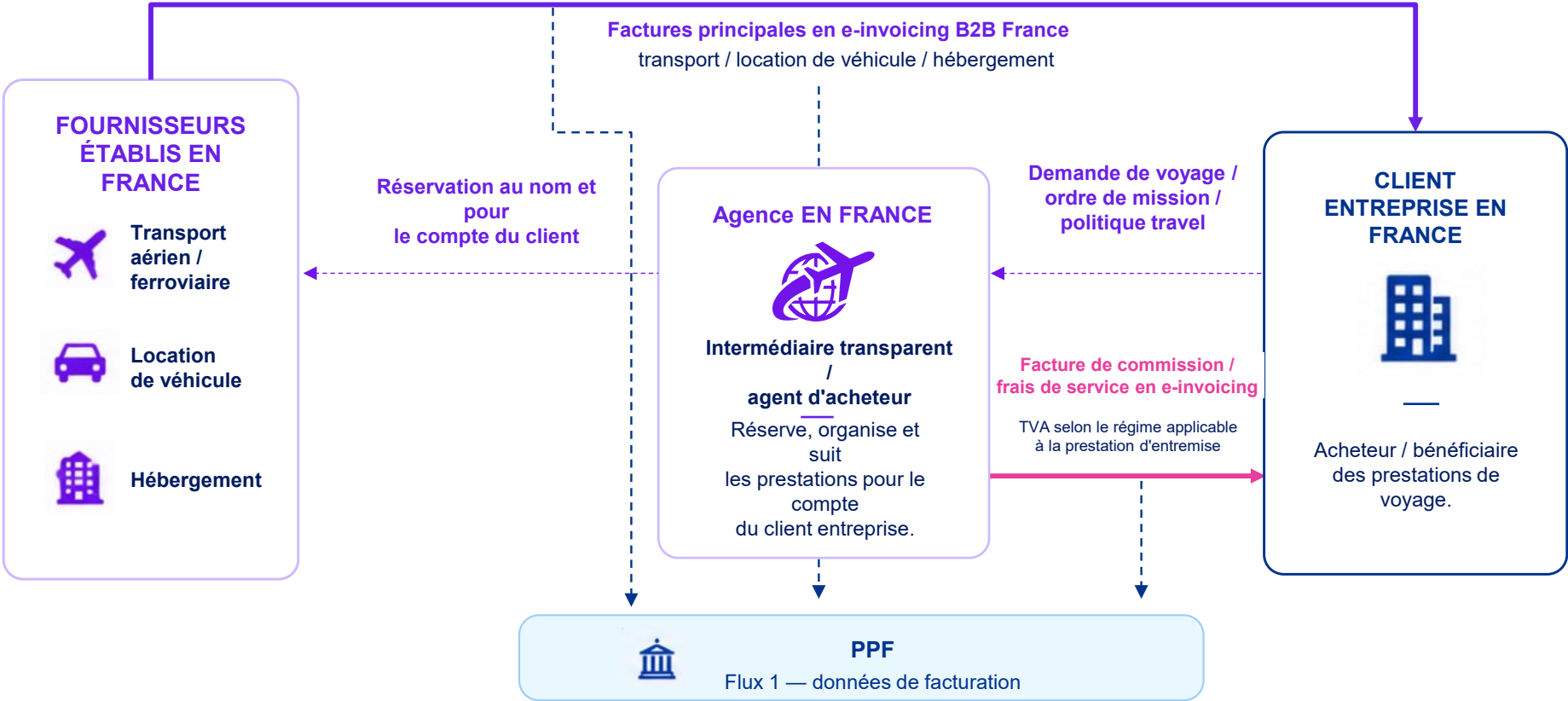
03

Facturation électronique – Intermédiation et impacts

Les enjeux présentés dans cette partie prolongent les cas d'usage exposés en partie 2. Leur mise en œuvre varie selon que l'Agence intervient comme intermédiaire transparent ou opaque.

Agence établie en France transparente / client B2B établi en France

L'Agence agit au nom et pour le compte du client : les prestations principales restent facturées par les fournisseurs au client entreprise.



Point de vigilance

- La qualification d'intermédiaire transparent doit être reflétée par les contrats, les factures, les flux financiers et la documentation opérationnelle.
- Le client B2B doit être correctement identifié par les fournisseurs afin de permettre l'adressage des factures électroniques.

À retenir

Le client entreprise reçoit :

- Les factures des fournisseurs pour les prestations principales
- La facture de commission / frais de service de l'Agence



Message clé :

Dans ce schéma, l'Agence agit comme intermédiaire transparent : elle n'est pas réputée acheter et revendre les prestations de transport, de location de véhicule ou d'hébergement. Ces prestations restent facturées par les fournisseurs au client B2B.

L'Agence facture séparément sa commission / ses frais de service.

Agence établie en France transparente / client B2B établi en France (détail)



Répartition des rôles en matière de facturation électronique

Prestataires établis en France

Émettent une facture électronique B2B française lorsqu'ils sont établis en France et facturent un client assujéti établi en France.
Attention : opérer des vols au départ de France — ou disposer d'un numéro de TVA français — ne signifie pas nécessairement que la compagnie est établie en France. Le périmètre des compagnies soumises à l'obligation française d'émission sera donc plus restreint que celui des compagnies opérant en France et devra être apprécié au cas par cas.

L'Agence en France (intermédiaire transparent)

N'émet pas de facture pour les prestations principales. Elle émet **uniquement sa facture** électronique au client entreprise pour sa commission / ses frais de service, en e-invoicing B2B France.

Client entreprise France

Reçoit l'ensemble des factures électroniques via le circuit de facturation électronique (prestations des fournisseurs + facture de commission de l'Agence).



Rapatriement des données

L'Agence **collecte** les données de commande, de voyage et de facturation auprès des prestataires et les **centralise** dans ses outils. Elle les **restitue au client entreprise** selon les modalités convenues (flux ou accès portail) afin de lui permettre d'assurer son suivi, sa comptabilité et ses obligations fiscales.



KPMG – A retenir

Ce schéma repose sur la **transparence de l'Agence** : elle n'est pas l'acheteur-revendeur des prestations principales et ne facture que sa commission au client.

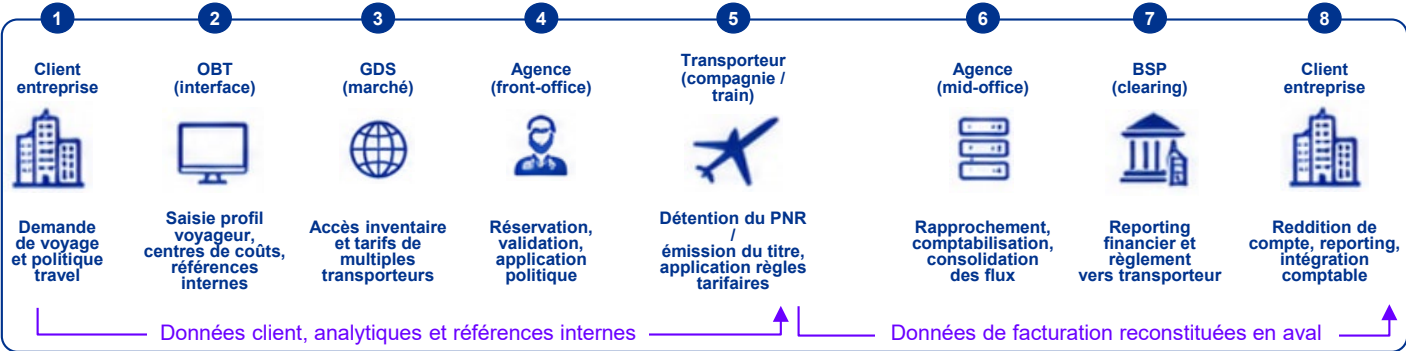
La conformité au regard de la facturation électronique réside dans la **qualité des données** transmises par les prestataires, leur **traçabilité** et la capacité de l'Agence à restituer au client une **vision consolidée et fiable**, garantissant sa conformité fiscale et la maîtrise de ses flux.

Focus transport aérien et ferroviaire – intermédiaire transparent

En théorie, le transporteur doit facturer le client entreprise. En pratique, la donnée nécessaire à la facture est détenue par la chaîne de distribution.

1. UNE CHAÎNE DE DISTRIBUTION AVEC DE MULTIPLES INTERMÉDIAIRES

La réservation d'un titre de transport implique une chaîne d'acteurs indépendants. Aujourd'hui, les données client et analytiques sont majoritairement reconstituées après émission.



Définitions clés

OBT (Online Booking Tool) : interface préconfigurée de réservation de voyages d'affaires en ligne, choisie par le client ou l'Agence.

GDS (Global Distribution System) : systèmes informatiques donnant accès aux inventaires, tarifs et disponibilités des compagnies et permettant la réservation.

2. CE QUE LA RÉFORME IMPLIQUE EN TRANSPORT

En intermédiation transparente, le transporteur reste vendeur du titre. S'il est établi en France et facture un client assujéti établi en France, il doit émettre une facture électronique au nom de ce client.

Ventes via GDS — données B2B portées dans les SSR selon le modèle testé à date

- | | |
|------------------------|---|
| 1. N° de TVA | 6. Pays |
| 2. Nom de l'entreprise | 7. SIREN (obligatoire) |
| 3. Rue | 8. SIRET (facultatif) |
| 4. Localité | 9. Identifiant d'adressage : SIREN, SIREN + |
| 5. Code pays | suffixe, SIRET ou SIRET + code de routage |

➔ Ces données doivent être fiabilisées et transmises au transporteur avant l'émission du titre.

3. RISQUE D'ERREUR D'AIGUILLAGE E-INVOCING / E-REPORTING

La qualité et la disponibilité de la donnée au bon moment conditionnent le bon flux.

Donnée client disponible et complète au moment requis

Données B2B complètes et identifiant valide → E-invoicing au nom du client final.

Donnée incomplète ou indisponible

Données B2B absentes ou incomplètes → Risque de traitement B2C et d'e-reporting erroné, puis correction a posteriori.

Cycle de vie complexe

Modification, annulation ou remboursement → Facture ou flux correctif adapté à l'opération initiale

4. POINT TVA — FACTURE NÉCESSAIRE, TVA SOUVENT NON DÉDUCTIBLE

- La TVA française, grevant le transport de personnes, est, en principe, non déductible. En outre, de nombreux transports internationaux sont exonérés.
- La facture reste néanmoins nécessaire. Les prestations distinctes facturées séparément suivent leur propre régime TVA et peuvent, selon le cas, ouvrir droit à déduction (e.g., SAF, accès au lounge, etc.).

POINT DE VUE KPMG

Le transport est le cas le plus exigeant du business travel :

En intermédiation transparente, le transporteur facture le client final, mais l'Agence et les outils de distribution détiennent les données nécessaires à l'émission.

La conformité suppose d'industrialiser leur transmission avant émission et d'organiser contractuellement les contrôles entre les acteurs.

RECOMMANDATIONS

- Cartographier les flux par canal : OBT, GDS, NDC / direct connect, BSP-IATA, carte logée et paiement Agence.
- Sécuriser les données B2B avant émission : TVA, SIREN/SIRET, adresse et identifiant d'adressage.
- Suivre l'évolution des spécifications AFNOR et des positions DGFIP, notamment autour du cas n°39 et des aménagements pour les titres de transport.

Focus transport — points spécifiques transport ferroviaire et aérien

Le schéma applicable dépend du client identifié par le transporteur et de la donnée B2B transmise avant émission.

1. Transport ferroviaire — point SNCF

Les modalités opérationnelles de la SNCF sont en cours de stabilisation. Le traitement B2B dépendra de l'identification du client entreprise et des données transmises lors de la réservation.

Les Agences devront se référer aux dernières communications SNCF / FERIA concernant le compte FCE, les données requises et le traitement des ventes non identifiées.

2. Transport aérien — données B2B à transmettre

Le modèle en cours de construction avec IATA et repose sur la transmission des données de facturation du client final à la compagnie, notamment via les SSR pour les ventes réalisées via GDS. Une adaptation de la norme est également en cours pour les ventes NDC.

À défaut de données B2B exploitables, la compagnie risque d'orienter le flux vers un traitement B2C / e-reporting, nécessitant une correction a posteriori.

3. Qualification du client fiscal

Le point critique est l'identification du client final du transporteur (i.e., selon que les données désignent le client final ou l'Agence).

Le transporteur qui est le vendeur est responsable du respect de ses obligations en matière d'e-invoicing / e-reporting.

Les contrats doivent répartir les contrôles relatifs à la collecte et à la transmission des données entre le client, l'Agence et le transporteur.

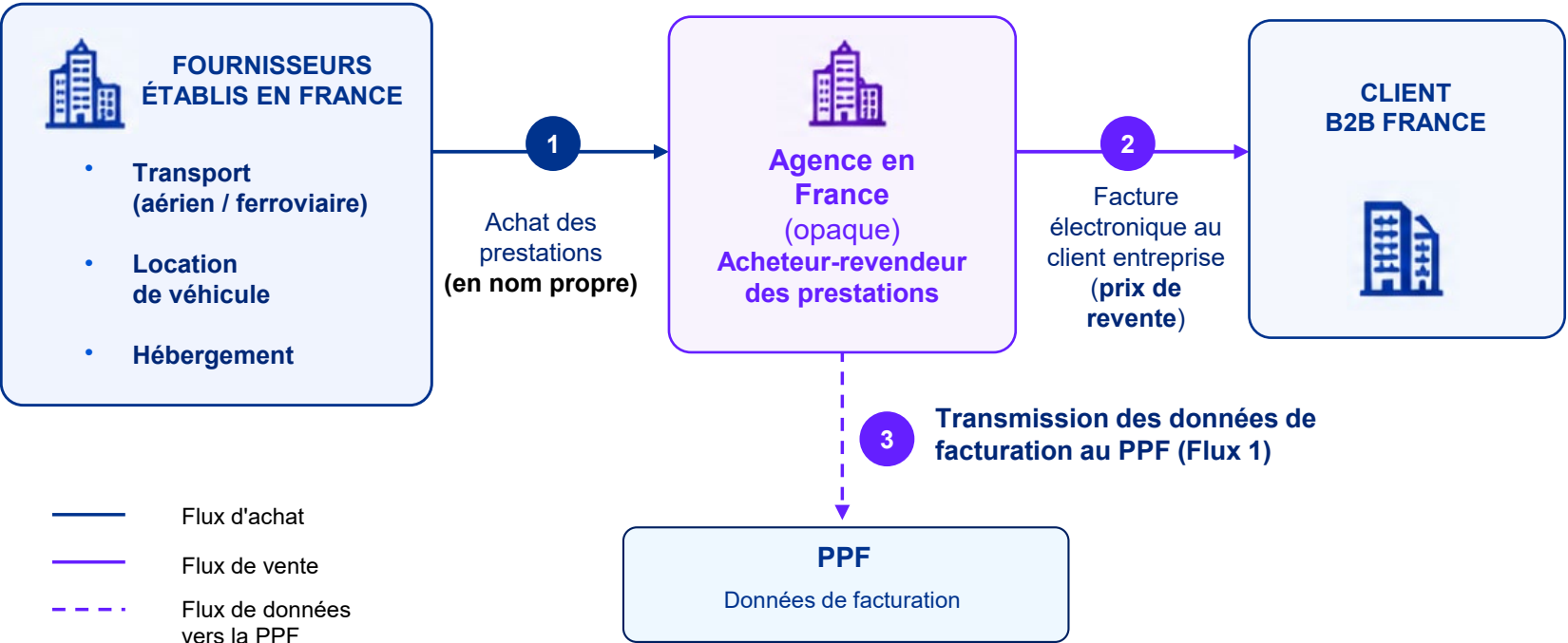
Lecture KPMG

La difficulté n'est pas uniquement technique : elle réside dans l'alignement entre la donnée transmise, le rôle juridique de l'Agence et le flux e-invoicing / e-reporting attendu. La donnée de facturation devient donc un point de contrôle structurant pour éviter les traitements B2C par défaut, les factures a posteriori et les incohérences de cycle de vie.

Agence établie en France opaque / client entreprise établi en France



L'Agence agit en son nom propre : elle achète les prestations principales auprès des fournisseurs et les revend au client B2B à un prix comprenant sa rémunération. Cette rédaction évite de présenter la marge comme un montant nécessairement affiché ou facturé séparément.



À retenir

- L'Agence est juridiquement et fiscalement le **vendeur des prestations principales**.
- Elle facture au client **son prix de revente**. Lorsque le régime de la marge s'applique, la marge taxable correspond à la différence entre ce prix — frais de service intégrés compris — et le coût des prestations achetées.
- Les données de facturation sont **transmises à l'administration via le PPF (Flux 1)**.



Message clé : Dans un schéma opaque, l'Agence achète et revend les prestations en son nom propre. Elle facture au client le prix de revente et est réputée vendeur des prestations principales. Cette facturation intègre la marge, incluant les frais de services.

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

EDV

Livre blanc

Partie 3 – Données métier

Dictionnaire de données à transmettre

22 juillet 2026





Règle de syntaxe - Clés BG-32 [BT-160 / BT-161]

Note - Règle de syntaxe des clés BG-32 : la partie gauche (clé anglaise) doit être copiée à l'identique par les émetteurs.

Le champ **BT-160** (groupe **BG-32 - Informations complémentaires sur l'article**) permet aux émetteurs de transmettre des données analytiques métier (voyageur, centre de coût, motif, etc.) au format *clé=valeur*. La partie **gauche (clé anglaise)** est l'identifiant technique exploité par les systèmes destinataires : elle doit être reprise **à l'identique** (même casse, même orthographe, sans traduction ni espace) telle que définie dans le dictionnaire de données. La partie **droite (libellé français)** est libre et n'a qu'une vocation d'affichage sur le visuel de la facture. Les deux parties sont séparés par un trait d'union « - ».

✓ Correct : BT-160=TravelerName-Nom voyageur

✗ Incorrect : BT-160=travelername-Nom voyageur (casse modifiée)

✗ Incorrect : BT-160=NomVoyageur-Nom voyageur (clé anglaise traduite)

Note - Ces champs sont facultatifs : ne pas les renseigner en l'absence d'information à transmettre.

La norme **n'autorise pas** la présence du libellé (BT-160) **sans** la valeur (BT-161).



Exemple attribut BT-160 et BT-161

Lecture de l'exemple

Chaque attribut « Voiture » (BG-32 / BT-160) est porté par un **cac:AdditionalItemProperty** au niveau de la ligne de facture.

- **cbc:Name** - convention « **English-Français** » : la partie anglaise sert à l'extraction informatique, la française reste lisible.
- **cbc:Value** - la valeur du champ (date au format ISO 8601, ville, etc.).

Ici, les 4 attributs requis sont portés : dates et villes de prise et de retour de location.

```
<cac:InvoiceLine>
  ...
  <cac:AdditionalItemProperty>
    <cbc:Name>PickupDate-Date prise location</cbc:Name>
    <cbc:Value>2026-07-01</cbc:Value>
  </cac:AdditionalItemProperty>
  <cac:AdditionalItemProperty>
    <cbc:Name>PickupCity-Ville prise location</cbc:Name>
    <cbc:Value>Paris CDG</cbc:Value>
  </cac:AdditionalItemProperty>
  <cac:AdditionalItemProperty>
    <cbc:Name>ReturnDate-Date retour location</cbc:Name>
    <cbc:Value>2026-07-05</cbc:Value>
  </cac:AdditionalItemProperty>
  <cac:AdditionalItemProperty>
    <cbc:Name>ReturnCity-Ville retour location</cbc:Name>
    <cbc:Value>Lyon Part-Dieu</cbc:Value>
  </cac:AdditionalItemProperty>
</cac:InvoiceLine>
```



Données factures

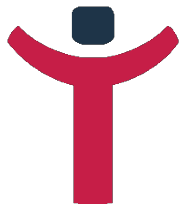
Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.

Champ	Balise	Commentaire
Type d'opération (livraison de bien, prestations de service, mixte)	BT-23	Les valeurs autorisées sont définies dans la liste BR-FR-08
Option pour la TVA sur les débits	BT-8	Les valeurs autorisées sont définies dans la liste BR-FR-MAP-03
N° facture	BT-1	Numéro de facture
N° d'avoir avec le n° de facture d'origine	BT-1 + BG-3 (BT-25)	Cas d'un avoir : BT-3=381 alors réf. facture d'origine = BT-25
Date facture	BT-2	Date d'émission facture
N° TVA Intracom du client	BT-48	N° TVA intracom. acheteur
N° SIREN du client	BT-47 (BT-47-1 schemeID 0002)	Identifiant légal acheteur (SIREN)
Nom et adresse client (y compris pays)	BT-44 + BG-8 (BT-50→BT-55)	Nom + adresse acheteur ; pays obligatoire = BT-55
Mention autofacturation ou autoliquidation si applic-e	BT-118=AE + BT-120/BT-121	Autoliquidation = catégorie TVA « AE » + motif
Réf dossier / Numéro de commande de la TMC	BT-10 / BT-14	Réf. dossier TMC = réf. acheteur (BT-10) ou n° command...

BT-8 et BT-23 : Les listes de données autorisées sont communiquées dans la norme AFNOR XP Z12-012

Champ	Balise	Commentaire
Date de départ de la commande	BG-26 → BT-134 (ligne)	L'information est portée sur une ligne article
Date de retour de la commande	BG-26 → BT-135 (ligne)	L'information est portée sur une ligne article
Pays destination	BT-160=DestinationCountry-PaysDestination)	Valeur à transmettre en BT-161
Devise de facturation	BT-5	Devise de facturation (EUR)
Total prestations	BT-109	Total HT des prestations
Total à payer	BT-112	Total TTC de la facture
Total réglé par carte (Amex, Airplus, CB) avec référence carte	BT-113 + BT-87	Montant déjà réglé + 4 a 6 dernier chiffres cartes
Solde à payer	BT-115	Montant net à payer (solde)
Date échéance	BT-9	Date d'échéance de paiement
Condition de règlement	BT-20	Conditions de règlement

La BT-160 (étiquette) est toujours associée à la BT-161 (valeur transmise)

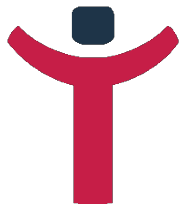


Données factures

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.

La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
BON DE COMMANDE	BT-13 (entête) ou EXT-FR-FE-135 (ligne)	
ORDRE DE MISSION	BT-160=OrderMission-Ordre Mission	ordre de mission = analytique
CODE SOCIETE	BT-160=CompanyCode-CodeSociété	Code société / BU interne client
CODE BUSINESS UNIT / CODE DEPARTEMENT	BT-160=BusinessUnit-BU BT-160=DepartementCode-Département	Code business unit / département
CODE ANALYTIQUE / CODE AXE ANALYTIQUE / CENTRE DE COUT / CODE ET-ISSEMENT / CODE SECTION / CODE SERVICE	BT-19 (une seule occurrence) BT-160=CostCenter	BT-19 = réf. compté acheteur (une seule) ; BT-160 : axes multiples
CODE CENTRE D'IMPUTATION / CODE DE REFACTURATION	BT-160=ImputationCode-Code Imputation	Code centre d'imputation / refacturation
CODE PROJET / CODE ACTIVITE / CODE AFFAIRE	BT-11 (projet) / BT-12 (affaire)	Code projet = BT-11 ; code affaire/contrat = BT-12
DONNEUR D'ORDRE / DEMANDEUR	BT-56 / BT-160=Requester-Demandeur	Donneur d'ordre / demandeur = point de contact acheteur ou attribut analytique
MATRICULE COLLABORATEUR	BT-160=EmployeeID-Matricule	Matricule collaborateur
MOTIF DE DEPLACEMENT	BT-160=TravelReason-Motif Déplacement	Motif de déplacement



Données factures

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.

La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Nom du project manager (valide les factures - événementiel)	BT-56	Valideur de facture ; Si plusieurs alors fournir nom équipe.
Toutes données complémentaires	BT-160=<en>-<fr>	Le champ BT-160 – Additional supporting document (cardinalité 0..n) permet de joindre toute donnée complémentaire jugé utile à la compréhension ou au traitement de la facture. La valeur doit être fournie en deux langues selon la syntaxe <en>-<fr> (ex. : PolicyReason-Motif hors politique). Ce champ est optionnel et répété.
Somme des montants nets des lignes de facture	BT-106	Total HT des lignes de facture (avant remises et charges au niveau document).
Montant total de la TVA de la facture	BT-110	Montant total de la TVA de l'ensemble de la facture.
Montant total de la facture TTC	BT-112	Montant HT (BT-109) + montant total de la TVA (BT-110).
Montant déjà payé	BT-113	Somme déjà réglée par le client avant émission de la facture.
Montant restant dû (net à payer)	BT-115	BT-112 – BT-113 + arrondi (BT-114).



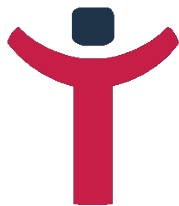
Synthèse TVA – Ventilation (BG-23)

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Montant HT	BT-116	Base tax-e par taux (ventilation TVA BG-23)
Taux de TVA (%)	BT-119	Taux de TVA de la catégorie
Montant TVA	BT-117	Montant de TVA de la catégorie



Mentions obligatoires

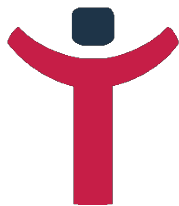
Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Taux des pénalités de retard	BT-21/BT-22	Mention portée balise Note qualifiant "PMD"
Indemnités forfaitaires pour frais de recouvrement	BT-21/BT-22	Mention portée balise Note qualifiant "PMT"
Montant du capital social	BT-33 + BT-21/BT-22	Capital social = information légale additionnelle vendeur Mention portée balise Note qualifiant "REG"
Numéro d'immatriculation au RCS et ville du greffe	BT-21/BT-22	Mention portée balise Note qualifiant "-"



Informations prestations - Aérien / Hôtel

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.
La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Ville de départ (ou trajet si stop intermédiaire)	BT-160=DepartureCity-Ville départ	
Ville d'arrivée (ou trajet si stop intermédiaire)	BT-160=ArrivalCity-Ville arrivée	
Code de la compagnie	BT-160=AirlineCode-Code compagnie	Code compagnie aérienne
Classe du billet	BT-160=TravelClass-Classe billet	Classe du billet
Numéro de PNR	BT-160=PNR-PNR	Numéro de PNR
Nom du tarif	BT-160=FareName-Nom Tarif	Nom du tarif
Nombre de nuits	BT-160=NightsCount-Nombre de nuits	Nombre de nuits
Nom de l'hotel	BT-160=HotelName-Nom Hotel	Nom de l'hôtel
Type de chambre	BT-160=RoomType-Type Chambre	Type de chambre
Type de prise en charge paiement	BT-160=PaymentType-Type prise en charge paiement	Type de prise en charge paiement



Informations prestations - Voiture

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.
La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Catégorie	BT-160=CarCategory-Catégorie	Catégorie du véhicule
Date de prise de location	BT-160=PickupDate-Date prise location	
Ville de prise de location	BT-160=PickupCity-Ville prise location	
Date de retour de location	BT-160=ReturnDate-Date retour location	2 attributs distincts (date / ville de retour)
Ville de retour de location	BT-160=ReturnCity-Ville retour location	2 attributs distincts (date / ville de retour)
Conducteur	BT-160=DriverName-Conducteur	Conducteur
Type de prise en charge paiement	BT-160=PaymentType-Type prise en charge paiement	Type de prise en charge paiement
Montant estimé et tarif si paiement par le voyageur	BT-160=EstimatedAmount-Montant estimé	Montant estimé + tarif si paiement par le voyageur : hors facture
Agence du loueur	BT-160=RentalAgency-Agence	Agence du loueur



Informations prestations - Train / Low cost / Visa

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.
La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Ville de départ	BT-160=DepartureCity-Ville depart	Ville départ pour Low cost, Train
Ville de arrivée	BT-160=ArrivalCity-Ville arrivée	Ville d'arrivée pour Low cost, Train
Classe du billet	BT-160=TravelClass-Classe billet	Classe du billet pour Low cost, Train
Code de la compagnie	BT-160=AirlineCode-Code compagnie	Low cost : code compagnie
Numéro du PNR	BT-160=PNR-PNR	Low cost : numéro de PNR
Descriptif du visa	BT-160=VisaDescription-Description Visa	Descriptif du visa



Informations prestations - Assurance / Maritime

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.

La valeur est à transmettre en BT-161

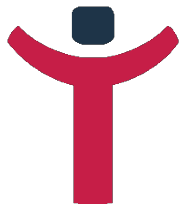
Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Nom du contrat	BT-153 ("Prime d'assurance voyage – contrat auprès de [Assureur] ")	Assurance : nom du contrat Indiqué au niveau ligne article
Numéro de contrat	BT-160=InsuranceNumber-Numéro contrat	Assurance : numéro de contrat
TVA Exonérée	BT-151 = E	Assurance : Exonération
Taux de TVA de l'article	BT-152 = 0	Assurance : Taux de TVA
Motif d'exemption de TVA en ligne	EXT-FR-FE-178 = TVA exonérée – art. 261 C CGI	Assurance : Motif
Code de motif d'exemption de TVA en ligne	EXT-FR-FE-179 =VATEX-FR-CGI261C-2	Assurance : Code VATEX
Destination	BT-160=SeaDestination-Destination	Maritime : destination
Code de la compagnie	BT-160=CarrierCode-Code Compagnie	Maritime : code compagnie
Ville de départ (ou trajet si stop intermédiaire)	BT-160=DepartureCity-Ville départ	Maritime
Ville d'arrivée (ou trajet si stop intermédiaire)	BT-160=ArrivalCity-Ville arrivée	Maritime



Informations prestations - 24H / Consulting / Divers

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.
La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Heure appel	BT-160=CallTime-Heure appel	Service 24H : heure d'appel Au format Au format HH:mm
Nom de l'appelant	BT-160=CallerName-Nom appelant	Service 24H : nom de l'appelant
Date appel	BT-160=CallDate-Date appel	Service 24H : date d'appel Au format Au format YYYYMMDD
N° devis	BT-160=QuoteNumber-Numero Devis	Consulting : n° devis
N° contrat	BT-160=ContractNumber-Numéro contrat	Consulting : n° contrat
Type de prestation	BT-153 / BT-154	Consulting : type de prestation (nom/description article)



Chorus Pro

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
CHORUS - SIRET	BT-47 (schemeID 0009)	Chorus Pro : SIRET acheteur (schemeID 0009)
CHORUS - ENGAGEMENT	BT-13	Chorus Pro : engagement = réf. bon de commande
CHORUS - MARCHÉ	BT-12 / EXT-FR-FE-01 (Marché)	Chorus Pro : marché = réf. contrat (BT-12) ; extension CTC-FR Marché
CHORUS - SERVICE	BT-46 (schemeID 0224)	Chorus Pro : code service routage (schemeID 0224) sur l'identifiant acheteur



Données factures

Lors que la TMC agit en tant que Vendeur

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Numéro SIREN de la TMC	BT-30 (schemeID=0002)	Identifiant légal de la TMC (SIREN)
N° TVA Intracom de la TMC	BT-31	N° TVA intracom de la TMC
Identification de la TMC (adresse)	Ensemble des balises BG-5	Adresse, code postal, ville et pays de la TMC
Email TMC	BT-43	Email contact
Nom de l'agent TMC	BT-41	Point de contact vendeur (agent TMC)
Dénomination sociale et forme juridique de la TMC	BT-27	Dénomination + forme juridique
Adresse du siège sociale de la TMC	BG-11 (BT-35→BT-40)	Représentant fiscale du vendeur



Cas n°39 — Tiers transparent en AGENT d'ACHETEUR

Application aux TMC (agences de voyage) — XP Z12-014 §3.2.38.1

DÉFINITION

Intermédiaire transparent agissant pour le compte de l'ACHETEUR vis-à-vis de plusieurs VENDEURS.
Exemple TMC : réserve et paie les prestations de transport/hôtel, puis refacture l'ACHETEUR.

MÉCANISME

- Adresse de facturation dédiée SIRENacheteur_achatexterne confiée à une PA
- VENDEURS envoient leurs factures unitaires sur cette adresse → reçues par la PA-TR
- TIERS traite ces factures par délégation pour le compte de l'ACHETEUR
- TIERS émet ensuite une facture globale à l'ACHETEUR (intermédiation + lignes de débours)

POINTS D'ATTENTION

- Flux 1 / 10.1 émis pour chaque facture unitaire → pré-remplissage TVA cohérent
- TVA absente des lignes de débours (donc hors BG-23) — référence (ex : n° Voucher) requise pour relier débours et facture unitaire
- Statuts de cycle de vie gérés par facture (refus, litige, approbation, paiement)

FLUX D'ÉCHANGE



Adresse dédiée : SIRENacheteur_achatexterne (PA-TR partagée — TIERS agit par délégation)

→ La slide suivante détaille les données BT/BG portées par chaque facture dans ce cas.



Données factures

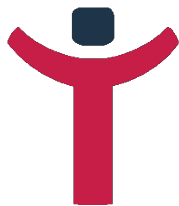
Lors que la TMC agit en tant qu'AGENT d'ACHETEUR

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Numéro SIREN de la TMC	EXT-FR-FE-08 (schemeID=0002)	Identifiant légal de la TMC (SIREN)
N° TVA Intracom de la TMC	EXT-FR-FE-10	N° TVA intracom de la TMC
Identification de la TMC (adresse)	Ensemble des balises EXT-FR-FE-14	Adresse, code postal, ville et pays de la TMC
Email TMC	EXT-FR-FE-25	Email contact de la TMC
Nom de l'agent TMC	EXT-FR-FE-23	Point de contact de la TMC
Dénomination sociale	EXT-FR-FE-03	Dénomination de la TMC



Données factures (client)

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Code client	BT-10	Identifiant de l'acheteur
Paiement direct compagnie aérienne avec la carte du client (ATC) avec référence carte	BT-87 BT-88	4 à 6 derniers chiffres de la carte Nom du porteur de la carte - optionnel



Mentions complémentaires + exemples XML

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Code APE	BT-21=ZZZ BT=22=APE:xxx	Code APE/NAF Remplacer xxx par le code APE
Référence RCP (nom assureur et numéro contrat)	BT-21=ZZZ BT=22=RCP:XXx	Référence RCP Remplacer xxx par la référence RCP BT-21 = ZZZ (ou tout code libre) BT-22 = "RCP : AXA Assurances - Contrat n° 123456789"
Référence garantie financière (Nom et numéro de contrat)	BT-21=ZZZ BT=22=Garantie financière : xxx	Référence garantie financier BT-21 = ZZZ BT-22 = Garantie financière : Groupama - Contrat n° GF987654
Numéro d'immatriculation licence professionnelle	BT-21=ZZZ BT=22=Numéro d'immatriculation Atout France : XX XX XXXXX	N° Immatriculation Atout France BT-21 = ZZZ BT-22 = Numéro d'immatriculation Atout France : IM xx xx xxxxx



Exemple pour balise note Mentions complémentaires

Lecture de l'exemple

Chaque mention complémentaire est portée par un **cbc:Note** au niveau de l'en-tête de facture (BT-21 + BT-22).

- **BT-21** — code sujet libre (« **ZZZ** ») qui identifie la nature de la mention.
- **BT-22** — libellé selon la convention « **Clé : valeur** ».

Le séparateur « # » joint BT-21 et BT-22 dans la valeur de **cbc:Note**.

Ici, 4 mentions sont portées : APE, RCP, garantie financière et licence Atout France.

```
<ubl:Invoice>
...
<!-- Code APE / NAF -->
<cbc:Note>#ZZZ#APE : 6201Z</cbc:Note>

<!-- Référence RCP (assureur + n° contrat) -->
<cbc:Note>#ZZZ#RCP : AXA Assurances - Contrat n° 123456789</cbc:Note>

<!-- Garantie financière -->
<cbc:Note>#ZZZ#Garantie financière : Groupama - Contrat n° GF987654</cbc:Note>

<!-- Immatriculation Atout France -->
<cbc:Note>#ZZZ#Numéro d'immatriculation Atout France : IM 075 12 34567</cbc:Note>
...
</ubl:Invoice>
```



Exemple UBL — Ligne de facture (InvoiceLine) : TVA (S) vs exonération (E)

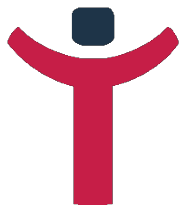
Ligne avec TVA — catégorie S (standard)

```
<cac:InvoiceLine>
  <cbc:ID>1</cbc:ID>
  <cbc:InvoicedQuantity
    unitCode="EA">2</cbc:InvoicedQuantity>
  <cac:Item>
    <cbc:Name>Véhicule neuf</cbc:Name>
    <cac:ClassifiedTaxCategory>
      <cbc:ID>S</cbc:ID>
      <cbc:Percent>20.00</cbc:Percent>
      <cac:TaxScheme><cbc:ID>VAT</cbc:ID>
      </cac:TaxScheme>
    </cac:ClassifiedTaxCategory>
  </cac:Item>
</cac:InvoiceLine>
```

Ligne exonérée — catégorie E + VATEX-EU-D

```
<cac:InvoiceLine>
  <cbc:ID>2</cbc:ID>
  <cbc:InvoicedQuantity
    unitCode="EA">1</cbc:InvoicedQuantity>
  <cac:Item>
    <cbc:Name>Véhicule d'occasion</cbc:Name>
    <cac:ClassifiedTaxCategory>
      <cbc:ID>E</cbc:ID>
      <cbc:Percent>0.00</cbc:Percent>
      <cbc:TaxExemptionReason>Régime de TVA applicable
aux agences de voyages</cbc:TaxExemptionReason>
      <cbc:TaxExemptionReasonCode>
        VATEX-EU-D</cbc:TaxExemptionReasonCode>
      <cac:TaxScheme><cbc:ID>VAT</cbc:ID>
      </cac:TaxScheme>
    </cac:ClassifiedTaxCategory>
  </cac:Item>
</cac:InvoiceLine>
```

Code **S** : TVA calculée (20 %). Code **E + VATEX-EU-D** : exonération sans TVA (régime de la marge).

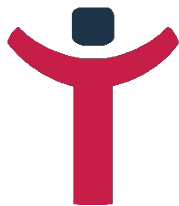


Prestations / frais facturés

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.

La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Date de départ ou date du séjour (du ... au ...)	BT-134 -> Date départ BT-135 -> Date retour	Période de ligne = date/durée du voyage ou séjour
N° de pièce du fournisseur (n° billet, No dossier, etc.)	BT-160=TicketNumber-Numéro Billet BT-160=CaseNumber-Dossier	N° billet N° dossier
Nom du fournisseur	EXT-FR-FE-BG-12	Réservé au cas d'usage 39 (fournisseur revendu - sous-traitant). Hors cas 39 : utiliser BG-32 / BT-160.
Nom Voyageurs	BT-160=TravelerName-Nom Voyageur	Nom des voyageurs
Montant TTC pour les lignes Prestation et Frais	BT-160=TTC-TTC	Montant de ligne net
Montant HT que pour les lignes Frais	BT-131	Montant HT des lignes de frais (flux 1 = CA TMC)
Montant TVA que pour les lignes Frais	BG-23 (doc) + ligne)	Cas 39 : TVA absente des lignes de débours. Porter BT-160=LineVATAmount au niveau ligne pour réconciliation
% TVA que pour les lignes Frais	BT-152 + BT-151	Taux TVA article (BT-152) + code catégorie TVA (BT-151)
Référence à la disposition légale en cas d'exonération	EXT-FR-FE-178 (Motif d'exemption ou régime) EXT-FR-FE-179 (Code motif d'exemption)	Dont référence à un régime particulier : VATEX-EU-D cas d'usage 33



Informations prestations / frais

Syntaxe imposée pour BT-160 : format « EN – FR », dans cet ordre. Le contenu est affiché tel quel sur le lisible de la facture.
La valeur est à transmettre en BT-161

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Information - FRAIS - Type (émission, annulation, réservation)	BT-153 (Item name)	Type de frais (émission/annulation/réservation) porté sur le nom d'article
Information - FRAIS - Descriptif du frais (ex : prestation de service aérien)	BT-154 (Item description)	Descriptif du frais
Information - HOTEL - Montant estimé si paiement sur place	BT-160=EstimatedAmount-Montant estimé	Montant estimé si paiement sur place : hors facture, reporting client



Données complémentaires

Champ	Balise BT / BG	Commentaire
Montant de TVA inclus dans chaque ligne de la reddition de compte	BT-160=LineVATAmount-Montant TVA	Cas 39 : TVA absente de BG-23 sur les débours. Ajouter TVA ligne + n° Voucher pour raccrocher aux factures unitaires Pré requis avoir la donnée du fournisseur au moment de l'édition du document.
N° du bon d'achat	BT-160=VoucherRef-Bon Achat	
Ligne « Honoraire d'agence » (non facturée en cas 33)	BT-131 + BT-151=O / hors facture	Cas 33 : commission non facturée ; visible pour le reporting client uniquement



Cas n°33 - Comment indiquer la marge bénéficiaire sur une facture

Applicable aux opérations visées à l'art. 266, 1-e) (agences de voyages) et à l'art. 268 (terrains à bâtir). La norme EN16931 ne permet pas nativement de distinguer une base de marge bénéficiaire. Deux options existent :

Option 1 - Note libre

- Utiliser une note pour indiquer la marge bénéficiaire (texte libre).
- Code sujet (BT-21) DOIT être égal à « AVE ».
 - **Avantage : simple à mettre en œuvre.**
 - **Limite : texte libre peu exploitable automatiquement ; pas nécessairement transmis dans le flux 1.**

Option 2 - Lignes structurées

- Faire apparaître la marge via 2 lignes additionnelles sur la facture.
- Ligne « REPRISE MARGE BENEFICIAIRE TTC » (quantité -1) puis ligne « MARGE BENEFICIAIRE HT » (TVA applicable).
- Permet d'identifier la marge bénéficiaire et sa TVA en pied de facture (ventilation TVA).
 - **Avantage : structuré, transmis au PPF (flux 1 / 10.1 dérivé).**
 - **Limite : nécessite le profil EXTENDED-CTC-FR (ou EXTENDED de Factur-X).**

L'Option 2 est détaillée avec un exemple chiffré complet dans le slide suivant.



Cas n°33 - Illustration chiffrée (Option 2 - lignes structurées)

Exemple : facture de 300 € TTC avec une marge bénéficiaire de 100 € à 20 % de TVA (marge bénéficiaire TTC de 120 €).

N°	Nom de l'article	PU Net	Qté	TVA	Total HT ligne
1	Article 1	160,00	1,00	E / 0%	160,00
2	Article 2	35,00	4,00	E / 0%	140,00
10	REPRISE MARGE BENEFICIAIRE TTC	120,00	-1,00	E / 0%	-120,00
11	MARGE BENEFICIAIRE HT	100,00	1,00	S / 20%	100,00

Base HT	TVA	Motif d'exonération	Montant TVA	Totaux	
180,00	E / 0%	VATEX-EU-D	0,00	Total HT (BT-109)	280,00
100,00	S / 20%	-	20,00	Total TVA (BT-110)	20,00
				Total TTC (BT-112)	300,00

Lecture : la ligne « REPRISE MARGE BENEFICIAIRE TTC » (qté -1) annule le TTC des lignes normales pour ne laisser apparaître, en ventilation TVA, que la marge HT (100 €) et sa TVA (20 €) - le reste (180 €) restant à taux 0 %.