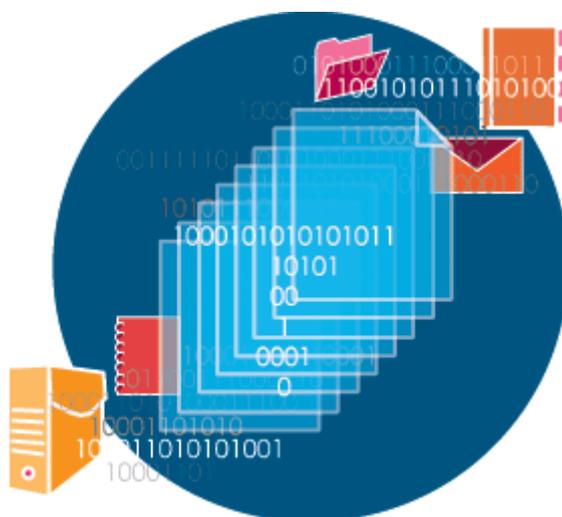


MARKESS
International



Des Demandes d'Achat aux Avis de Paiement : Opportunités de la Dématérialisation au-delà des Factures Fournisseurs

REFERENTIEL DE PRATIQUES 2010-2012



Accelya

basware



QUADREM®



A propos du Référentiel de Pratiques de MARKESS International

Des demandes d'achat aux avis de paiement : Opportunités de la dématérialisation au-delà des factures fournisseurs

Janvier 2011

Contactez
MARKESS
International

6 bis rue Auguste Vitu
75015 Paris
Tél : +33 1 56 77 17 77
Fax : +33 1 56 77 17 70
www.markess.fr

Contraintes à toujours plus de performance, les directions métiers se doivent d'optimiser leurs processus. Les directions des achats, administratives et financières n'échappent pas à la règle. Depuis quelques années, elles ont initialisé des projets de dématérialisation dans ce sens, sans pour autant les coordonner entre eux, ces projets étant le plus souvent conduits au niveau de chaque direction métier concernée. Aujourd'hui, l'étape suivante repose sur l'automatisation de la chaîne complète, couvrant la demande d'achat jusqu'au paiement en passant par la facture, afin de fluidifier les processus et éviter toute rupture dans les traitements et actions associés. Si les gains en résultant sont tangibles, de tels projets ne sont pas cependant sans complexité.

Ce document délivre quelques-uns des résultats d'une étude approfondie menée par MARKESS International auprès de 132 décideurs afin de déterminer leurs motivations à automatiser la chaîne « achat-facture-paiement », les approches actuelles et futures en la matière, ainsi que les facteurs de succès de ces projets. Il présente également les profils de prestataires actifs sur ce marché et ayant soutenu cette recherche conduite en toute indépendance.

MARKESS International est un cabinet d'études et de conseil qui analyse la modernisation et la transformation des organisations privées et publiques avec les technologies de l'information.

Thématiques abordées dans ce Référentiel de Pratiques :

<i>Un postulat : la dématérialisation de factures comme point de départ de l'automatisation...</i>	2
<i>Une dématérialisation progressive des autres documents.....</i>	3
<i>Avancée de la dématérialisation des factures.....</i>	5
<i>Enjeux de la dématérialisation de l'avis de paiement.....</i>	7
<i>Motivations à automatiser la chaîne « achat-facture-paiement ».....</i>	8
<i>Niveaux d'implication des différentes directions.....</i>	9
<i>Facteurs clés de succès des projets d'automatisation.....</i>	10
<i>Des besoins en briques technologiques très variés.....</i>	11
<i>Prestataires accompagnant les décideurs dans leurs projets.....</i>	12
<i>Conclusion.....</i>	13
<i>Profils de prestataires : Accelya, Basware, Quadrem.....</i>	15

**Maîtrises d'ouvrage, chefs de projet, responsables informatiques mais aussi prestataires,
ce Référentiel de Pratiques vous apporte un premier niveau d'information.**

**Cette synthèse présente quelques grands résultats d'une étude approfondie de plus de 150 pages.
Plus d'informations sur l'étude complète auprès de Jean-Baptiste Rival - jbrival@markess.com - 01 56 77 17 77**

Un postulat : la dématérialisation de factures comme point de départ de l'automatisation...

En matière d'échanges et de gestion de la relation avec les fournisseurs, les entreprises ont avancé sur la voie de la dématérialisation, le plus souvent de façon éparse, voire opportuniste. Le début des années 2000 a en effet vu naître des projets stratégiques au sein des directions des achats des grandes organisations :

- Tout d'abord, l'e-procurement (ou la gestion électronique des approvisionnements, du passage au suivi des commandes), en réponse à un besoin de productivité administrative, de réduction des coûts d'achat, d'optimisation des contrats fournisseurs, de meilleur respect des contrats cadres... A l'e-procurement se rattachent également des catalogues électroniques (ou fiches produits dématérialisées) ;
- Puis, l'e-sourcing, en amont du processus achats, avec le recours aux technologies internet sont utilisées pour la sélection des fournisseurs, depuis la définition du besoin jusqu'à la signature du contrat d'achat (incluant la recherche de fournisseurs, la gestion des appels d'offres, la négociation des contrats-cadres, etc.), avec dans des proportions toujours relativement faibles, des enchères électroniques.

De telles réalisations au niveau des achats restent néanmoins encore à ce jour l'apanage des grandes organisations.

De leur côté, les directions administratives et financières ou la comptabilité fournisseurs ont également enclenché ces dernières années des projets de dématérialisation des factures fournisseurs. Après plusieurs études menées sur la dématérialisation des factures (clients et fournisseurs), MARKESS International a choisi de se pencher sur les opportunités offertes aux organisations « adeptes » de la dématérialisation des factures (i.e. organisations ayant déjà mis en œuvre ou menant des réflexions à plus ou moins court terme en la matière) et désireuses d'aller au-delà de ces projets.

Pour les organisations clientes, recevant des factures de la part de leurs fournisseurs, il y a en effet la volonté d'optimiser les gains, déjà engrangés avec la dématérialisation des factures fournisseurs, en dématérialisant d'autres documents associés aux processus achats, financiers et comptables dans lesquels s'inscrit la facture. Ainsi naissent des projets plus larges d'automatisation de la chaîne « achat-facture-paiement », de la dématérialisation de la demande d'achat, en amont de la facture, jusqu'à celle de l'avis de paiement en aval.

Pour plus de précisions sur les résultats par taille et secteur d'activité, se référer à l'étude complète de plus de 150 pages de tableaux et graphiques.

Pour visualiser la table des matières détaillée :
www.markess.fr/etudes.php

La facture n'est cependant pas l'unique entrée des projets de dématérialisation de la chaîne « achat-facture-paiement ». Dans certains secteurs tels que l'industrie ou la distribution, les échanges dématérialisés entre clients et fournisseurs reposant sur l'EDI incluent depuis plusieurs années la dématérialisation de documents tels que le bon de commande ou le bon de livraison.

Une dématérialisation progressive des autres documents

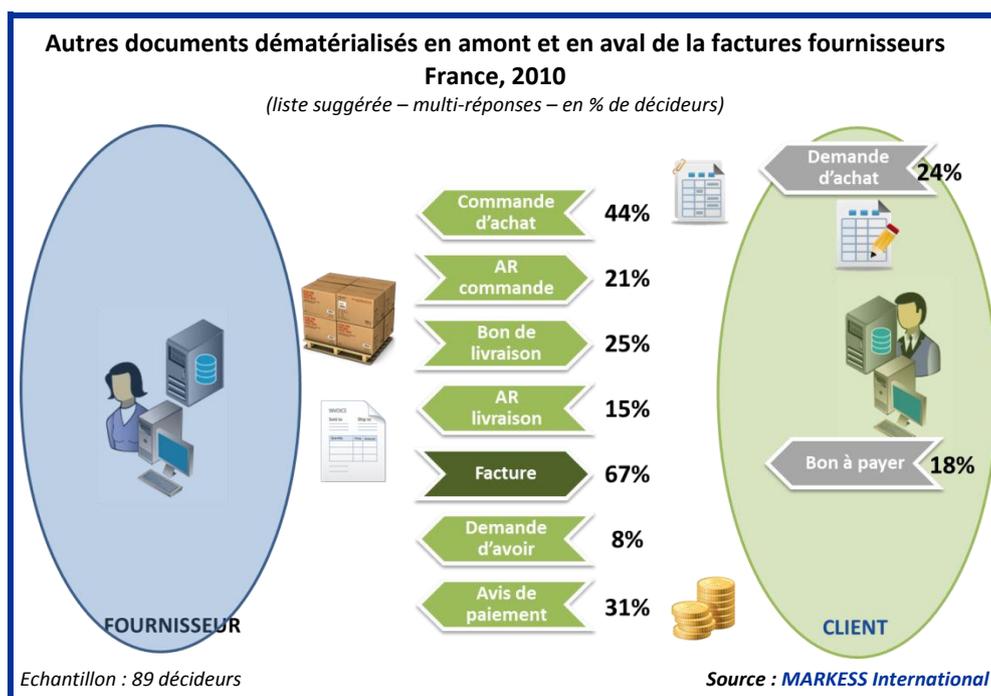
L'achat d'un bien ou d'un service par une entreprise déclenche une facture mais également l'émission et la réception d'un certain nombre de documents de diverses natures (comptable, commerciale, logistique...) dont le traitement peut également être automatisé. Les flux associés à ces documents ne se limitent pas aux seules directions des achats ou à la comptabilité fournisseurs dont les projets de dématérialisation sont relativement cloisonnés et circonscrits à leur propre périmètre.

Au-delà des chantiers de dématérialisation déjà menés, la tentation est donc grande pour les organisations ayant déjà investi dans la dématérialisation d'optimiser les gains engrangés et de rentabiliser les investissements consentis, en échangeant et en traitant sous forme électronique les demandes d'achat, les commandes d'achat, les avis de paiement, etc. (via EDI ou sous forme de fichiers XML, voire parfois par simples fichiers attachés à un message électronique).

Ainsi, en 2010, en dehors de la facture fournisseurs, MARKESS International identifie quelques documents déjà concernés par la dématérialisation :

- La commande d'achat (ou bon de commande), adressée au fournisseur sous un format électronique par 44% des décideurs ;
- L'avis de paiement, dématérialisé par près d'un tiers des décideurs ;
- Le bon de livraison, reçu au format électronique par un quart des décideurs interviewés.

La dématérialisation n'est cependant pas nécessairement généralisée en 2010 à l'ensemble des documents concernés ; ainsi l'envoi de commandes d'achat dans un format dématérialisé peut s'effectuer auprès de fournisseurs avec lesquels un fort volume d'achats est réalisé ou ne concerner que certains types d'achats.



La dématérialisation touche tout type de documents, qu'ils soient émis par l'entreprise cliente, reçus des fournisseurs ou échangés en interne au sein de l'entreprise. Par exemple, la dématérialisation de la demande d'achat, qui exprime les besoins des « clients internes », leur permet, le cas échéant, de saisir de façon automatisée dans les catalogues électroniques, puis de déclencher automatiquement la commande d'achat avec l'export de la demande d'achat. Une fois la facture fournisseurs traitée et approuvée, le bon à payer peut également être émis au format électronique et transmis aux personnes habilitées à la comptabilité fournisseurs ou à la trésorerie en vue du règlement de la facture.

Pour autant, à fin 2010, l'automatisation complète de cette chaîne n'est effective que dans un faible nombre d'organisations. D'ici 2012, les projets des décideurs interviewés devraient :

- Se poursuivre sur l'amont de la chaîne avec la dématérialisation des demandes d'achat et surtout des commandes ;
- Porter également sur les bons à payer, les bons de livraison et les avis de paiement.

La dématérialisation de ces documents peut se faire par :

- Numérisation de documents papier, grâce notamment aux technologies de LAD/RAD ;
- Echange de fichiers nativement électroniques (ou dématérialisation native), sous quelle que forme que ce soit – formulaire, EDI, Excel, format ERP, données non structurées, etc.

En dehors des factures, la dématérialisation des documents analysés repose principalement sur l'échange de fichiers nativement électroniques. Les documents sortants, adressés par l'entreprise cliente à ses fournisseurs, tels que les commandes d'achat, les accusés de réception de livraison, les demandes d'avoir, ou les avis de paiement, sont essentiellement échangés sous forme de fichiers structurés (aux formats EDIFACT et XML notamment).

Formes de dématérialisation retenues (hors facture)	
France, 2010	
<i>(liste suggérée – en % de décideurs)</i>	
	En % de décideurs (selon le type de document concerné)
 Numérisation (LAD/RAD)	1% à 9%
 Formes mixtes	10% à 19%
 Echange de fichiers nativement électroniques	21% à 46%

Echantillon : 89 décideurs Source : MARKESS International

Avancée de la dématérialisation des factures

La dématérialisation des factures, clients et fournisseurs, continue à progresser au sein des organisations :

- Tant pour celles ayant déjà déployé des solutions de dématérialisation et désireuses de prolonger la dématérialisation à un plus grand nombre de partenaires et/ou à un plus grand volume de factures ;
- Que pour les organisations en retrait les années passées qui prennent conscience des avantages en découlant ou qui sont enrôlées par leurs clients, voire par leurs fournisseurs.

Selon les secteurs d'activité et la taille des entreprises, l'adoption de la dématérialisation des factures est néanmoins variée :

- Dans l'industrie, les grands industriels ont démarré depuis plusieurs années déjà la dématérialisation de leurs factures fournisseurs et se tournent maintenant vers la dématérialisation des factures clients. Néanmoins, le tissu industriel est caractérisé par un grand nombre d'entreprises de petite taille (PMI) qui reste encore à convaincre en 2010. Par effet « boule de neige », de nombreux projets devraient voir le jour dans ce profil d'entreprises d'ici 2012 ;
- Dans le secteur public, la dématérialisation des factures est apparue plus récemment. Elle est souvent une composante en aval de grands projets comptables et financiers plus larges menés au niveau à différents niveaux. Ainsi, au niveau central, la dématérialisation de factures est une problématique en émergence dans le cadre du déploiement de Chorus, le système budgétaire et comptable de l'Etat géré par l'AIFE (Agence pour l'Informatique Financière de l'Etat), et de la LME imposant à l'administration française d'accepter les factures électroniques à partir du 1^{er} janvier 2012. Au niveau des collectivités locales, la dématérialisation des factures fournisseurs est un des volets du projet Helios pour la dématérialisation de la chaîne comptable et financière de ces collectivités.

Dans le cadre de Chorus, la dématérialisation de factures concerne dans un 1^{er} temps les fournisseurs ayant un volume important de factures avec l'Etat. Pour l'année 2010, un pilote a été conduit avec EDF pour ensuite généraliser aux autres gros fournisseurs dès 2011.

Progression de la dématérialisation des factures – France, 2008-2012			
Dématérialisation :	Evolutions		Tendances
	2008-2009	2009-2010	2010-2012
Factures papier	++	++	++
Simple	++	+	+
Fiscale	+	++	+++
Industrie	++	++	+++
Distribution	++	++	+
Opérateurs de services	++	+++	++
Secteur public	+	++	+++

Source : MARKESS International

Le secteur d'activité n'est pas le seul élément différenciateur de l'adoption de la dématérialisation des factures. La taille des organisations joue également grandement : les grandes entreprises du secteur privé affichent le taux d'adoption le plus élevé ; les ETI et PME, plus en marge en 2010, ne sont cependant pas insensibles aux gains procurés par la dématérialisation des factures et s'engagent également progressivement dans de tels projets, en dématérialisant elles-mêmes les factures adressées à leurs clients.

MARKESS International remarque également que les organisations interrogées continuent à investir dans plusieurs formes¹ de dématérialisation des factures, notamment lorsqu'il s'agit des factures fournisseurs. Ainsi en fonction du volume de factures échangées, de l'équipement technique et technologique des partenaires, de la volonté d'être autonome... les entreprises ont le choix entre plusieurs approches, souvent complémentaires et déployées simultanément.

D'ici 2012, MARKESS International identifie une intensification des projets de dématérialisation des factures, portée notamment par la volonté de l'Union Européenne de simplifier et de la rendre cette dématérialisation plus accessible aux PME européennes, en harmonisant notamment les règles de facturation au sein de l'Union Européenne. Une directive² allant dans ce sens a en effet été adoptée en juillet 2010 et doit être transposée au plus tard le 1^{er} janvier 2013 dans chaque Etat membre. Bruxelles souhaite ainsi faire de la facture électronique la norme d'ici 2020... la forme restant encore à déterminer.

En attendant, la croissance des projets devrait profiter aux différentes formes de dématérialisation de factures, tant à la dématérialisation de factures papier (reçues au format papier puis numérisées) qu'à la dématérialisation dite fiscale des factures (seule forme autorisant à ce jour de se passer des échanges de factures papier en France notamment).

¹ La dématérialisation des factures peut se faire sous diverses formes, pouvant être menées conjointement dans les organisations. 3 formes de dématérialisation sont communément admises :

- A. **Dématérialisation de factures papier « fournisseurs »** : mise sous forme numérique des factures reçues au format papier (scanning, LAD (Lecture Automatique des Documents), RAD (Reconnaissance Automatique des Documents) ;
- B. **Facturation électronique ou dématérialisation « simple » de factures** : échange électronique de factures sous forme de fichiers via des systèmes de télétransmission (EDI conventionnel...) ou de simples fichiers (PDF, jpg...) non signés électroniquement ;
- C. **Dématérialisation fiscale de factures** : échange électronique de factures sous forme :
 - 1) Soit de fichiers structurés (EDI, XML, csv, Idocs...) devant respecter les modalités imposées par le CGI (cf. article 289bis) ;
 - 2) Soit de fichiers non structurés (PDF...) obligatoirement signés au moyen d'une signature électronique et dans le respect des modalités imposées par le CGI (cf. article 289 V).

En France, à ce jour, les 2 premières formes de dématérialisation ne permettent pas de s'affranchir de l'échange de la facture au format papier (seul document ayant une valeur légale) alors que la 3^{ème} forme donne à la facture dématérialisée une valeur légale, en garantissant l'authenticité de l'origine et l'intégrité de la facture dans le temps.

² Cf. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:189:0001:0008:EN:PDF>

Enjeux de la dématérialisation de l’avis de paiement

Si l’avis de paiement est facultatif, il revêt néanmoins deux dimensions importantes, particulièrement pour les fournisseurs :

- D’un point de vue comptable, il permet le rapprochement avec les autres documents comptables ;

- Commercialement, il favorise le suivi du paiement des factures pour les fournisseurs.

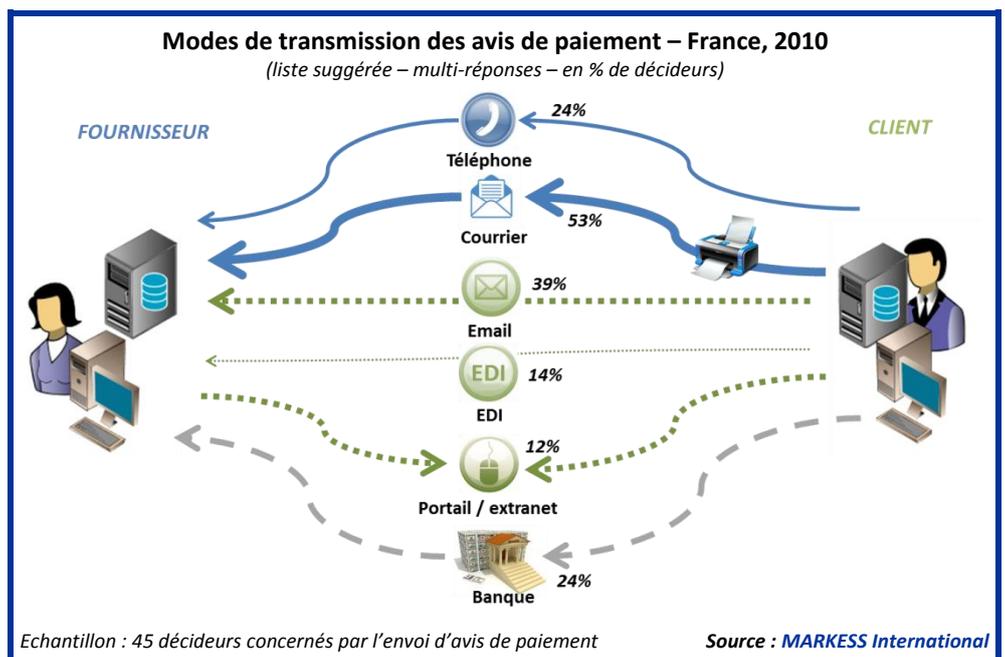
D’autres avantages devraient favoriser la dématérialisation des avis de paiement : économies en timbres, en papier ; volonté d’inscrire les échanges avec les fournisseurs dans une politique de développement durable... Autant d’arguments auxquels les fournisseurs sont également sensibles.

L’avis de paiement est un message commercial, adressé par un client à son fournisseur pour lui annoncer un paiement à une échéance déterminée. Contrairement à d’autres documents tels que la facture, l’avis de paiement ne revêt pas de caractère obligatoire pour les organisations. Aussi, seuls 44% des décideurs interrogés indiquent adresser à tout ou partie de leurs fournisseurs un avis de paiement afin de leur transmettre des informations relatives au paiement et 12% évoquent des projets à plus ou moins long terme.

L’envoi des avis de paiement au format papier reste le principal mode de transmission et repose encore donc fortement sur l’échange papier traditionnel, les deux autres modes choisis étant l’e-mail (l’information relative au paiement étant plus ou moins formalisée, directement dans le corps du message électronique ou dans un fichier électronique attaché) et le téléphone. Le choix d’un mode de transmission n’est cependant pas exclusif : plus de 80% des décideurs concernés à plus ou moins long terme par le sujet indiquent le recours effectif ou envisagé à plusieurs modes de transmission. Ainsi, en cumulant les différents modes de transmission électroniques, ce sont plus d’un décideur sur deux qui indiquent dématérialiser l’envoi des avis de paiement.

En tant que clients, les décideurs motivent la dématérialisation des avis de paiement par deux bénéfices clés :

- L’allègement des charges administratives (par exemple, en réduisant le nombre d’appels reçus des fournisseurs pour vérifier le paiement des factures), ce qui permet par ailleurs d’affecter les collaborateurs en charge de ces aspects administratifs sur des missions plus valorisantes, tant pour l’entreprise que pour eux-mêmes ;
- L’amélioration de la relation avec les fournisseurs en leur adressant de façon automatique et fiable des informations importantes pour eux en termes de prévision de trésorerie et en évitant ainsi les relances des fournisseurs.



Motivations à automatiser la chaîne « achat-facture-paiement »

Les raisons évoquées par les décideurs interviewés d'inscrire leurs projets dans une véritable dématérialisation « end-to-end » de la chaîne « achat-facture-paiement » sont variées et touchent plusieurs aspects : enjeux économiques, processus internes, relations avec les fournisseurs et conformité légale et/ou réglementaire.

En entrant dans plus de détails, les cinq premières motivations à automatiser cette chaîne portent sur :

- La réduction des coûts de traitement des documents, avec essentiellement la réduction des effectifs dédiés à leur traitement et du temps de traitement associé qui peut être considérablement diminué ;
- La diminution des échanges administratifs avec les fournisseurs ;
- L'automatisation des rapprochements commande/facture et bon de commande/bon de livraison, afin de s'assurer que ce qui a été livré et facturé est bien conforme à ce qui a été commandé ;
- L'amélioration du contrôle interne, particulièrement importante pour certaines entreprises soumises à une gestion plus stricte des flux financiers et une plus grande traçabilité des processus ;
- L'amélioration de la qualité et de la fiabilité des informations : une erreur en amont de la chaîne aura une incidence tout au long du processus. Par exemple, si une demande d'achat est mal formulée en interne, la commande d'achat risque d'être incorrecte donc mal traitée par le fournisseur, ce qui aura des incidences sur la facture, le règlement, etc. Au final, cela risque d'impacter les délais de livraison pour le client, la relation client/fournisseur, et même d'avoir des conséquences plus ou moins négatives pour le fournisseur sur ses besoins en fond de roulement, sa trésorerie, la visibilité sur les stocks, voire en termes d'image et de compétitivité.

Par exemple, la dématérialisation des factures papier et des bons à payer a permis à une entreprise dans le secteur des services de réduire de 7 min à 2,5 min le temps de traitement global d'une facture par la comptabilité fournisseurs.

Principales motivations à automatiser la chaîne « achat-facture-paiement »

France, 2010

(liste suggérée – 26 items – multi-réponses – en % de décideurs)

	Réduction des coûts de traitement	71%
	Réduction des échanges administratifs avec les fournisseurs	53%
	Automatisation du rapprochement commande / facture	49%
	Amélioration du contrôle interne	49%
	Amélioration de la qualité et de la fiabilité des informations	46%
	Automatisation du rapprochement bon de commande / bon de livraison	45%

Echantillon : 89 décideurs

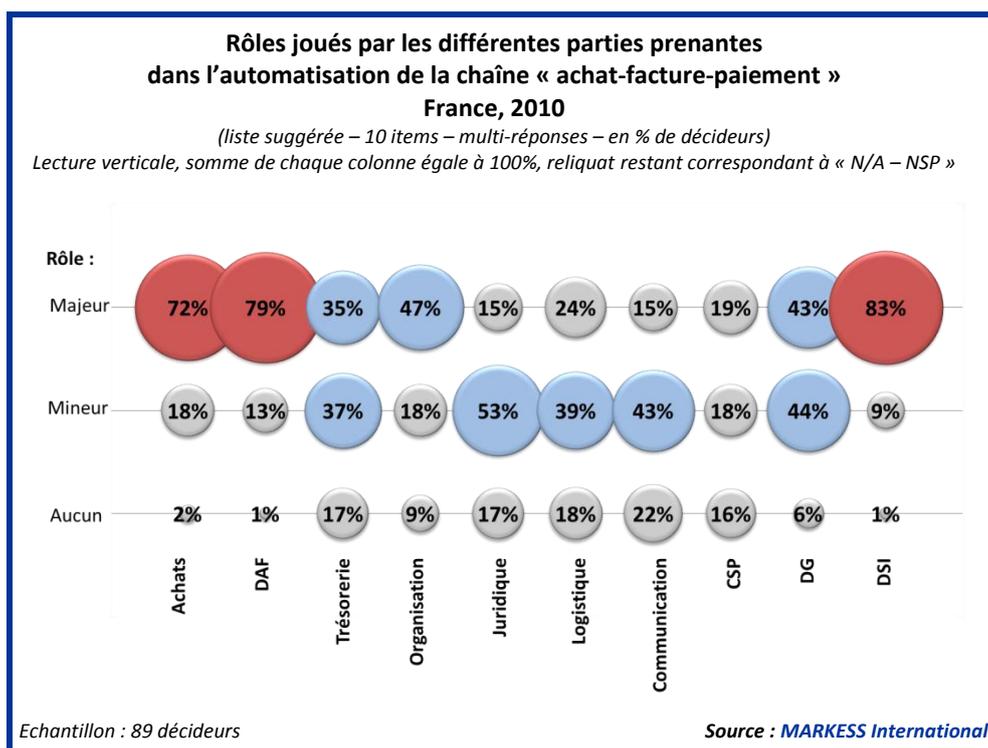
Source : MARKESS International

Niveaux d'implication des différentes directions

Dans le cadre de projets d'automatisation de la chaîne « achat-facture-paiement », de nombreuses directions (ou services) sont impliquées. Trois directions se détachent sensiblement et jouent un rôle prépondérant selon la majorité des décideurs :

- La direction des achats et la direction administrative et financière (DAF) (ou à défaut, la comptabilité fournisseurs selon le type d'organisations) : directement concernées par la chaîne à dématérialiser, ces directions sont naturellement à l'origine des projets d'automatisation, même si dans les faits, chacune est à l'initiative de la dématérialisation d'une partie de la chaîne ;
- La direction des systèmes d'information (DSI) (ou la direction informatique) : il est important de noter que le rôle considéré comme majeur de la DSI n'est pas uniquement mis en avant par les décideurs interviewés rattachés eux-mêmes à une DSI (et ayant d'ailleurs généralement un profil mixte métier/informatique). Les décideurs des directions métiers interrogés reconnaissent également l'importance des équipes informatiques dans la mise en œuvre des projets d'automatisation, en réponse également au besoin d'intégration des multiples solutions utilisées entre elles.

L'implication d'une direction clé telle que la DG ou de la direction de l'organisation peut permettre d'apporter une vision et une gestion transverses du projet d'automatisation de la chaîne « achat-facture-paiement ».



MARKESS International propose, au-delà de cette synthèse intitulée « Référentiel de Pratiques » une **étude approfondie** (150 pages) avec les résultats détaillés sous forme de présentation Powerpoint et de **tableaux Excel** (ventilations par taille d'organisation et secteur d'activité).

Cette étude peut être accompagnée d'une **présentation personnalisée** ou de toute autre **intervention des analystes** de MARKESS International.

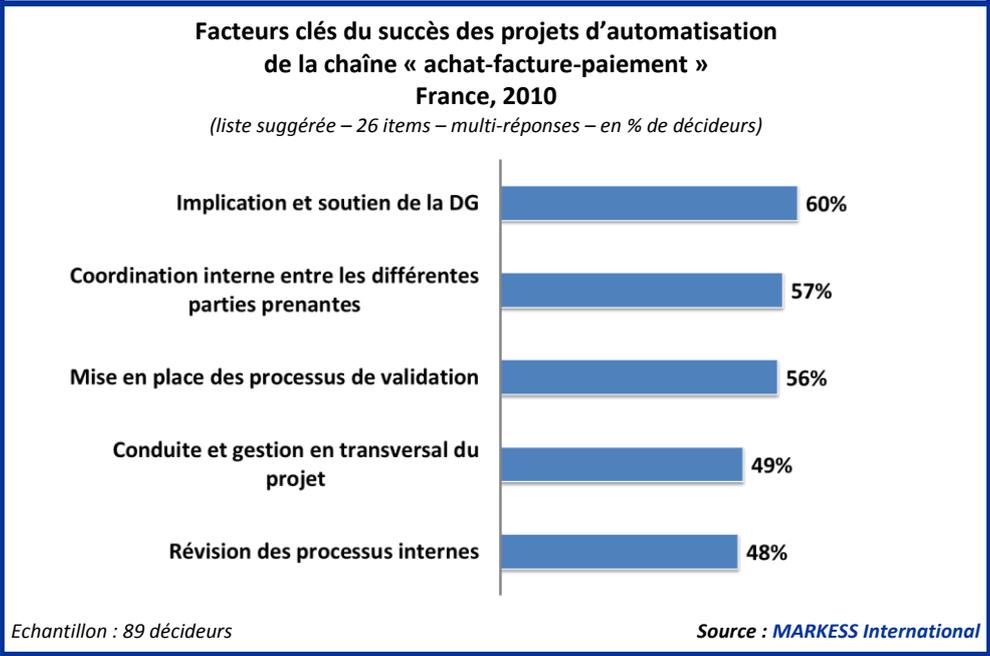
Plus d'informations auprès de Jean-Baptiste Rival - jbrival@markess.com - 01 56 77 17 77

Facteurs clés de succès des projets d'automatisation

Dans les faits, il s'avère que les projets d'automatisation de bout en bout de la chaîne « achat-facture-paiement » sont beaucoup plus complexes à mettre en œuvre que les projets au périmètre plus circonscrit tels que la dématérialisation de factures (bien que bipartite et impliquant l'enrôlement des fournisseurs en cas de dématérialisation fiscale) ou d'e-achats au sens large. Aussi, il est important de s'assurer la présence de certains éléments clés avant de se lancer dans de tels projets, identifiés ci-dessous par les décideurs interrogés :

- L'implication et le soutien autour de ces projets doivent se faire au plus haut niveau, de façon à les positionner comme des projets d'entreprise car au-delà de la performance des directions des achats ou de la comptabilité fournisseurs, ce sont de réels chantiers stratégiques pour les entreprises en termes de réduction des coûts et de compétitivité ;
- La principale complexité des projets d'automatisation de la chaîne « achat-facture-paiement » repose sur la gestion du projet en tant que telle : multiplicité des interlocuteurs, existant déjà en place... De tels projets sont structurants pour les organisations et impactent de multiples processus tant internes qu'externes. Aussi, la coordination des différentes parties prenantes (achats, finances, comptable, mais aussi informatique afin de garantir le liant technologique) et une gestion transversale du projet au sein de l'organisation (par opposition à des projets gérés en silo) sont indéniablement des points clés de succès de ces projets.

La mise en place de tels projets structurants impose aussi fréquemment un travail de fond en amont sur les processus associés en interne, voire une réorganisation des fonctions (par exemple, le déploiement d'un CSP – centre de services partagé), mais aussi sur la définition des rôles et attributions de chaque collaborateur concerné par les documents dématérialisés et les processus associés afin de mettre en place les circuits de validation et d'approbation adéquats.



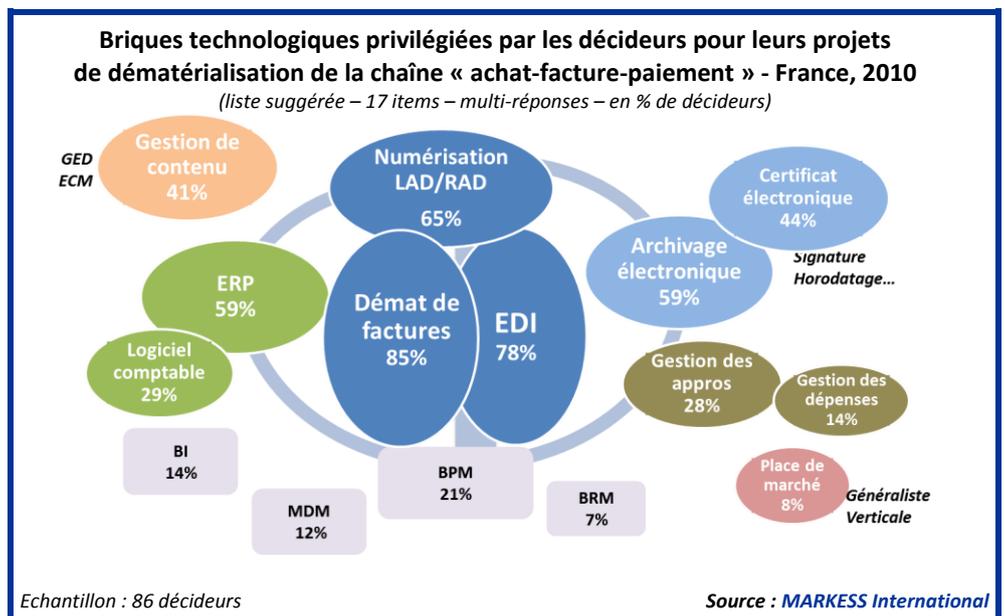
Des besoins en briques technologiques très variés

En raison de la multiplicité des interlocuteurs et de l’existence préalable de chantiers de dématérialisation menés en silo, MARKESS International constate le recours à une multitude de solutions dans le cadre de projets (opérationnels ou envisagés) d’automatisation de tout ou partie de la chaîne « achat-facture-paiement ». En effet, 77% des décideurs interrogés ont ou envisagent de déployer plusieurs solutions, propres à chaque processus dématérialisés avec la volonté néanmoins pour la grande majorité de les connecter les unes aux autres.

Tout au long de la chaîne « achat-facture-paiement » interviennent des données partagées entre plusieurs métiers et ainsi souvent entre différents systèmes d’information (achat, finance, notamment). Ces données sont le plus souvent critiques et stratégiques pour l’entreprise, aussi la mise en place d’une solution de MDM permet le partage de ces données de référence et garantit ainsi la consolidation d’informations en provenance de différentes sources et la cohérence des données entre les processus métiers concernés. Cela permet également une meilleure réponse aux exigences de transparence imposées par le cadre législatif et réglementaire.

Autour des solutions de dématérialisation des factures, d’échanges basés sur l’EDI et de numérisation (avec le recours à des technologies LAD/RAD), ces projets sollicitent également des solutions pouvant être déployées de façon transverse, puisque concernant tous les métiers de l’entreprise telles que des solutions d’archivage électronique (problématique particulièrement cruciale, plus encore lorsqu’il faut s’assurer que ces documents seront conservés de façon intègre et sécurisée), de certificats électroniques (notamment pour les factures dématérialisées fiscalement à l’aide d’une signature électronique) ou de gestion de contenu (GED, ECM). Dans une moindre mesure, les décideurs montrent également un intérêt pour des briques permettant la gestion des processus métiers (BPM – Business Process Management), voire des règles métiers (BRM – Business Rules Management), mais aussi la gestion des données de référence (MDM – Master Data Management).

L’automatisation complète de la chaîne « achat-facture-paiement » passera indéniablement par une intégration de ces différentes solutions entre elles. Un noyau tel que l’ERP peut aussi jouer ce rôle de coordination si cependant lui sont adjoints les bons connecteurs, APIs, etc., avec les solutions de dématérialisation retenues. Une autre approche peut passer par la mise en place d’une couche applicative de gestion des processus et/ou des données venant se greffer au-dessous des solutions en place et dialoguant avec elles (cas du BPM et du MDM) ou encore par la rationalisation d’une partie des solutions en place avec le choix d’une solution globale, capable de gérer la majeure partie des aspects de la chaîne, même si sur le marché de telles solutions couvrant l’ensemble des besoins technologiques décrits sont encore en cours de constitution.

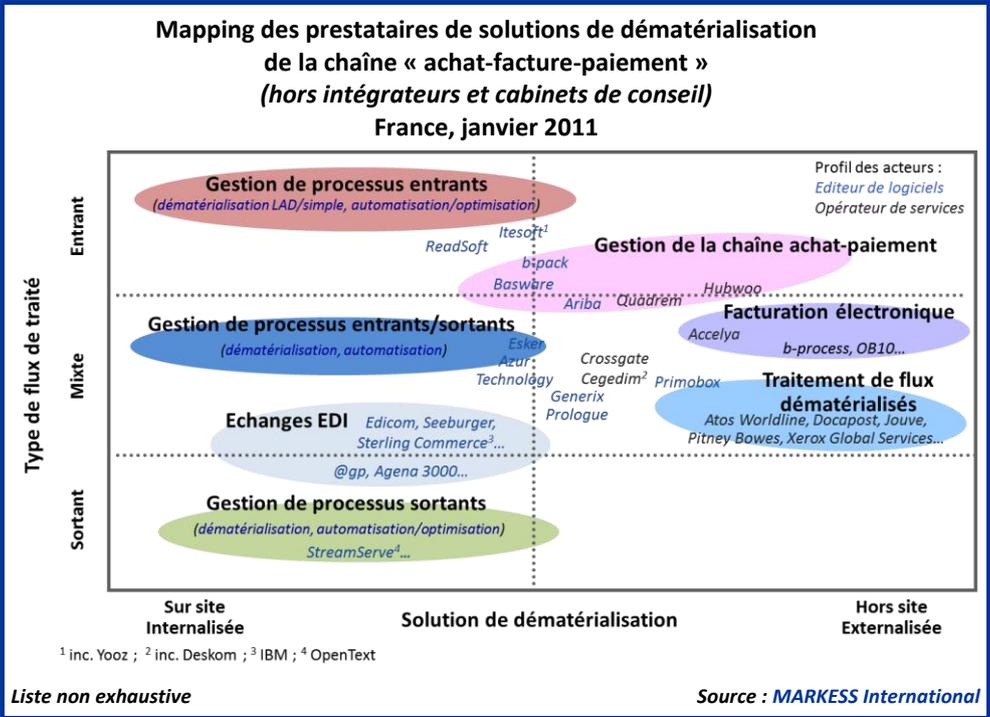


Prestataires accompagnant les décideurs dans leurs projets

De leur côté, les prestataires interrogés dans le cadre de cette recherche ont conscience du décalage entre la demande et l’offre : nombre d’entre eux commencent à proposer des solutions globales, le plus souvent dénommées « Purchase-to-Pay », tout en gardant en tête la faible maturité des entreprises dans ce domaine, hormis quelques clients grands comptes, et les difficultés engendrées par de tels projets.

Aussi les acteurs proposent des offres sous forme modulaire et interopérable afin de pouvoir s’intégrer avec l’existant en place (ERP, solutions de dématérialisation couvrant une partie du processus, etc.) et une large place est laissée à l’accompagnement des entreprises dans la gestion amont de ces projets.

Bien qu’une proportion encore faible des décideurs interrogés ait recours ou envisage de recourir à des solutions en mode SaaS, MARKESS International note néanmoins que de telles solutions pourraient favoriser le déploiement des projets de dématérialisation. C’est notamment le cas pour la dématérialisation de factures avec le développement sur le marché d’offres à la demande, plus en adéquation avec les besoins des PME-PMI, voire des ETI, ou des entreprises ayant une organisation décentralisée. Elles proposent en effet de réels atouts tels que la simplicité (du processus d’achat, de la mise en œuvre...), des coûts moindres (avec un paiement à l’usage, une variabilité et une mutualisation des coûts), la rapidité tant dans la prise de décision que dans le déploiement, voire dans le ROI). Avec l’évolution des mentalités et l’adoption de solutions en mode SaaS pour la gestion d’autres processus, ce type de solutions devrait progresser au niveau de la gestion de la chaîne « achat-facture-paiement », même si la couverture de la chaîne reste partielle.



Conclusion

Selon MARKESS International, les principaux points à retenir en conclusion de cette analyse consacrée aux usages et aux perspectives de la dématérialisation de la chaîne « achat-facture-paiement » sont les suivants :

- Une dématérialisation des factures qui se poursuit, tant du côté clients que du côté des fournisseurs, avec une diversité des approches retenues ;
- Du côté des acheteurs, une volonté d'automatiser davantage le processus englobant la facture fournisseur ;
- Un existant en dématérialisation des commandes d'achat mais des velléités d'aller plus loin, de dématérialiser d'autres documents : bons à payer, bons de livraison, avis de paiement, accusés de réception... ;
- Néanmoins des projets d'automatisation de la chaîne complète « achat-facture-paiement » encore naissants en France puisqu'il s'agit d'une dématérialisation très partielle des processus associés en 2010 ;
- Une gestion des projets en interne complexe, une multiplicité des solutions envisagées ;
- Un contexte favorable à plus ou moins long terme, avec notamment des initiatives au niveau de l'Union Européenne, des administrations (cf. PEPPOL pour promouvoir les échanges électroniques entre les administrations européennes et les entreprises, directive de juillet 2010 en faveur d'une simplification de la facture électronique), un cadre légal et réglementaire favorable (cf. LME, SEPA...) et la prise de conscience de l'optimisation des gains et de la rentabilisation des investissements réalisés ;
- Un marché des solutions et services en avance par rapport aux besoins actuels des organisations avec des offres à simplifier pour une meilleure adéquation à la demande, la nécessaire ouverture aux autres solutions du marché et la mise en place de partenariats entre acteurs, sans oublier un accompagnement nécessaire des entreprises d'un point de vue organisationnel.

Cette synthèse vous a intéressé(e) ?
Donnez-nous votre avis et demandez nos autres synthèses.

La méthodologie suivie pour réaliser cette étude repose sur des interviews réalisées d'octobre à décembre 2010 auprès de :

- **132 décideurs** travaillant au sein d'**entreprises privées et administrations** (basées en France) et rattachés aux directions suivantes : direction informatique (45%), directions métiers (45%) et direction générale (10%) ;
- **39 responsables chez des prestataires** actifs sur le marché de la dématérialisation de la chaîne « achat-facture-paiement ».

Maîtrises d'ouvrage, chefs de projet, responsables informatiques mais aussi prestataires, ce Référentiel de Pratiques gratuit vous apporte un premier niveau d'information. Il présente quelques grands résultats d'une étude approfondie de 150 pages avec des tableaux Excel (ventilations par taille et secteur d'activité). Cette étude peut être accompagnée d'une présentation personnalisée ou de toute autre intervention de nos analystes. Plus d'informations auprès de Jean-Baptiste Rival - jbrival@markess.com - 01 56 77 17 77

POUR ALLER PLUS LOIN

Le Référentiel de Pratiques « Des Demandes d'Achat aux Avis de Paiement : Opportunités de la Dématérialisation au-delà des Factures Fournisseurs » est une synthèse des résultats majeurs de la recherche conduite par **MARKESS International** fin 2010 auprès de 132 décideurs.

Se sont associés plus particulièrement à cette recherche les prestataires dont les profils sont joints à ce Référentiel de Pratiques.

MARKESS International remercie **GS1 France** et **E.T.A.I.**, organisateur du salon **INFO to DOC / Démat'expo** partenaires de cette analyse.

Pour toute précision, veuillez contacter **MARKESS International** +33 1 56 77 17 77

www.markess.fr/etudes.php

Des Demandes d'Achat aux Avis de Paiement : Opportunités de la Dématérialisation au-delà des Factures Fournisseurs – France, 2010-2012

Pour vous accompagner sur ce thème, MARKESS International vous propose, au-delà de ce Référentiel de Pratiques :

- Une **étude approfondie** sous forme de présentation Powerpoint commentée (50 slides), avec les résultats détaillés de l'analyse des interviews auprès de 132 décideurs, ainsi que d'une trentaine de responsables chez les acteurs du marché de la dématérialisation des processus achats, financiers et comptables ;
- Des **tableaux Excel** avec une ventilation des résultats par taille d'organisations et secteur d'activité ;
- Une **présentation personnalisée** ou toute autre intervention des analystes de MARKESS International.

La table de matière détaillée de cette étude détaillée (plus de 150 pages) est disponible en ligne : <http://www.markess.fr/demandedocument.php?refdoc=771>

Date de parution : Janvier 2011

Plus de précisions, contactez :

jbrival@markess.com - 01 56 77 17 77

Autres études majeures publiées par **MARKESS International** :

Les TIC, Leviers de Développement pour les Collectivités Territoriales
Enjeux Autour des Données dans la Relation Client Cross-Canal
Gestion de Contenu : Nouveaux Besoins dans un Contexte de Collaboration
Archivage & Conservation de Contents Electroniques
Clés de Succès des Solutions CRM en Mode SaaS / On Demand
Solutions de Collaboration d'Entreprise : Usages & Bénéfices
Dématérialisation de Factures - Enjeux Français & Européens
Avantages de la Sécurisation des Echanges Electroniques
Gestion de Processus Documentaires : Nouveaux Enjeux Au-delà de l'Editique
Prochains Enjeux de l'Archivage de Courriers Electroniques

MARKESS International est un cabinet d'études et de conseil qui analyse depuis plus de 10 ans la modernisation et la transformation des entreprises et administrations avec les technologies de l'information.

Etabli à Washington, D.C. et à Paris, **MARKESS International** a pour mission d'aider tant les utilisateurs à mieux comprendre et tirer parti de ces technologies que les offreurs à mettre au point une stratégie optimale pour cibler ces marchés.

Avec plusieurs milliers d'interviews d'utilisateurs et de prestataires par an, **MARKESS International** a une position unique et privilégiée pour analyser et faciliter les relations entre les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre des projets basés sur les nouvelles technologies, les prestataires qui les assistent et les producteurs, fournisseurs de briques technologiques de base (constructeurs, éditeurs de logiciels, fournisseurs de services packagés, opérateurs de télécommunications).

Pour toute autre information complémentaire : www.markess.fr/demandeinformations.php

Reproduction et diffusion électroniques interdites du Référentiel de Pratiques de MARKESS International « Des Demandes d'Achat aux Avis de Paiement : Opportunités de la Dématérialisation au-delà des Factures Fournisseurs »
 Pour toute demande d'exemplaire supplémentaire, contactez +33 1 56 77 17 77 ou www.markess.fr

Profils de Prestataires

Accelya

basware



QUADREM®

Forte de plus de 30 ans d'expertise et de plus de 600 personnes dans le monde, la société Accelya est spécialisée dans la gestion des flux dématérialisés et le traitement de données sensibles : factures, réservations de voyages, billetterie aérienne, bons de commande, avis d'expédition, instructions de paiement, transactions de cartes bancaires...

Chaque jour, 70 000 entreprises utilisent les solutions d'Accelya dans plus de 200 pays.

Date de création	1966
Siège social	Barcelone (Espagne)
CA 2009 (Monde)	86 M\$ (et 35 M\$ pour Kale Consultants Ltd.)
Effectif (Monde)	+ 600 (et 1 600 pour Kale Consultants Ltd.)
Dirigeant France	Dominique Bougnot

M\$: millions de dollars

Source : Accelya

Clear' Invoice est le service externalisé de dématérialisation des factures du groupe. Clear' Invoice traite l'ensemble des flux de facturation, en réception ou en émission, entre partenaires commerciaux ou entre entités d'un même groupe. Solution globale et agile, elle permet la mise en œuvre la mieux adaptée à l'organisation de l'entreprise et à ses objectifs :

- Dématérialisation fiscale (fichiers structurés et/ou signature électronique) permettant de supprimer complètement les flux papier ;
- Dématérialisation simple (échanges de fichiers structurés en parallèle du flux papier) ;
- Dématérialisation des factures papier fournisseurs (numérisation, lecture automatique de documents) ;
- Editique (impression, mise sous pli et envoi des factures clients) ;
- Archivage électronique à valeur probante.

La plate-forme garantit l'authenticité et l'intégrité des factures transmises (en fichiers structurés ou en formats libres) et optimise les traitements en permettant une intégration automatisée dans le système d'information. Les données sont archivées et restituées en ligne, en mode sécurisé, en conformité avec les dispositions du Code Général des Impôts.

Pour les flux de facturation fournisseurs, **Clear' Invoice Récepteur** propose aux entreprises un guichet unique pour toutes les factures fournisseurs, quels que soient le format et le mode d'échange de données utilisés.

En s'appuyant sur le socle technique **Clear' Invoice Récepteur Gestion Optimisée**, les acheteurs peuvent proposer à leurs fournisseurs d'opter pour la solution de dématérialisation fiscale la plus adaptée :

- **Clear' Invoice Déploiement Structuré**, pour les fournisseurs émettant des volumes importants de factures électroniques : celles-ci sont envoyées en un format structuré de type EDIFACT, XML... ;
- **Clear' Invoice Web EDI**, pour les fournisseurs occasionnels : sur un portail web dédié, ils créent directement des factures électroniques en un format structuré ;
- **Clear' Invoice Imprimante Virtuelle**, pour les fournisseurs avec de faibles volumes de factures : les factures électroniques sont émises et signées grâce à un pilote d'impression installé sur le poste de travail.

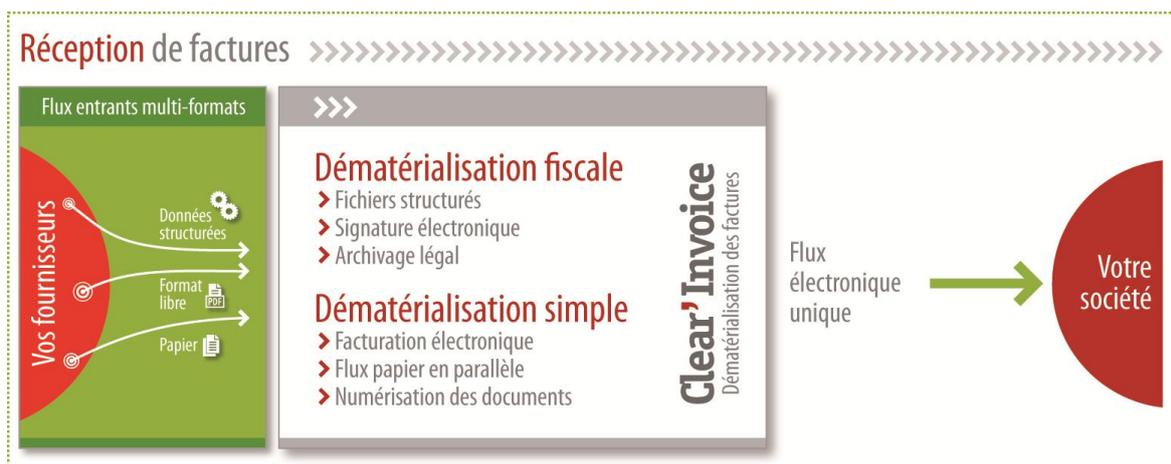
Clear' Invoice offre aussi des services à valeur ajoutée sur la chaîne du « Purchase-to-Pay » :

- Rapprochement commande / bon de livraison / facture / relevé de carte de paiement, alertes, contrôles métier, enrichissements de factures ;
- Application client en ligne : accès simple et sécurisé aux factures et à leurs justificatifs ;
- Module de workflow : transmission électronique des factures pour validation ;
- Module collaboratif de gestion des litiges, suivi des échanges et des relances ;
- Module de monitoring et d'administration : historique des échanges et des traitements, traçabilité des accès aux systèmes, gestion des accès et des niveaux de privilèges associés ;
- Conseil et support au déploiement des projets.

Exemples de Références	
Réseau Dilicom	Développement et hébergement de la plate-forme, composée de 1 000 éditeurs, 7 000 libraires et de grands distributeurs, et sur laquelle sont opérés plus de 70 millions de messages par an (commandes, avis d'expédition, bons de livraisons, factures...).
FRAM	Dématérialisation de 800 000 factures fournisseurs, clients et intragroupe par an.
IATA (Association Internationale du Transport Aérien)	Traitement des flux de réservations de billets, des factures et des instructions de compensation financière entre 25 000 agences de voyages et 300 compagnies aériennes sur plus de 90 pays.
Mondial Assistance	Dématérialisation fiscale de 350 000 factures fournisseurs par an.
Schneider Electric	Dématérialisation de l'ensemble des messages : commandes, accusés de réception, reports de délais, bons de livraison, factures... (grands comptes et TPE/PME).

Source : Accelya

Clear' Invoice et la dématérialisation des factures fournisseurs



Source : Accelya

Exemples de Bénéfices Clients

Clear' Invoice apporte les avantages suivants :

- La réduction significative des coûts directs (liés notamment à la saisie de données, à l'archivage, etc.) et indirects ;
- Des processus administratifs optimisés et plus fiables (pas de perte de documents, moins de litiges...) ;
- Des relations simplifiées avec les fournisseurs ;
- Un effet positif sur la rentabilité ;
- Une mise en œuvre aisée pour une adoption rapide de la solution ;
- Un ROI rapide (de 3 à 12 mois en moyenne pour les solutions de dématérialisation des factures fournisseurs).

Principaux Partenaires des Offres

Accelya est membre de GS1 France, de la FNTC (Fédération Nationale des Tiers de Confiance), du VeR (Verband elektronische Rechnung) en Allemagne, et contribue au CEN (Comité Européen de Normalisation) au sein du « eInvoicing Workshop ».

Accelya a pour partenaire TrustWeaver (spécialisé dans les signatures électroniques transfrontalières) afin de garantir la conformité légale et réglementaire du service de signature électronique des projets internationaux.

La plate-forme Clear' Invoice propose son propre archivage électronique sécurisé, conforme aux conditions de durée et de sécurité applicables dans chaque pays, et peut également s'appuyer sur CDC Arkhinéo, filiale de la Caisse des Dépôts et Consignations.

Périmètre Couvert

Dématérialisation de la chaîne « Purchase-to-Pay »	
Demandes d'achat	✓
Commandes d'achat	✓
Bons de livraison	✓
Factures	✓
Bons à payer	✓
Avis de paiement	✓
Règlements fournisseurs	✓
Dématérialisation des factures	
Factures fournisseurs (entrantes)	✓
Factures clients (sortantes)	✓
Factures interco (échangées au sein d'un même groupe)	✓
Dématérialisation de factures papier fournisseurs	*
Facturation électronique (ou dématérialisation simple)	✓
Dématérialisation fiscale de factures via EDI (289bis)	✓
Dématérialisation fiscale de factures sous forme de fichiers signés électroniquement (289V)	✓

* Via des partenaires

Source : **MARKESS International**

Pour plus de précisions, contactez :

Philippe Pires Rodrigues

Directeur Commercial

philippe.pires-rodriques@accelya.com

Eric Dubois

Responsable Marketing Produit

eric.dubois@accelya.com

ACCELYA – 3 boulevard des Bouvets – 92741 Nanterre Cedex

Tél : 01 47 29 76 00

www.accelya.fr



www.basware.fr

Fort de plus de 25 années d'expérience en développement de logiciels financiers, Basware est un éditeur de solutions d'automatisation des processus Purchase-to-Pay. Basware compte plus de 1 500 clients issus des secteurs industriels clés, comme le commerce de détail, la santé, l'industrie aérospatiale et manufacturière.

Utilisées par plus d'un million de personnes dans une cinquantaine de pays, ses solutions sont distribuées et implémentées en Europe, aux Etats-Unis et en Asie-Pacifique via ses filiales.

Date de création	1985
Siège social	Espoo (Finlande)
Chiffres d'affaires 2009	93 M€ (Monde)
Nombre de collaborateurs à fin 2009	Plus de 750 (Monde)
Dirigeant France	Matthieu Reynier

M€ : millions d'euros

Source : Basware

La suite Basware **Enterprise Purchase To Pay (EPP)** automatise les processus liés aux achats et à la comptabilité fournisseurs. Elle offre :

- Une gestion de l'ensemble des processus Purchase-to-Pay au sein d'une solution unique ;
- La gestion automatisée des processus de procurement pour la maîtrise des dépenses.
- L'automatisation du traitement des factures fournisseurs grâce au rapprochement et à la gestion intelligente des exceptions.

La suite EPP repose sur des solutions modulaires et évolutives permettant ainsi aux entreprises d'évoluer selon leurs besoins, pas à pas, vers l'automatisation complète des processus « Purchase-to-Pay ». Elles sont compatibles avec plus de 200 ERPs et possède les certifications d'acteurs majeurs comme SAP, Microsoft ou Oracle.

Basware Invoice Automation est la solution d'automatisation des factures fournisseurs à travers la prise en charge de :

- La numérisation des données à partir des factures papier grâce à l'utilisation des dernières technologies de reconnaissance d'images et de caractères ;
- Le traitement des factures fournisseurs avec le rapprochement automatique des factures avec les bons de commande, les contrats ou tout autre type de documents. Le traitement est conforme aux politiques de chaque entreprise grâce à un workflow multi-niveau et une gestion efficace des règles métiers ;

- Le contrôle de l'intégralité du processus de comptabilité fournisseurs ;
- Le transfert des factures pour paiement dans l'ERP ou le système comptable ;
- L'archivage des données de facturation, en conformité avec les législations en vigueur ;
- Des fonctionnalités de suivi des factures à chaque étape du processus et de reporting.

Basware propose également un **nouveau service à la demande** pour traiter les factures fournisseurs, notes de frais et demandes de déplacement : **Basware Invoice-Ready**. En mode SaaS, cette solution est particulièrement adaptée aux PME/ETI et intègre tous les services nécessaires, de la numérisation des factures et l'envoi des données vers les systèmes d'information internes, à l'archivage des factures.

Les services **Basware Connectivity** complètent l'offre Basware, pour optimiser les relations clients-fournisseurs en permettant l'échange 100% électronique des catalogues fournisseurs, des messages d'achats et des factures. Les services Basware Connectivity comprennent :

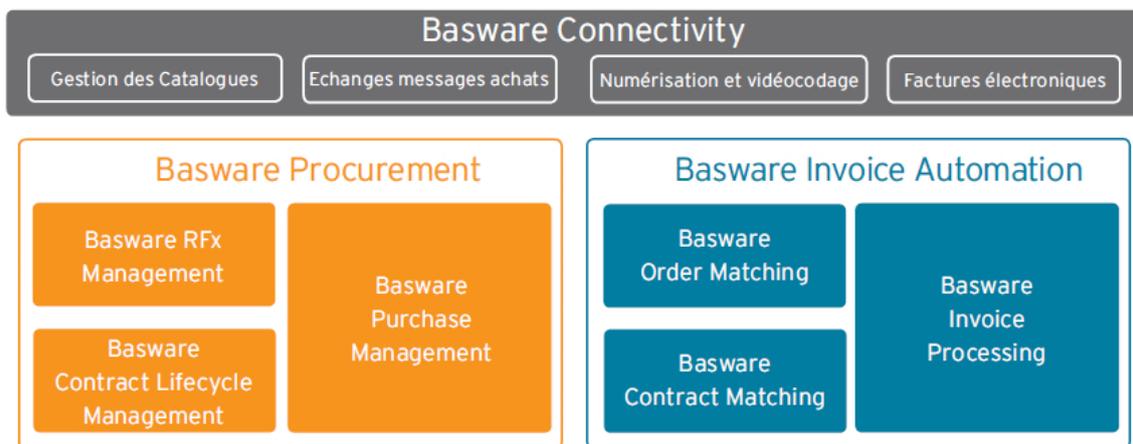
- Basware Scan and Capture, un service de scanning totalement externalisé ;
- Ou encore Basware Supplier Activation, pour inciter les fournisseurs à envoyer leurs factures au format électronique.

Exemples de Références	
Debitel Simplissime (Groupe SFR)	Automatisation du traitement des 20 000 factures fournisseurs avec Invoice Processing.
Renault Retail Group	Automatisation de plus de 300 000 factures fournisseurs de frais généraux.
Thales Avionics	Automatisation des 12 000 factures fournisseurs reçues mensuellement afin d'optimiser les gains de productivité : rapprochement automatique de 70% des factures avec bon de commande, suppression du traitement papier, traçabilité en temps réel, réduction des délais d'approbation, de traitement et fiabilisation du délai de règlement.

Source : Basware

Suite EPP – Enterprise Purchase-to-Pay

La gamme de services d'échanges 100% électroniques



L'application des meilleures pratiques d'achat

Automatisation du traitement de la facture

Source : **Basware**

Exemples de Bénéfices Clients

L'automatisation des processus « Purchase to Pay » grâce aux solutions de Basware permet d'obtenir :

- Une visibilité des schémas de dépense ;
- Un traitement accéléré et amélioré des factures fournisseurs (par exemple, traitement de 70 000 factures par an par employé contre celui d'une dizaine de milliers auparavant) ;
- Des échanges de factures et autres documents 100% électroniques ;
- L'optimisation des relations entre fournisseurs et acheteurs ;
- La réduction du cycle du traitement de la facture fournisseur (par exemple, passage de 4 semaines à 5 jours).

Principaux Partenaires des Offres

Basware propose ses solutions en étroite coopération avec un nombre grandissant de partenaires commerciaux, intégrateurs (Logica, Flucticiel, Mercuria, Dimo Gestion, Syleg, RR Donnelley...) et technologiques (SAP, Microsoft, Oracle, EMC, Citrix, Kofax, Transcepta et Eme-lica).

Rappel du Périmètre Couvert

Dématérialisation de la chaîne « Purchase-to-Pay »	
Demandes d'achat	✓
Commandes d'achat	✓
Bons de livraison	✓
Factures	✓
Bons à payer	✓
Avis de paiement	✓
Règlements fournisseurs	
Dématérialisation des factures fournisseurs	
Factures fournisseurs (entrantes)	✓
Factures clients (sortantes)	
Factures interco (échangées au sein d'un même groupe)	✓
Dématérialisation de factures papier fournisseurs	✓
Facturation électronique (ou dématérialisation simple)	✓
Dématérialisation fiscale de factures via EDI (289bis)	✓
Dématérialisation fiscale de factures sous forme de fichiers signés électroniquement (289V)	✓

Source : **MARKESS International**

Pour plus de précisions, contactez :

Matthieu Reynier

VP Sales Basware France

matthieu.reynier@basware.com

Basware SAS – 7 rue du Général Foy – 75008 Paris

Tél : 01 40 08 18 20 / Fax : 01 40 08 18 30

www.basware.fr

Référentiel de Pratiques « Opportunités de la Dématérialisation au-delà des Factures »

Source : **MARKESS International** – Janvier 2011

Pour toute information : www.markess.fr – 01 56 77 17 77



QUADREM®
www.quadrem.eu

Pionnier des places de marché électroniques, Quadrem propose des solutions visant à améliorer les transactions entre acheteurs et fournisseurs. Conçues par une équipe d'experts en supply chain, les solutions de Quadrem couvrent un large spectre : du sourcing à la gestion des dépenses, de la demande d'approvisionnement au paiement et la gestion des données et des catalogues électroniques.

Depuis 2000, les plus grandes sociétés mondiales font confiance à Quadrem pour réduire leurs coûts d'approvisionnement. A ce jour, plus de 65 000 entreprises font partie du réseau d'affaires de Quadrem.

Date de création	2000
Siège social	Amsterdam (Pays-Bas)
Chiffres d'affaires 2009	> 40 M€ (Monde)
Nombre de collaborateurs à fin 2009	> 400 (Monde)
Dirigeant France	Roberto Valdovinos

M€ : millions d'euros

Source : [Quadrem](#)

Avec ses solutions, Quadrem fournit une transparence complète du cycle « de la facture au paiement ».

La solution **eInvoicing** est un service global qui permet la validation et le contrôle de l'envoi et de la réception des factures entre les entreprises et leurs fournisseurs. Elle repose sur divers services :

- Mise en place fournisseur et acheteur et services d'enrôlement : assistance technique, services d'implémentation, formation, nettoyage de données... ;
- Envoi et réception de factures entre acheteur et fournisseur, avec application des signatures électroniques appropriées (qualifiées, avancées) ;
- Gestion automatisée des factures : contrôle d'authenticité, validation des exigences légales, routage de factures, archivage électronique... ;
- Support téléphonique dans les langues locales ;
- Contrôle de la disponibilité 24/7 ;
- Notification email en cas d'erreur ou de problème.

La solution eInvoicing améliore l'efficacité opérationnelle des entreprises en automatisant entièrement le processus de facturation et aide ainsi à réduire l'usage des ressources telles que le papier, tant dans les organisations que chez leurs fournisseurs.

Quadrem travaille avec des fournisseurs de toutes tailles, sans distinction de niveau de sophistication technique. Afin de les accompagner dans la gestion de leurs factures, Quadrem offre plusieurs options de connectivité :

- Intégration de leur système à celui de Quadrem ;
- Utilisation du portail hébergé SupplyCentre.

Les fournisseurs peuvent également utiliser la fonctionnalité « QuadFlip » pour créer une facture à partir d'une commande (PO), d'une notification anticipée d'expédition (ASN), d'un bon de travail (SES) ou d'une notification de réception de marchandise (GRN). Cette fonctionnalité réduit considérablement la double entrée de factures et les erreurs inhérentes à ce procédé, augmentant ainsi le taux de factures traitées directement dans l'ERP des acheteurs.

La solution **eArchiving** permet de disposer en ligne des détails complets, jusqu'à la ligne de commande, et de les récupérer immédiatement grâce aux fonctionnalités de recherche et d'accès aux auditeurs, ce qui assure une transparence complète durant l'audit.

Tous les documents liés à la facture, incluant les images de factures, sont stockés dans une archive sécurisée. Les factures archivées sont consultables en documents originaux en lecture seule, conformes à la réglementation de la plupart des pays, fournissant une traçabilité complète.

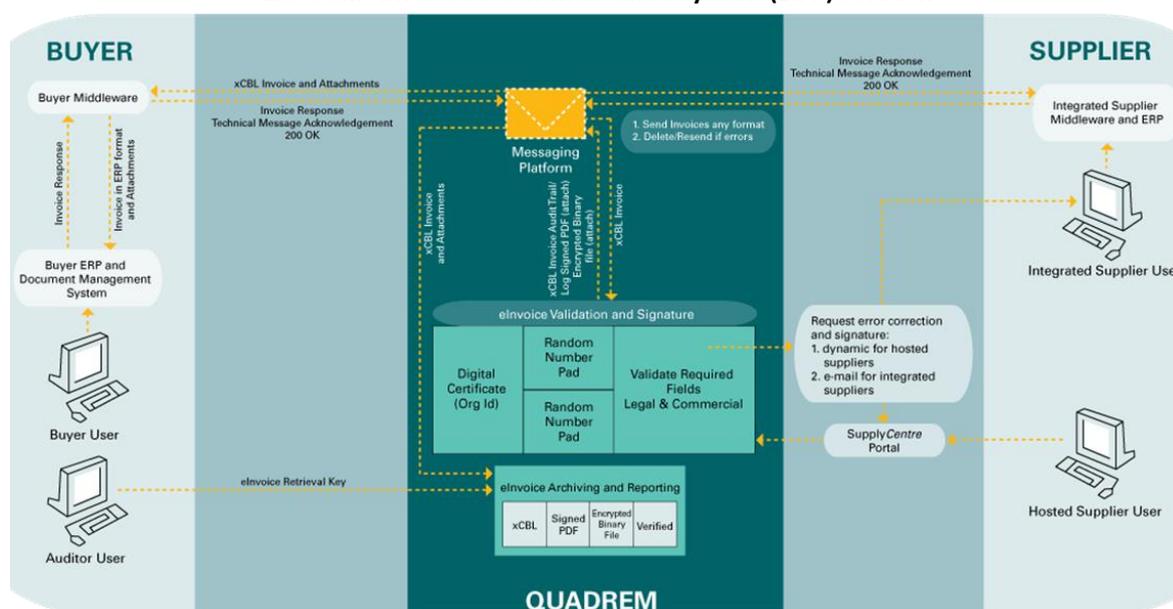
Le recours aux signatures électroniques garantit l'identité du signataire et l'authentification du document, assurant ainsi que les valeurs originales sont maintenues et que toute modification de facture soit détectable. La solution est conforme aux exigences les plus strictes.

Les solutions de Quadrem sont créées selon le principe Software as a Service (SaaS). Elles ne requièrent par conséquent aucun investissement hardware ou software pour fonctionner et n'imposent aucune norme de données particulière. L'équipe Global Support de Quadrem s'occupe de la maintenance, de la sécurité et de l'évolutivité de la solution. De plus, la solution est facturée selon l'usage qui en est fait, sans avance importante à effectuer.

Exemples de Références	
Alcoa	Déploiement global solution.
BHP Billiton	Déploiement global solution.
Givaudan	Déploiement Europe et US.
Saint Gobain	Déploiement Europe et US.

Source : [Quadrem](#)

Electronic Invoice Presentation and Payment (EIPP) Solution



Source : [Quadrem](#)

Exemples de Bénéfices Clients

Le recours à la solution Quadrem permet aux entreprises d'atteindre aisément leurs objectifs d'automatisation comptable à divers niveaux :

- Conversion des factures papier en factures électroniques : réduction des coûts de traitement des factures, amélioration des contrôles, intégration automatique dans l'ERP (permettant par exemple de réduire de 5-6 jours le processus « Procure-to-Pay ») ;
- Validation des factures : réduction du coût et du temps associés à la validation des factures ;
- Interactions acheteur-fournisseur : amélioration de la visibilité, de la communication, de l'auditabilité, plus de transparence dans les relations, réduction de la charge de travail des auditeurs, mise en place d'une relation partenariale entre acheteur et fournisseur ;
- Paiement : paiement des fournisseurs dans les délais impartis, remises pour paiement anticipé, négociation facilitée, etc.

Principaux Partenaires des Offres

Microsoft Gold Partner
Web Trust
SAP certified integration
D-Trust

Rappel du Périmètre Couvert

Dématisation de la chaîne « Purchase-to-Pay »	
Demandes d'achat	✓
Commandes d'achat	✓
Bons de livraison	✓
Factures	✓
Bons à payer	✓
Avis de paiement	✓
Règlements fournisseurs	✓
Dématisation des factures	
Factures fournisseurs (entrantes)	✓
Factures clients (sortantes)	✓
Factures interco (échangées au sein d'un même groupe)	✓
Dématisation de factures papier fournisseurs	
Facturation électronique (ou dématérialisation simple)	✓
Dématisation fiscale de factures via EDI (289bis)	
Dématisation fiscale de factures sous forme de fichiers signés électroniquement (289V)	✓

Source : [MARKESS International](#)

Pour plus de précisions, contactez :

Patric Bernazzoli
Sales Director – Europe
europe@quadrem.com

Quadrem Europe – 66 avenue des Champs-Élysées – 75008 Paris
Tél : +33 1 56 88 44 00
www.quadrem.eu

CONDITIONS D'UTILISATION DES INFORMATIONS

EN TANT QU'AUTEUR ET PRODUCTEUR DES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT, MARKESS INTERNATIONAL SE RESERVE L'EXCLUSIVITE DES DROITS DE COPIE ET DE DIFFUSION DE TOUT OU PARTIE DE CE DOCUMENT.

LA REPRODUCTION ET/OU LA DIFFUSION VIA INTERNET OU LE WEB, INTRANET, EXTRANET, OU TOUTE AUTRE FORME ELECTRONIQUE OU IMPRIMEE DE TOUT OU PARTIE DE CE DOCUMENT SONT INTERDITES.

POUR CONNAITRE LES CONDITIONS DE REPRODUCTION ET/OU DE DIFFUSION DE CE DOCUMENT OU POUR TOUTE AUTRE DEMANDE RELATIVE A L'USAGE DES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT, VEUILLEZ CONTACTER MARKESS INTERNATIONAL

LES LOGOS, GRAPHIQUES, FIGURES ET MARQUES DEPOSEES DES SOCIETES MENTIONNEES DANS CE DOCUMENT SONT LA PROPRIETE DE LEURS AYANTS DROIT.

© Copyright 2011 – MARKESS International – Paris, France

www.markess.fr

Tous droits réservés

MARKESS International

6 bis rue Auguste Vitu – 75015 Paris

Tél : +33 (0)1 56 77 17 77 – Fax : (0)1 56 77 17 70

www.markess.fr

Washington – Paris