



Les points de contrôle pour mettre en place la facture électronique

La facture électronique n'est plus aujourd'hui un simple concept, mais une réalité concrète accessible à tous. Dans ce contexte, force est de constater que des entreprises de toutes tailles s'emparent de ce sujet pour moderniser leur processus de gestion de factures, gagner en productivité, en agilité et faire des économies.

Mettre en place la facturation électronique, que ce soit sur les factures clients ou fournisseurs : oui, mais à condition de contrôler scrupuleusement plusieurs points en amont et de savoir choisir la solution la mieux adaptée aux besoins de l'entreprise.

Quelques points-clés à prendre en compte pour préparer son projet.

En respectant ces prérequis, il sera alors possible de cartographier tous les éléments nécessaires pour mettre en place avec succès son projet de facturation électronique.

- Étudier la simplicité de **déploiement** et d'**utilisation** de la solution étudiée. Derrière des coûts de mise en place, apparemment similaires d'un prestataire à l'autre, se pose la question de l'effort financier ou humain en interne.
- Vérifier les conditions d'**interfaçage** entre l'outil de facturation et le prestataire de service retenu. Comment se connectera la facturation électronique aux outils déjà en place et utilisés ? Cela permettra de limiter les impacts de mise en œuvre dans la structure existante.
- La solution est-elle **adaptable, conforme et évolutive** dans le temps ? Selon les obligations d'aujourd'hui et celles de demain ? Par exemple : traite-t-elle déjà du format Factur-X qui semble être un standard en devenir ?
- Que se passe-t-il si l'on change d'**ERP ou logiciel de facturation** dans le temps ? Quel sera le degré de remise en cause de mon existant. En effet, il ne faut pas que la solution de facturation électronique devienne une entrave à la liberté de choix ou changement d'ERP. Les coûts induits en seraient certainement accrus.

- Privilégier aussi des solutions qui permettent une **dématérialisation progressive** : débiter par une partie de la facturation peut s'avérer être un premier bon pas pour évaluer les impacts financiers et les bénéfices du projet. Il sera ensuite possible de l'étendre aux autres factures, voire aux autres documents de l'entreprise. Parfois les prestataires ne traitent que la facture, ont-ils dans leur savoir-faire d'autres cordes à leur arc ?
- Penser que les besoins de factures électroniques peuvent aussi être **mixtes** pour répondre à différents enjeux : factures entrantes, sortantes, PDF, EDI pour répondre aux exigences de certains partenaires, etc. L'idéal étant d'avoir un prestataire capable d'apporter une offre modulaire sans avoir à tout acquérir dès le premier engagement.
- Penser aussi que le **volume papier**, au moins pour ce type de document tend à baisser. A moins d'être un gros faiseur ou destinataire de factures papier, il arrive fréquemment de démarrer la facture électronique depuis une production (un format) déjà électronique.
- Se poser la question d'utiliser une offre qui sera en capacité de traiter aussi bien des factures adressées à des **entreprises privées** qu'à des **établissements publics**. « Un outil pour les adresser tous ».
- Le prestataire propose-t-il un service de « simple conservation » (i.e. stockage) ou « d'**archivage** à valeur probatoire » certifié et reconnu comme tel ? En cas de litige la force probatoire de ce dernier est un atout majeur pour garantir l'authenticité et l'intégrité de la facture archivée.

À travers ces quelques éléments de bon sens, il sera donc possible de mettre en place la facturation électronique dans une logique maîtrisée, de concevoir un projet concret et efficace qui prendra en compte ses attentes spécifiques.

La facturation électronique devient alors un véritable atout pour l'entreprise qui pourra moderniser, sécuriser et simplifier un processus complexe et stratégique... en réalisant bien souvent à cette occasion des économies substantielles (ROI).

Par Joël Spitalier chez Advanced Prologue Innovation