

La facturation électronique, un levier de performance.

Livre blanc



Sommaire

—
01.

Introduction

p.03

—
02.

De nouvelles règles pour de nouvelles opportunités

p.04

—
03.

Plus de qualité pour l'entreprise et son écosystème

p.08

—
04.

En route vers une digitalisation étendue

p.10

—
05.

Focus. Les clés d'une digitalisation réussie

p.12

—
06.

Zoom. Résultats chez un géant de la Grande Distribution

p.14

—
07.

Interview. David Dogimont, cabinet de conseil Mazars

p.16

—
08.

Conclusion

p.19

01. Introduction

Quelle entreprise n'a jamais souffert des tâches fastidieuses où se mêlent de gigantesques volumes de papier et des contraintes matérielles de gestion, de stockage, d'archivage ? Le traitement des factures figure en bonne position en termes de lourdeur administrative et financière. Une charge que les futures obligations relatives à la digitalisation de la facturation ont vocation à simplifier, faisant gagner aux organisations du temps et de l'argent.

Mais les avantages de cette évolution se situent à bien d'autres niveaux, et font de cette mutation une occasion de multiplier les gains quantitatifs et qualitatifs. Quelles sont les modalités qui encadrent la facturation électronique ?

Pourquoi est-elle synonyme de tremplin pour l'activité, et comment en tirer profit concrètement ? Analyses.



02. De nouvelles règles pour de nouvelles opportunités.

Le spécialiste de la digitalisation des processus *Billentis* estime que le coût global d'une facture physique oscille entre 14 et 16 euros (1), contre 7 euros au format électronique.

Du côté de *Cegedim*, on évalue la réduction de coûts de 8 à 14 euros pour une facture papier (selon qu'il s'agisse d'une facture client ou fournisseur) à 3 euros au maximum en version numérique.

L'Inspection générale des Finances y va également de son estimation, soulignant **que la digitalisation divise par 10 l'ensemble des dépenses de gestion dans ce domaine.**

Quelles que soient les sources, le retour sur investissement d'une évolution vers la facturation électronique laisse peu de doute sur sa pertinence, surtout lorsque les paiements concernés se comptent par milliers chaque année. Les règlements à venir poussent les entreprises à se tourner vers la digitalisation des processus dans ce domaine. **A partir de 2024, l'obligation de migration vers la facturation électronique** concernera progressivement toutes les catégories d'entreprises, selon un calendrier dédié.

Au-delà de la contrainte légale, l'échéance représente surtout une opportunité visant à mettre à profit de multiples avantages qui découlent de cette modernisation, comme la simplification des processus et les gains en conformité.

Vers un changement de modèle global

La crise mondiale du Covid-19 a joué un rôle d'accélérateur quant à la sensibilisation aux opportunités que forme la transformation digitale. Le travail à distance et les difficultés à échanger ont directement illustré les limites des factures physiques :

- Où est telle ou telle facture ?
- Comment procéder aux règlements ?
- Quelle visibilité sur les suivis ?

Autant d'obstacles que la facturation électronique lèvent d'emblée.

Même si cela tend désormais à se généraliser, la vitesse d'adoption de la facture électronique a jusque-là été très variable selon les pays. L'Italie fait partie des avant-gardistes, tout comme les pays scandinaves.

Les avantages pour le législateur se situent également à plusieurs niveaux :

- avec une baisse des dépenses,
- une maîtrise totale des flux,
- et une fraude à la TVA en forte diminution.

Un nouveau cadre réglementaire

La loi LME a constitué il y a quelques années un premier virage digital essentiel. La reconnaissance officielle des emails de communication relatifs aux factures a été suivie par l'adoption de la facture électronique par l'ensemble des acteurs publics par le biais du portail *Chorus*.

Une nouvelle étape se concrétise désormais vers la généralisation de ce type d'usage, et **une harmonisation entre les pays**.

50%

des PME n'étaient pas au courant en 2020 de la généralisation à venir de la facture électronique (2).

En devenant électronique, la facture reste un **document officiel qui véhicule des données importantes relatives à une transaction** telles que le montant, la nature, les taxes, l'émetteur, le destinataire, les codes sociétés ou SIRET respectifs.

La signature électronique garantit la validation de cette transaction, mais il existe d'autres moyens synonymes de conformité sur ce plan.

L'émetteur et le destinataire doivent s'assurer que la facture est authentique, qu'elle n'a pas été modifiée. On utilise dès lors des **outils de traçabilité** qui s'appuient sur l'historique disponible chez l'opérateur, indiquant le dépôt de la facture par le fournisseur.

Ce principe est identique pour ce qui concerne le dépôt chez le client. Un horodatage permet de s'assurer du bon acheminement.





Quels formats ? Quelles modes de transmission ?

La facture digitalisée doit être émise et reçue dans un **format structuré** permettant le traitement automatisé des données qu'elle contient.



Attention à ne pas la confondre avec la facture simplement dématérialisée qui, même si elle n'est pas au format papier, ne répond pas aux critères de validité. Une opération consistant à scanner un document et le transformer en fichier PDF ne suffit pas à rendre la facture conforme et exploitable numériquement.

Parmi les formats répandus, on trouve :

- l'**EDI**, qui est en réalité plutôt un ensemble de formats répondant à une même norme.
- la **facture PDF/texte** ou plus récemment le **standard européen Factor-X** sont également très utilisés.

Aucun de ces formats n'est à privilégier en particulier, car c'est l'opérateur de télécommunication par lequel transitent les factures qui se charge des conversions.

Une société émettant une facture au format Factor-X peut tout à fait travailler avec une organisation utilisant la norme EDI. La conversion assurée par l'intermédiaire est pleinement transparente pour les différents acteurs

Des gains quantitatifs substantiels

De façon mécanique, la fin de la facturation au format papier entraîne la suppression de plusieurs tâches comme :

- la mise sous pli,
- les photocopies,
- la gestion de l'affranchissement, de la diffusion interne, de l'archivage physique.

Cette simplification engendre bien sûr la disparition des différents coûts concernés.

Le respect des délais de paiements et l'évitement des éventuelles sanctions qui peuvent en découler en sortent également gagnants.

La meilleure maîtrise de la trésorerie a aussi pour effet d'améliorer les relations clients – fournisseurs, et d'éviter les surcoûts auprès des banques. À noter que la digitalisation du processus permet par ailleurs aux fournisseurs de **profiter très simplement des possibilités d'escompte commercial.**

La facturation électronique joue un rôle prépondérant en apportant **une clarté et une visibilité en temps réel de la situation financière à court terme.**

Un autre avantage concerne le volet écoresponsable. Les projets de digitalisation sont **cohérents avec les développements RSE**, de plus en plus importants pour les entreprises. Une baisse des consommations de papier et matériels nécessaires se traduit par un impact direct sur l'empreinte carbone.

80KG

c'est la consommation
moyenne de papier
estimée, par employé
par an, selon ADEME.



03. Plus de qualité pour l'entreprise et son écosystème.

Les atouts de la facturation électronique ne se résument pas aux seules économies de coûts. Il en va également :

- d'une **agilité** plus en phase avec les besoins actuels,
- de **gains de temps** importants,
- et d'un **fonctionnement global plus vertueux** entre client et fournisseur.

Le délai moyen de traitement d'une facture papier est estimé à 14 jours, dont 8,6 jours de la réception au paiement. Autant d'écueils qui entachent inévitablement les relations clients – fournisseurs.

Les nombreuses remontées de données permises par l'automatisation ainsi que les économies de temps permettent aux collaborateurs de **se concentrer davantage sur des tâches à plus haute valeur ajoutée**. 56% des collaborateurs des directions financières passent aujourd'hui 80% de leur temps à produire des données, et seulement 20% à procéder à des analyses. Un constat que les innovations technologiques et la digitalisation ont l'ambition de corriger (2).



25%

des paiements interentreprises se font toujours en retard à l'heure actuelle (3).

Fiabilité et traçabilité

Les fonctions d'automatisation se traduisent par :

- une diminution drastique du coût des factures,
- et une baisse de leur temps de traitement estimée à 30% (4).

Elles apportent de nouvelles **facilités de gestion et éliminent par ailleurs différents types** d'erreurs comme les saisies erronées, les doubles paiements, souvent imputables aux opérations manuelles.

La facturation électronique représente en outre un levier de performance sur d'autres plans. Avec une **meilleure transparence** et une **réduction des délais de paiement**, les litiges sont eux aussi en baisse, tout comme les processus de gestion qui interviennent dans ces cas. La digitalisation permet le rapprochement de la facture avec la commande initiale. Le collaborateur à l'origine de la commande constate très simplement la réception effective du produit concerné.

Le processus de facturation est également sécurisé par la mise en place d'une **piste d'audit fiable** permettant des contrôles facilités à chaque stade de traitement. L'information globale est beaucoup plus lisible et traçable, si bien que le contrôle de gestion dispose de processus pour obtenir une comptabilisation exhaustive et simple à opérer.

Autre atout notable : **la portabilité des données**. Celle-ci rend la continuité des activités possibles en tout lieu, dans un contexte de télétravail ou de déplacement professionnel.

« La digitalisation permet le rapprochement de la facture avec la commande initiale. »



04. En route vers une digitalisation étendue.

Le traitement des factures électroniques ouvre la voie à une **automatisation plus large des flux transactionnels**. Là encore, de multiples gains justifient cette évolution. Chaque étape apporte son lot d'efficacité supplémentaire. Le cabinet *PwC* indique que la **productivité des équipes est multipliée par 3** lorsque le taux d'automatisation des processus financiers passe de 50 à 83% (5).

Les retombées intéressantes se situent tout au long de la chaîne de valeur, de la réception à l'archivage en passant par les workflows de validation. En libérant du temps, l'automatisation permet aux salariés des services comptables de se **focaliser uniquement sur la bonne saisie des éléments et leurs analyses**. Mais le gain de temps profite aussi à l'approbateur. Les vérifications de ce dernier sont quasi instantanées.

Les dirigeants semblent ainsi prendre conscience des enjeux liés à la technologie
(Source : *Etude Mulesoft, 2020*).



75%

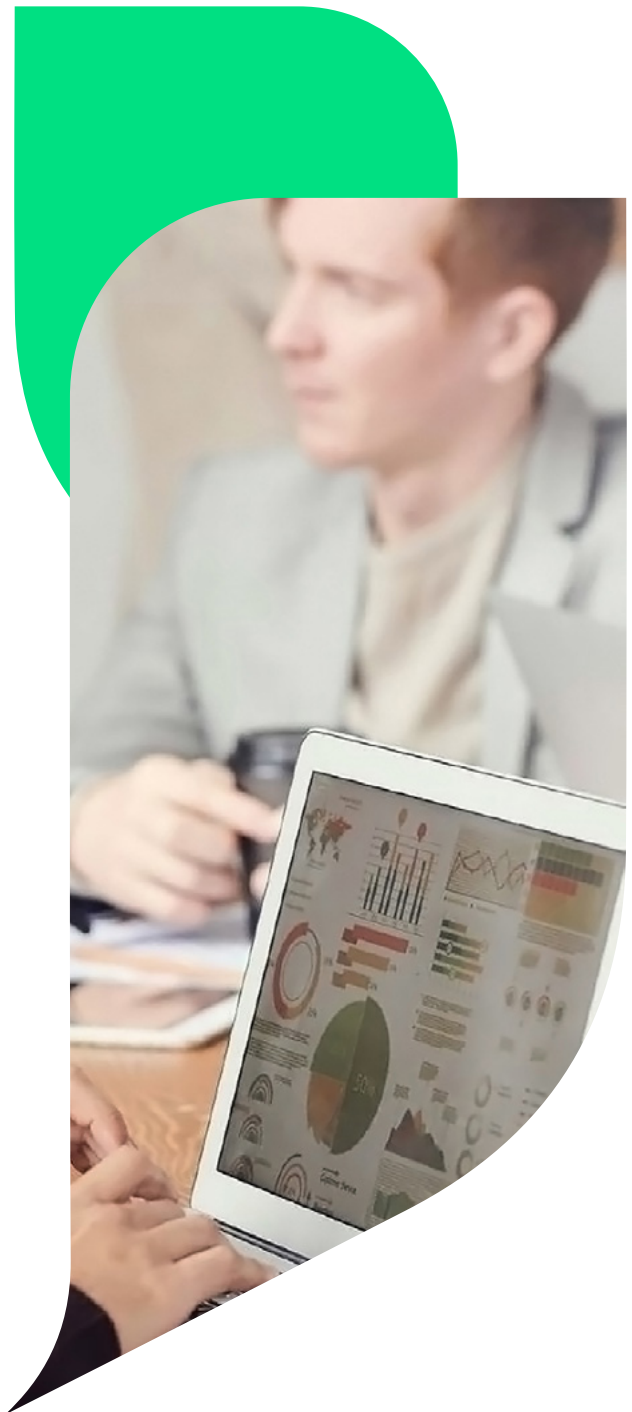
des entreprises s'attendent à un impact négatif sur leurs revenus si elles ne conduisent pas de projet de transformation digitale à court terme.

Dans un contexte de digitalisation étendue, les demandes d'achat en amont peuvent être faites numériquement, tout comme le passage d'ordre aux fournisseurs. Il s'agit alors en quelque sorte de préparer le terrain à l'émission de la facture électronique associée. Si bien que, dès le départ, les informations des entreprises vis-à-vis des partenaires extérieurs sont connues.

A la clé ?

Une performance économique globale grandement améliorée.

L'amélioration de la productivité et les gains d'agilité **dépassent donc le cadre des fonctions financières et comptables**. Plusieurs métiers dans l'entreprise sont en mesure de remplacer des tâches fastidieuses vers des activités à plus grande valeur ajoutée, comme l'étude des données pour identifier des difficultés ou des pistes de progrès.



05. Focus.

Les clés d'une digitalisation réussie.

4 étapes sont déterminantes pour mener à bien un processus de digitalisation. Conseils.

01

Nettoyer au préalable les données.

L'amélioration de la qualité de la data est fréquemment mentionnée comme une première étape indispensable. L'objectif est de **structurer les informations au sein du système d'information**, de sorte qu'elles constituent un socle sur lequel se bâtissent les processus et traitements futurs. Concrètement, il s'agit par exemple d'éliminer les doublons dans le référentiel fournisseur, de détecter les éléments manquants (numéro de SIRET, identifiants fiscaux, coordonnées...).

Pour garantir une seule occurrence d'une entreprise, il peut être intéressant de vérifier simultanément plusieurs critères de la sorte.

02

Lister l'ensemble des processus impliqués.

Il importe de détailler précisément les responsabilités de chaque collaborateur, afin de pouvoir déterminer à tout moment qui fait quoi au cours des étapes de la transformation digitale. Les processus amenés à évoluer ou à disparaître doivent être identifiés et connus par chaque salarié concerné. Le but est d'aboutir à une **visibilité exhaustive du projet**, de ses différents aspects et de l'état d'avancement.

03

Impliquer les employés.

Au-delà des services comptables, de nombreux autres métiers se retrouvent concernés par cette évolution. Leur implication est indispensable, même si l'une des difficultés majeures est le fossé important qui peut exister d'un salarié à l'autre en matière de culture technologique. **Les directions achats jouent un rôle essentiel** pour s'assurer que les nouvelles pratiques sont véritablement adoptées dans le cadre souhaité. Les consignes relatives aux processus digitalisés doivent être claires et comprises.

04

Inclure les organisations partenaires.

Les entités extérieures sont également à prendre en compte dans la démarche. Il en va de l'agilité et de la qualité des futures relations : pour chaque entreprise, celles-ci doivent pouvoir se faire avec les bons canaux, dans le bon timing, en s'adaptant aux préférences de communication de son interlocuteur, nécessairement différentes en fonction de la taille des organisations, de la proximité des liens ou de la volumétrie des factures.

06. Zoom.

Résultats chez un géant de la Grande Distribution.

La Grande Distribution fait partie des secteurs en forte mutation sur le plan technologique, et le traitement des factures ne fait pas exception.

L'un des groupes phares spécialiste des prix discount a opéré récemment un virage ambitieux. Résultats chiffrés.

Digitaliser un volume de 200.000 factures par mois.

- ✓ L'accent a été mis dans un premier temps sur **le format EDI**. La mutation portait sur 150.000 factures de marchandises et 50.000 liés aux frais généraux et aux immobilisations.
- ✓ **Il n'existe plus aucune intervention d'un salarié** pour 70% des factures : celles-ci sont scannées, lues par le système OCR. Leur contenu est communiqué automatiquement à l'outil de gestion comptable. Les entrées de marchandises et des factures correspondantes sont corrélées par le système. La mise en paiement est également automatique.

- ✓ Au 3ème trimestre 2021, la digitalisation concernait **75% des traitements**.

4 mois

**Le ROI a été atteint en
4 mois. Le groupe vise
une digitalisation de
100% de ses factures.**



07. Interview.

« La digitalisation de l'ensemble des processus Procure-to-Pay devient fréquente. »

Derrière la digitalisation des factures, les innovations technologiques cachent bien d'autres opportunités.

Retour sur ce potentiel encore méconnu avec David Dogimont, Associé au sein du cabinet de conseil Mazars, spécialisé dans la transformation digitale des processus transactionnels. Témoignage.



La facturation électronique semble s'inscrire dans une opportunité plus globale où le digital peut servir de levier pour bien d'autres processus. Qu'en pensez-vous ?

David Digmont : «C'est exact. Les possibilités intéressantes vont bien au delà du seul traitement des factures. La période récente marquée par la crise du Covid-19 a souligné l'importance des enjeux technologiques qui ont permis à de grandes organisations de maintenir leur activité. La question des délais de paiement et des obligations en termes de conformité, de devoir de vigilance contribuent aussi au développement de projets digitaux bien plus vastes, car bon nombre de dirigeants prennent conscience que **la maîtrise de la donnée est la clé pour répondre présent sur de multiples terrains différents**, qu'il s'agisse de la pérennité des activités, de l'efficacité en interne, de la compétitivité ou de la valorisation de nombreuses tâches. **Acquérir la donnée le plus tôt possible est un vrai tremplin sur ce plan.**»

Faut-il voir la facturation électronique comme un marchepied vers une digitalisation élargie à d'autres processus dans les organisations ?

D.D : «C'est en tout cas une étape forte vers l'automatisation.

Dans un second temps, il est **très pertinent de se tourner vers une modernisation de l'ensemble des flux, de l'achat jusqu'au paiement.** On a récemment vu apparaître de nombreux portails permettant d'accéder en ligne au système d'information du fournisseur pour consulter l'état des commandes ou leur suivi.

Ce phénomène témoigne d'une digitalisation qui s'étend progressivement à des services toujours plus variés. Même les petites entreprises ont désormais accès à des outils de ce type, en raison de prix qui deviennent toujours plus accessibles, et d'une culture technologique qui s'adaptent. Les acteurs tiers (fournisseurs, partenaires...) ainsi que leurs collaborateurs souhaitent de plus en plus **bénéficier des atouts apportés par les outils digitaux.**»

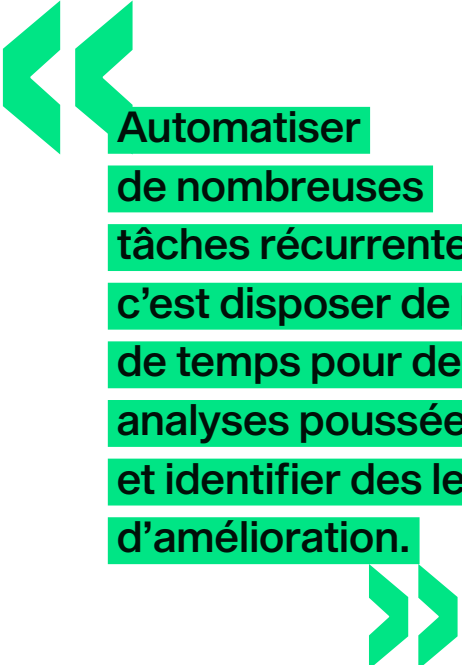


Quels sont ces avantages et en quoi sont-ils intéressants ?

De nombreuses étapes et processus sont directement ou indirectement liés au traitement des factures : leur réception, les workflows de validation, l'archivage... Plus en amont, les processus qui peuvent gagner en **efficacité** et en **agilité** sont les demandes d'achat, la gestion des catalogues, des bons de commande, le référencement.

La digitalisation des opérations relatives à la conformité fournisseurs permet **une optimisation des analyses de risque**. Une meilleure visibilité sur les prix, mis en regard avec l'historique, les volumes engagés, les remises existantes, conduit de meilleures possibilités de négociation. A cela s'ajoute les connaissances détaillées sur les typologies de produits, leur disponibilité en temps réel.

D'innombrables données dans les organisations sont sources de valeur. Mais encore faut-il pouvoir les analyser, les évaluer, apporter des explications réellement pertinentes lors de leur interprétation. **La mise en perspective est cruciale**. Quand l'essentiel du chiffre d'affaires se fait ponctuellement pendant l'année en raison de métiers liés à la saisonnalité, les variations de données n'auront pas le même sens que pour une activité plus constante au fil du temps.



**Automatiser
de nombreuses
tâches récurrentes,
c'est disposer de plus
de temps pour des
analyses poussées
et identifier des leviers
d'amélioration.**

08. Conclusion.

Au-delà de la contrainte réglementaire qui entre en vigueur en 2024, l'évolution vers la facture digitalisée représente donc surtout une opportunité de transformation tournée vers l'avenir. Entre les gains de temps et les nombreuses remontées de données, l'automatisation constitue la pierre angulaire de l'organisation de demain où la connaissance en temps réel des informations et leurs interprétations sont un tremplin synonyme de création de valeur.

La Grande Distribution fait partie des domaines d'activité affichant un certain retard en la matière. Mais les projets de digitalisation se multiplient désormais, à la lumière des avantages constatés :

« La grande majorité des entreprises du secteur ayant franchi le pas mentionnent une amélioration de leur performance imputable à la transformation digitale de 81% », indique l'enquête Digital Procurement 2021, publiée par le cabinet de conseil PwC.

Les mutations technologiques semblent dorénavant être sur les rails, avec la digitalisation de la facturation en guise de locomotive.

(1) Rapport « E-Invoicing / E-Billing – Digitisation and Automation », 2016.

(2) Sondage OpinionWay sur la généralisation de la facture électronique, 2020.

(3) « Challenges ahead for buyers making late payments - procurement news », Laura Gibbons, The Hackett Group.

(4) Etude sur la facturation électronique, GS1 France/CXP, 2016.

(5) Etude PwC « Priorités 2020 du directeur financier », 2019.

À propos de Klarys.

Klarys est la première plateforme d'e-procurement adaptée aux enjeux spécifiques des produits frais. Elle permet de digitaliser les processus d'achats et simplifier les transactions entre les acteurs de la filière (fournisseurs, transformateurs, grossistes et distributeurs).

Une plateforme imaginée pour relever les défis de la filière des produits frais



Augmenter la rentabilité sur les produits frais



Répondre aux attentes des consommateurs



Améliorer la traçabilité et la transparence



Réduire les coûts opérationnels et IT

Nous accompagnons nos clients dans la mise en place de solutions d'achat et/ou de vente adaptées à leurs besoins

Centralisation des relations entre fournisseurs et acheteurs

Simplification de la gestion de la facturation

Pilotage de l'activité

Connexion aux systèmes d'informations internes

Accompagnement par notre équipe d'experts

Réservez une démo pour en savoir plus sur la plateforme Klarys

Suivez Klarys pour connaître nos dernières actualités

