

# COMARCH



## LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE PREND UNE NOUVELLE DIMENSION

Découvrez les nouvelles techniques d'échange de documents

**Une série de 2 livres blancs**

**Livre 1 : L'utilisation de l'IA pour améliorer la facturation électronique**

# Table des matières

---

<b>À propos de la série</b> .....	<b>3</b>
<b>Chapitre 1 : En premier lieu, pourquoi utiliser l'IA/l'apprentissage automatique pour la facturation électronique ?</b> .....	<b>4</b>
1.1. Pourquoi les entreprises s'intéressent-elles tant à l'IA ? .....	4
1.2. Comment fonctionne un système traditionnel de facturation électronique ? .....	5
1.3. En quoi l'IA peut-elle améliorer la facturation électronique ? .....	6
<b>Chapitre 2 : L'approche de Comarch</b> .....	<b>7</b>
2.1. L'apprentissage (automatique) par l'expérience .....	7
2.2. Présentation d'un large éventail de nouvelles fonctionnalités .....	8
2.2.1. Détection d'anomalies	
2.2.2. Création de règles d'entreprise intelligentes	
2.2.3. Validation et remplissage automatiques des données	
2.2.4. Conversion d'images et auto-apprentissage	
<b>Synthèse</b> .....	<b>10</b>

# À propos de la série

Certaines entreprises, en particulier celles qui ne sont pas encore engagées sur la voie de la facturation électronique, considèrent ces solutions logicielles comme un changement radical. Dans un sens, elles ont raison : elles s'aventurent en terrain inconnu. **Cherchant des moyens d'optimiser leurs processus et d'améliorer leurs performances commerciales, elles ont décidé d'abandonner leurs vieilles habitudes de traitement manuel des documents et de commencer à utiliser des solutions logicielles à la place.** Ce n'est pas une décision facile à prendre, mais les résultats en valent la peine.

Passer de l'échange de documents sur support papier au numérique n'est toutefois que le début. Cela signifie que **comme pour tout autre logiciel, les solutions de facturation électronique peuvent encore être améliorées**, que ce soit grâce au recours au traitement et à l'analyse de données assistés par l'IA/l'apprentissage automatique ou grâce à l'intégration de fonctionnalités contribuant à faciliter

le processus d'intégration. Les avantages parlent d'eux-mêmes : **des données de meilleure qualité, une sécurité des informations plus poussée, une configuration rapide, une amélioration des flux de trésorerie, ...** la liste est longue.

De plus, si vous êtes déjà engagés sur cette voie, pourquoi vous arrêter là ?

C'est pour cette raison que des améliorations telles que l'IA ou encore un onboarding facilité constituent les thèmes centraux de notre série de nouveaux livres numériques. Les deux parties ont été créées dans le but de vous **présenter les dernières réalisations technologiques de Comarch en matière de facturation électronique et d'expliquer comment et pourquoi ces dernières font toute la différence.**





## Chapitre 1

# En premier lieu, pourquoi utiliser l'IA/l'apprentissage automatique pour la facturation électronique ?

## 1.1. POURQUOI LES ENTREPRISES S'INTÉRESSENT-ELLES TANT À L'IA/L'APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE ?

Lorsque l'on évoque le sujet de l'intelligence artificielle, certaines personnes se représentent souvent un groupe de superordinateurs mal intentionnés qui fonctionnent de manière similaire au cerveau humain. Étant donné que des entrepreneurs tels qu'Elon Musk ont souvent fait part de leurs inquiétudes quant aux effets néfastes potentiels de la réalisation de simulations du comportement intelligent, une telle réaction ne devrait pas vous étonner. Cependant, le type d'IA dont parlent ces entrepreneurs n'a rien à voir avec les **technologies actuelles assistées par l'IA/l'apprentissage automatique utilisées pour des applications d'entreprise, c'est-à-dire celles qui ne provoquent aucune perturbation, mais, au contraire, apportent de la valeur ajoutée.**

Tout d'abord, **les technologies d'entreprise assistées par l'IA/l'apprentissage automatique existent déjà depuis un certain temps**, aidant des sociétés telles qu'Amazon, Google ou Walmart à personnaliser leurs offres de produits, à automatiser

les chaînes d'approvisionnement, ainsi qu'à déceler des anomalies dans le comportement de leurs clients afin de prévenir les fraudes. Ceci permet également d'expliquer pourquoi tant de magazines économiques, dont Forbes, s'attendent à ce que **le marché mondial de l'apprentissage automatique progresse à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 43 % entre 2020 et 2024.**

Ceci nous amène au deuxième point : les solutions d'IA/d'apprentissage automatique se sont avérées si efficaces pour effectuer les opérations susmentionnées que certains fournisseurs de technologies, comme Comarch, **repensent aujourd'hui leurs systèmes et services utilisés pour d'autres applications d'entreprise** (par exemple, la gestion des documents et les échanges de données), **en y intégrant les derniers algorithmes d'IA/d'apprentissage automatique afin d'accroître leur efficacité.** Mais comment cela fonctionne-t-il en pratique ? Prenons l'exemple de la facturation électronique.

## 1.2. COMMENT FONCTIONNE UN SYSTÈME TRADITIONNEL DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE ?

Le seul but d'une solution traditionnelle de facturation électronique est de **permettre à une entreprise donnée d'automatiser le traitement des documents électroniques et papier**. Pour ce faire, on a principalement recours à la **validation** et à la **conversion de données**. En d'autres termes, le système est utilisé pour recevoir des documents structurés ou non structurés de la part des expéditeurs, vérifier si l'exactitude des informations d'après les spécifications clients (ainsi que les règles d'entreprise établies) et convertir chaque fichier au format requis par le destinataire.

La réception comme la livraison des documents peuvent être effectuées par le biais de **divers moyens de communication** : courrier traditionnel, e-mail, portail Web, API Web, EDI. Cependant, le processus peut également nécessiter de recourir à des services supplémentaires, comme **la numérisation ou l'indexation de documents non structurés**, ainsi que le **paramétrage et l'approbation de documents** (qui doivent être réalisés en amont de l'import des fichiers dans le système d'ERP du client).

Pourquoi est-il nécessaire de préciser tout ceci ? **Car tout écart par rapport à ce cadre est considéré comme une innovation**, et certainement pas la norme. Bien que l'utilisation de l'IA/l'apprentissage automatique dans le contexte de la facturation électronique ne soit pas indispensable au bon fonctionnement, quand c'est le cas, elle transforme un système d'échange de documents en une solution complètement différente, bien plus agile et puissante.



### 1.3. EN QUOI L'IA PEUT-ELLE AMÉLIORER LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE ?

L'idée générale que sous-tend les technologies d'entreprise assistées par l'IA est que nous devrions pouvoir **donner accès à la fois aux données structurées et non structurées pour permettre l'analyse**. Dans quel but ? Avant tout pour identifier des tendances et schémas récurrents dans ces dossiers et en tirer des enseignements pour établir de nouvelles règles d'entreprise plus pertinentes. Non seulement une telle approche permet aux systèmes d'entreprise **d'atteindre un niveau d'intelligence supérieur, mais elle contribue aussi à nettement améliorer leurs performances**.

Dans le cas des solutions de facturation électronique, la technologie d'IA/d'apprentissage automatique peut avoir un impact considérable sur leur efficacité, en améliorant les fonctionnalités existantes ou en proposant une série de fonctionnalités inédites, comme la **détection des anomalies** (essentielle pour repérer des vulnérabilités potentielles et prévenir les fraudes) ou **l'appariement des lignes de facture avec les centres de coûts ou comptes du grand livre correspondants**. Ce dernier aspect ne serait peut-être pas considéré comme une véritable innovation de prime abord, mais cela dépend du contexte. Nous faisons référence à des **situations qui sont bien plus complexes que d'ordinaire, comme le classement de factures partielles ou consolidées**, quand de nombreuses factures ont été émises pour une commande donnée ou quand de multiples commandes ont été affectées à une seule facture.

De plus, nous sommes tous bien conscients désormais que **l'échange de documents électroniques est un processus assez complexe, notamment parce qu'il implique de recourir à un nombre important d'éléments intégrés**, comme le système comptable du client, souvent un logiciel d'automatisation des comptes fournisseurs/clients, généralement 2 voies dédiées de transmission des données : l'une pour vous connecter à votre fournisseur de technologie de facturation électronique et à ses modules exclusifs, et l'autre connectant le fournisseur à votre partenaire et, au final, au système d'ERP de votre partenaire. **Par conséquent, l'IA/l'apprentissage automatique devrait être capable de faciliter ce processus sans problème**.

Pour ce faire, **un système de facturation électronique doit toutefois être en mesure d'apprendre les schémas selon lesquels toutes les opérations faisant partie du processus doivent être réalisées**, de sorte qu'en cas d'anomalie, il puisse résoudre le problème

par lui-même ou signaler la probabilité d'une défaillance. Et c'est précisément ce qu'une plateforme de facturation électronique assistée par l'IA est conçue pour faire.

Dernier point, mais non des moindres, **la technologie d'IA/d'apprentissage automatique peut accélérer l'adoption de ce que l'on appelle la facturation électronique sans contact**. En d'autres termes, elle peut permettre d'échanger un volume de documents encore plus grand sans intervention humaine. Étant donné que **la vaste majorité des activités commerciales s'appuie toujours sur un traitement des documents au format papier** (même si cela implique des retards de paiement, un accès limité aux documents historiques, ainsi que d'éventuels problèmes de sécurité et de santé), le recours à des technologies émergentes pour éliminer les opérations papier **peut avoir un effet positif à la fois sur l'entreprise et sur l'environnement**.

Vous n'êtes toujours pas convaincu(e) ? Alors laissez-nous vous présenter les choses autrement. Imaginez : **vous avez soudain suffisamment de puissance de calcul pour traiter des centaines de milliers de factures efficacement, organiser d'énormes piles de données à votre guise et être en mesure d'identifier et de vérifier toutes les transactions que vous avez jamais effectuées en seulement quelques secondes**. Avec une telle puissance, vous pouvez réaliser des économies d'échelle, maîtriser pleinement les coûts et gérer votre chaîne d'approvisionnement bien plus efficacement. Vous conviendrez probablement que tout cela semble merveilleux, ce à quoi nous vous répondrions que « c'est réalisable, à condition d'avoir recours à la technologie d'IA/d'apprentissage automatique ».

Bien sûr, vous pouvez soutenir que ce que nous venons de vous décrire n'est que le fonctionnement théorique supposé d'un système de facturation électronique assisté par l'IA, n'est-ce pas ? C'est pourquoi **il est temps pour nous de laisser de côté la théorie et de vous montrer que Comarch utilise concrètement l'IA** pour affiner ses systèmes et services de gestion des documents.



# L'approche de Comarch

## 2.1. L'APPRENTISSAGE (AUTOMATIQUE) PAR L'EXPÉRIENCE

En ce qui concerne les technologies d'entreprise assistées par l'IA, chez Comarch, nous pouvons dire que nous avons déjà acquis beaucoup d'expérience dans ce domaine. **Non seulement nous avons constitué une équipe dont l'objectif principal est d'explorer le potentiel de l'IA et de l'apprentissage automatique dans les applications d'entreprise, mais nous avons d'ores et déjà utilisé leurs découvertes et inventions pour améliorer nos solutions.** Par exemple, les innovations qui en résultent ont servi à affiner notre système de gestion de la fidélité, permettant à nos clients d'identifier des schémas spécifiques de comportement des consommateurs, conduisant ainsi à la création d'offres toujours plus personnalisées. Mais avant d'examiner de plus près les spécificités des nouvelles fonctionnalités assistées par l'IA/l'apprentissage automatique que nous avons adoptées afin d'améliorer nos systèmes d'échange de documents, nous devons d'abord dire **quelques mots à propos**

**de notre solution de facturation électronique de base.**

Appelé [Comarch e-Invoicing](#) il s'agit d'un produit puissant et complet qui **rationalise et automatise les processus de facturation des comptes fournisseurs/clients afin de permettre des échanges de documents efficaces avec tous vos partenaires commerciaux et clients. Parfaitement conforme aux dernières dispositions légales, il est capable de vérifier et de convertir automatiquement chaque facture envoyée ou reçue. Le message que nous voulons faire passer ici est que le système est capable d'effectuer certaines des opérations B2B et B2G les plus complexes sans nécessiter aucune amélioration. Mais ce n'est pas parce que quelque chose fonctionne que cela ne peut pas être amélioré, n'est-ce pas ? C'est là qu'entrent en jeu l'IA et l'apprentissage automatique.**

*« La facturation électronique est l'un des domaines qui se prête parfaitement à l'apprentissage automatique. Premièrement, nous avons d'énormes volumes de données historiques qui sont stockés et traités par des plateformes de facturation électronique. Deuxièmement, un grand nombre des processus concernés correspondent à des tâches routinières : très répétitives et encore effectuées manuellement.*

*Ces deux caractéristiques constituent le terrain idéal pour les solutions d'IA/d'apprentissage automatique. Alors, pourquoi ne pas confier toutes les tâches routinières à l'IA, de manière à nous concentrer sur ce que nous faisons le mieux : la résolution de problèmes, la créativité, l'expérimentation, etc. ? »*

**Maciej Tyczyński**

**Directeur de l'IA et de l'apprentissage automatique chez Comarch**

## 2.2. PRÉSENTATION D'UN LARGE ÉVENTAIL DE NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

De même que pour nos autres produits et services, la technologie d'IA/d'apprentissage automatique que nous avons développée nous a aidés à créer **de nouvelles fonctionnalités d'échange de documents originales et révolutionnaires** qui pourraient aussi être considérées comme des **avancées vers la facturation électronique 2.0**. En voici quelques-unes :

### 2.2.1. DÉTECTION D'ANOMALIES

Grâce à l'IA/l'apprentissage automatique, nous sommes capables d'intégrer la fonctionnalité de détection d'anomalies à notre système. Cela signifie que **notre solution peut automatiquement identifier des erreurs ou écarts éventuels dans le flux de factures**. En nous appuyant sur des données historiques et des analyses approfondies des flux, nous pouvons utiliser le système pour **déterminer facilement si, par exemple, un client donné doit recevoir/envoyer ou non un jeu de documents spécifique**.

De plus, le système peut également servir à **déceler d'autres problèmes avec l'échange de documents**, dus, par exemple, à une défaillance du système ERP du client ou à l'indisponibilité d'un moyen de communication. **Dans un tel cas, le système peut informer notre client que l'infrastructure nécessite des corrections**. Cela constitue déjà en soi un changement déterminant, mais ce n'est pas tout.



### 2.2.2. CRÉATION DE RÈGLES D'ENTREPRISE INTELLIGENTES

La fonctionnalité suivante est la création de règles d'entreprise intelligentes, soit **l'utilisation de la technologie d'IA/d'apprentissage automatique pour traiter et analyser des informations recueillies dans les systèmes internes du client** (c'est-à-dire l'ERP), comme les données des bons de commande, les données de référence des fournisseurs ou les données de codage, ainsi que les données extraites de leurs archives historiques.

Avec cette approche, nous pouvons créer de nouvelles règles d'entreprise concernant la **recherche de doublons, l'appariement des factures avec les bons de commande correspondants et l'affectation de lignes de factures au bon centre de coûts ou compte du grand livre** (plus efficace dans le cas de factures sans bon de commande qui ont généralement besoin d'être traitées manuellement, ainsi que de factures avec bon de commande dont les données ne correspondent pas à la commande ; ou celles qui peuvent inclure des informations sur des frais de transport supplémentaires par exemple).

Comme vous pouvez l'imaginer, ceci aide à **réduire considérablement les erreurs humaines dans le traitement des documents**, conduisant non seulement à une **baisse des coûts d'exploitation**, mais aussi à un **moindre risque de non-conformité avec les exigences légales**.





### 2.2.3. VALIDATION ET REMPLISSAGE AUTOMATIQUES DES DONNÉES

Viennent ensuite la validation et le remplissage automatiques des données, ce qui signifie simplement que le système **peut vérifier les données figurant dans une facture spécifique et classer automatiquement cette facture avec des informations telles que les codes fiscaux, du grand livre et du centre de coûts.**

Le travail des algorithmes d'IA/d'apprentissage automatique ne s'arrête cependant pas là. **En cas de détection d'un écart même minime** par rapport aux règles d'entreprise créées antérieurement, **le système peut actualiser le modèle avec les informations fournies dans les nouveaux documents**, en adaptant immédiatement les méthodes existantes de traitement des documents.

Cela ne signifie cependant pas que la technologie peut faire comme bon lui semble. **Si le système n'est pas tout à fait sûr** de la nécessité d'apporter certaines modifications spécifiques, **il peut demander à l'opérateur du système d'autoriser ces changements.**

Quel est le bilan global ? **Une réduction de la charge de travail**, une **amélioration de la qualité des données financières**, ainsi qu'un **moindre risque d'avoir à gérer des erreurs humaines.**



### 2.2.4. CONVERSION D'IMAGES ET AUTO-APPRENTISSAGE

Dernier point et non des moindres, nous avons un **logiciel de conversion d'images** qui peut transformer du contenu non structuré en documents modifiables codés numériquement. Grâce à notre logiciel fondé sur l'IA, **les données des factures peuvent enfin être extraites sans création de modèles.** Cela signifie que dans le domaine de l'indexation des documents non structurés, **le système est capable d'apprendre par lui-même les règles d'indexation en se fondant sur les décisions de l'opérateur.**

Cette fonctionnalité permet également **d'intégrer vos données de facture historiques au système dès le début d'un nouveau projet de facturation électronique.** Ainsi, le système peut les lire, en tirer des enseignements et créer immédiatement des règles d'entreprise pertinentes, qui peuvent nettement simplifier votre travail dès le départ.



## Synthèse

Il est indéniable que **les technologies d'intelligence artificielle et d'apprentissage automatique font déjà partie intégrante de l'environnement business actuel**, et elles continuent à faire sentir leurs effets. À notre sens, au vu de ce qu'elles ont apporté aux échanges de documents ou à la gestion de la fidélité, nous nous attendons à ce qu'elles soient utilisées par nous, et par les autres fournisseurs, dans de nombreuses applications d'entreprise différentes à l'avenir.

Cependant, le recours à l'IA et à l'apprentissage automatique **n'est PAS le seul moyen d'améliorer**

**la facturation électronique** ou les échanges de documents en général. Ne manquez pas la deuxième partie de notre série, dans laquelle nous aborderons les **dernières avancées en matière d'intégration des partenaires, de création de factures, de communication d'entreprise fondée sur les données**, et bien plus encore.

Si vous souhaitez en savoir plus sur Comarch e-Invoicing, veuillez consulter notre [site internet officiel](#) ou nous contacter à l'adresse suivante : [contact@comarch.fr](mailto:contact@comarch.fr)

# COMARCH

## À PROPOS DE COMARCH

Comarch est un fournisseur mondial de logiciels et solutions avancés conçus pour optimiser les processus clés des entreprises. Le vaste portefeuille de la société comprend une plateforme e-Invoicing ainsi que des systèmes et des services pour un échange efficace de données et de documents tels que Master Data Management, Electronic Data Interchange ou encore Online Distribution. Chacun des produits est entièrement conforme aux dernières réglementations locales et permet aux entreprises d'améliorer leurs performances commerciales, d'obtenir un avantage concurrentiel fort tout en réduisant les coûts d'exploitation.

Comarch s'est fait un nom en travaillant avec certaines des marques et organisations les plus renommées au monde, y compris diverses compagnies aériennes, acteurs pharmaceutiques, institutions financières, détaillants et bien d'autres. Parmi les clients de Comarch on retrouve notamment METRO-NOM, Tesco, Carrefour, BIC, Johnson & Johnson, L'Oréal, Unilever, GlaxoSmithKline, Sanofi, ...

[contact@comarch.fr](mailto:contact@comarch.fr) | [www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)

COMARCH



## LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE PREND UNE NOUVELLE DIMENSION

Découvrez les nouvelles techniques d'échange de documents

**Une série de livres numériques en deux parties**

**Livre deux : Faciliter l'intégration et la création de factures**

# Table des matières

---

<b>À propos de la série</b> .....	<b>3</b>
<b>Chapitre un</b> : Comprendre l'intégration, et l'améliorer .....	<b>4</b>
1.1. Pourquoi l'intégration reste-t-elle un défi majeur, quel que soit le secteur d'activité ? .....	4
1.2. Principe général : ne jamais démarrer le processus d'intégration sans avoir un plan. ....	6
1.3. Comment utiliser les outils d'auto-intégration ? .....	8
<b>Chapitre deux</b> : Les améliorations apportées aux opérations courantes de facturation électronique. ....	<b>9</b>
2.1. « C'est magique ! » : les nouveaux assistants virtuels de facturation, outils de transformation des bons de commande et bien plus encore. ....	9
2.2. Le pouvoir de l'escompte dynamique .....	11
2.3. Résoudre les problèmes en améliorant la communication B2B. ....	12
<b>Synthèse de la série</b> .....	<b>13</b>

# À propos de la série

Certaines entreprises, en particulier celles qui ne sont pas encore engagées sur la voie de la facturation électronique, considèrent ces logiciels modernes comme un changement radical. Dans un sens, elles ont raison : elles s'aventurent en terrain inconnu. **Cherchant des moyens d'optimiser leurs processus et d'améliorer leurs performances commerciales, elles décident d'abandonner leurs vieilles habitudes de traitement manuel des documents et de commencer à utiliser des solutions logicielles à la place.** Ce n'est pas une décision facile à prendre, mais les résultats en valent la peine.

Passer de l'échange de documents sur support papier au numérique n'est toutefois que le début. Cela signifie que, **comme pour tout autre logiciel, les solutions de facturation électronique peuvent encore être améliorées davantage**, que ce soit grâce au recours au traitement et à l'analyse de données assistés par l'IA/l'apprentissage automatique ou

grâce à l'intégration de fonctionnalités conçues pour contribuer à faciliter le processus d'intégration. Les avantages parlent d'eux-mêmes : **des données de meilleure qualité, une sécurité des informations plus poussée, une configuration rapide, une amélioration des flux de trésorerie**, la liste est longue.

De plus, si vous êtes déjà engagés sur cette voie, pourquoi vous arrêter là ?

C'est pour cette raison que des améliorations telles que l'IA et l'intégration facile constituent les thèmes centraux de notre série de nouveaux livres numériques. Les deux parties ont été créées dans le but de **vous présenter les dernières réalisations technologiques de Comarch en matière de facturation électronique et d'expliquer comment et pourquoi ces dernières font toute la différence.** **Êtes-vous prêt(e) pour la deuxième partie ?**



# Comprendre l'intégration, et l'améliorer

## 1.1. POURQUOI L'INTÉGRATION RESTE-T-ELLE UN DÉFI MAJEUR, QUEL QUE SOIT LE SECTEUR D'ACTIVITÉ ?

Si vous allez sur Internet et consultez des articles sur Comment lutter contre la procrastination et passer à l'action ?, vous remarquerez rapidement qu'ils présentent un thème commun : leurs auteurs veulent vous faire reconnaître et accepter qu'il est **plus facile de planifier que d'accomplir vraiment des choses**.

Les personnes qui s'intéressent à la facturation électronique peuvent s'identifier d'une certaine manière à cette idée. Connaître tous les avantages des systèmes actuels d'échange de documents est une bonne chose, mais vous en acheter un et parvenir à le faire fonctionner (et à l'utiliser correctement) est une autre histoire. **Le fait de commander une nouvelle solution n'est pas ici le problème principal**, puisqu'il incombe généralement au fournisseur de s'assurer que le système est parfaitement opérationnel. **C'est l'intégration qui préoccupe davantage les entreprises**.

Processus consistant à faire adopter une solution donnée de facturation électronique aux fournisseurs ou aux clients, l'intégration implique de **collecter et de fournir les informations requises pour établir des connexions entre les parties**, sans lesquelles il est impossible de procéder à des

échanges de documents. Sur le papier, cela semble assez évident et ne paraît pas trop compliqué. En réalité, cependant, l'intégration est considérée comme un défi majeur. Selon certaines entreprises, **la complexité de l'intégration des partenaires dépend de divers détails techniques**.

Premièrement, **plus l'entreprise est grande et plus elle compte de partenaires commerciaux**, ce qui signifie qu'il y a beaucoup plus de travail à faire pour « connecter » les différentes parties prenantes et que cela influe bien sûr sur la durée du projet de facturation électronique. Deuxièmement, selon **la maturité technologique des partenaires de l'entreprise**, l'intégration peut ressembler à une promenade de santé ou plutôt à un voyage en terre inconnue, surtout s'il est nécessaire de tenir compte d'un grand nombre de moyens de communication (e-mail, portail Web, EDI, API, etc.) et si vous ne disposez pas d'une base solide sur laquelle vous appuyer et pouvant être développée. Troisièmement, il existe **un manque de volonté d'investissement dans la facturation électronique de la part de vos partenaires**, (probablement) dû à une compréhension insuffisante de ses avantages à court et à long termes, ainsi qu'à la crainte qu'elle soit trop difficile à mettre en œuvre.



Ceci nous amène au quatrième argument : quand les partenaires sont réticents à adopter la facturation électronique, **certaines entreprises peuvent avoir l'impression qu'essayer de les convaincre qu'il s'agit de la voie à suivre équivaut à se battre contre des moulins à vent.** En d'autres termes, il peut être considéré comme vain (et non rentable) d'essayer de faire fonctionner l'échange électronique de documents avec tout le monde. Il s'agit selon ces sociétés d'un exercice risqué.

Tous ces arguments sont bien sûr raisonnables, mais **le processus d'intégration ne doit pas nécessairement vous empêcher de dormir la nuit.** Chez Comarch, nos équipes très qualifiées d'ingénieurs informatiques et de spécialistes des entreprises se consacrent à la recherche de nouvelles solutions pour rendre l'intégration plus pratique et abordable. Elles ont ainsi découvert qu'il existait **deux principaux axes d'amélioration : l'élaboration d'une stratégie pour aborder ce processus et l'utilisation des bons outils**

**d'intégration.** Agir sur ces deux points peut contribuer à éliminer certaines difficultés.

De plus, **la facturation électronique suscitant de plus en plus d'attention à l'heure actuelle,** liée en grande partie à la révolution juridique en cours, de nombreux pays ayant déjà adopté (ou étant sur le point d'adopter) de nouvelles réglementations visant à rendre obligatoire la facturation électronique B2G, nos experts dans ce domaine (comme de nombreux autres) **s'attendent à ce qu'énormément d'entreprises rejoignent le mouvement** et abandonnent l'idée d'échanges de documents sur support papier, non seulement avec les administrations publiques, mais aussi pour leurs opérations B2B. Ceci devrait permettre aux entreprises de **convaincre leurs partenaires de coopérer lorsque la bonne occasion de passer au numérique se présente,** ce qui résoudrait deux des quatre problèmes principaux évoqués ci-dessus. Mais revenons à la stratégie et aux outils d'intégration.





## 1.2. PRINCIPE GÉNÉRAL : NE JAMAIS DÉMARRER LE PROCESSUS D'INTÉGRATION SANS AVOIR UN PLAN

L'intégration des partenaires est souvent considérée comme un long processus en plusieurs étapes dont le fournisseur de technologie est le seul responsable. Un tel scénario porte également le nom de « **modèle d'externalisation** » et présente des avantages appréciables. Par exemple, **vous n'avez pas besoin d'affecter vos propres ressources à la gestion du projet de facturation électronique**. Cependant, vous devez pouvoir compter sur votre fournisseur de technologie pour bien faire le travail. « L'autre modèle » consiste à **vous charger de la communication initiale avec vos partenaires commerciaux**, mais dans ce cas vous devez être parfaitement préparé(e), c'est-à-dire que **vous devez vous occuper de la planification, des délais, d'informer les partenaires à propos des avantages** (et de répondre à leurs questions) et ainsi de suite. Bien sûr, le fournisseur de technologie de facturation électronique doit être impliqué dans les aspects techniques du processus d'intégration (à savoir, la configuration), **mais est-il possible de procéder autrement ?**

Il existe une autre solution, qui consiste à **laisser les partenaires procéder à ce que l'on appelle « l'auto-intégration »**, c'est-à-dire **s'enregistrer via un portail Web et fournir toutes les informations commerciales et techniques nécessaires au moyen de formulaires dédiés**, le tout sans l'aide d'un fournisseur. Il s'agit d'**une approche plus rapide**, et d'après ce que nous avons constaté, elle

est de plus en plus populaire dans le monde de l'entreprise.

Cependant, **seules quelques entreprises optent pour une configuration de service plus poussée** (comme l'ajout de services liés au paiement, par exemple), l'utilisant pour encourager leurs partenaires à suivre le mouvement et à commencer à recourir eux-mêmes à la facturation électronique. C'est dommage, car cela serait bénéfique pour toutes les parties prenantes.

Cela étant dit, sachant que l'intégration est toujours considérée comme un frein important, nous nous sommes remis au travail et avons créé ce cadre pour **contribuer à guider les entreprises à travers le processus d'intégration et les aider à l'aborder avec le bon état d'esprit**.

Nous l'avons divisé en cinq phases, les trois premières consistant à concevoir une stratégie à toute épreuve et à partager les données requises avec tous les partenaires, et les deux dernières se focalisant davantage sur l'utilisation de divers outils d'enregistrement et de configuration. En outre, avant d'entrer dans les détails, **n'oubliez pas que votre fournisseur de technologie peut vous accompagner lors de chaque étape**, en s'assurant que vous comprenez le processus et disposez de tous les outils nécessaires pour le mettre en œuvre.



## PREMIÈRE PHASE - LA STRATÉGIE



En ce qui concerne la stratégie, il est capital de **définir des objectifs clairs dès le départ et de s'y tenir pendant toute la durée du processus**. Un fournisseur peut alors être d'une grande aide, car il est capable d'analyser votre infrastructure, ainsi que vos objectifs et exigences, **et de mettre en exergue les points auxquels vous devez accorder davantage d'attention**.

Il s'agit également de l'occasion de **vous pencher sur la « segmentation des partenaires commerciaux »**, ce qui signifie que vous devez effectuer un sondage pour **étudier les niveaux de maturité technologique** (déterminer les capacités techniques d'une solution proposée) et **préparer une liste de partenaires pour la mise en œuvre initiale**. Bien sûr, votre fournisseur doit être capable de le faire pour vous, avec l'aide des consultants du centre d'assistance ou en utilisant des formulaires automatisés.

## DEUXIÈME PHASE - LA PRÉ-INTÉGRATION

La deuxième étape consiste à **collecter les données des partenaires, comme les coordonnées, le volume de documents, les identifiants des entreprises**, etc. Un seul et même processus s'appuyant sur les outils d'auto-intégration devrait permettre de recueillir toutes ces données.

Cela doit également être considéré **comme une occasion d'améliorer la qualité des données**, en éliminant les entrées qui sont obsolètes, incomplètes ou inexactes. De cette manière, en faisant vos premiers pas sur la voie de la facturation électronique, vous n'aurez pas l'impression de traîner des pieds.



## TROISIÈME PHASE - L'INFORMATION

À ce stade, vous devez vous consacrer à **mener ce que nous appelons des « campagnes d'adoption de la facturation électronique »**, afin **d'informer vos partenaires commerciaux des avantages** de l'échange électronique de documents. Vous pouvez le faire au moyen d'**une série d'e-mails, de bannières publicitaires en ligne, ou d'une page d'accueil dédiée** qui comporte toutes les informations dont les partenaires ont besoin pour démarrer, y compris un lien vers le portail d'enregistrement.

Vous, ou votre fournisseur, devez aussi fournir à vos partenaires des données précises sur le **déroulement de l'intégration du début à la fin**, qui peuvent également être communiquées par le biais de **supports marketing personnalisés, comme des dépliants et des brochures**. Quelques événements spéciaux peuvent être organisés, comme des **ateliers et des webinaires gratuits**, pour vous aider à diffuser le message.

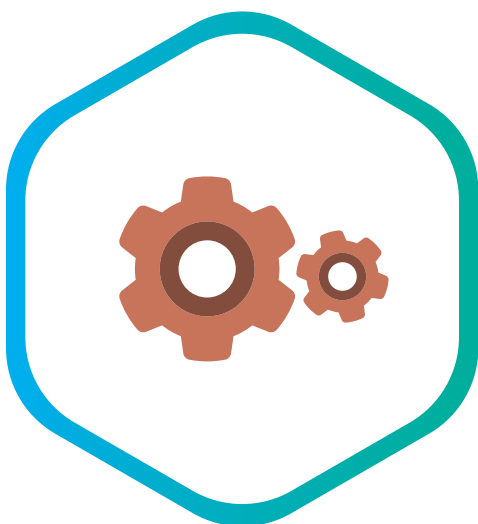
### 1.3. COMMENT UTILISER LES OUTILS D'AUTO-INTÉGRATION ?

Une fois l'étape de planification terminée, il est temps de commencer à mettre en place les connexions avec vos partenaires. Deux volets sont ici concernés : **l'enregistrement** et **la configuration**.

#### QUATRIÈME PHASE – L'ENREGISTREMENT

À ce stade, vous devriez être prêts à **fournir à vos partenaires commerciaux un accès à un portail d'enregistrement** qui leur permettra de rejoindre votre réseau de facturation électronique en remplissant le formulaire et en téléchargeant des données (requis pour établir une connexion, comme un EDI). Votre partenaire sera en mesure d'effectuer toutes ces opérations en **utilisant son compte d'administrateur (avec la possibilité d'ajouter de nouveaux utilisateurs et de gérer leurs rôles et droits)**. Il est également possible, par exemple, de **générer automatiquement des accords de facturation électronique** pour accélérer encore davantage l'ensemble du processus.

Il serait aussi utile de disposer d'un **espace virtuel spécifique, dans lequel vous pourriez recueillir toutes les informations essentielles concernant le projet** (dans Comarch e-Invoicing, nous l'appelons « l'onglet Assistance »), comme une description complète du processus d'intégration, des spécifications techniques concernant les normes industrielles (ainsi que les types de messages inclus dans l'énoncé de portée du projet) et les coordonnées de l'équipe d'assistance.



#### CINQUIÈME PHASE – LA CONFIGURATION

Ensuite, il ne vous reste plus qu'à effectuer les réglages : de petits ajustements ici et là pour **adapter le système aux besoins de vos partenaires**. Cela concerne des aspects tels que **la configuration de l'EDI, les essais des transferts de documents (ainsi que la réalisation d'essais de bout en bout)**, et ainsi de suite. Tout ceci doit être fait à l'aide d'un portail unique d'auto-intégration connecté à l'intégralité de la solution de facturation électronique, couvrant tous les niveaux de maturité technologique.

Un portail Web constitue une excellente solution pour tous les partenaires commerciaux, car **il leur permet de gérer facilement leurs données et de mettre en place de nouvelles connexions par eux-mêmes**. Quant à ceux qui présentent une plus grande maturité technologique que les autres, cela leur donne **la possibilité de choisir des formats de documents et des moyens de communication** dans la liste de partenaires interopérables de Comarch et de **mettre à jour les certificats par eux-mêmes**.

Dans certains cas, cela ne sera cependant pas suffisant. De ce fait, certains partenaires commerciaux (ceux qui nécessitent **une intégration à l'aide de moyens de communication et de formats de documents spécifiques**) auront besoin d'une solution dédiée proposée par le fournisseur.

Cependant, avant la mise en service, vous devez aussi **permettre à vos partenaires commerciaux de tester la connectivité** et de vérifier si les formats de documents, les canaux de transmission et les fonctionnalités de conversion de données sont corrects.

# Les améliorations apportées aux opérations courantes de facturation électronique

## 2.1. « C'EST MAGIQUE ! » : LES NOUVEAUX ASSISTANTS VIRTUELS DE FACTURATION, OUTILS DE TRANSFORMATION DES BONS DE COMMANDE ET BIEN PLUS ENCORE

Après avoir abordé les dernières fonctionnalités de facturation électronique assistée par l'IA/ l'apprentissage automatique et les améliorations apportées aux processus d'intégration, **il est temps pour nous d'évoquer d'autres améliorations** qui permettent aux entreprises de créer et d'échanger plus efficacement des documents. Commençons par **les formulaires Web**.

Utilisés pour **générer des factures de manière structurée et les envoyer automatiquement aux bons destinataires**, les formulaires Web sont des outils à la fois puissants et relativement simples, conçus pour les partenaires qui ne sont pas prêts pour une intégration technique. Les documents ainsi créés peuvent facilement être traités par les systèmes informatiques modernes, mais également **convertis dans le format requis à l'aide de cartes de traduction**. Les formulaires Web constituant l'une des fonctionnalités standard des portails actuels de facturation électronique, il est inutile d'insister sur le fait que, sans eux, la vie serait bien plus compliquée. Cependant, d'autres éléments peuvent venir compléter notre boîte à outils.

Prenons l'exemple des **outils de transformation des bons de commande**, qui peuvent être qualifiés « **d'extensions des formulaires standard** ». Ils vous permettent de **remplir automatiquement certaines parties du formulaire avec des informations** telles que les numéros des documents, les dates spécifiques et les données relatives au transport figurant dans la commande. Ensuite, grâce aux **catalogues de produits**, il est possible d'ajouter sans peine des informations concernant les produits (dimensions des produits, numéros d'identification, taux de TVA). N'oubliez pas non plus **toutes les sortes de dictionnaires** (données des acheteurs, lieux de livraison), avec l'aide desquels vous pouvez créer des factures encore plus rapidement.

Enfin, citons **les assistants virtuels de facturation**. L'idée sur laquelle ils reposent est de **diviser le processus de création d'un document en plusieurs étapes**. De ce fait, il est plus facile de remplir le formulaire, surtout quand il est complexe et nécessite davantage d'informations. En quoi est-ce plus facile ? Car avec une telle approche, **les choix que vous faites et les informations que vous fournissez au cours des premières étapes déterminent la suite du processus**. Ceci permet de limiter le nombre de catégories et de montrer aux utilisateurs uniquement ce qu'ils ont besoin de voir. De plus, en utilisant de tels assistants, **vous pouvez créer simultanément plusieurs documents** pour raccourcir encore davantage le processus de création de factures.



Comme nous l'avons déjà indiqué, le recours à des formulaires Web est courant en matière de facturation électronique à l'heure actuelle. **La situation devient cependant plus complexe si l'on cherche à dépasser le cadre traditionnel des fonctionnalités d'échange de documents.** Par exemple, il semble difficile d'imaginer une plateforme de facturation électronique moderne ne disposant pas de la fonctionnalité de transformation des bons de commande. **Il en existe pourtant qui ne proposent pas cette fonction ni de nombreuses autres,** comme la possibilité de créer simultanément plusieurs factures.

Les dictionnaires que nous avons mentionnés représentent aussi une amélioration précieuse apportée aux systèmes de facturation électronique, mais un grand nombre des plateformes disponibles sur le marché ne sont pas suffisamment intelligentes pour solliciter des valeurs manquantes quand les informations paraissent complètes (il s'agit par exemple de constater que les valeurs du catalogue de produits diffèrent de celles de la commande). Or, **si vous envisagez de passer au numérique, vous vous attendez à bénéficier d'une offre complète.**

Dans le scénario idéal, **l'utilisateur devrait sélectionner les commandes** (ou d'autres documents, comme les confirmations de commande et les avis d'expédition) **et créer les factures sur la base de toutes ces commandes.** Ainsi, le système ouvrirait un formulaire adéquat pour l'utilisateur et téléchargerait automatiquement les informations de la commande spécifique. En d'autres termes, **l'utilisateur devrait uniquement vérifier si**

**les données présentées dans le formulaire sont exactes et apporter des modifications si nécessaire.**

Chez Comarch, nos équipes sont déterminées à fournir aux utilisateurs toutes les fonctionnalités que nous venons de citer. Sans vouloir paraître prétentieux, notre solution (qui s'appelle Comarch e-Invoicing) est capable de donner les résultats évoqués ci-dessus et même d'aller plus loin. Comme nous avons l'habitude de le dire, les avantages parlent d'eux-mêmes, mais ils diffèrent selon que vous soyez l'émetteur ou le destinataire.

Si vos partenaires sont les émetteurs des factures, le système les aidera à **consacrer moins de temps à la création de documents, à limiter le nombre d'erreurs humaines** et, peut-être plus important encore, à accroître les chances que leurs documents soient acceptés par votre entreprise presque instantanément, **ce qui signifie qu'ils devraient recevoir leur paiement nettement plus rapidement.**

L'avantage principal pour les destinataires consiste à recevoir des documents structurés qui sont exacts et peuvent facilement être traités par leurs systèmes d'automatisation des comptes fournisseurs, ce qui se traduit par une **augmentation du nombre de documents traités sans intervention humaine** (ce que l'on appelle la facturation sans contact).

Tout cela étant dit, vous pourriez penser qu'il ne reste plus rien à améliorer dans la facturation électronique. À cela nous répondons : défi accepté !



## 2.2. LE POUVOIR DE L'ESCOMPTE DYNAMIQUE

L'escompte dynamique est une fonctionnalité qui, comme son nom l'indique, vous permet de **gérer de manière dynamique les escomptes sur une facture**. Pourquoi est-ce la grande tendance à l'heure actuelle ?

Il est bien connu que les émetteurs de factures (les vendeurs) s'efforcent de recevoir leurs paiements le plus tôt possible. Cela s'explique par leur **envie d'améliorer leur situation de trésorerie, pour permettre un développement plus actif de leur entreprise**. Pour pratiquement la même raison, les destinataires (les acheteurs) attendent d'être aussi près de l'échéance que possible pour effectuer leurs paiements.

Afin d'encourager les acheteurs à traiter leurs paiements plus rapidement, **certaines factures incluent des informations sur ce que l'on pourrait appeler des « conditions de paiement supplémentaires »** ; par exemple, si un paiement donné est effectué dans un délai précis, un escompte supplémentaire sera appliqué. En résumé, cela signifie que le destinataire de la facture payera une somme moindre, tandis que l'émetteur obtiendra son argent plus rapidement. Cependant, **ces conditions étant généralement fixes, il n'existe pas de marge de négociation des délais et des escomptes**. C'est là qu'intervient l'escompte dynamique.

Grâce à cette fonctionnalité, **les deux parties peuvent décider des conditions de paiement** (quels sont les délais, escomptes et pénalités spécifiques). Non seulement cela contribue à **améliorer la trésorerie**, mais cela est également

**bénéfique pour la communication d'entreprise**, en laissant de la place au dialogue entre les deux partenaires commerciaux. Il convient de mentionner que **seuls quelques prestataires de services de facturation électronique offrent cette possibilité**, puisqu'il s'agit d'une fonctionnalité à valeur ajoutée qui va bien au-delà du modèle standard « émission/réception », permettant aux deux parties d'en tirer un avantage. Chez Comarch, cependant, nous allons encore plus loin.

Notre solution se distingue par le fait que l'utilisateur peut définir **une acceptation manuelle ou automatique des paiements anticipés**. Par exemple, l'autorisation peut être réglée en mode automatique pour une certaine portion du montant total. Dans d'autres cas, le système peut demander à l'utilisateur de l'application de confirmer son acceptation des conditions présentées. Quels en sont les avantages ? Outre les plus évidents, comme **l'amélioration des flux de trésorerie et un fonds de roulement plus important pour les deux parties, cela peut aider les entreprises à nouer des relations commerciales plus solides** (par exemple, l'émetteur peut récompenser ses partenaires avec des conditions de paiement plus favorables s'il est satisfait de leur collaboration par le passé).

Il existe probablement de nombreuses autres manières de mettre à profit cette fonctionnalité, qui restent encore à découvrir. Toutefois, la technologie existe et elle est opérationnelle. Notre conseil ? **N'attendez pas trop longtemps avant de vous décider à l'adopter, car il sera peut-être alors plus difficile de rivaliser avec vos concurrents**.



## 2.3. RÉSOUDRE LES PROBLÈMES EN AMÉLIORANT LA COMMUNICATION B2B

Pour terminer, nous voulons vous parler d'une fonctionnalité mise au point par nos soins, qui peut être considérée comme bénéfique pour la facturation électronique, en plus de toutes les autres améliorations que nous avons déjà évoquées dans le cadre de cette série.

Nous l'appelons une «**interface de communication**». Elle repose sur l'idée qu'au lieu qu'une entreprise essaie d'évoquer certaines informations des factures avec ses partenaires à l'aide de divers moyens de communication, **les deux parties doivent avoir la possibilité d'accéder à un seul espace virtuel spécifique et d'y partager des informations plus efficacement**. Dans cet espace, nous permettons aux utilisateurs **d'entamer une discussion** avec une personne du bon service et de **transférer des documents supplémentaires si nécessaire**.

De plus, **le système permet de créer des formulaires standard entre les parties au sein de cet espace** ; ainsi la communication avec les partenaires est standardisée ou automatisée, faute d'un terme plus approprié ; les formulaires

contiennent donc précisément les informations requises pour le traitement ultérieur des transactions. D'après notre expérience, **l'archivage de vos conversations virtuelles et d'autres informations sensibles dans un lieu sûr**, plutôt que d'en garder une partie dans votre boîte mail et de conserver d'autres éléments ailleurs dans l'application, **est vraiment la bonne solution**.

Certains des systèmes actuels de facturation électronique possèdent des modèles adéquats permettant l'échange de correspondance (ou de formulaires) entre partenaires, mais **il est généralement nécessaire de payer un supplément pour pouvoir les utiliser**.

Nous n'avons pas besoin de vous en expliquer les avantages, puisqu'ils sont assez évidents à ce stade. Il ne nous reste plus qu'à vous dire qu'échanger des documents de facturation est comme parler à quelqu'un : **plus il est facile pour chaque partie d'exprimer ses besoins, meilleure est la conversation et, en fin de compte, la collaboration dans son ensemble**.





## Synthèse de la série

Nous espérons que vous avez apprécié notre série sur les dernières nouveautés dans le domaine de la facturation électronique. Ce qu'il ressort des deux parties de la série est que **l'échange électronique de documents est en perpétuelle évolution**, les systèmes étant développés à la perfection ; même si chaque fois que nous pensons nous en approcher, nous réalisons qu'il reste encore beaucoup à faire avant d'atteindre la perfection.

**Nous sommes donc certains que de nombreuses autres innovations en matière de facturation électronique vont faire leur apparition dans un avenir proche.** Les fonctionnalités que nous avons décrites ne représentent que quelques avancées sur la voie de la facturation électronique 2.0. Cela ne signifie cependant pas que les améliorations

que nous avons évoquées ne constituent pas un grand bond en avant. Quand nous regardons le chemin parcouru ces dernières années, **en tant que fournisseur de technologie, nous observons une différence considérable.** Et tout cela continue à s'améliorer en permanence.

Si vous souhaitez **en savoir plus sur le fonctionnement de nos solutions de facturation électronique**, nous vous incitons à consulter [notre site Internet](#) ou à nous contacter à l'adresse suivante : [contact@comarch.fr](mailto:contact@comarch.fr)



# COMARCH

## À PROPOS DE COMARCH

Comarch est un fournisseur mondial de logiciels et solutions avancés conçus pour optimiser les processus clés des entreprises. Le vaste portefeuille de la société comprend une plateforme e-Invoicing ainsi que des systèmes et des services pour un échange efficace de données et de documents tels que Master Data Management, Electronic Data Interchange ou encore Online Distribution. Chacun des produits est entièrement conforme aux dernières réglementations locales et permet aux entreprises d'améliorer leurs performances commerciales, d'obtenir un avantage concurrentiel fort tout en réduisant les coûts d'exploitation.

Comarch s'est fait un nom en travaillant avec certaines des marques et organisations les plus renommées au monde, y compris diverses compagnies aériennes, acteurs pharmaceutiques, institutions financières, retailers et bien d'autres. Parmi les clients de Comarch on retrouve notamment METRO-NOM, Tesco, Carrefour, BIC, Johnson & Johnson, L'Oréal, Unilever, GlaxoSmithKline, Sanofi, ...

[contact@comarch.fr](mailto:contact@comarch.fr) | [www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)