

## LES 4 DÉFIS DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Comarch EDI e-Invoicing



# UN SUJET MONDIAL STRATÉGIQUE

Le marché de la facture électronique a connu une croissance mondiale. Selon le rapport de Billentis « E-Invoicing/E-Billing – entering a new era 2015 », sur les 500 milliards de factures échangées à l'échelle mondiale en 2015, presque 42 milliards ont été dématérialisées. Au cours des 5 prochaines années, la croissance annuelle devrait s'élever à 10-20%. Cette estimation est en conformité avec l'enquête réalisée par l'association des prestataires de Services de facturation électronique, qui a annoncé un taux de croissance de 17%, basé sur une comparaison des données de 2013 et 2014.

Auparavant les acheteurs (ex : chaînes de distribution) et les prestataires de services étaient les pionniers du développement de l'e-facturation. L'Amérique Latine était la région dominante. Au niveau du marché, les entreprises de la distribution, du médical et de la logistique ont été les pionniers dans le B2B, tout comme les télécoms dans le B2C. De nos jours, la facture électronique est présente internationalement, indépendamment de la taille d'une entreprise ou d'un secteur particulier. De plus, la facture électronique devient obligatoire dans de plus en plus de pays, et dans certains secteurs comme le public (B2G) où certaines entités sont obligées de supprimer le papier.

## AVANTAGES À GRANDE ÉCHELLE

Selon une déclaration unanime de Gartner et Billentis, les projets d'e-factures offrent un retour sur investissement au bout de 6 mois/18 mois. De nombreuses études de cas confirment que le traitement automatisé des factures électroniques apporte plusieurs avantages. Les plus importants sont :

Réduction des factures perdues et manquantes

Amélioration de la trésorerie

Accélération des délais d'approbation

Qualité des données améliorée

Réduction du travail et des coûts administratifs

Moins de factures en double

Malgré ces connaissances et d'autres éléments issus de projets à long terme, la facture électronique rencontre encore des adversaires dans chaque pays, entreprise ou branche d'activité. Le rapport établi par les conseillers de PayStream « 2014 eInvoicing Benchmark Report », a montré que plus d'un quart des entreprises ne reçoivent pas électroniquement leurs factures. La raison principale pour laquelle les entreprises n'implémentent pas l'e-facture est qu'elles pensent que leurs processus en place sont suffisants. Les plus grands défis concernent l'embarquement et l'intégration des partenaires commerciaux, la conformité légale internationale, les processus d'affaires internes et le manque de connaissances liées aux bénéfices d'une telle mise en œuvre. Examinons-les en détails :

### 1. L'EMBARQUEMENT DES PARTENAIRES ET SUPPORT

**Eventuel problème :** Les organisations ont peur du temps consacré au passage à la facture dématérialisée avec des dizaines ou des centaines de partenaires, et à la maintenance du projet.

**Solution :** Les prestataires de services ont créés des outils avancés tels que des manuels, webinaires, ateliers, téléformations et offrent des Service Desk multilingues pour les clients internationaux. Ceci est recommandé pour prioriser les partenaires à embarquer et seulement pour aider le prestataire à convaincre les plus récalcitrants.



## 2. RESPECT DES LOIS INTERNATIONALES

**Eventuel problème :** il est vraiment difficile de suivre toutes les questions légales relatives à la facture électronique. Même au sein de l'UE, chaque pays a ses propres exigences et complexités; par exemple si l'on doit ou non utiliser la signature électronique, l'EDI ou une autre méthode d'authentification. Sans mentionner des pays comme la Turquie ou le Mexique, où l'intégration avec les serveurs gouvernementaux est obligatoire.

**Solution :** en raison de tous ces règlements difficiles, les entreprises doivent coopérer avec un prestataire expérimenté qui peut garantir la conformité légale dans de nombreux pays, ainsi que l'interopérabilité avec d'autres fournisseurs.

## 3. PROCESSUS D'AFFAIRES INTERNES

**Eventuel problème :** selon la structure de l'entreprise, de nombreux départements peuvent être engagés dans un projet de dématérialisation légale des factures. Il est vrai que les services financiers et comptables sont principalement concernés, mais la vente, les achats, la logistique et l'informatique doivent également être engagés. En outre les départements utilisent souvent des systèmes informatiques différents et les données sont dispersées dans l'entreprise. Certaines entreprises hésitantes essaient plutôt de négocier des prix pour l'impression et la numérisation des factures traditionnelles.

**Solution :** Un projet de dématérialisation apporte des économies importantes pour une entreprise et doit avoir une personne haut placée (par exemple un membre du conseil d'administration) qui supervise le projet, établit les priorités et qui est chargée d'engager tous les départements nécessaires. Enfin, l'e-facture (ou, pour aller plus loin, le P2P Purchase-to-Pay) exige l'intégration des systèmes, ce qui apporte des données complètes et fiables, permettant d'améliorer le processus de décision.

## 4. SECURITE DES DONNEES, STOCKAGE, SENSIBILISATION ?

**Eventuel problème :** Il y a toujours des raisons pour reporter un projet. Ce qui est curieux c'est qu'il existe des entreprises de taille similaire, avec un profil d'activité similaire et coopérant avec des groupes semblables de clients et de fournisseurs et qui pourtant, adoptent des stratégies très différentes liées à la facturation électronique.

Dans le cas du premier groupe, la facture électronique a été très avantageuse. Grâce à l'effet de réseau, ils ont fait des économies significatives, exprimées en nombre réels, surtout quand une entreprise s'est agrandie et a gagné de nouveaux partenaires, que ce soit pour des acheteurs ou pour des vendeurs. Lorsque ces entreprises, pour la plupart « invitées » à passer à la facture électronique par leur client clé, préparaient leurs systèmes, elles voulaient automatiser le processus et être en mesure de traiter 100 % des factures par voie électronique.

L'autre groupe ne voit toujours pas le bénéfice de la dématérialisation des factures. D'ailleurs, un seul de leur client leur a demandé de passer à l'e-facture, en plusieurs années. Typiquement, ils ne veulent pas développer leur projet tant que d'autres partenaires ne les obligent pas à le faire.

**Solution :** Les décideurs devraient s'intéresser d'avantage et ouvrir leur esprit à la facture électronique pour voir comment cela peut changer le fonctionnement de leurs entreprises. Cela en vaut la peine. Afin d'encourager les partenaires commerciaux à le faire, il est utile de publier les calculs et de présenter des études de cas qui démontrent le potentiel du passage à la facture électronique.

D'après les nombreux rapports mentionnés au début de cet article, le marché de la facture électronique va croître de façon régulière. Il est difficile d'imaginer que les entreprises ayant déjà mis en œuvre ces projets, l'abandonnent. En raison de la pression financière, des exigences des partenaires ou des obligations légales, des milliers de nouvelles entités rejoindront cette communauté. C'est juste une question de temps. Il est probable que dans 5/10 ans ou plus, la facture électronique sera une solution standard et que les gens souriront au simple souvenir des factures imprimées, des enveloppes, des timbres et des délais de livraison de quelques jours. Comme on le dirait en anglais, de nos jours la facture électronique « is the new black », comprenez par là – tendance.

## AVANTAGES DE COMARCH EDI E-INVOICING

 <b>AUTOMATISATION</b> du processus de facturation	 <b>RÉDUCTION DES ERREURS</b> et résolution des incompréhensions	<b>VITESSE</b> et <b>SÉCURITÉ</b> des transmissions de données 
<b>RÉDUCTION</b> des coûts de gestion des documents 		Exécution  <b>RAPIDE</b> DES PAIEMENTS
 Respect de la <b>REGLEMENTATION</b>	 Liens avec les <b>DOCUMENTS COMMERCIAUX</b>	Impact <b>POSITIF</b> sur l'écologie (CSR) 

## NOS CLIENTS



### A PROPOS DE COMARCH

Comarch est une entreprise IT engagée dans l'optimisation des processus commerciaux depuis 22 ans. Le portefeuille de la société comprend des systèmes pour l'échange de données informatisé (EDI). Comarch EDI est une plate-forme B2B, ce qui offre un avantage concurrentiel grâce à l'échange de données rapide et sécurisé avec les partenaires commerciaux. La solution fournit l'automatisation du traitement des données tout au long de la chaîne d'approvisionnement: depuis le processus d'approvisionnement, jusqu'à la logistique, la facturation et le traitement des paiements. Comarch EDI permet de réaliser des économies et une conformité aux exigences légales et écologiques. Parmi les clients qui ont fait confiance à Comarch se trouvent les plus grandes chaînes de distribution (le groupe Metro, Tesco, Carrefour, Leroy Merlin), les sociétés de produits de grande consommation (BIC, Johnson & Johnson, L'Oréal, Unilever), les sociétés pharmaceutiques (GlaxoSmithKline, Sanofi) et les représentants d'autres secteurs clés du marché