

## La facturation électronique : mythe ou réalité ?

La dématérialisation fiscale des factures, pourtant très attendue, a généré autant d'espoir que de frustration dans les entreprises : complexité de la réglementation, obligation de signature électronique pour l'expéditeur, d'archivage électronique pour le destinataire... Face à cette problématique, l'externalisation de l'envoi des factures offre une nouvelle voie aux entreprises associant bénéfices concrets, amélioration des flux financiers et passage progressif à la dématérialisation totale. Les deux types de facturation ne sont donc plus à opposer mais à associer.

Bien avant que le Décret d'Application sur la facturation électronique ne paraisse, les conférences sur le sujet réunissaient plusieurs dizaines voire plusieurs centaines d'auditeurs, tant les attentes des entreprises étaient grandes : manque de ressources en interne, déficiences des matériels utilisés, défauts d'impression, factures qui partaient parfois avec plusieurs jours de retard ou n'arrivaient pas à destination, etc.

Les entreprises, rapidement conscientes des enjeux financiers, ont alors lancé en interne des études d'opportunité. En parallèle, une étude du Gartner parue en 2003, indiquait que les traitements documentaires représentaient près de 2% du CA des entreprises : dématérialiser devenait un enjeu primordial pour simplifier la gestion administrative des entreprises, renforcer la qualité ou encore répondre aux critères de rentabilité.

Finalement, par rapport au formidable engouement des entreprises, peu de projets de facturation électronique ont réellement vu le jour, sauf peut-être dans quelques secteurs d'activité comme l'Industrie Automobile ou encore la Distribution. Il faut dire que le cadre réglementaire, même s'il s'est assoupli, génère des gains pour les fournisseurs et des contraintes pour leurs clients : plus de papier ni de timbre pour les premiers et l'obligation (certes partagée) d'archiver électroniquement pour les seconds.

Une étude de Parson Consulting montre d'ailleurs que 95 % des factures en France sont encore échangées au format papier, alors que la dématérialisation permettrait de réduire de 50 à 80 % le coût de traitement d'une facture.

La frustration des entreprises est immense et elles se trouvent désormais face à un réel dilemme : comment



Jean-Michel Bérard, PDG d'Esker

réduire les coûts de diffusion des factures sans imposer de contraintes radicales à leurs clients ?

L'externalisation du traitement de la facturation apporte dans de nombreux cas une réponse à cet enjeu : elle permet d'envoyer des factures papier tout en se déchargeant de leur traitement en interne : les factures sont envoyées électroniquement vers des centres de production où elles sont imprimées, mises sous pli, affranchies et remises en poste. Au-delà, les solutions d'externalisation permettent également de passer progressivement à la dématérialisation fiscale, en associant facturation papier et facturation électronique, selon le choix des destinataires. Des bénéfices concrets allant jusqu'à l'amélioration du DSO et des flux financiers.

Au nombre des bénéfices concrets pour les entreprises, on peut compter :

- gains de temps et de productivité (suppression des tâches manuelles fastidieuses, diminution du parc d'imprimantes...),
- regroupement des factures pour un même destinataire (réduction des coûts d'affranchissement)
- traçabilité et bon acheminement des factures grâce au passage d'un processus manuel à un processus automatisé garantissant l'exhaustivité et la traçabilité de tous les envois de documents,
- possibilité de répondre aux organisations différentes de ses clients en leur envoyant les factures au format de leur choix (papier ou électronique),

- volumétrie illimitée sans avoir à se doter des infrastructures nécessaires et sans ressources supplémentaires en interne...

Mais les gains de la dématérialisation et de l'externalisation ne sont pas seulement humains et matériels. Ils s'inscrivent dans une perspective plus générale de fluidité de l'information, et vont jusqu'à l'amélioration du délai de règlement clients (Day Sales Outstanding).

En effet, l'externalisation tout comme la dématérialisation permettent de garantir un envoi instantané et au fil de l'eau des factures, directement en sortie des applications de gestion. A la clef : un délai de recouvrement réduit, des flux financiers plus homogènes, et un processus de facturation amélioré dans sa globalité.

En attendant de dématérialiser, l'externalisation du traitement des factures semble donc être le moyen le plus rapide pour les entreprises de faire des économies et d'améliorer leur productivité.

### **Quelle est la mission d'Esker ?**

Aider les entreprises à se libérer du papier en fournissant une gamme de logiciels et de services leur permettant de dématérialiser les échanges de documents, de la réception à l'envoi ! D'où le thème de notre campagne de communication mondiale « Quit Paper », lancée en septembre 2007, qui cherche à faire prendre conscience que « L'abus de papier nuit gravement à la santé de votre entreprise ». Savez-vous qu'une entreprise de 2 500 salariés consomme 43 ramettes de papier (plus de 20 000 pages) chaque jour ! Sans compter la perte de productivité et de réactivité qu'entraînent les processus basés sur le papier. Il y a donc beaucoup de choses à faire dans ce domaine !

### **Quelle est votre stratégie sur ce marché ?**

Notre stratégie est de développer des services de dématérialisation « on Demand » sur le modèle du « Software as a Service ». Les entreprises ont compris qu'il ne servait à rien, pour certaines applications, d'installer chez elles des infrastructures complexes à maintenir et qu'il était préférable de s'appuyer sur des prestataires à même de fournir des services à la demande. Et surtout de payer ces services à l'utilisation !

C'est pourquoi nous proposons nos solutions de dématérialisation à la fois sur site (Esker DeliveryWare) et à la demande (Esker on Demand et FlyDoc).

Aujourd'hui, plus de 2 000 entreprises utilisent quotidiennement nos services à la demande.

### **Quelle est votre ambition à l'horizon 2010 ?**

Doubler notre chiffre d'affaires et devenir un leader des services de dématérialisation à la demande.

Pour cela, en plus des grandes entreprises à qui nous proposons « Esker DeliveryWare », nous complétons notre offre avec « FlyDoc » qui permet aux PME, TPE et particuliers d'envoyer des documents à la demande.

Nous accélérons également notre développement international en direction de l'Asie où nous rencontrons nos premiers succès avec de nouveaux clients tels que Singapore Power, Asian Pacific Brewery, Epson Singapore, Sharp, Arkema, HSBC Singapore. Nous ouvrirons dans les prochaines années des bureaux à Shanghai, à Hongkong, en Indonésie et en Malaisie.

Sur le modèle de « Software as a Service », nous développons également des partenariats avec les éditeurs de logiciels et les acteurs du marché postal en leur proposant d'intégrer notre offre de postage en ligne FlyDoc à leurs solutions. Cegid vient, par exemple, d'intégrer FlyDoc à sa gamme de logiciels Cegid Business. Asterion, filiale de Pitney Bowes, et Orsid, filiale de La Poste en France, ont également intégré FlyDoc en marque blanche pour développer leur propre service de postage en ligne.

### **Comment voyez-vous l'avenir du marché de la dématérialisation ?**

Selon une enquête récente menée auprès de nos clients, 40% d'entre eux sont prêts à nous confier, dans une logique de service à la demande, la dématérialisation de l'ensemble de leurs documents de gestion. Ce qui signifie que le marché de la dématérialisation intéresse de plus en plus les entreprises et que nos clients nous font confiance ainsi qu'à nos solutions. Ce marché nécessite des investissements considérables pour être à la pointe des évolutions technologiques et être parfaitement interfacé avec les systèmes d'information de nos clients. S'ils sont prêts à nous confier l'externalisation de cette application, c'est qu'ils ont compris que cette approche était essentielle pour améliorer leur compétitivité. ■

*Propos recueillis par Céline Gas, Consultante Presse pour Amalthea, à l'occasion de la sortie du Livre Blanc réalisé par le cabinet d'études MARKESS International : « Bénéfices et gains de la dématérialisation des factures »*