

connectés

IT, Télécom, Business, société

**CHOISIR SES PLATEFORMES AGRÉÉES
POUR LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE**

**MSP : LES FOSSOYEURS DE LA
SOUVERAINETÉ ?**

**FACTURATION ÉLECTRONIQUE :
UNE RÉFORME SOUVERAINE ?**

**INCLUS LE GUIDE
DE LA FACTURATION TÉLÉCOM B2B :**

Pour arrêter de perdre de l'argent
et booster (enfin) votre croissance

Soyez prêt pour la réforme, comme nos +400 opérateurs utilisateurs

Sommaire



Lettre d'engagement pour la
sécurité de vos données P.5



MSP : les fossoyeurs de la
souveraineté ? P.9



Le guide de la facturation
télécom P.15



Comment choisir ses
Plateformes Agréées ? P. 44



Marketing : le Net Promoter
Score P.50



facturation électronique :
une réforme souveraine ? P.54

“2026 démarre, IT Partners approche... Il était donc temps de sortir ce numéro 2.

Le format avait rencontré son public en 2025, mais surtout : difficile de rester silencieux dans une année où tout bouge pour la facturation télécom.

La réforme de la facturation électronique va obliger toutes les entreprises à se doter d'une plateforme agréée pour envoyer et recevoir leurs factures B2B. Résultat : les S.I se réorganisent, les flux ressortent du placard, et les failles apparaissent parfois là où on ne les attendait pas.

Pendant ce temps, la course est déjà lancée. Les experts-comptables, jamais les derniers à flairer l'opportunité, proposent de vous enfermer pour 36 mois, dans des solutions « tout-en-un » évidemment hébergées sur AWS.

Vos besoins ? La souveraineté ? On en reparlera plus tard.

Cette dernière sera également un fil rouge du magazine. La souveraineté commence enfin à prendre. Lentement, certes. Mais sûrement. Car l'actualité fait comprendre qu'il est temps de reprendre la main sur ses données, ses flux... et son indépendance.

C'est là tout l'intérêt d'un magazine d'entreprise : analyser, prendre position, assumer. Et oui, le tout avec une pointe d'autopromotion parce que si nous ne racontons pas notre vision du marché, qui le fera ? ”



Paul-Antoine
DG @ CFAST



Garanties

Lettre d'engagement pour la sécurité de vos données

La Direction s'engage auprès de ses clients
pour la protection de l'information.

Lettre d'engagement

La protection de l'information et la confiance sont deux piliers historiques de notre entreprise. Nos clients nous fournissent au travers des Call Details Records (CDR) des millions de données personnelles à traiter tous les mois depuis plus de quinze ans. Assurément, les modalités de transmission de ces données évoluent avec le temps.

Une PSSI claire en interne

De nombreuses évolutions règlementaires s'imposent depuis quelques années : RGPD, NIS2 ou encore DORA.

Outre des ajouts de normes, l'objectif est évidemment de protéger nos entreprises françaises et européennes contre la cybercriminalité. Nous n'avons pas attendu ces textes pour mettre en œuvre la protection des données de nos clients opérateurs, MSP et professionnels de l'informatique.

Ces derniers nous confient la fonction la plus sensible de leur système d'information : leur facturation. C'est un choix stratégique et qui repose sur une confiance basée sur notre expérience, notre histoire, notre fidélité. Assurer la sécurité des données est vital pour la pérennité de notre entreprise, mais également aux 400 professionnels nous ayant confié les clefs de leur affaire.



6 critères d'évaluation internes

Confidentialité Seules les personnes autorisées ont accès aux données	Intégrité L'assurance que les données consultées n'ont pas été modifiées	Gouvernance Responsabilités internes clairement définies
Disponibilité Les données sont accessibles rapidement et sauvegardées régulièrement	Traçabilité Les accès aux données sont conservés et exploitables	Authentification Contrôle des accès, MFA et SSO dans la mesure du possible avec gestion du nomadisme

Pour ce faire nous devons commencer par assurer à nos collaborateurs les moyens de travailler dans cet univers. La protection du patrimoine informationnel prend racine dans la Politique de Sécurité des Systèmes d'Information (PSSI). Ce document disponible sur notre site web pose un cadre commun destiné à l'ensemble des équipes (Direction, pôle commercial, pôle support, pôle technique).

Fruit de notre expérience et notre relation avec nos clients, ce cadre commun rappelle à chacun les enjeux de la protection de l'information, les principes de gestion et de traitement des risques cyber, l'organisation et les responsabilités en matière de protection.

Une architecture toujours souveraine

Cette stratégie de maîtrise est évidemment répercutée dans notre stratégie d'hébergement de notre solution CFAST.

Nos services sont hébergés à Paris sur le territoire national et aucune réplication ne se fait hors de France. Nous gérons nous même l'infrastructure et l'hébergement et n'utilisons aucune technologie américaine (AWS, Azure, Google Cloud) seul le droit Français s'applique. Travailler avec nous c'est s'assurer d'échapper au Cloud Act.



Une stratégie globale en interne

Depuis plusieurs années nous avons entamé une démarche vers l'open source ou vers des solutions SaaS Françaises hébergées en France sur des services protégés du Cloud Act.

Nous joignons également la parole aux actes en entamant en 2026 une transition de Microsoft vers une totalement OpenSource dans l'objectif de protéger totalement notre société de l'hégémonie américaine.

Cette migration fera certainement l'objet d'un billet supplémentaire dans le magazine 2027.

Abraham Bomer (Président) & Paul-Antoine Gerbay (DG)



Opinion

Les MSP sont-ils les fossoyeurs de la souveraineté ?

La souveraineté est sur toutes les lèvres, mais encore faut-il pouvoir y accéder facilement. Tour d'horizon d'une réflexion personnelle.

MSP, les fossoyeurs de la souveraineté ?

Les Managed Service Providers (MSP) sont des partenaires stratégiques qui prennent en charge des fonctions critiques de l'IT de leurs clients.

Personnellement, deux mots résonnent lorsque j'entends MSP : Microsoft et cybersécurité.

Ce sont deux offres inévitables de leur catalogue, de vraies portes d'entrées commerciales.

Sauf que cela participe également à la diffusion d'outils généralement américains dans notre entreprises françaises, alors que la souveraineté est sur toutes les lèvres.

La cybersécurité et Microsoft ?

La définition de la cybersécurité par l'ANSSI est la suivante : "État d'un système d'information qui résiste aux cyberattaques et aux pannes accidentelles survenant dans le cyberspace, qui est un espace constitué par les infrastructures interconnectées relevant des technologies de l'information, notamment l'Internet."

La cybersécurité repose sur trois piliers fondamentaux :

- Confidentialité : garantir que seules les personnes autorisées peuvent accéder aux données ou aux systèmes.
- Intégrité : s'assurer que les données ou les systèmes ne sont pas altérés de manière non autorisée (par erreur ou malveillance).
- Disponibilité : maintenir les services et les données accessibles aux utilisateurs légitimes, même en cas d'attaque (ex : déni de service).

La suite Microsoft est souvent la clef du système d'information des entreprises françaises (bureautique, authentification, email, collaboration). Elle permet aux MSP de diffuser et d'administrer facilement leurs offres.

Mais Microsoft reste un outil américain soumis au Cloud Act (adieu la confidentialité), mais également à la volatilité du gouvernement américain.

Karim Khan, le procureur général de la Cour pénale internationale, en a fait les frais. Il s'est vu déconnecter ses accès à Microsoft suite à l'émission de deux mandats d'arrêt émis contre le Premier ministre israélien Benjamin Netanyahu et l'ancien ministre de la Défense Yoav Gallant (adieu la disponibilité). Plus récemment c'est Olivier Guillou qui a été visé également et "interdit bancaire sur une bonne partie de la planète" (sic). La CPI a décidé de remplacer la suite bureautique Microsoft par le logiciel européen OpenDesk.



Cette affaire fait voler en éclat les trois piliers de la cybersécurité et l'instabilité politique devrait pousser nos entreprises à revoir leur mode de consommation numérique.

Encore faut-il avoir accès facilement à des offres alternatives.

Construire une offre souveraine

Gardons en tête que les MSP, sous cet acronyme high-tech, restent des TPME : le dirigeant fait le commerce et les installations, le conjoint ou la conjointe prend à charge la facturation et la comptabilité, pendant qu'un stagiaire s'occupe la communication.

Les MSP sont soumis aux mêmes logiques de rentabilité que toutes les autres sociétés et doivent s'équiper énormément pour ne pas passer trop de temps sur chaque dossier. Leur marge repose dans la non-intervention. Il faut donc être proactif. Pour être proactif il faut des outils de surveillance qui remontent les anomalies en amont.

Et qui fait les meilleurs outils, les mieux interconnectés ? L'Oncle Sam évidemment.

L'écosystème IT a un intérêt à court terme de vendre des services non souverains : connus du public, interconnectés, prix publics. Néanmoins, à long terme, tout le monde a intérêt à travailler sur des logiciels souverains.

C'est ce que l'on appelle le concept de Nash. Appliqué à l'écologie, ce concept donnerait le suivant : tout le monde a un intérêt à court terme à s'accaparer les ressources et les exploiter au-delà de ce que l'environnement peut produire. Mais il y a un intérêt de long terme à ne pas le faire.

Comme toute transformation, elle sera progressive. Et créer une société MSP ne proposant que des solutions souveraines serait un exercice de funambule. Le risque d'être précurseur, c'est d'être tout seul devant et incompris.

L'idée serait d'être entre les deux. Construire son offre phare comme tous les MSP : Microsoft, PSA, RMM, antivirus. Tout en proposant une offre souveraine en parallèle.

L'objectif ? permettre au client de faire un choix éclairé. Mieux encore, le client pourra migrer lorsqu'il sera prêt.

Néanmoins, cette idée fait face à deux obstacles. Le MSP doit investir et maintenir une offre en plus à son catalogue avec les coûts (outils, humains...) que cela implique. Mais surtout, il faut que les solutions proposées restent souveraines.

Maintenir la souveraineté avec l'exemple du RGPD ?

Afin de maintenir une offre souveraine, encore faut-il que les outils sélectionnés restent dans le giron français ou, a minima, européen.

L'exemple de Vade est malheureusement frappant. Vade est un logiciel de sécurité de l'email. La société VADE GROUPE a été créée en 2013. En 2025, tout s'accélère : rachat par l'allemand Hornetsecurity, lui-même racheté quelques mois plus tard par l'américain Proofpoint. En deux mouvements capitalistiques, un logiciel souverain français est passé sous le joug du Cloud Act.



Cet enjeu est au même niveau que le RGPD qui, pour rappel, puise sa source dans un arrêt de la CJUE nommé Schrems II. Ce n'est pas un parlementaire européen qui s'est réveillé de sa torpeur un beau matin, mais un citoyen irlandais mécontent du sort réservé à ses données par les CGV de Facebook.



Il semble illusoire de voir un arrêt interdisant aux capitaux Américains de racheter nos fleurons de la cybersécurité. Néanmoins un peu plus de protectionnisme serait attendu pour répondre aux enjeux actuels.



Dossier

Le guide de la facturation télécom

Pour arrêter de perdre de l'argent et booster (enfin) votre croissance

Chapitre 1 :

Anatomie & Cartographie

Dans l'univers B2B des télécoms, la facture est bien plus qu'un simple PDF envoyé chaque mois. Elle est le miroir – souvent déformé – d'un enchaînement complexe de flux commerciaux, techniques, contractuels et financiers. Et lorsque cette mécanique se dérègle, ce sont les revenus, la trésorerie et la confiance client qui vacillent.

Cartographier précisément la chaîne de facturation, c'est le point de départ d'un standard solide.

La facturation télécom repose sur quatre flux fondamentaux, interconnectés mais souvent gérés dans des silos :

- Le flux contractuel : le client, le devis, les tarifs, les remises, les durées, les engagements.
- Le flux technique (provisioning) : ce qui est réellement activé sur les plateformes VoIP, fibre ou data.
- Le flux de consommation : les CDR (Call Detail Records), les volumes de data, les options à l'usage.
- Le flux financier : la logique comptable, les échéances, les proratas, la périodicité.

Une facture n'est donc jamais "juste" une facture. C'est la projection finale de décisions prises en amont, parfois des semaines ou des mois avant.

Trois typologies de ventes, trois logiques à concilier

Abonnements récurrents

- Exemple : FTTO, SIP Trunk, packs Centrex
- Facturation : souvent à terme à échoir (ex. : mois de mai facturé au 1er mai)
- Complexité : gérer les proratas, les ajustements en cours de mois, les évolutions du parc

Services à l'usage

- Exemple : appels voix, data mobile, options temporaires
- Facturation : à terme échu, avec consolidation des CDR
- Complexité : tarification par zone, paliers – haut potentiel d'erreurs si les fichiers sont mal importés

Matériel & prestations one-shot

- Exemple : routeur, installation, formation
- Facturation : à la commande ou à la livraison
- Complexité : risque d'oubli si déconnecté du CRM ou si aucun "signal" n'alimente la facturation

Qui intervient dans la chaîne ?

Voici la réalité d'un opérateur télécom B2B en marque blanche :

- Le commercial vend → info dans le CRM
- Le provisioning active → info dans l'interface fournisseur
- Le support interagit → info dans le ticketing
- Le service ADV facture → info dans l'outil de facturation
- La comptabilité relance → info dans le logiciel comptable

Les erreurs viennent d'un trou dans la circulation de l'information.

Et vous subissez les effets secondaires d'une facturation mal contrôlée.

Dysfonction	Conséquence immédiate	Impact Stratégique
Retard de facturation	Trésorerie sous tension	Décrochage du DSO* *délai moyen de recouvrement
Litiges fréquents	Perte de temps support	Image de marque dégradée
Avoirs correctifs	Perte de revenus nets	Confiance client érodée
Sous-facturation	Marges réduites	Business model fragilisé

Ce qu'il faut retenir

La facturation n'est pas l'aval du process. C'est le coeur du système d'exploitation économique.

Si votre chaîne n'est pas solide et traçable, votre entreprise est un colosse au pied d'argile et atteindra un plafond de verre. Avec des offres qui ne pourront être correctement facturées, ou bien l'impossibilité de conclure des contrats car les outils utilisés sont des freins à la croissance.

- ✓ Un process clair et automatisé
- ✓ Des outils adaptés à votre métier
- ✓ Des équipes formées
- ✓ De la connexion entre vos outils

Le chapitre suivant vous listera les 8 erreurs critiques à éviter. A moins que vous ne souhaitiez créer un S.I spaghetti à moyen terme ?

Chapitre 2 :

Les 8 erreurs critiques

Nous accompagnons plus de 400 opérateurs au quotidien. Ils nous sollicitent pour faciliter leur travail et transformer leur facturation en levier de croissance.

L'objectif étant de gommer 8 erreurs critiques dans leurs processus :

Dépendance à une personne

“C'est moi qui gère la facturation”. Très bien, mais pouvez-vous la déléguer ?

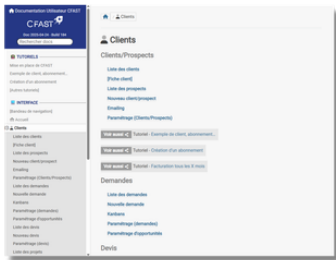
Si vous n'êtes pas en mesure de la déléguer facilement alors la société est en péril. Une seule personne comprend comment tout fonctionne. Car finalement c'est cette personne qui a monté son propre système.

Mais que se passe-t-il pendant les congés, les arrêts ou le départ ?

Votre facturation est à l'arrêt et votre trésorerie aussi. Car vos fournisseurs n'attendent pas pour vous prélever

Solution : sécuriser la facturation en transmettant les compétences

Vous ne pouvez pas dépendre d'une personne, même vous la Direction, qui pourrait laisser votre entreprise à l'arrêt.



- ✓ Des formateurs expérimentés
- ✓ Un support par téléphone et email
- ✓ Une documentation complète
- ✓ Une documentation API précise
- ✓ Un Chatbot IA intégré dans CFAST

Aucune source de vérité contractuelle

Chaque service vendu existe... dans la tête du commercial.

Sans référentiel unifié des contrats (type CRM connecté à la facturation), vous ouvrez la porte aux erreurs :

- Services jamais facturés
- Tarifs incorrects
- Remises oubliées ou permanentes
- Engagements non respectés

Solution : imposer une logique de “contrat numérique unique” :

Tout ce qui est vendu doit exister dans une interface structurée, synchronisée avec la facturation.

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



- ✓ Devis & liasse contractuelle
- ✓ Mandat de prélèvement
- ✓ Signature en ligne (Yousign)
- ✓ Mise en facturation sans ressaisie
- ✓ Suivi des projets de déploiement

Déconnexion entre activation technique et facturation

Un service activé $\neq$ un service facturé.
C'est le syndrome du "Trunk fantôme".

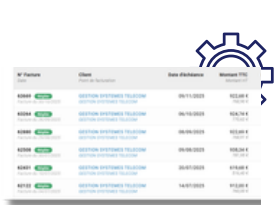
Un lien fibre activé sur Unyc, un compte SIP créé sur Alphalink, un accès provisionné sur Sewan...

Mais rien ne remonte automatiquement dans votre outil de facturation.

Solution : Remonter des alertes sur les CDR et bétonner le processus pour les abonnements

Tout ce qui est vendu doit exister dans une interface structurée, synchronisée avec la facturation.

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



N° Porteur	Client	Date d'activation	Montant TTC
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €
82004	ACTIVATION TECHNIQUE TELECOM	20/11/2023	100,00 €

- ☒ Alertes traitement des CDR
- ☒ Vérification d'incohérences
- ☒ Déploiement clients en vue KANBAN
- ☒ Simulation de facturation
- ☒ Analyses d'écarts

Proratas absents ou incohérents

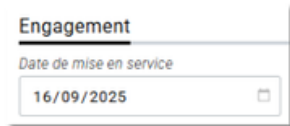
Vous facturez au mois mais déployez tous les jours. Sans moteur de prorata automatisé, vous avez le choix entre deux mauvaises options :

- Facturer en retard (avec des rattrapages)
- Ne pas facturer du tout les débuts de mois → pertes invisibles

Solution : intégrer un moteur de calcul de prorata, basé sur la date réelle d'activation.

C'est un levier de trésorerie immédiat.

Fonctionnalités CFAST correspondantes :

A screenshot of a software interface. At the top, the word "Engagement" is underlined. Below it, the text "Date de mise en service" is displayed. Underneath that, the date "16/09/2025" is shown in a text box, followed by a small calendar icon.

- ☒ Gestion native des proratas
- ☒ Suivi de l'engagement
- ☒ Calcul des indemnités de résiliation
- ☒ Suivi de la marge
- ☒ Prévisionnel de facturation

Tarification floue ou incohérente

Deux clients avec le même service... mais pas le même prix.
Pourquoi ? Personne ne sait.

Quand les tarifs sont saisis "à la main", au cas par cas, sans grilles ou modèles on obtient :

- Des clients qui se comparent et s'agacent
- Des marges imprévisibles
- Des litiges impossibles à défendre

Solution : construire une bibliothèque de produits tarifés.

Chaque service a un nom, un prix, une logique de facturation claire.

Fonctionnalités CFAST correspondantes :

Actes de l'activité	Appréhension	Appréhension	Appréhension
Actes de prospection			
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Intégration SC Large	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Intégration SC Medium	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Intégration SC Small	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Intégration SC XL	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Licence Utilisateur Standard 1 an	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Site	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
Track GP	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection
100000 - Actes de prospection (100000 - Actes de prospection)	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection	100000 - Actes de prospection

- ✓ Un catalogue unifié du métier
- ✓ Import et édition en masse
- ✓ Synchronisable en API
- ✓ Maintenabilité aisée dans le temps
- ✓ Articles, abonnements, forfaits...

Avoirs à répétition

Vous facturez, puis vous annulez, puis refacturez, puis réannulez... Bienvenue dans la double peine.

Les avoirs en cascade sont un poison lent :

- Ils grèvent votre trésorerie
- Ils consomment du temps ADV/compta
- Ils tuent la confiance client

Solution : Réduire les erreurs en amont avec la validation des contrats, prévisualisation des factures, discipline de saisie, alertes...

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



- ✓ Devis & e-signature
- ✓ Vérification d'incohérence
- ✓ Prévisualisation des factures
- ✓ Simulations en masses
- ✓ Processus de facturation contrôlé

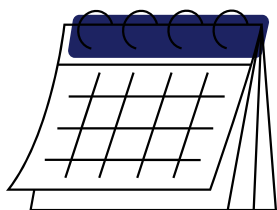
Retards de facturation chronique

Le service est actif depuis deux mois. Mais la facture ? Elle n'est jamais partie.

Un process sans cadence fixe, sans deadline de cut-off, c'est la porte ouverte aux retards. Et donc aux relances vaines, aux clients "surpris", aux disputes sur les périodes facturées.

Solution : fixer une fréquence claire.

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



- ✓ Préparation à la facturation
- ✓ CDR quotidien pour vérification
- ✓ Prévisualisation des factures
- ✓ Génération en masse des factures
- ✓ Planification des résiliations

Pas de pilotage du DSO

Vous avez du DSO, mais de pas de cash ? Votre DSO vous étrangle.

DSO signifie "Days Sales Outstanding", ou en français "délai moyen de paiement client" entre le paiement de sa facture et l'émission de celle-ci. Un DSO trop élevé (45-60 jours) et la trésorerie souffre même avec un bon CA.

Un DSO bas (20-30 jours) signifie que vous transformez la facturation en cash.

Solution : construire un système de règlement efficace.

De la facturation à la trésorerie il y a un pas de géant que vous devez roder.

Fonctionnalités CFAST correspondantes



The screenshot displays the CFAST software interface. At the top, there are four summary cards showing financial metrics: '157 455,59 €', '23 406,21 €', '721,48 €', and '188 073,08 €'. Below these is a table titled 'Factures' (Invoices) with columns for 'N° Facture', 'Date', 'Montant', 'Statut', and 'Délai'. The table contains several rows of invoice data, some with red status indicators.

- ✓ Prélèvement SEPA & Gocardless
- ✓ Synchronisation bancaire
- ✓ Relances : scénarios automatisés
- ✓ Gestion fine du "reste dû"
- ✓ Calcul automatique du DSO

Ce qu'il faut retenir

Ces erreurs critiques pourrissent à moyen terme votre relation client, votre trésorerie, votre temps et votre rentabilité.

Un bon système de facturation doit :

- ✓ Se baser sur un contrat unique et exploitable
- ✓ Gérer les cas complexes (usage, proratas, résiliations)
- ✓ Ne pas dépendre de la mémoire d'un collaborateur
- ✓ Produire des factures compréhensibles pour les clients
- ✓ Être auditable et piloté
- ✓ Être facile d'accès et délégable aux équipes

Le chapitre suivant vous expliquera comment passer à l'action : audit cadrage, priorisation et mise en œuvre concrète d'un standard étape par étape.

Chapitre 3 :

Les 5 principes à respecter

Maintenant que nous avons listé les erreurs critiques à éviter, il faut désormais se pencher sur les actions à mener pour atteindre une facturation optimale.

Le plus simple est de procéder en respectant 5 principes :

Le référentiel client et contrat

Objectif : pouvoir prouver pourquoi vous facturez X à l'instant T.

Chaque contrat signé doit exister dans un référentiel unifié.

Pas dans un devis Word, pas dans le Drive, pas dans un ticket support. Ce référentiel doit contenir :

- Le client, le SIRET, la raison sociale
- Le ou les services souscrits
- Les tarifs, remises, durées, options
- Les conditions de facturation (prorata, échéances)
- Les dates d'effet et de fin

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



- ✓ Les fiches clients multi-sites
- ✓ L'outil de devis & contrat
- ✓ Le catalogue et grilles tarifaires unifiés
- ✓ CDR automatisés
- ✓ Historique des consommations

Un moteur de facturation avec des règles

Objectif : un système qui pense à votre place.

Un bon moteur de facturation est constant et fonctionne de manière prévisible :

- Prorata automatique sur les abonnements (à l'activation et à la résiliation)
- Facturation à échoir (par défaut) ou à échu (usage, data, appels)
- Logique de regroupement multi-sites / multi-services

Fonctionnalités CFAST correspondantes :



- ✓ Le moteur de facturation CFAST
- ✓ Les garde-fous
- ✓ Segmentations de la facturation
- ✓ Clients multi factures
- ✓ Planification de la facturation

Un moteur de facturation avec des règles

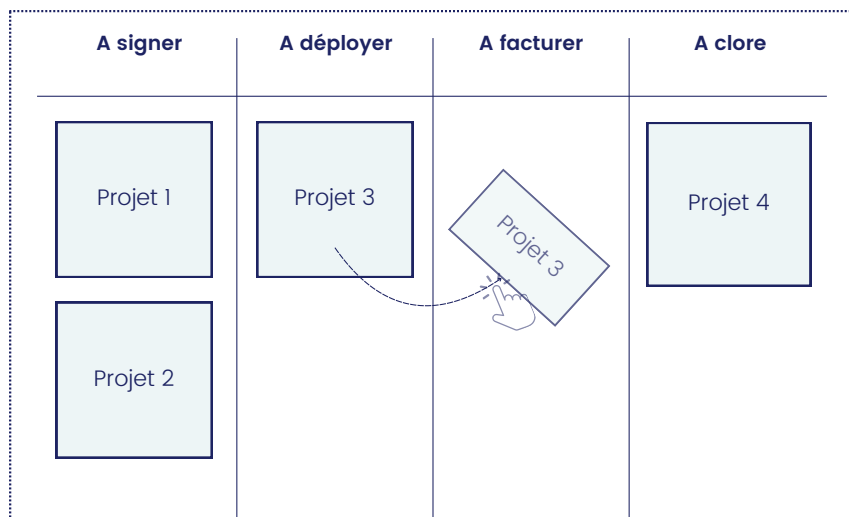
Objectif : aucun service actif ne passe entre les mailles du filet.

Soit vous bénéficiez de services de provisioning automatisés
soit vous mettez en place un processus de vérification.

Un signal doit activer une action qui peut être :

- Actions manuelles et historisées
- Appels API ou Webhooks pour les plus avancés

Fonctionnalités CFAST correspondantes : les vues Kanban personnalisées



Le format des factures : lisible, clair et compréhensible

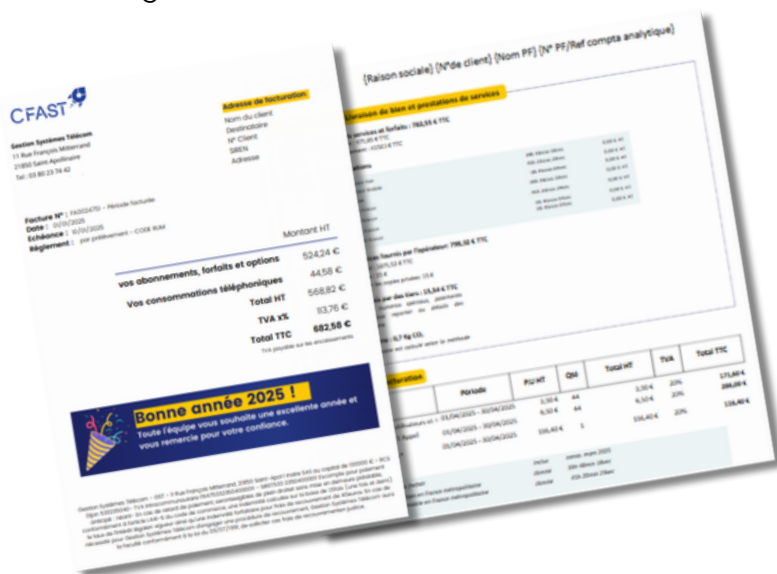
Objectif : éviter les quiproquos chronophages.

“Allô, je ne comprends pas ma facture ? pourquoi je paye du 12 au 30 et pourquoi j’ai du hors forfait et pourquoi ci blablabla...”

Evitez ces appels en adoptant une facture lisible et conforme au décret de 2013.

Cette facture doit respecter vos règles : proratas, grilles tarifaires, ordonnancement par site ou service. C’est le reflet de votre entreprise, soignez là.

Fonctionnalités CFAST correspondantes : votre facture à vos couleurs et logos.



Pilotage de la performance

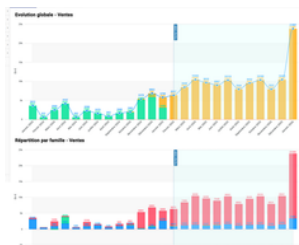
Objectif : améliorer la marge et le recouvrement.

“Ce qui n'est pas mesuré ne peut pas être amélioré.”

En délaissant sa facturation dans un système inadapté vous laissez passer de nombreuses informations clefs, regroupées et ventilées selon les KPIs métiers. Et c'est ainsi que votre système vous bloque et freine votre croissance. Devez-vous acheter au compteur ou au forfait sur ce client ? Quelle typologie de service voix est le plus intéressant ? Combien d'argent est dehors ?

Tant de questions restées sans réponses et tout autant de pertes financières.

Fonctionnalités CFAST correspondantes : les vues Kanban personnalisées



- ✓ Analyses statistiques
- ✓ Prévisionnel de facturation
- ✓ Maximisateur de marge
- ✓ Rapports commerciaux
- ✓ Suivi des impayés

Ce qu'il faut retenir

La facturation n'est pas un fichier Excel à remplir. C'est un process industriel qui doit être traité comme tel.

Un bon système de facturation doit :

- ✓ Se baser sur un contrat unique et exploitable
- ✓ Gérer les cas complexes (usages, proratas, résiliations)
- ✓ Ne pas dépendre de la mémoire d'un collaborateur
- ✓ Produire des factures compréhensibles
- ✓ Être auditable et piloté
- ✓ Être facile d'accès et délégable aux équipes

Le chapitre suivant se concentre sur le passage à l'action : audit, cadrage, priorisation et mise en œuvre concrète d'un standard étape par étape.

Chapitre 4 :

Créer votre standard

Vous savez maintenant ce qu'est une bonne facturation. Vous avez identifié les erreurs critiques et les piliers à construire.

Il est temps d'agir. Mais pas n'importe comment. Pas en "testant un nouveau fichier Excel" ou en changeant d'outil dans la panique.

Ce chapitre vous apporte une méthode concrète, en 4 étapes, pour déployer votre standard de facturation B2B télécom, que vous soyez 5 ou 50 dans l'équipe.

Etape 1 : Audit 360°

On ne peut pas corriger ce que l'on ne voit pas. Il faut cartographier le système actuel.

Liste des choses à faire

- ☐ Lister tous les outils impliqués (CRM, logiciel fournisseur, compta)
- ☐ Identifier les flux entre eux : où commence l'info, où finit-elle ?
- ☐ Relever tous les points de frictions :
 - Services activés non facturés
 - Avoirs fréquents
 - Retards de facturation
 - Incompréhensions clients
- ☐ Analyser les indicateurs clés :
 - DSO
 - Montant facturé vs activé
 - Nombre d'avis émis / mois

Livrable : un diagnostic complet, sans excuses ni interprétations

Etape 2 : Cadrage et définition de la cible

On n'améliore pas un système flou. On le redéfinit.

Il faut poser noir sur blanc ce à quoi doit ressembler la facturation idéale en interne.

Liste des choses à faire

- ☐ Définir le référentiel unique client/contrat
- ☐ Définir la logique de facturation par type de service (abonnement, usage, frais ponctuels)
- ☐ Définir les rôles et responsabilités : qui fait quoi ? qui valide quoi ?
- ☐ Définir le format des factures (lisibles, explicables, justifiables)
- ☐ Définir les outils impliqués et leurs intégrations

Astuce : Créer une carte du futur système (même sur papier, avec tous les flux et acteurs)

Etape 3 : Priorisation et MVP

Le bon standard ne se déploie pas en un mois. Il se structure brique par brique.

Liste des choses à faire

- ☐ Identifier les chantiers les plus critiques (CDR, proratas, automatisation)
- ☐ Isoler un périmètre simple pour commencer (ex : les clients Centrex Unyc, les flottes mobiles Phenix...)
- ☐ Mettre en place un MVP (Minimum Viable Process) : un flux propre, documenté et industrialisable

Objectif : valider une première chaîne propre de la vente à la facture. Elargir par la suite.

Etape 4 : Déploiement progressif et pilotage

Une fois les premières briques en place, il faut passer en mode projet.

Liste des choses à faire

☐ Mettre en place un suivi régulier (hebdomadaire ou bimensuel)

☐ Suivi des indicateurs clés :

- Nombre de services activités facturés / non facturés
- Nombre d'anomalies détectées / mois
- Nombre d'avoirs émis
- DSO Global et par segment

☐ Documenter les règles et process dans un "playbook facturation"

☐ Former équipes et prestataires au nouveau standard

Interdiction : laisser revenir l'ancien monde

Ce qu'il faut retenir

La meilleure manière de résoudre vos problèmes de facturation, ce n'est pas d'avoir un outil magique.

C'est d'avoir un standard clair, appliqué avec rigueur. Cette méthode permet de réduire les pertes invisibles, accélérer la trésorerie, fiabiliser la relation client, gagner en lisibilité interne et construire un actif qui vaut plus que le logiciel.

3 erreurs à éviter absolument :



Changer d'outil sans changer de logique

= Injecter vos problèmes dans un logiciel tout neuf. Inutile.



Croire que l'ADV ou la compta vont régler le problème seul

= La facturation est l'affaire de tous : commerce, support, direction



Ne pas définir de chef d'orchestre

= Sans pilote, le projet échoue. Un responsable unique.

Le chapitre suivant vous expliquera comment implémenter votre CFAST dans votre architecture.
Et transformer à tout jamais votre facturation télécom.



Chapitre 5 :

L'implémentation dans votre S.I.

Vous avez déjà un CRM, un ERP, des extranets fournisseurs, et probablement un fichier Excel qui fait office de chef d'orchestre. Ou bien un seul fournisseur et vous êtes dépendants de son outil de facturation intégré qu'il vous fournit gracieusement (ou non) pour le moment.

Vous vous êtes adaptés. Vous avez bricolés et la machine tourne tant bien que mal.

Mais aujourd'hui, vous voulez fiabiliser, mettre à l'échelle et industrialiser.

Et vous savez que votre facturation ne peut plus être une variable d'ajustement.

Alors la question devient : Comment implémenter un standard de facturation télécom sans refaire toute votre architecture ?

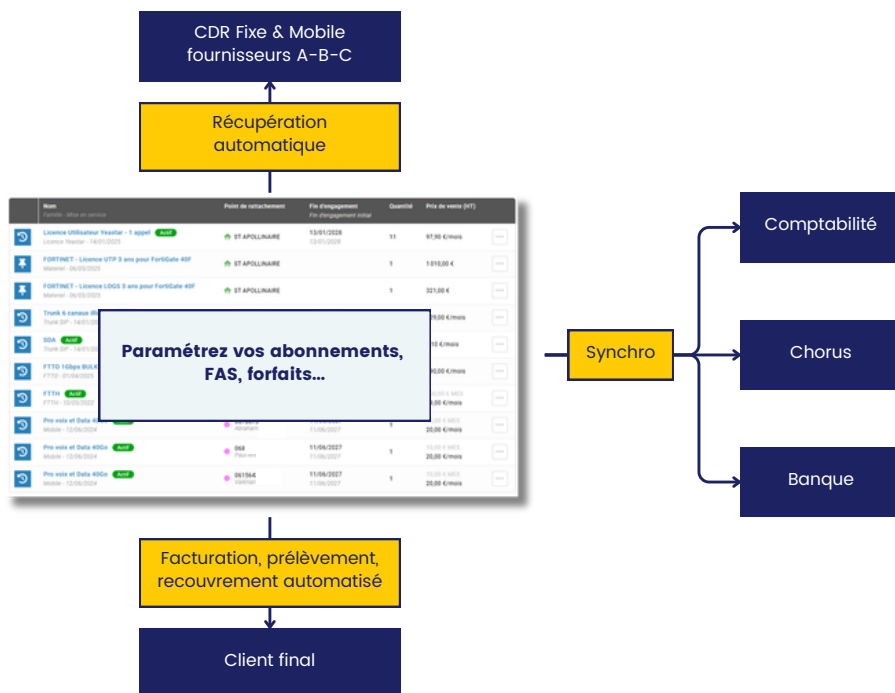
La réponse tient en un mot : orchestration.

Et une seule solution l'incarne : CFAST

Le coeur du système : la facturation

Mettre en place notre solution peut se faire de différentes manières dans votre architecture. Nous proposons de nombreuses fonctionnalités. Mais le cœur du réacteur est la facturation des CDR et abonnements.

Voici le schéma le plus classique :



Les fonctionnalités tierces

Autour, vous pouvez construire avec des outils pour vous aider dans votre quotidien.

Néanmoins, nous conseillons des migrations progressives. Il faut toujours se concentrer sur le principal : la facturation. Ensuite, vous pourrez facilement ajouter des briques à votre CFAST.

Nous mettons à votre disposition un(e) chef(fe) de projet pour votre déploiement qui vous formera et vous accompagnera tout au long de votre migration. Nous avons développé également de nombreux imports en masses et systèmes de vérification.



Construire son CFAST au fil du temps

☐ Système de gestion d'opportunités

☐ Devis, contrat & e-signature

☒ **Système de facturation CFAST**

☒ Espace client final

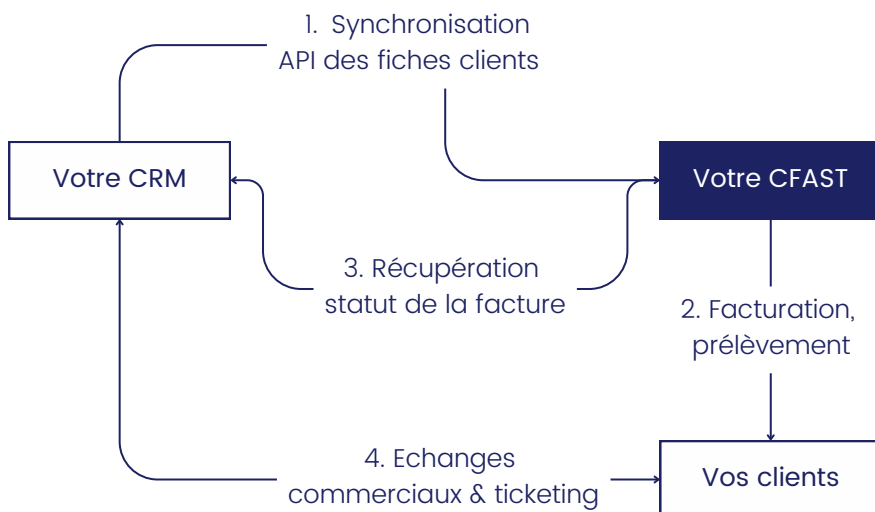
☐ Ticketing et déploiement

Les API CFAST

Nous construisons notre logiciel dans une logique API FIRST afin que vous puissiez intégrer nos services dans votre S.I. facilement.

Notre documentation API est disponible publiquement sur notre site web.

Voici un exemple d'intégration possible :



Ce qu'il faut retenir

Les équipes CFAST vous accompagnent dans le choix de la meilleure solution pour vous.

Notre expérience vous permettra de définir le meilleur périmètre fonctionnel pour votre architecture mais aussi suite à votre audit interne.

Nous accompagnons +400 opérateurs au quotidien et avons mener le projet pour chacun.

Profitez d'un service client ★★★★★

Le chapitre suivant vous expliquera les enjeux de la réforme de la facturation électronique de 2026.



Chapitre 6 :

La facturation électronique

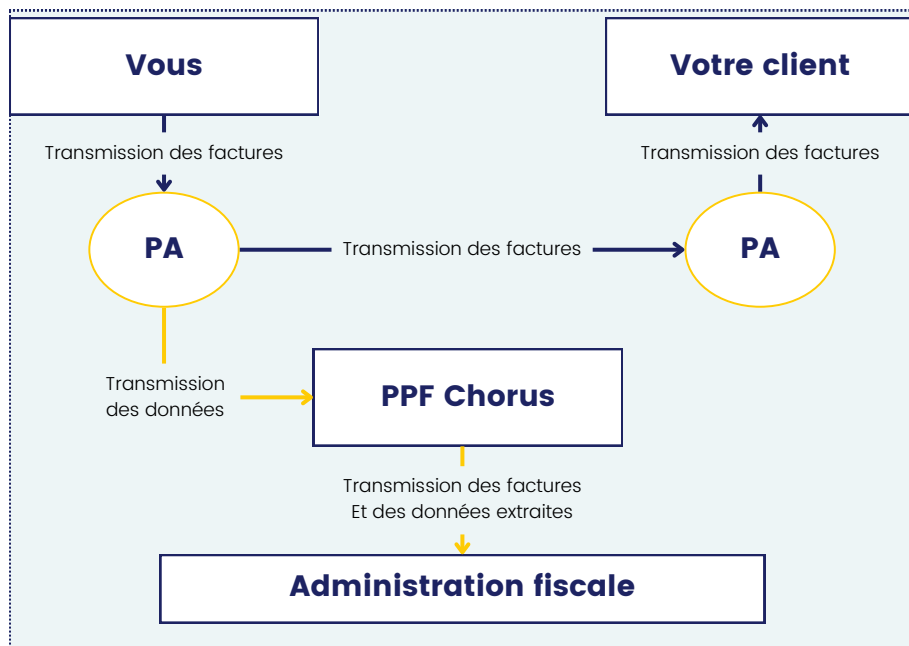
La facturation électronique est le moment idoine pour se lancer dans l'audit de son système de facturation.

Calendrier de la réforme	Septembre 2026	Septembre 2027
Grandes entreprises Effectif 5 000 ou CA > 1,5 Md€	Réception Emission	Réception Emission
ETI Effectifs - 250 salariés Ou CA < 1,5 Md€	Réception Emission	Réception Emission
TPE & PME Effectifs - 250 salariés ou CA < 50M€	Réception	Réception Emission

Vous devrez vous équiper d'une Plateforme Agréée (PA, les ex-PDP) dès septembre 2026. Alors comment réussir son passage à la facturation électronique ?

Plateforme Agréée (ex-PDP) : le fonctionnement

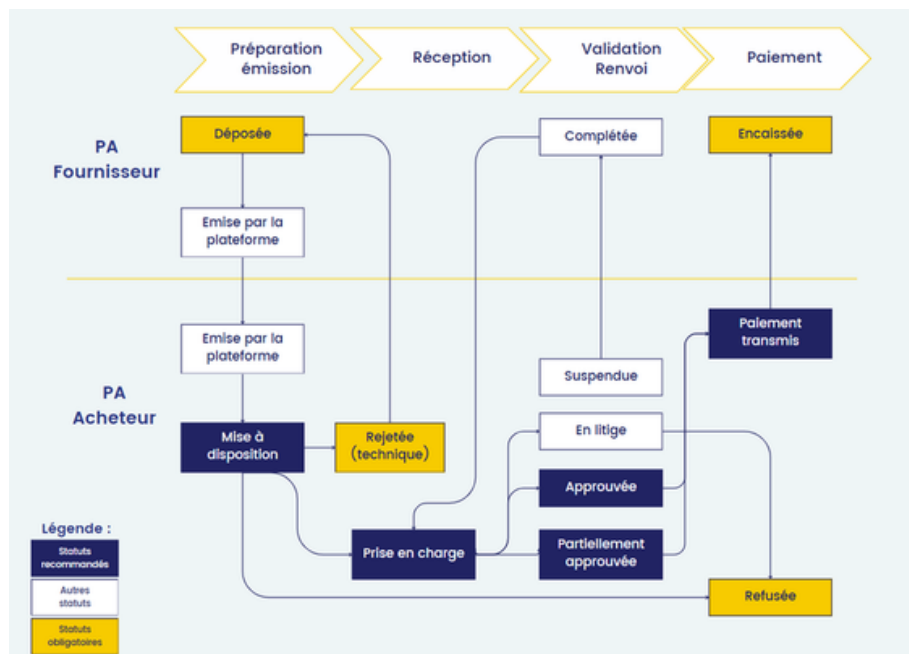
Comme la réforme n'était pas assez complexe, l'Etat a décidé de changer le nom des Plateformes de Dématérialisation Partenaires (les PDP) et de les transformer en Plateformes Agréées (PA). Le fonctionnement reste toutefois le même. Les PA sont des plateformes certifiées par l'Etat qui feront transiter les informations de facturation entre vous, vos clients et l'Etat pour la récolte de la TVA.



La gestion du cycle de vie des factures

Les PA vous permettront de gérer le cycle de vie de vos factures de ventes et factures d'achats. Toujours dans l'objectif, pour l'Etat, de faciliter la récolte la TVA.

Vous allez devoir informatiser vos relations de paiement de factures. Avant la réforme, le paiement est du déclaratif entre plusieurs personnes morales ou physiques. Désormais vous devrez déclarer le statut de la facture et son règlement. Ces informations seront transmises à la DGFiP.



La PA, une couche supplémentaire dans le S.I.

La facturation électronique, ce n'est donc pas envoyer vos factures en PDF.

C'est un projet à part entière à mener pour savoir où rajouter cette couche dans votre système d'informations :

- chez votre expert-comptable et son outil de comptabilité ?
- Sur votre outil de facturation (CFAST au hasard) ?
- Sur une plateforme tierce et l'outil de facturation devra envoyer les factures sur votre PA ?

Il est évident que c'est un choix structurant, car changer de PA sera un projet chronophage à mener.

Etape 1 : faire son audit

Nous l'avons vu lors du premier chapitre, il faut reprendre vos flux :

- Le flux contractuel : le client, le devis, les tarifs, les remises, les durées, les engagements.
- Le flux technique (provisioning) : ce qui est réellement activé sur les plateformes VoIP, fibre ou data.
- Le flux de consommation : les CDR (Call Detail Records), les volumes de data, les options à l'usage.
- Le flux financier : la logique comptable, les échéances, les proratas, la périodicité.

Vous devrez désormais, dans votre audit, ajouter le flux de la facturation électronique.

Mais vous avez également de nombreuses actions à mener pour que vos factures ne soient pas refusées par les PA.

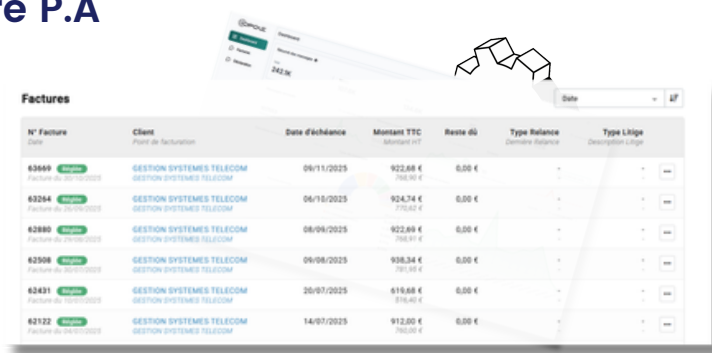
Etape 2 : nettoyer sa base et intégrer les mentions obligatoires

Pour que votre facture soit acceptée et validée par le système de PA vous devrez ajouter toutes les informations obligatoires :

- Pour vous : Raison sociale, SIREN, n° de TVA intracommunautaire et votre pays.
- Pour votre client : Raison sociale, SIREN, n° de TVA intracommunautaire et leur pays.

- Information pour chaque opération : Date de livraison du bien ou de la fin d'exécution de la prestation si celle-ci est différente de la date d'émission de la facture, date de l'acompte versé, quantités, dénomination précise du bien ou service vendu, prix unitaire HT pour chaque bien ou service, taux de TVA applicable, rabais et remises.
- TVA : taux de TVA applicable (à différencier si multiples), total HT par taux d'imposition de TVA, montant de TVA correspondante par taux d'imposition, somme totale à payer HT, montant total de TVA à payer

Etape 3 : Sélectionner CFAST en tant que votre P.A



Factures

N° Facture	Client	Date d'échéance	Montant TTC	Reste dû	Type Balance	Type Litige
Date	Point de Facturation		Montant HT		(dernière échéance)	(description Litige)
63669	GESTION SYSTEMES TELECOM	09/11/2025	922,68 €	0,00 €	-	-
63264	GESTION SYSTEMES TELECOM	06/10/2025	924,74 €	0,00 €	-	-
62880	GESTION SYSTEMES TELECOM	08/09/2025	922,68 €	0,00 €	-	-
62508	GESTION SYSTEMES TELECOM	09/08/2025	938,34 €	0,00 €	-	-
62431	GESTION SYSTEMES TELECOM	20/07/2025	616,68 €	0,00 €	-	-
62122	GESTION SYSTEMES TELECOM	14/07/2025	912,00 €	0,00 €	-	-

Nous avons sélectionné la société IOPOLE afin d'intégrer tout le système de P.A. directement dans CFAST.

Basée à Pérols, près de Montpellier, IOPOLE accompagne les entreprises et les éditeurs de logiciels comptables et financiers dans la transition vers la facturation électronique, en conformité avec la réforme française prévue pour le 1er septembre 2026.

En tant que Plateforme Agréée immatriculée par la Direction Générale des Finances Publiques - DGFIP - IOPOLE garantit à ses clients des standards élevés en matière de sécurité et de conformité légale.



Réforme

Comment choisir SES Plateformes Agréées ?

La réforme de la facturation électronique va vous obliger à sélectionner une ou plusieurs Plateformes Agréées. Une couche supplémentaire dans votre Système d'information.

Comment choisir SES Plateformes Agréées ?

La réforme de la facturation électronique oblige les TPME à s'équiper d'une Plateforme Agréée (PA) pour septembre 2026 pour les factures d'achats et septembre 2027 pour les factures de ventes. Une centaine de PA sont en cours de certifications par l'Etat. On y retrouve notamment la plupart des logiciels comptables et les CRM.

Les comptables fleurissent sur LinkedIn exhortant à les entreprises à prendre la Plateforme Agréée chez eux. De préférence à souscrire rapidement afin de tout centraliser.

Une grande désinformation

Les cabinets comptables sont nombreux et communiquent en masse pour cette réforme qui est un excellent relai de croissance... pour eux. C'est un service complémentaire qui sera directement intégré dans leur logiciel de comptabilité.

Leurs messages sont également relayés par leurs éditeurs de logiciel comptables partenaires (Pennylane, Sage, EBP, Cegid, Tiime) qui communiquent également sur leurs PA qu'ils développent (souvent en marque blanche avec un véritable éditeur de P.A. mais ceci est un autre sujet).

Les canaux professionnels sont donc soumis au son de cloche unique des premiers bénéficiaires qui pressent l'utilisateur à tout prendre chez eux. Sans vous indiquer que vous pouvez sélectionner plusieurs Plateformes Agréées pour votre activité.

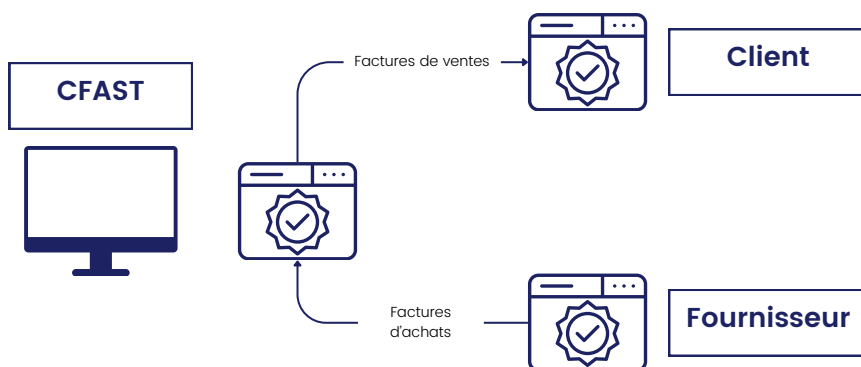
Une réalité différente, liée à votre stratégie

Les cabinets et éditeurs adressent un message lisible pour les TPE sans spécificités légales ou outils métiers. Sauf que si vous lisez ces lignes vous êtes certainement un profil de l'IT et des télécoms. Vous avez peut-être même plusieurs métiers et donc plusieurs logiciels voir ERP. Alors comment répondre aux exigences de la réforme de la facturation électronique (RFE) sans exploser en vol ?

Simplement en analysant vos flux actuels et en définissant votre stratégie S.I. Explications avec l'aide trois cas pratiques.

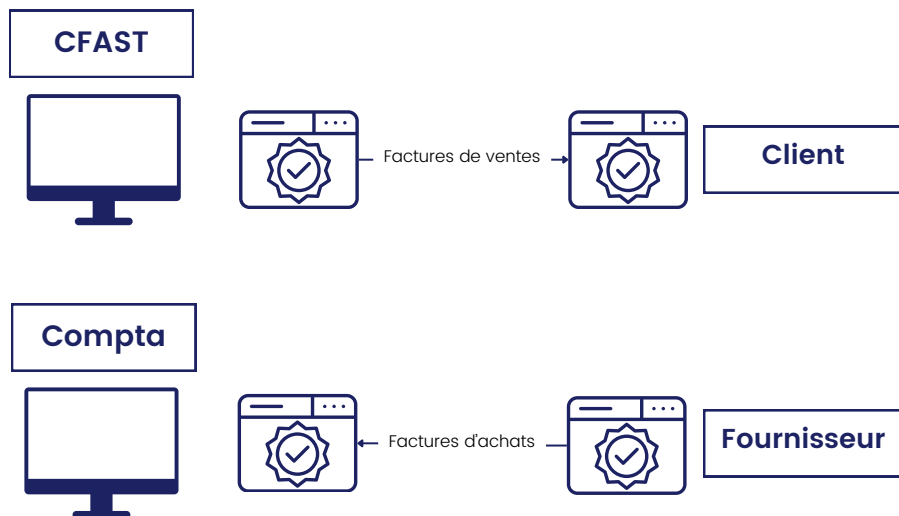
Cas pratique n°1 : une seule P.A

Nous allons proposer avec CFAST une Plateforme Agréée directement intégrée dans notre logiciel via notre partenaire IOPOLE. Il sera donc possible de gérer l'ensemble de la réforme dans notre logiciel.



Cas pratique n°2 : Une PA vente et une PA achat

Certains préféreront avoir deux Plateformes Agréées qui correspondront à leurs flux de travail un logiciel métier qui émet des factures et un logiciel de comptabilité qui les reçoit. Il faudra sélectionner deux PA.

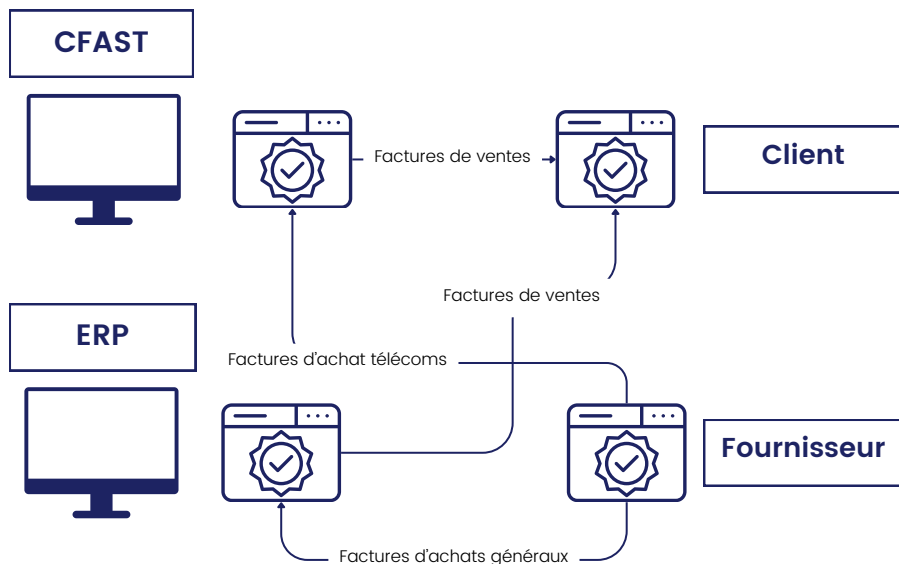


Cas pratique n°3 : deux PA vente et une PA achat

Parfois les entreprises ont plusieurs métiers, plusieurs pôles, plusieurs suites de facturation et donc plusieurs logiciels installés pour répondre à tous les besoins.

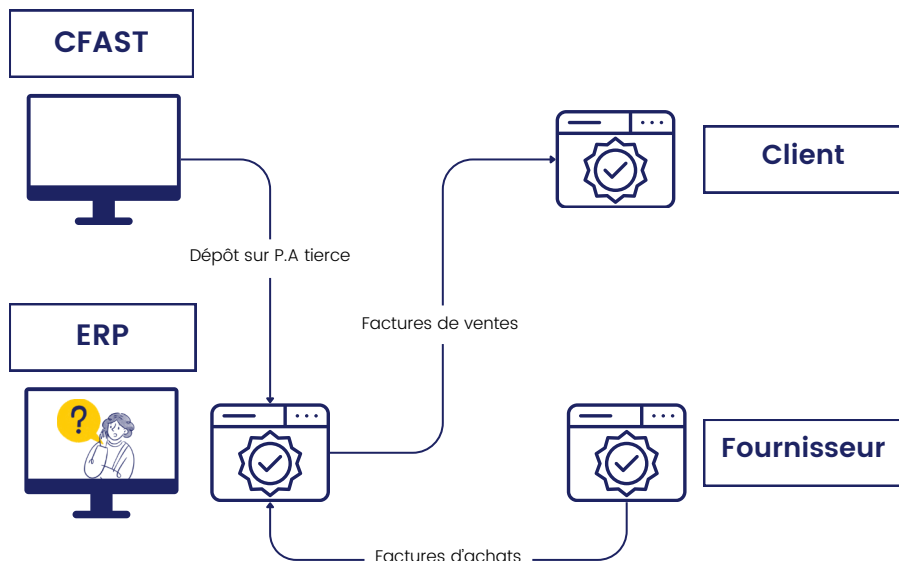
Dans l'exemple ci-dessous l'entreprise a un logiciel de facturation métiers (CFAST) un ERP généraliste qui fait également la comptabilité.

Il est tout à fait possible d'avoir deux PA en vente et une ou deux PA d'achat.



Comment transmettre les factures sur une P.A depuis un logiciel de facturation ?

La transmission des factures sur votre P.A est un enjeu important. Si vous choisissez de ne pas utiliser la P.A intégrée à votre logiciel de facturation vous serez dans l'obligation de déposer d'une manière ou d'une autre les factures sur cette P.A.



Les méthodes de dépôt des factures peuvent varier : API, dépôt sur un sFTP, envoi par email en copie cachée ou encore manuellement sur l'interface de la Plateforme Agréée.

A ce jour il y a plus d'une centaine de Plateformes Agréées en cours de certification. Soit tout autant de méthodes de dépôts. Même si l'AFNOR prévoit des éléments standardisés il y aura forcément des écarts. Il faut prendre en considération qu'aucun éditeur n'aura la possibilité de connecter +100 API et de les maintenir.

Si vous faites le choix d'utiliser une P.A. tierce pour l'émission des factures, il est de votre responsabilité de vérifier la facilité de dépôt des factures générées.

Au risque de passer des heures à gérer manuellement la transmission des données.



Marketing

Le Net Promoter Score

Le NPS est un puissant indicateur de qualité de vos produits et services.

Le Net Promoter Score (NPS)

Le NPS (Net Promoter Score) est un indicateur de mesure de la satisfaction et de la fidélité des clients envers une entreprise, un produit ou un service.

Dans un marché très concurrentiel (au hasard, les télécoms et l'IT) le NPS est un indicateur extrêmement important à suivre et à améliorer.

Méthode de calcul

Développé par Fred Reichheld (cabinet Bain & Company) en 2003, le NPS est le premier indicateur utilisé pour évaluer la satisfaction d'un client vis-à-vis des entreprises.

Le NPS se base sur une question simple : "Sur une échelle de 0 à 10, dans quelle mesure recommanderiez vous notre entreprise à un ami ou un collègue ?"

Cette question courte relève bien plus qu'un simple avis : elle mesure l'engagement émotionnel du client. En fonction de sa réponse, le client se va se retrouvera dans l'une des trois catégories ci-dessous :

Les promoteurs (9-10) :

Les ambassadeurs de la marque. Ils adorent votre produit, le recommandent sans hésiter et contribuent à votre réputation. Ce sont vos meilleurs alliés.

Les passifs (7-8) :

Les satisfaits, mais tièdes. Ils aiment ce que vous faites, mais ne sont pas assez enthousiastes pour en parler autour d'eux. Une cible à conquérir !

Les détracteurs (0-6)

Les mécontents, voire les ennemis. Insatisfaits, ils peuvent nuire à votre image en partageant leurs mauvaises expériences. À écouter en priorité pour transformer leur frustration en opportunité.



NPS = % de promoteurs - % de détracteurs

Comment interpréter le NPS ?

Le score du NPS varie entre -100 et 100. Plus le NPS est élevé, plus vos clients sont des ambassadeurs de votre entreprise.

Plage de score	Signification
-100 à 0	La grande majorité des clients déconseillent vos service. Votre entreprise est en péril.
1 à 30	Peut mieux faire
31 à 50	La plage majoritaire de toutes les entreprises
51 à 70	Le niveau de satisfaction est très élevé, les services sont appréciés. le bouche à oreille est très présent
71 à 100	Niveau très rarement atteint, proche de la perfection. L'expérience client est exceptionnelle

Le NPS est un super indicateur mais n'est pas l'indicateur absolu de la réussite d'une entreprise. Mais c'est un excellent indicateur de croissance (la rétention est bonne, la progression plus rapide) ou d'alerte (des urgences à résoudre).

Le NPS peut être évidemment générique à la société mais également segmenté : par pôle, par offre, par typologie de clients. Cela vous permettra d'affiner la satisfaction client avec une seule question simple plutôt que des questionnaires de 10 pages.

Il est évidemment important de le mesurer dans le temps et de comparer d'année en année.





Réforme

Facturation électronique : l'arnaque au SecNumCloud ?

La réforme de la facturation est-elle une réforme souveraine portée par l'obligation pour les Plateformes Agréées d'être hébergées SecNumCloud ?



Facturation électronique et SecNumCloud, le trompe-l'oeil ?

Vos obligations en matière de facturation électronique vont commencer dès cette année. Pour rappel, le calendrier de la réforme est le suivant :

- Grand groupe & ETI : obligation de réception et d'émission en 2026
- TPME : obligation de réception en 2026 et d'émission en 2027

Vous n'échapperez donc pas à la réforme.

La définition d'une Plateforme Agrée par le site impots.gouv.fr est la suivante : "Une plateforme agréée est un opérateur de dématérialisation immatriculé par l'État. Dans le cadre de la réforme, il aura pour rôles d'émettre, transmettre et recevoir des factures sous format électronique et en extraire les données utiles à l'administration mais aussi de réceptionner et transmettre les données de transactions et de paiement."

Pour obtenir son immatriculation, la future plateforme agréée dépose, auprès de l'administration fiscale, un dossier de candidature qui détaille sa conformité aux exigences réglementaires : respect des obligations fiscales, respect des conditions en matière de sécurité des infrastructures et des processus informatiques, etc..."

Parmi ces obligations, il y a celle de l'hébergement SecNumCloud si l'éditeur fait le choix d'un hébergement externalisé.

Le SecNumCloud en bref

L'objectif principal de SecNumCloud est de garantir un niveau de sécurité et de souveraineté maximal pour les services cloud en France, en répondant à plusieurs enjeux stratégique :

- Sécurité renforcée des données : protéger les données sensibles et imposer des mesures techniques strictes
- Souveraineté numérique : assurer l'hébergement et le traitement des données en France ou UE tout en répondant aux exigences des Opérateurs d'importance Vitale (OIV).
- Confiance et conformité légale : fournir un label de confiance tout en facilitant la conformité aux réglementations françaises et européennes (RGPD, NIS2, Réforme de la facturation électronique)
- Promouvoir un écosystème français et européen : encourager l'adoption de solutions cloud souveraine et soutenir l'innovation et la compétitivité.

Evidemment, l'offre SecNumCloud essuie de nombreuses critiques notamment le processus long et coûteux pour obtenir le label ou encore l'offre S3NS portée par Thalès et... Google. Cela ne sonne pas très souverain.

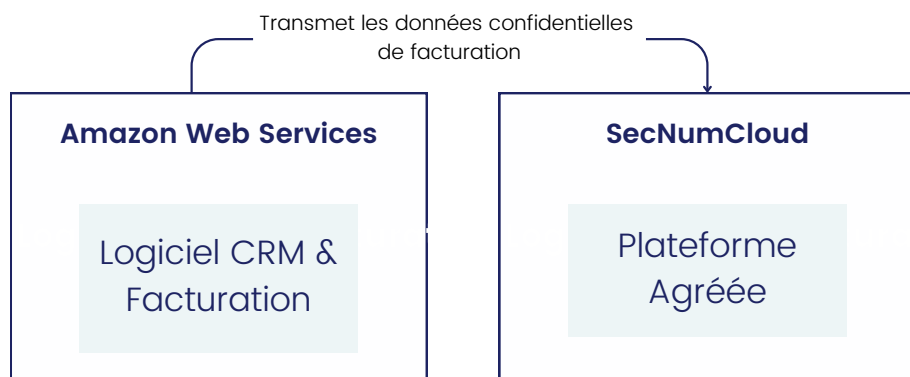
intrinsèquement, l'obligation pour les PA d'héberger en SecNumCloud est extrêmement vertueuse. Car la réforme de la facturation électronique va faire transiter l'ensemble de la facturation Française sur le cloud.

Mais alors, pourquoi la qualifier de trompe-l'œil ?

La réforme SecNumCloud le reste chez AWS

Un peu plus de 100 plateformes sont "immatriculées sous réserve" à ce jour. Parmi elle il y a énormément de logiciels génériques : Tiime, Sage, Pennylane, Abby, Indy qui sont les plus connus du grand public par exemple. Ces solutions gagnent leur vie grâce à la suite d'outils qu'elles proposent : facturation, devis, comptabilité, trésorerie et chacune en fonction de leur positionnement (Freelance, indépendants, cabinets d'experts comptables).

Ces solutions sont sans surprises TOUTES hébergées sur Amazon Web Services (AWS). Je n'ai pas poussé l'exercice sur toutes les plateformes "immatriculées sous réserves".



Attention, mon but n'est pas de pointer du doigt ces sociétés, mais l'hypocrisie de la réforme. Elles répondent toutes aux exigences SecNumCloud pour la brique Plateformes Agrées, elles ne font pas les lois.

Sauf que les PA sont seulement des postiers avancées qui transmettent les données d'une PA à une autre tout en laissant l'Etat aspirer les informations de TVA. Mais la génération des données et le stockages des données, qui sont a minima celles nécessaires pour la réforme, sont bien sur des services soumis au Cloud Act. Si loin de la promesse d'une facturation SecNumCloud.

Afin de profiter de la réforme, il faut donc construire des stacks souveraines.

La stratégie CFAST pour une réforme souveraine

Nous ne pouvons pas être Plateforme Agréée car nous ne sommes pas hébergés SecNumCloud (nous gérons nous-même) ni certifiés ISO27001. Néanmoins, nous avons la possibilité de nous adosser à des PA pour offrir ces services en marque grise.

L'ensemble de vos données resteront donc en France avec toute la gestion quotidienne (CDR, facturation, données bancaires, données clients etc...) sur nos serveurs en France et la réforme de la facturation électronique évidemment gérée en SecNumCloud.



connexion

Podcast des acteurs Télécoms & MSP Français

Nous avons créé le Podcast pour donner la parole aux entreprises et personnes de l'écosystème. L'objectif ? fournir un contenu gratuit et didactique pour tous.



Au coeur du réseau
Adrien Roussel @ Prizz



Satellites : genèse d'une hégémonie
Dominique Audion @ IEC TELECOM



La vie fiscale de sa société IT
Jean-Marie Garinot @ Cabinet Duparc



Fin du cuivre, une opportunité en or
Denis Teissier @ Covage



Retrouvez l'ensemble de nos épisodes sur Youtube grâce à ce QR CODE.



Le Logiciel de **facturation
des opérateurs télécoms
& MSP**

www.cfast-web.fr