Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Débuts poussifs et chaotiques de la facturation électronique



Elle est obligatoire depuis le 1er septembre pour toutes les entreprises assujetties à la TVA pour, parait-il, « fluidifier les échanges comptables et rendre transparentes les transactions. » Olivier Rousset, expert-comptable chez Talenz Ares Avignon, fait le point.

Fini le PDF du devis ou de la facture envoyé par mail, place à l'immatériel. Un mois après, on est toujours en période de rôdage de cette facturation numérique, surtout chez les micro-entrepreneurs, les petits commerçants et artisans qui ont du mal à s'adapter à ce déploiement dématérialisé.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Maintes fois reportée, surtout quand on a assisté avec sidération aux cyberattaques qui ont récemment frappé Bercy, l'Éducation Nationale et certaines entreprises du CAC 40, cette révolution est désormais imposée à tous ceux qui reçoivent des factures de leurs fournisseurs et sont assujettis à la TVA, or ils sont 5 millions en France. Évidemment, les experts-comptables ont été mis à contribution pour les aider, les guider, les conseiller à éviter les chausse-trappes.

Un moyen de traçabiliser les factures et réduire les délais

Olivier Rousset fait partie de Talenz Ares Avignon, spécialisé depuis 25 ans dans le conseil fiscal, juridique, patrimonial comptable aux entreprises. « Nous avons 400 salariés à Aix, Avignon, Arles, Bollène, Saint-Rémy, mais aussi Lyon et Paris. Nous avons recruté une équipe de 8 personnes dédiées à cette facturation électronique pour coacher les entrepreneurs. Au-delà du zéro papier, il s'agit surtout de garantir, traçabiliser, automatiser le paiement des factures, le sécuriser et réduire les délais. »

« Évidement nous avons anticipé cette loi, ces derniers mois nous avons organisé des webinaires pour former les patrons au cas par cas, leur expliquer la démarche à peu de frais, à partir de 10€ jusqu'à 40€/mois l'abonnement. Certes, on est au début de cette mise en œuvre, les balbutiements sont difficiles, complexes pour les non-initiés. Le but de l'État est de traquer la fraude à la TVA, escompter des rentrées d'argent, collecter efficacement cet impôt et renflouer les caisses. Mais il a eu du mal à gérer cette migration, il l'a confiée à des dizaines de plateformes agréées. Le problème c'est que l'une d'entre elles, soit-disant sécurisée, a été hackée… Welyb qui fait partie du portail Agiris-Connect, ce n'est pas bon signe, ça ne donne pas confiance dans le système. »

Un système encore fragile

Apparemment des noms, adresses, numéros de téléphone, mots de passe, n° SIRET ont fuité. Un esprit malveillant pourrait donc se faire passer pour un cabinet comptable ou un fournisseur pour réclamer le paiement d'une fausse facture. On est en plein mic-mac. « Ils ont mis la charrue avant les boeufs », critiquent certains comptables. « Ils nous demandent de fliquer nos clients », éructent les autres.

Petit à petit, les problèmes vont sans doute se régler, les choses se tasser. D'ailleurs l'obligation d'émettre des factures numériques ne sera mise en oeuvre qu'en septembre 2027. D'ici là, aucune pénalité ne sera infligée pour ne pas braquer les commerçants déjà ensevelis sous des tonnes de paperasse et de règlements tatillons.

Urssaf : la facturation électronique bientôt

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

obligatoire



À compter du 1er septembre 2026, la facturation électronique deviendra obligatoire pour toutes les entreprises assujetties à la TVA.

Afin d'accompagner cette transition, notamment pour les TPE, PME et les indépendants, la direction générale des Finances publiques a publié une liste des 101 premières plateformes agréées, à savoir des opérateurs de dématérialisation immatriculés par l'État, permettant d'émettre et de recevoir des factures électroniques en conformité avec la réglementation. Dans le cadre de la réforme, la plateforme agréée doit émettre, transmettre et recevoir des factures sous format électronique et en extraire les données utiles à l'administration mais aussi réceptionner et transmettre les données de transactions et de paiement.

Découvrez dès maintenant cette liste afin d'anticiper cette évolution et de choisir une solution adaptée à votre activité en cliquant ici.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Que concerne la facturation électronique ?

La facturation électronique concerne toutes les opérations d'achats et de ventes de biens et/ou de prestations de services réalisées entre les entreprises établies en France et assujetties à la TVA française, y compris les entreprises bénéficiant du régime de la franchise en base. À partir de cette facture électronique, des données seront transmises à l'administration (directement par la plateforme gérant la transmission de la facture).

Les objectifs sont de renforcer la compétitivité des entreprises grâce aux gains de la dématérialisation, simplifier, à terme, les obligations déclaratives en matière de TVA en développant une nouvelle offre de service, à savoir le pré-remplissage des déclarations de TVA, d'améliorer la lutte contre la fraude à la TVA au bénéfice des opérateurs de bonne foi, et d'améliorer la connaissance en temps réel de l'activité des entreprises et le pilotage des politiques.

Quelles entreprises sont concernées ?

Toutes les entreprises assujetties à la TVA, quelle que soit leur taille, sont concernées par la réforme dès le 1er septembre 2026, car elles doivent toutes être en capacité de recevoir des factures électroniques à compter de cette date (par exemple de leurs fournisseurs d'énergie, d'accès téléphone ou internet). Les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire devront émettre l'intégralité de leurs factures au format électronique à cette date.

Toutefois, les petites et micro-entreprises (cela concerne les auto-entrepreneurs) auront jusqu'au 1er septembre 2027 pour émettre électroniquement leurs factures.

Facture électronique : Entre précipitation et planification, l'urgence d'attendre

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



Après plusieurs mois consacrés à l'analyse des candidatures, le gouvernement a récemment dévoilé la liste des quelque 70 premières plateformes de dématérialisation partenaires (PDP). Elles recevront prochainement l'agrément pour éditer des factures électroniques. L'analyse de Sylvain Lipa, cofondateur de BLC.

Concrètement, cela signifie que d'ici 2026 pour les plus grandes structures ou 2027 pour les PME/TPE (dont les micro-entreprises), toutes les organisations vont devoir sélectionner une PDP pour éditer et transmettre leurs factures BtoB.
Pourtant, attention à ne pas aller trop vite : en se précipitant, les entreprises risquent de subir les conséquences liées à des solutions mal paramétrées.
« La transition comporte des risques techniques, notamment autour de l'interopérabilité des PDP et des implications fiscales », explique Sylvain Lipa, cofondateur de BLC Conseil proposant notamment un intégrateur nouvelle génération qui facilite la dématérialisation de la facture électronique.
À ce stade, des tests grandeur nature doivent encore être effectués l'année prochaine avec des entreprises pilotes, puis avec les autres plateformes privées. L'autre écueil serait de rester attentiste, ce qui exposerait les entreprises à des retards dans la conformité et à des blocages dans les processus financiers.
« Une telle situation pourrait alors affecter la trésorerie et la relation client », poursuit Sylvain Lipa.
Actuellement, la priorité est donc de mettre en place une planification proactive : les entreprises, et en particulier les PME, doivent dès maintenant choisir les bons partenaires pour réussir cette transition.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Dans ce cadre, Sylvain Lipa partage ses recommandations pour aider les PME à relever le défi de la facturation électronique obligatoire.

> « Une telle situation pourrait alors affecter la trésorerie et la relation client. »
>
> *Sylvain Lipa*

Facturation électronique : les bonnes pratiques pour une meilleure transition
La dématérialisation de la facturation se traduit par une réelle complexité technique, qu'il n'est pas toujours facile d'appréhender dans sa globalité.
« C'est pour cela qu'il ne faut pas se tromper de stratégie : l'urgence n'est pas d'adopter immédiatement une PDP, mais plutôt de prendre le temps de bien s'informer pour anticiper et faire un choix réfléchi. »

Sylvain Lipa conseille notamment de procéder en deux temps :

– **Dresser un état des lieux.** Les PME ont intérêt à inventorier tous leurs processus et tous les services impactés de façon pragmatique. Le mieux étant de faire une analyse SWOT et de tracer les interactions pour chacun.
– **Commencer à approcher les PDP.** Après une étude attentive des plateformes de dématérialisation récemment immatriculées, les entreprises vont prendre des contacts en leur exposant le résultat de l'étude menée en amont. Elles pourront ainsi analyser leur capacité à la mettre en œuvre.

Une dématérialisation qui va impacter positivement la compétitivité des PME françaises
Saviez-vous que la numérisation de la facturation pourrait générer un gain de 2 milliards d'euros par an ? Une étude récente réalisée par Sage révèle par exemple que les petites entreprises européennes peuvent réaliser jusqu'à 13 500€ d'économies par an et réduire de 5h40 par semaine le temps alloué à cette tâche, simplement en adoptant la facturation électronique. Pourtant, seulement 1 PME sur 10 a déjà franchi ce cap… laissant de ce fait une longueur d'avance substantielle à leurs concurrents.
En effet, l'équipe de BLC Conseil constate déjà auprès de ses clients les avantages significatifs de la dématérialisation avec traitement plus rapide des factures d'achat, un encaissement plus rapide des créances clients, une automatisation des process métiers de l'entreprise ainsi que des gains de temps pour les équipes financières.

L'application mobile Carte Vitale désormais

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

accessible en Vaucluse



Les Vauclusiens bénéficient désormais de la version dématérialisée de la carte vitale, via une application sur leur smartphone, notamment les adhérents de la MSA Alpes-Vaucluse, qui couvre les départements des Alpes-de-Haute-Provence, des Hautes-Alpes et du Vaucluse.

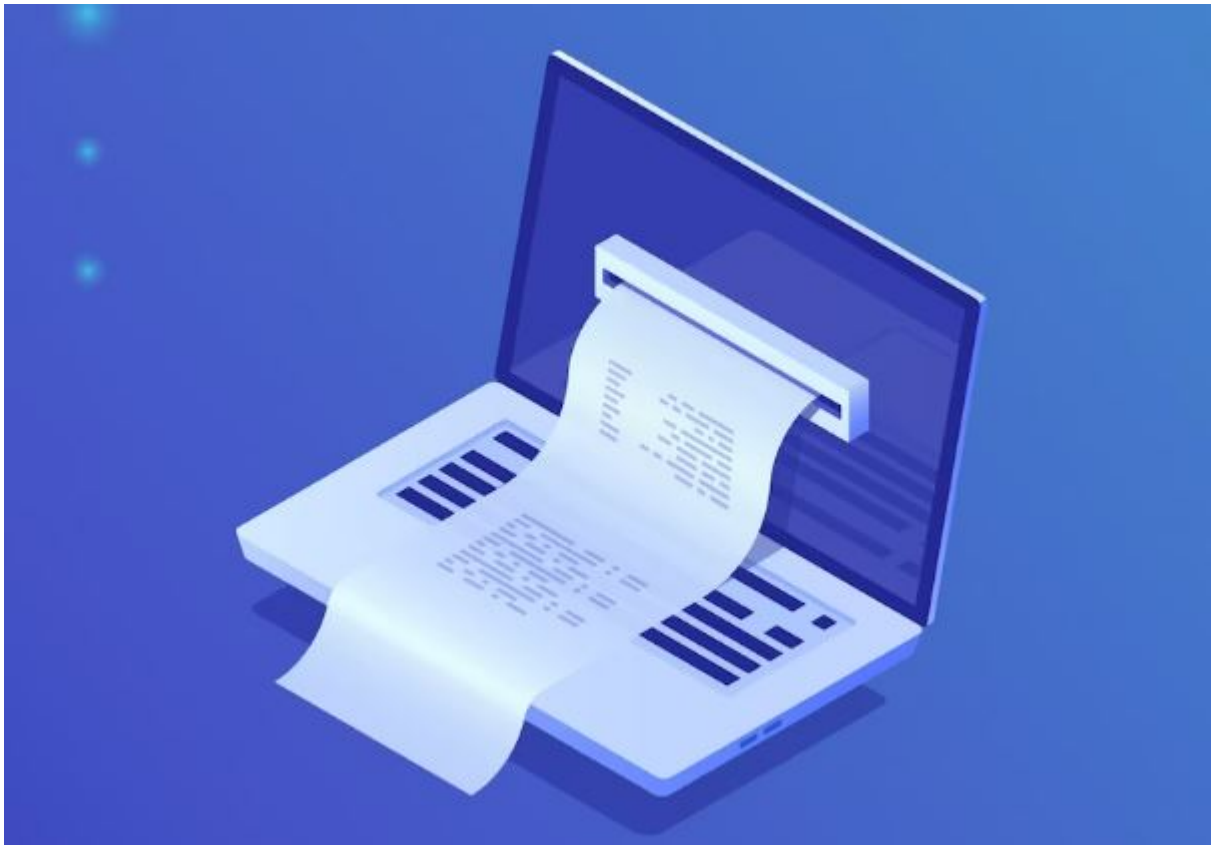
Créée en 1998, la carte vitale, qui est parfaitement intégrée dans les parcours et les pratiques de soins des assurés et des professionnels de santé, se met au numérique avec une version dématérialisée. Jusqu'à il y a quelques semaines, l'application Carte Vitale pour smarphones était expérimentée dans une vingtaine de départements français. À présent, les Vauclusiens y ont accès, notamment les adhérents de la MSA Alpes-Vaucluse. Le développement de l'application sur tout le territoire français se fera progressivement jusqu'en 2025.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Ainsi, pour pouvoir télécharger l'application Carte Vitale, disponible sur Android et iOS, il faut avoir une carte vitale valide, avoir plus de 16 ans et être rattaché à la MSA Alpes-Vaucluse. Gratuite, pratique et facile d'accès, cette application permet d'avoir sa carte vitale toujours sur soi, et toujours à jour. À chaque utilisation, l'application permet d'accéder au suivi des dépenses de soins réalisées. Les reçus peuvent être téléchargés sur l'application jusqu'à sept jours après la consultation.

Facturation électronique : son entrée en vigueur n'est que partie remise !



Le 28 juillet, les Français ont découvert le report à date ultérieure de l'entrée en vigueur du mandat français de facturation électronique. Mettant en avant le manque de préparation des entreprises, les organisations patronales ont réussi à retarder l'entrée en vigueur de la réforme

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

: une occasion pour les entreprises de mieux se l'approprier.

Le 28 juillet 2023, la Direction Générale des Finances Publiques a annoncé que l'entrée en vigueur du mandat relatif à la facturation électronique en France, prévu pour juillet 2024, était reporté à date ultérieure. La nouvelle date d'entrée en application sera définie dans le cadre de la loi de finance 2024 et reste susceptible d'évoluer ultérieurement selon les mises à jour et changements introduits par les autorités françaises.

Certes, le mandat français requiert une préparation de fond quant à la complexité des applications, des processus et des systèmes de facturation électronique, et les entreprises peuvent avoir besoin d'un délai supplémentaire. Cependant, il convient de rappeler qu'il s'agit avant tout d'une mesure visant à accompagner les entreprises et à protéger leurs intérêts.

Une réforme juste

Le bien-fondé de cette reforme n'est pas en question. Elle s'inscrit dans une tendance mondiale vers une numerisation de la fiscalité qui simultanement constitue une poussée reglementaire vers l'automisation des échanges entre entreprises, et donc vers une économie basée sur la data. La France a saisi un role de pionnière européenne en adoptant et an ameliorant des mesures dont le potentiel pour le fisc et pour l'économie sont déjà bien testées en Amérique latine et ailleurs.

Le premier objectif est bien sûr de venir à bout d'un écart de TVA de 14 milliards d'euros par an, perdu dans la fraude et dans les négligences administratives, et qui au bout du bout est payé par le contribuable de bonne foi. Les transactions entre entreprises sont visées en premier car la TVA est l'impôt par lequel le Trésor public perçoit le plus de recettes et une collecte incomplète de cet impôt présente une double peine pour l'économie francaise : une perte de revenus pour l'Etat, et une répercussion inévitable dans l'augmentation des taxes à payer par les entrepreneurs.

Une réforme de sécurité

Qu'il s'agisse de Chorus Pro ou des plateformes privées tiers de confiance du Léviathan, la facturation électronique apporte un surplus de sécurité aux entreprises françaises face aux ingérences extraterritoriales ou à l'espionnage économique, rendu plus facile même à distance grâce à la technologie.

Les factures sont des documents confidentiels, elles doivent pouvoir être transmises et archivées en toute sécurité sur des plateformes qui en garantissent une visibilité circonscrite à des entités dignes de la confiance des entreprises francaises.

Une réforme pro-entreprises

Elle entre dans l'Histoire par un devoir ou une obligation, mais la facturation électronique est une mesure qui est en faveur du commerce, de la numérisation et la donnée intelligente, d'une moindre dépense de la part des entreprises, et qui vise à rendre ces dernières plus compétitives dans un contexte

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

international qui l'est déjà de manière exponentielle.

Bien qu'elle soit retardée, que l'incertitude de sa nouvelle date d'entrée en vigueur peut susciter des incompréhensions, soyons-en certains : la facturation électronique entrera en vigueur. D'ici là, les entreprises doivent se préparer aux changements qu'elle introduit, à leurs nouvelles obligations, mais aussi s'éduquer à comprendre ce qu'elles ont à y gagner sans perdre trop de temps.

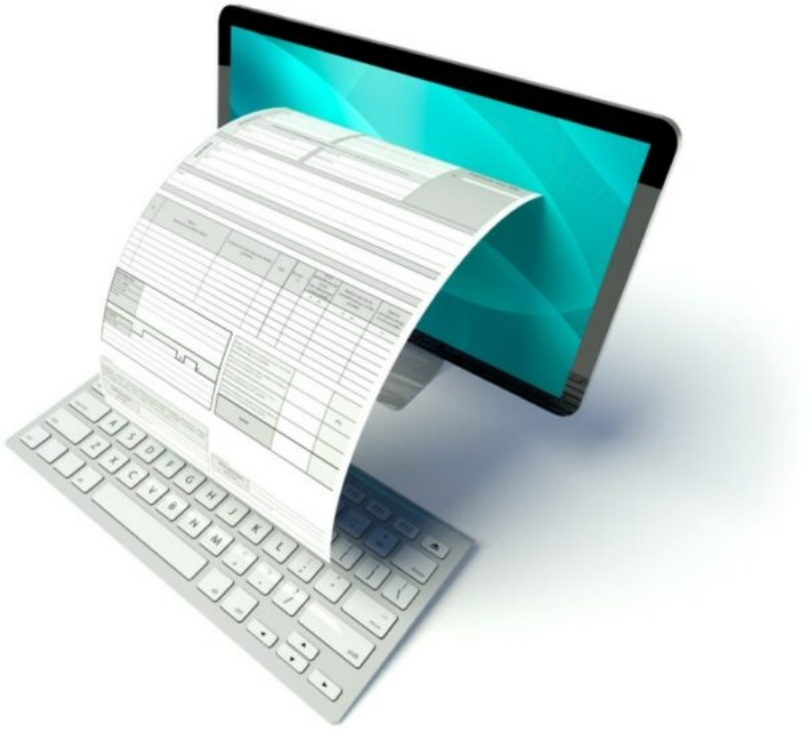
Christiaan Van Der Valk, vice-président Stratégie et Réglementation chez Sovos

---

Facturation électronique : 29% des entreprises n'ont pas encore entamé de démarches pour se conformer à l'obligation

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



A ce jour, 29% des entreprises françaises n'ont pas encore entamé de démarches pour se conformer à l'obligation de facturation électronique à venir selon l'enquête Esker-Opinionway 'Les entreprises et l'obligation de facturation électronique'.

Esker, plateforme cloud mondiale basée à Villeurbane qui valorise les métiers de la finance et du service client en automatisant les cycles de gestion, a mandaté Opinionway* pour évaluer la maturité des entreprises françaises vis-à-vis de l'obligation de la facturation électronique effective à partir de 2024. Ont-elles entamé des démarches ? Sont-elles suffisamment informées sur les échéances à venir ? Quel est leur regard sur l'impact de cette réglementation sur leur métier ? Perçoivent-elles déjà les avantages de la facturation électronique? Pour répondre à ces questions, Esker a mené l'enquête auprès d'un échantillon de 302 directeurs et responsables administratifs et financiers d'entreprises de 50 salariés et plus.

Les responsables administratifs et financiers redoutent la mise en conformité à l'obligation de facturation électronique

La facturation électronique entre les entreprises françaises assujetties à la TVA, via des plateformes de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

dématérialisation, va devenir progressivement obligatoire entre 2024 et 2026 selon la taille de l'entreprise. Cependant, à partir du 1er juillet 2024, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, devront être en mesure de recevoir les factures de manière dématérialisée.
Une réglementation dont la mise en conformité suscite de l'appréhension au sein des entreprises : près d'un DAF (Directeur administratif et financiers) sur trois (31%) craint la mise en place de la réforme. Le recours à la facturation électronique reste d'ailleurs encore limité dans une partie significative des entreprises. Chiffres à l'appui, près d'une entreprise sur quatre (23%) échange moins d'un quart de ses factures au format électronique dont 15% qui n'échange aucune facture client au format numérique !

Une appréhension que les DAF expliquent notamment par une mise conformité complexe (53%) et coûteuse (55%). S'y ajoute la problématique de la sécurité des données, citée par presque la moitié des entreprises (47%). Pour certains, l'appréhension s'explique aussi par le manque d'information : 19% des sondés se disent mal informés sur la réglementation à venir et 9% ne sont même pas informés de cette échéance. Si 81% des DAF estiment être bien informés, 34% estiment que le calendrier de mise en conformité est trop court.
Pour pallier ce sentiment d'anxiété, 39% des DAF apprécieraient davantage d'accompagnement dans leur mise en conformité. Pour autant, 31% des DAF n'ont toujours pas choisi de partenaire pour les accompagner.

Malgré la complexité de mise en conformité, les DAF perçoivent les bénéfices de ce changement de mode de facturation à tous les niveaux
Interrogés sur l'impact de la généralisation de la facturation électronique, les DAF identifient des opportunités pour leur entreprise : 89% prévoient que la facturation électronique va accélérer la transformation digitale de leur entreprise et 55% anticipent un gain de compétitivité.
Ensuite, une majorité estime qu'elle améliorera la gestion de leur trésorerie (56%) et qu'elle permettra de réduire les délais de paiement (53%). De fait, les DAF sont 55% à anticiper une amélioration des relations avec leurs clients et fournisseurs. Enfin, près de deux DAF sur trois (64%) déclarent que la facturation électronique est un moyen efficace de lutter contre la fraude.
Enfin, ils y voient également des avantages pour leurs missions en tant que DAF. Plus des trois quarts d'entre eux (79%) estiment que la généralisation de la facturation électronique facilitera leur travail quotidien, notamment grâce à l'automatisation. Cependant, les DAF dont les entreprises sont encore au stade de la réflexion identifient moins les bénéfices de ce changement : ils ne sont que 66% à considérer que la facturation électronique facilitera leur travail au quotidien, alors que c'est le cas de 82% des DAF dans des entreprises qui sont déjà prêtes.

Les chiffres clés à retenir :
• 55% des DAF interrogés estiment que le coût de mise en conformité est élevé ;
• 34% jugent que le calendrier de mise en conformité est trop court ;
• Pour 53% des DAF, la réforme va permettre de réduire les délais de paiement ;
• 55% estiment que la généralisation de la facturation électronique va améliorer les relations avec les clients et fournisseurs ;
• 47% considèrent que cette réforme soulève des problèmes de sécurité des données.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

**Méthodologie :L'étude « Les entreprises et l'obligation de facturation électronique » réalisée pour Esker, est destinée à comprendre les pratiques des entreprises en matière de facturation électronique et à analyser les perceptions des responsables et directeurs administratifs et financiers sur la facturation électronique. Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon de 302 directeurs et responsables administratifs et financiers dans des entreprises de 50 salariés et plus, représentatif des entreprises de cette taille. L'échantillon a été interrogé par téléphone sur système CATI lors d'interviews réalisées du 22 novembre au 12 décembre 2022.*

I

Portrait de Cédric Rouire, chef d'entreprise avignonnais, fondateur d'Edissyum, société de dématérialisation de documents

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



C’est à 34 ans que Cédric Rouire plonge dans l’univers de l’entrepreneuriat avec, tout de suite, une idée en tête : embaucher. Mais pas seulement, car le futur dirigeant veut voir plus grand. L’ambition ? Faire de la Tech là où il n’y a que de l’agroalimentaire. Pourquoi cette idée farfelue ? Juste parce que depuis tout petit il est amoureux du Vaucluse. Une histoire de fidélité aussi. Ses parents sont pontétiens, il est Avignonnais et veut travailler à Carpentras. Voilà, tout est dit ? Non.

Soulever des montagnes

Il lui faudra soulever des montagnes, une bonne dose d’abnégation et de pugnacité pour faire d’une terre en jachère, un beau champ de blé, propre à nourrir le tissu économique local. Il explique sans fard, comment il a procédé. Et l’histoire de cet ingénieur des mines n’est pas banale.

Comment tout a commencé

C’est ainsi que Cédric Rouire, ingénieur des Mines, fonde en 2009, Edissyum, une société spécialisée

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

dans la dématérialisation de documents. Au programme durant ces 13 ans d'activités ? Des produits, des offres et des conseils pour gagner en productivité en gestion documentaire. Ça commence par la dématérialisation, la qualification et l'indexation des documents d'entreprise en passant par la gestion, la circulation de l'information et les réponses à y apporter.

Les clients d'Edissyum ?

Le secteur public avec les collectivités territoriales –mairies, Département, communautés de communes, administrations ; et le secteur privé comme l'assurance, l'industrie, les bâtiments et les métiers de la santé. A la manœuvre ? Le diagnostic de la demande, des process cousu mains agrémentés d'un peu d'intelligence artificielle, de numérisation automatisée, et la gestion des documents d'entreprise entrants, sortants et circulants. A 47 ans, 13 ans après avoir fait ses premiers pas de chef d'entreprise, Cédric Rouire déroule son expérience.

Quel parcours ?

«Je travaillais, en tant que directeur de projet grands comptes, dans une société américaine spécialisée dans l'édition de logiciels. Je voyageais beaucoup, en Europe, et je ne me retrouvais plus dans une société qui avait peu de valeurs humaines, très focalisée sur la profitabilité et la rentabilité. Au bout de 10 années, à 34 ans, je décidais de créer et de géolocaliser mon activité là où je vivais, à Carpentras. Je tournais le dos à un salaire plus que très confortable et à une très belle carrière en perspective… A condition de rentrer dans le moule.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Cédrid Rouire, version expert en BTP, lors de la construction des bureaux

Le revers de la médaille ?
«Je voyageais beaucoup. J'avais un semblant de vie sociale à Paris, Madrid, Milan mais je n'en n'avais pas là où je vivais. Et puis à un moment je n'avais plus de valeurs. J'étais rincé par la politique de l'entreprise que je trouvais dénuée de sens, notamment vis-à-vis des clients car nous n'étions plus du tout orientés vers eux. Nous ne pensions qu'à l'argent généré. Je ne me retrouvais plus là-dedans. Ça ne rimait plus à rien.»

Le déclic ?
«Il a eu lieu lorsque la société américaine a décidé de fermer les bureaux d'Aix-en-Provence où nous étions établis. La représentation commerciale était située à Paris. Du point de vue des américains, Aix-en-Provence n'existait pas sur la carte du monde. Il n'existait que Paris. La France c'est Paris. C'est là que j'ai dit non. Ce jour-là j'ai pris mon destin en main et j'ai décidé de travailler là où je vivais. Aujourd'hui ça pourrait paraître être un concept naturel mais pour moi, ça ne l'était pas. Je n'avais pas particulièrement de dispositions ni pour entreprendre ni pour manager. Ce sont les circonstances qui m'y ont amené. Si elles avaient été différentes, je me serais laissé porter par le confort du salariat, mais la fermeture les bureaux pour migrer sur Paris, ça, je ne pouvais l'envisager.»

Je me suis formé moi-même
«Je ne peux pas dire que j'étais particulièrement outillé lorsque j'ai créé la société. Je sortais d'une grande société américaine où je gérais les grands comptes des entreprises du Cac 40 comme Elf, Total, Gaz de France, Banque de France, EDF… Lorsque je m'adressais à eux, mon discours allait dans le sens de leurs stratégies, c'est-à-dire une vision large du monde, avec des solutions informatiques atteignant parfois plusieurs millions d'euros, alors que ma future clientèle était celle de PME (petites et moyennes entreprises) et donc d'une réalité très proche du terrain.»

Un an pour se mettre à la bonne échelle
«Pour vendre, il me fallait adapter à la fois l'offre, le discours et le marketing. Ça a pris du temps, une bonne année. Pour cela, je me suis fait accompagner par un consultant. Ensemble, nous avons repositionné l'offre commerciale. Il fallait passer d'une approche grande société, grands comptes disposant de confortables budgets et de projets d'envergure de plusieurs millions d'euros à des solutions adaptées à des collectivités territoriales et à de petites entreprises où l'enveloppe et les discours ne sont plus les mêmes. En clair ? J'allais vendre des solutions informatiques à des décideurs qui seraient aussi les utilisateurs et qui me paieraient en direct pour cela. Là, c'était le grand écart et une logique imparable : le territoire offre le potentiel financier qu'il peut et qui est différent selon chaque département, région, pays.»

Comme faire de l'idée au succès ?
«Il n'y a jamais eu de financement externe ni pour créer ni pour développer la société. Nous ne fonctionnons qu'en fonds propres, hormis pour l'achat des bureaux que je souhaitais spacieux. J'ai démarré la société avec 5 000€. Au départ j'ai réussi à trouver des clients à Marseille et Lyon où de grandes sociétés se trouvaient être réceptives à mes offres. Cela permettait d'amorcer le chiffre

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

d'affaires. Parallèlement, je souhaitais être entouré pour ne pas m'isoler dans ma solitude. C'est là que j'ai pris le risque d'embaucher. Je pouvais le faire parce que j'avais confiance en l'offre. Egalement je disposais de réseaux qui m'ont beaucoup aidé, notamment grâce au Rile de Carpentras (pépinière d'entrepreneurs). Il y a eu des accompagnements marketing, l'adaptation et l'approche de nouvelles cibles. Le Rile m'a notamment aidé dans le maillage cohérent des réseaux –Avignon Delta Numérique (qui n'existe plus), la French Tech, Made in soft, le CIP (Cercle des informaticiens de Provence), et, actuellement, FFI (Forces française de l'industrie), pour construire et nourrir ma structure. Il est important de pouvoir partager avec ses homologues, sans être trop dans un format business mais avec lesquels l'on peut dégager des synergies.»

Nos métiers ?

«Nous sommes organisés en deux métiers, d'une part l'acquisition de documents : numérisation, extraction, reconnaissance de documents, intelligence dans la capture de documents ce que nous appelons communément la LAD : lecture automatique de documents. Notre 2e métier ? La gestion de documents. Les deux étant liés l'un nourrissant l'autre. Au cœur de cette activité ? L'intervention de plus en plus prégnante de l'intelligence artificielle. Aujourd'hui ? Des ministères, de grandes sociétés commencent à s'intéresser à notre offre. Notre chiffre d'affaires ? Cette année, à 20 salariés, nous approchons le million d'euros.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



Soirée pizza et jeux

Réussites, échecs, comment garde-t-on le cap ?
«Le quotidien des chefs d'entreprise c'est énormément de travail. Ça commence aussi par une gestion très prudente pour un développement de l'entreprise en bon père de famille. La culture et le développement de valeurs ont été importants car je ne voulais pas reproduire le schéma que j'avais connu à mes débuts dans la grande entreprise américaine. Donc l'état d'esprit s'est révélé fondamental et c'est en cela que le recrutement a été crucial car s'il fallait trouver la bonne compétence, il fallait aussi trouver le bon état d'esprit.»

Fidéliser ses salariés
«Ça se traduit aujourd'hui par 20 personnes et zéro départ en 15 ans. C'est assez exceptionnel dans nos métiers où, en informatique, ces compétences sont extrêmement demandées et crées un énorme turn-over assorti d'une toute aussi grande difficulté à recruter. Ça prouve aussi que nous ne sommes pas trompés dans le recrutement. Pourtant je n'offre pas les conditions salariales les plus avantageuses mais

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

en revanche un beau cadre vie au travail au cœur d'un parc très verdoyant et de somptueux locaux -300m2- disposés à la mode start up dont la moitié est dévolue aux loisirs et à la détente : baby-foot, salle de repos et de fitness, ping-pong… On passe du temps au travail et je voulais que les gens s'y sentent bien. Et puis je suis vraiment contre le télétravail. Pour moi, lorsqu'on vient travailler le matin, on se retrouve, on se parle, on se voit, on partage beaucoup de choses, un repas, des jeux, de la convivialité. Ces moments sont importants dans la vie d'une société.»

Ce qui me satisfait le plus ?
«Ce qui me rend le plus fier ? Constater l'épanouissement de mes collaborateurs dont ceux que j'ai recruté à peine diplômés de leur école. Je vois ce qu'ils sont devenus, leur posture, leur confiance en eux, l'envergue qu'ils ont pris, leur épanouissement. Et puis je me rends compte que l'entreprise fait vivre des familles, que celles-ci participent au projet de vie de la ville et le département. C'est un vrai pari d'être une entreprise de la tech dans un tissu plutôt agroalimentaire.»

La géographie de la pertinence
«Le confort d'entreprendre aurait été plus pertinent à Aix-en-Provence ou à Montpellier pour une entreprise comme la mienne. On serait peut-être 30 personnes de plus pour 2M€ de chiffre d'affaires. C'est même une certitude. Mais je voulais réussir là où les talents, en général, ne restent pas. Je suis Avignonnais et mes parents Pontétiens, il était hors de question que je quitte le lieu où j'avais grandi. Je voulais y installer ma famille, y voir grandir mes enfants, garder un lien fort avec mes parents, ma famille. Même si cela représentait des difficultés.»

Les plus gros coups durs ?
«Lorsque les décideurs ne vous font pas confiance et préfèrent travailler avec des sociétés qui ne sont ni locales ni en lien avec le territoire, pour des raisons que vous ignorez et que l'on ne vous explique pas. C'est assez paradoxal car mes premiers clients étaient partout en France, très loin du Vaucluse, avant que je ne puisse toucher au département dans lequel je vivais. J'ai mis plus de 5 ans avant de séduire les premières collectivités : Avignon, Grand Avignon, Carpentras, Orange. Maintenant ? L'entreprise continue son développement, forte d'une très bonne réputation et d'un bon chiffre d'affaires qui donne confiance aux clients.»

L'évolution d'Edissyum ?
«Elle colle à la réalité d'un dirigeant d'entreprise. C'est quels sont les niveaux de bons de commande, facturation, trésorerie et business, payer les salaires et quelles sont les prochaines étapes de développement de la société. Voici ce qui occupe 140% de mon temps. Pour être le capitaine il faut déléguer beaucoup de fonctions, ce que j'ai fait. Les plus anciens salariés sont devenus cadres. Je leur ai confié beaucoup de fonctions comme le commercial, le marketing, la direction de projets. Je reste sans doute un peu trop sur la partie R&D (Recherche et développement). L'entreprise se développe aussi beaucoup via des partenariats avec des éditeurs spécialistes des collectivités qui distribuent nos produits et sont devenus de bons leviers.»

La qualité de services
«La qualité de services reste le 1er vecteur auquel je reste attaché c'est la culture de l'opérationnel.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

Nous sommes très axés sur l'accompagnement puisque géographiquement nous sommes proches de nos clients. Ce sont eux qui nous recommandent et c'est ainsi que nous entretenons et développons notre réseau. Nous sommes peu visibles et même un peu cachés, pour autant notre développement se fait via nos partenaires. C'est ce qui nous fait gagner des projets.»

Ce qui est important pour moi ?
La pérennité de l'entreprise. Et elle ne sera possible qu'au regard de la satisfaction clients. A moi de consolider les fondations et de ne jamais déroger à la qualité des produits, des service et de l'accompagnement. Nous sommes sur une croissance à deux chiffres très linéaire, solide, sans emprunts ni dettes, nos clients sont fidèles, nous renouvelant leur confiance. C'est ainsi que s'est construite l'entreprise : vente de produits, abonnements, maintenance. 200 clients nous font confiance, ils sont à l'origine de tout.»

Penser l'entreprise de demain ?
«Les décisions les plus importantes ? Je les prends en faisant du trail, en parcourant de longues distances. Evidemment je parle de ma stratégie et de pistes de développement avec des proches. Mais les décisions sont prises lors de gros efforts physiques. Il y a ce double effet d'être à fois focalisé sur le sujet et en même temps de s'en éloigner par l'effort qui vous fait dire : je suis sur le bon chemin. C'est mon yoga.»

Si je n'avais été ni informaticien ni chef d'entreprise ?
«Je suis très manuel. Si je n'avais pas été chef d'entreprise ni informaticien, j'aurais été maçon parce que j'aime créer de mes mains. Je bricole beaucoup, je sais à peu près tout faire. Je fais l'électricité et je sais réparer les voitures. C'est marrant parce que je fais un métier plutôt intellectuel.»

Cédric Rouire. Fondateur et dirigeant d'Edissyum. 98, avenue Pierre Sémard à Carpentras.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



L’équipe lors d’une compétition de karting

Rendez-vous au Rile pour tout savoir sur la dématérialisation du circuit de vente ! Ce jeudi 15 juillet

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026



«Toutes les entreprises peuvent vendre différemment grâce au numérique, et pas uniquement les commerçants ! assure-t-on au Rile (pépinière carpentrassienne d'entrepreneurs) Et cela ne se résume pas seulement à créer un site marchand, mais aussi à faire appel à l'intelligence collective pour imaginer de nouvelles solutions entre chefs d'entreprise lors de cet atelier.»

Dans le détail

Ce rendez-vous avec le numérique propose de réussir sa transformation numérique en diversifiant ses lieux de vente, en touchant une nouvelle clientèle, en augmentant le nombre de commandes, en gérant ses stocks et rendez-vous, en améliorant la satisfaction clients et en rendant visible son offre de services. Cette action est financée par Bpifrance et France Num dans le cadre du soutien aux entreprises dans leur transformation numérique. Elle s'inscrit dans le plan de relance de l'économie France Relance.

Les prochains rendez-vous

Les prochains rendez-vous du Rile exploreront : La visibilité internet ; La dématérialisation du circuit de vente ; La place à accorder aux différents réseaux sociaux ; Les outils du télétravail ; La gestion et la fidélisation clientèle ; Faire et vendre à l'ère du numérique : les nouveaux modèles marketings ; La sécurité informatique et les réglementations liées aux données et, enfin, Gérer son entreprise à l'ère du numérique.

En savoir plus

Le Rile est un espace de rencontres et d'échanges pour les entrepreneurs et un accompagnement individualisé, pour tous, dans la durée, de l'idée au projet, du projet à l'entreprise et bénéficie d'un suivi personnalisé dans le temps. La structure, qui a fêté ses 20 ans, encourage l'implantation locale en proposant la domiciliation, un espace de co-working et l'hébergement en pépinière. Le Rile est, bien entendu, en relation avec les acteurs publics pour développer une politique d'accompagnement à la création d'entreprises et contribuer à la mise en œuvre des politiques économiques territoriales. La

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 15 novembre 2026

structure a déjà accueilli 10 000 porteurs de projets, a participé à la création de 4 000 emplois sur le territoire, accompagné 3 000 créateurs et hébergé 150 jeunes entreprises. La structure propose également des permanences, sur rendez-vous au 04 90 67 14 73 à Carpentras, Sorgues, Orange, Bollène, Valréas et Vaison-la-Romaine.

Les infos pratiques

L'atelier a lieu en présentiel au Rile. Pépinière d'entrepreneurs. Jeudi 15 juillet de 9h à 11h. Gratuit. Inscription ici. 68, rue du refuge à Carpentras. 04 90 67 14 73. info@rile.fr www.rile.fr
M.H.