

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.

**FACTURATION
ÉLECTRONIQUE :
6 FACTEURS CLÉS
DE RÉUSSITE**



SOMMAIRE

- CHAPITRE 1** Introduction à la facturation électronique
- CHAPITRE 2** Définir vos cas d'usage de la facturation électronique
- CHAPITRE 3** Définir vos besoins en matière de facturation électronique
- CHAPITRE 4** Choisir le bon réseau de facturation électronique
- CHAPITRE 5** Maximiser l'adoption de la facturation électronique
- CHAPITRE 6** Escompte pour paiement anticipé

01 INTRODUCTION À LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Le marché de la facturation électronique devrait croître de 15,49 milliards de dollars entre 2021 et 2025, selon un récent rapport de Technavio*.

La facturation électronique n'est plus une tendance. Elle est devenue la norme. Ces dernières années, les gouvernements l'imposent, en particulier au sein de l'Union européenne, après l'adoption de la norme EN16931, qui définit un modèle de données pour toutes les factures électroniques.

L'essor de la facturation électronique dans le monde entier s'accompagne de nombreuses réglementations, mandats de facturation et exigences de conformité en matière de facturation.

Dans ce guide, nous dressons un panorama des options qui s'offrent à vous pour automatiser vos processus de facturation électronique, tout en ayant l'assurance que vos factures électroniques soient conformes aux formats et normes exigés dans tous les pays où votre entreprise opère.



Facture électronique et facturation électronique : définitions

La facture électronique est une facture émise, transmise et reçue sous une forme dématérialisée. Elle comporte des données structurées, ce qui la différencie des factures « papier », des factures scannées ou des factures PDF simples envoyées par e-mail, pour lesquelles il faut extraire les données à l'aide d'un système de reconnaissance de caractères (OCR).

Les informations relatives à la facture (société du fournisseur, numéro de facture, référence de la commande, numéro d'identification fiscale, conditions de paiement, etc.) sont transférées par voie électronique.

La facturation électronique, également appelée e-facturation ou e-invoicing, permet de générer et transmettre les factures électroniques.



Pourquoi mettre en œuvre la facturation électronique ?

La facturation électronique supprime les coûts liés la génération, à l'envoi et au traitement des factures papier. Elle évite d'avoir à saisir les données, source de potentielles erreurs. Elle élimine les processus manuels chronophages et coûteux de gestion des factures papier.

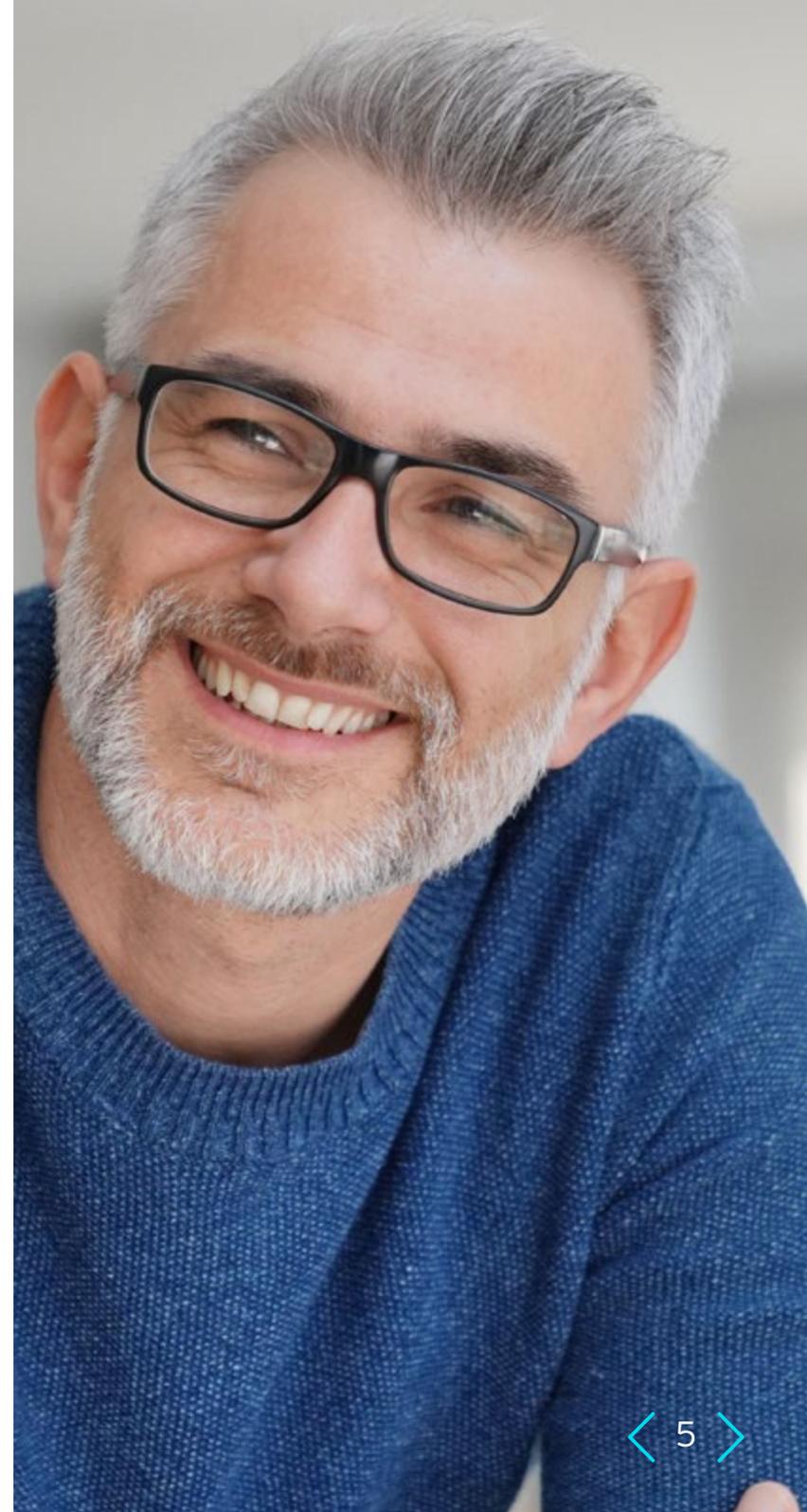
La facturation électronique permet aux utilisateurs d'accéder plus facilement aux factures et à leurs données, facilite le reporting et améliore la visibilité sur les encours clients et fournisseurs.

Enfin, les réseaux de facturation électronique contribuent à instaurer un climat de confiance entre les fournisseurs et les acheteurs.

Source : <https://www.technavio.com/report/e-invoicing-market-industry-analysis>

Envoi de factures électroniques : principaux gains

- **Réduction des coûts de facturation jusqu'à 60 % par rapport aux factures papier :** économies substantielles liées à la suppression du papier et des coûts d'impression, de mise sous pli et d'affranchissement. Sans compter la réduction des coûts pour traiter manuellement les factures, gérer les erreurs et les exceptions, ce qui permet à vos équipes comptables de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.
- **Amélioration des délais de paiement :** une facture papier met plusieurs jours à arriver dans le système comptable de votre client. Les factures électroniques y parviennent instantanément, ce qui diminue considérablement les délais de recouvrement.
- **Réduction du nombre de factures rejetées :** des données plus précises sur les factures et des processus plus efficaces conduisent à moins de litiges et une probabilité moindre de rejet des factures.
- **Meilleure gestion des flux de trésorerie :** visibilité globale sur les factures, qui permet de mieux suivre ce qui a été payé et l'encours client.
- **Adaptation aux exigences de vos clients en matière de facturation :** envoi des factures au format et par le canal qui convient le mieux à vos clients.
- **Réduction de votre impact environnemental :** une étude récente menée par Basware estime que la transition de la facture papier à la facture électronique conduit à une réduction de 36 % des émissions de CO2.



Réception de factures électroniques : principaux gains

- **Meilleure qualité des données :** les factures électroniques conduisent à un pourcentage plus faible d'erreurs et d'exceptions, ce qui génère d'importantes réductions de coûts et de temps de traitement.
- **Réduction des coûts de traitement des factures jusqu'à 90 % :** économies substantielles grâce à la suppression de manipulations manuelles telles que l'ouverture des enveloppes, la saisie des données et le rapprochement des factures avec les bons de commande.
- **Escomptes pour paiement anticipé :** avec une solution de gestion qui accélère le traitement des factures fournisseurs, les entreprises peuvent négocier des escomptes pour paiement anticipé. Selon l'étude Pitching ROI for Accounts Payable Automation* de Level Research, la mise en place de ce type de solution pourrait augmenter le taux d'escompte de 5 à 35 %.
- **Meilleur pilotage de la trésorerie et du besoin en fonds de roulement (BFR) :** la facturation électronique améliore la visibilité sur les encours fournisseurs, offre davantage de possibilités de négocier des escomptes pour paiement anticipé et ouvre la voie à un meilleur contrôle de la trésorerie et du BFR



RÉSEAUX DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE : DE QUOI S'AGIT-IL ET QUEL EST LEUR INTÉRÊT ?

À l'origine, les réseaux de facturation électronique étaient un ensemble de connexions point à point entre clients et fournisseurs (avec transfert des données via EDI).

Les réseaux de facturation électronique de nouvelle génération offrent plus de possibilités :

- Quand une entreprise se connecte à un réseau, elle est instantanément reliée à toutes les entreprises de ce réseau.
- Dans la plupart des cas, ces réseaux offrent la possibilité d'envoyer de nombreux documents : factures, bien entendu, mais également commandes, confirmations de commande, promotions, catalogues, etc.

Ces réseaux contribuent à faciliter les relations commerciales et financières entre les fournisseurs et les acheteurs.

Il existe deux types de réseaux : les réseaux ouverts et les réseaux fermés.

À l'échelle mondiale, il existe des centaines de réseaux de facturation électronique, quelques-uns de grande taille, la plupart de petite taille (locaux ou verticaux spécifiques).

- Un réseau ouvert est un réseau qui est en mesure de se connecter à plusieurs réseaux. Il offre une interopérabilité et une couverture géographique plus importantes.
- À l'inverse, les réseaux fermés doivent le plus souvent être complétés par d'autres réseaux afin de permettre aux entreprises d'obtenir la couverture de facturation électronique qu'elles recherchent.

Selon les rapports de l'EESPA et de Billentis, les réseaux interopérables se développent plus rapidement que les réseaux fermés, du fait qu'il n'y ait qu'un seul point d'entrée.

Certains réseaux de facturation électronique proposent également des services à valeur ajoutée (paiements, financement...) qui peuvent s'avérer très utiles. Les chapitres 4 et 5 de ce guide détaillent la valeur ajoutée que peuvent apporter ces services.

COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

Basware est un leader mondial dans la mise en œuvre de solutions de facturation électronique, dans différents secteurs et zones géographiques.

Nous vous faisons bénéficier de nos 35 ans d'expérience au travers de ce guide qui détaille les bonnes pratiques pour réussir votre projet de facturation électronique :

- Définir vos cas d'usage de la facturation électronique ;
- Lister les fonctionnalités attendues ;
- Choisir le réseau de facturation électronique adapté à vos besoins ;
- Maximiser l'adoption de la solution ;
- Tirer parti des services de financement proposés par les réseaux de facturation électronique.

[Contactez-nous](#) pour en savoir plus sur la facturation électronique et les avantages qu'elle peut apporter à votre entreprise.



02 DÉFINIR VOS CAS D'USAGE DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

La facturation électronique permet d'économiser de l'argent

La facturation électronique réduit considérablement les coûts de gestion des factures, de leur réception à leur traitement, en passant par leur stockage et leur archivage.

Selon The e-invoicing journey 2019-2025, les économies réalisables suite à la dématérialisation des factures sont :

- En émission: de 60 à 80 % par rapport aux factures papier ;
- En réception : de 60 à 90 %, avec une économie moyenne de 11,20 € (13\$) par facture.

Selon Billentis, le nombre de factures échangées à l'échelle mondiale devrait quadrupler d'ici 2035, pour atteindre 550 milliards, contre 55 milliards en 2019.*

Source : The e-invoicing journey 2019-2025, B. Koch, Billentis

La facture électronique se généralise dans tous les pays, que ce soit en réception (comptabilité fournisseurs) ou en émission (comptabilité clients).

Quelles gains attendre de la facturation électronique ?

Les bénéfices varient d'un secteur d'activité à l'autre, et d'une entreprise à l'autre.

Outre une réduction significative des coûts de gestion des factures, la facturation électronique apporte de nombreux gains :

- Transparence et traçabilité accrue sur les processus ;
- Fiabilisation du traitement des factures ;
- Réduction du temps de mise en paiement ;

- Accès en temps réel aux informations ;
- Gains de productivité ;
- Meilleur respect des dates d'échéance ;
- Simplification des circuits de validation ;
- Conformité réglementaire et réduction des fraudes ;
- Pilotage plus fin de la trésorerie et du BFR ;
- Baisse des litiges ;
- Données centralisées simplifiant l'élaboration de tableaux de bord.

Réduction des coûts grâce à la facturation électronique

Estimation des économies réalisables grâce à la facturation électronique, en fonction du nombre de factures reçues ou émises.

NOMBRE DE FACTURES PAPIER REÇUES*	COÛT DE LA RÉCEPTION DES FACTURES PAPIER	COÛT DE LA RÉCEPTION DES FACTURES PAR VOIE ÉLECTRONIQUE	ÉCONOMIE TOTALE (\$) **
50.000	880.000€ (\$1.018.000)	320.000€ (\$370.000)	560.000€ (\$648.000)
100.000	1.760.000€ (\$2.036.000)	640.000€ (\$740.000)	1.120.000€ (\$1.296.000)
1.000.000	17.600.000€ (\$20.360.000)	6.400.000€ (\$7.400.000)	11.200.000€ (\$12.960.000)

NOMBRE DE FACTURES PAPIER ENVOYÉES*	COÛT D'ENVOI DES FACTURES PAPIER	COÛT D'ENVOI DES FACTURES PAR VOIE ÉLECTRONIQUE	ÉCONOMIE TOTALE (\$) ***
50.000	550.000€ (\$642.000)	225.000€ (\$260.500)	330.000€ (\$381.500)
100.000	1.110.000€ (\$1.284.000)	450.000€ (\$521.000)	660.000€ (\$763.000)
1.000.000	11.100.000€ (\$12.840.000)	4.500.000€ (\$5.210.000)	6.600.000€ (\$7.630.000)

*Inclut les factures PDF envoyées par e-mail.

**Les économies réalisées pour la réception de factures électroniques comprennent la réception des factures, leur codage, leur approbation, le traitement des exceptions, la mise en paiement et l'archivage.

***Les économies réalisées pour l'envoi de factures électroniques comprennent l'impression et l'envoi par courrier postal, le suivi des clients, le traitement interne des factures et l'archivage.

LE POTENTIEL D'ÉCONOMIES EST IMPORTANT, MAIS IL EST NÉCESSAIRE DE PRENDRE EN COMPTE D'AUTRES CRITÈRES POUR CALCULER LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

LES CRITÈRES À PRENDRE EN COMPTE POUR DÉFINIR VOS CAS D'USAGE ET CALCULER LE ROI

Ci-dessous, une série de questions que vous devez vous poser avant de vous lancer dans un projet de facturation électronique.

- Combien de factures envoyez-vous et combien en recevez-vous ?
- Quel est le coût de l'impression et de l'envoi d'une facture ?
- Combien de temps passez-vous à relancer vos clients pour obtenir leur paiement ?
- Quelle est la répartition entre les factures envoyées ou reçues au format papier, PDF par e-mail ou par EDI/ facture électronique ?
- Combien de personnes (équivalents temps plein - ETP) travaillent au sein de vos services comptabilité fournisseurs et comptabilité clients pour traiter les factures ?
- Combien ces personnes vous coûtent-elles par an ?
- Quels sont les coûts associés à la numérisation et à la capture des factures ?
- Combien de temps passe votre service comptabilité fournisseurs à effectuer des tâches manuelles telles que la saisie de données, le codage des factures ou la résolution des litiges ?
- Combien de temps passe votre service comptabilité clients à des tâches manuelles comme l'envoi de factures, la gestion des litiges et le rapprochement des paiements ?
- Quels sont les coûts associés à la facturation électronique (y compris les coûts d'installation, de fonctionnement et transactionnels) ?

**COMBIEN DE TEMPS EST
CONSACRÉ AUX TÂCHES
MANUELLES DE GESTION
DES FACTURES ?**

COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

Le calcul de l'analyse de rentabilité d'une solution de facturation électronique dépend d'un grand nombre de facteurs qui sont propres à chaque entreprise (secteur d'activité, nombre de factures reçues ou émises, environnement technique...).

Quelle que soit la taille ou le secteur d'activité de nos clients, nous les aidons à maximiser leur retour sur investissement.

[Contactez-nous](#) pour élaborer vos cas d'usage et justifier en interne l'investissement lié à la mise en place d'une solution de facturation électronique.

ÉTUDE DE CAS

KPN, l'une des principales ESN et premier opérateur télécom des Pays-Bas, a atteint le retour sur investissement escompté. L'entreprise envoie plus de 10 000 factures électroniques chaque mois avec Basware et a réduit le coût de gestion de la facturation de 66 %.



03 DÉFINIR VOS BESOINS EN MATIÈRE DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Chaque organisation est différente et a des besoins différents en matière de facturation électronique.

Structurante, la mise en œuvre d'une solution de facturation électronique ne suffit pas à elle seule à faire évoluer l'organisation, la culture, les processus et les habitudes de travail.

Avant de rédiger votre appel d'offres, il est indispensable de :

1. Définir l'ambition et les objectifs (où souhaitez-vous aller ?) avant de lister les fonctionnalités attendues.
2. Effectuer une cartographie des processus métiers existants et définir un core model qui couvre 70 à 80 % des cas d'usage.
3. Définir des cas d'usage qui soient compatibles avec l'organisation existante ou à venir, et avec la culture de l'entreprise.
4. Estimer les implications connexes du projet : trésorerie, contrôle de gestion, fiscales, RH, juridiques, IT...
5. Réfléchir aux gains attendus, aux conditions de succès et déterminer les indicateurs-clés de performance.
6. Identifier les typologies de déploiement (par pays, site, filiale...).
7. Identifier les soutiens au projet en interne (sponsorship).
8. Repérer les freins potentiels au projet (techniques, culturels, organisationnels...) et les leviers pour les réduire.

Ce qu'il faut analyser et définir :

- Objectifs d'automatisation des processus financiers ;
- Maturité pour maximiser l'adoption de la solution ;
- Complexité du processus ;
- Nombre et typologie de fournisseurs/clients ;
- Nombre d'ETP traitant les factures ;
- Outils comptables existants.

Onboarding des fournisseurs et/ou des clients

La mise en œuvre d'une solution d'automatisation de la gestion des factures, que ce soit en réception ou en émission, modifie la façon de collaborer avec vos fournisseurs et/ou avec vos clients.

Il s'agit de proposer à vos partenaires commerciaux le mode de réception et/

PERMETTRE À VOS PARTENAIRES COMMERCIAUX D'ENVOYER OU RECEVOIR DES FACTURES ÉLECTRONIQUES

ou d'envoi des factures le plus adapté à leurs processus et solutions existantes : portail en ligne, solutions de facturation électronique, EDI, etc.

L'onboarding ne doit pas être négligé car il a des répercussions sur l'amélioration des processus. Il doit être traité comme un projet à part entière.

9 QUESTIONS POUR DÉFINIR VOS BESOINS EN MATIÈRE DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Afin de vous aider à déterminer ce que vous attendez d'une solution de facturation électronique, nous avons établi une liste de neuf questions.

1

Voulez-vous envoyer ou recevoir des factures, ou les deux ? Même si vous ne choisissez que la réception ou l'envoi de factures, une approche globale permet d'obtenir le meilleur retour sur investissement.

2

Vous envoyez des factures électroniques à l'étranger et/ou recevez en provenance de l'étranger ? Vous devrez penser à assurer la conformité avec les différentes lois sur la facturation et les réglementations fiscales dans les différentes zones géographiques où vous opérez.

3

Quels formats de facture électronique vos clients ou fournisseurs vous demandent-ils ? Il est probable que vous deviez prendre en charge plusieurs formats de facture électronique. Dans votre appel d'offres, assurez-vous que les fournisseurs proposent une solution capable de traiter plusieurs formats de facture électronique et offrent la possibilité de traiter les factures papier.

4

Avez-vous besoin que la solution s'intègre à d'autres systèmes d'entreprise ? L'intégration de systèmes de facturation électronique dans des environnements multi-ERP est complexe. La solution choisie doit pouvoir s'intégrer de manière transparente et fiable avec vos ERP existants.

**LES RÉPONSES À CES
QUESTIONS VOUS AIDERONT
À RÉDIGER UN APPEL
D'OFFRES EFFICACE POUR
CHOISIR LA SOLUTION QUI
RÉPONDRA À VOTRE BESOIN.**

5

De quel accompagnement avez-vous besoin ? Des services de formation, d'information et de support à vos fournisseurs ou clients peuvent être nécessaires, surtout dans la phase initiale de mise en œuvre de la facturation électronique.

6

Avez-vous besoin d'aide pour l'activation de vos partenaires commerciaux ? L'activation peut se limiter à l'envoi d'un e-mail à votre client ou fournisseur l'invitant à s'inscrire en libre-service. Mais avec des partenaires commerciaux plus importants, il faut prévoir une équipe dédiée pour accompagner le changement, équipe qui peut être externalisée.

7

Comment accroître l'adoption de la facturation électronique ? Il est conseillé de choisir une solution qui prend en charge plusieurs modes d'envoi et de réception des factures (via un portail, PDF structurés, EDI, solutions de facturation électronique intégrées).

8

Quel type de réseau de facturation électronique sera le plus efficace pour vous ? Il en existe une multitude mais, en règle générale, les réseaux ouverts apportent plus de flexibilité.

9

Quels types de rapports souhaitez-vous créer et quels indicateurs voulez-vous être en mesure de suivre ? Il est important de s'assurer que la solution fournisse des informations exploitables sur l'ensemble du processus de facturation électronique.

COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

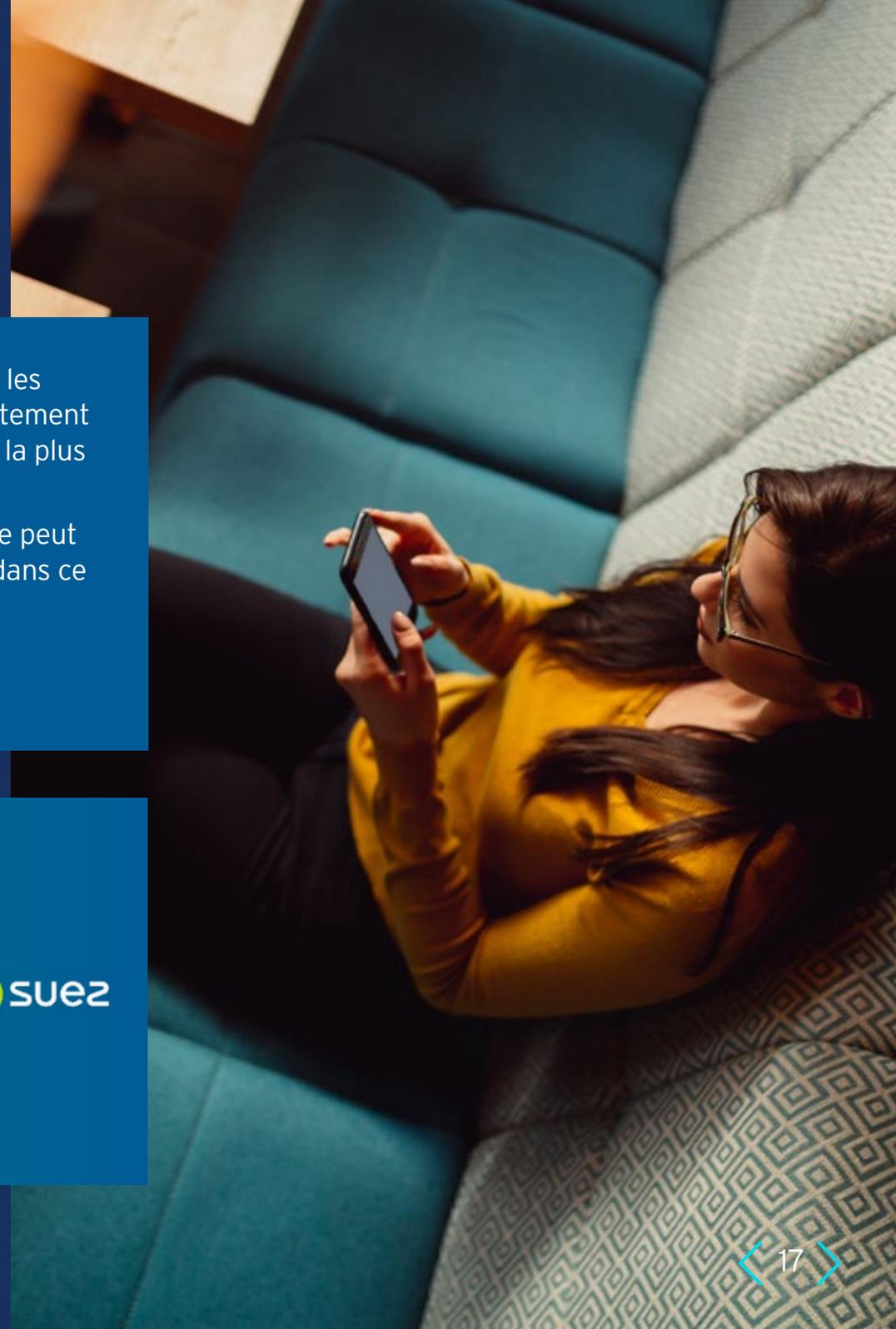
Toutes les solutions de facturation électronique ne proposent pas les mêmes fonctionnalités et services. Il est important de savoir exactement ce dont vous avez besoin pour pouvoir choisir la solution qui sera la plus adaptée à votre entreprise.

Ce guide devrait vous aider à rédiger votre appel d'offres. Basware peut vous fournir un modèle gratuitement, basé sur notre expérience dans ce domaine.

[Contactez-nous](#) pour vous aider à identifier les besoins de votre entreprise en matière de facturation électronique.

ÉTUDE DE CAS

SUEZ Environnement est passé d'une gestion des factures 100 % papier à la mise en place d'un Centre de Services Partagés avec traitement automatisé des factures. La société propose de multiples canaux par lesquels ses fournisseurs peuvent leur envoyer des factures électroniques. Elle est également passée à l'envoi de factures électroniques.



04 CHOISIR LE BON RÉSEAU DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Alors que les factures papier sont transportées d'un endroit à l'autre par des facteurs et des transporteurs, les factures électroniques sont acheminées par des réseaux de facturation électronique, qui offrent différents niveaux de service à différents prix. Les différences entre les réseaux portent sur les modèles de tarification, la couverture géographique, l'interopérabilité avec d'autres réseaux, la conformité aux réglementations ou mandats locaux, etc. Pour choisir, il faut également prendre en compte la rapidité de la croissance du réseau et les autres services qu'il propose pouvant apporter une valeur ajoutée à votre entreprise.

Qu'est-ce qu'un réseau commercial ?

Un réseau commercial est un écosystème d'entreprises connectées - acheteurs, fournisseurs et partenaires - qui utilisent les mêmes solutions et services pour créer de la valeur dans la gestion de leurs opérations financières. La facturation électronique est l'une des principales raisons de la croissance rapide de ces réseaux. C'est pourquoi la facturation électronique et les réseaux commerciaux ne peuvent pas être considérés séparément.

Devez-vous adhérer à un réseau commercial pour envoyer et recevoir des factures électroniques ?

Non. En rejoignant un réseau, vous vous ouvrez à de nouvelles opportunités, telle que la possibilité d'utiliser des solutions d'escompte dynamique et d'autres

services de financement. Sans réseau, vous êtes limité à l'envoi et à la réception de factures électroniques.

Pourquoi est-il important de tenir compte du réseau lors du choix d'une solution de facturation électronique ?

Certains réseaux fonctionnent sur un modèle fermé. Ils ne communiquent pas entre eux, ce qui signifie que si vous choisissez un réseau fermé, vous devrez probablement en rejoindre plusieurs afin d'atteindre tous vos partenaires commerciaux.

Un réseau mondial ouvert simplifie et rationalise la facturation électronique : il est possible d'envoyer et de recevoir des factures électroniques à destination et en provenance de n'importe quelle entreprise via une connexion unique, partout dans le monde.

Quels sont les principaux critères à prendre en compte lors du choix d'un réseau ?

Avant d'étudier les réseaux existants, vous devez évaluer les besoins de votre entreprise :

Qui sont et où sont vos clients/ fournisseurs ?

Les réseaux ont une couverture géographique différente. Il vous faut choisir celui qui est adapté, en fonction de vos implantations et des besoins de votre entreprise.

Quelles sont les capacités de vos clients/ fournisseurs en matière de facturation électronique ? Bien qu'une "véritable" facturation électronique soit idéale, de nombreuses petites entreprises ne disposent pas des capacités technologiques nécessaires pour envoyer et recevoir des factures électroniques. Vous pouvez proposer à ces partenaires commerciaux d'autres options, comme un portail, ou même la possibilité de continuer à envoyer leurs factures papier. Dans ce dernier cas, votre solution doit inclure un système de numérisation et de reconnaissance de caractères (OCR).

Évaluer les caractéristiques du réseau que vous envisagez :

- **S'agit-il d'un réseau ouvert ou d'un réseau fermé ?** Les réseaux ouverts permettent aux clients de différents fournisseurs de services de se connecter les uns aux autres sans coûts ni efforts supplémentaires. Les organisations n'ont pas besoin de s'inscrire à plusieurs réseaux pour atteindre leurs partenaires commerciaux.
- **Combien d'entreprises sont connectées et à quelle vitesse se développe le réseau ?** La croissance d'un réseau témoigne d'un investissement et d'une adoption continus, qui se traduisent par une valeur accrue pour les entreprises qui y sont connectées.
- **Comment fonctionne-t-il avec d'autres réseaux (interopérabilité) ?** Certains réseaux fermés ne fonctionnent pas du tout avec d'autres réseaux.
- **Le réseau est interconnecté avec combien de partenaires ?** Certains réseaux ouverts ont plus de partenaires que d'autres et proposent une couverture

géographique différente. Plus le réseau est grand et plus il est probable que vos partenaires commerciaux soient accessibles par son intermédiaire.

- **Combien de vos partenaires commerciaux sont déjà connectés ?** Le fournisseur de solutions ou le réseau que vous choisissez doit être en mesure de vous le dire. Cependant, il est probable que nombre de vos partenaires commerciaux ne soient pas encore engagés dans la facturation électronique. Dans ce cas, vous devez vous assurer que la solution que vous choisissez leur permettra de s'y mettre facilement.

**CHOISIR UN RÉSEAU
OUVERT AVEC DES
PARTENAIRES DANS LE
MONDE ENTIER**

- **La solution permet-elle un déploiement multi-pays ?** Même si vous vous commencez par un seul pays, il est important de s'assurer que la solution de facturation électronique envisagée dispose d'une couverture géographique adaptée à votre organisation et à vos partenaires commerciaux.
- **Quelle est la structure des frais ?** Les frais varient d'un pays à l'autre et dépendent des besoins de chaque organisation. Les grandes entreprises, qui envoient des millions de factures par an, n'auront les mêmes frais que les petites entreprises, qui génèrent quelques factures par semaine. En général, il y a un coût d'installation plus un coût par transaction, mais pour les petites organisations, la gratuité peut s'envisager car il n'y a pas d'intégration et les exigences de la solution sont minimales.
- **Quelle est la procédure à suivre pour se connecter au réseau ?** La connexion à un réseau est assez simple, mais elle dépend cependant du nombre de services que vous souhaitez

utiliser (facturation électronique, commande électronique...). Les grandes entreprises disposent d'intégrations directes aux systèmes d'achat, de facturation ou de comptabilité. Les petites entreprises peuvent simplement s'inscrire en ligne et commencer à envoyer/recevoir des factures sans aucune intégration.

- **Quels types de factures électroniques la solution prend-elle en charge ?** Il est important de s'assurer que la solution soit capable de prendre en charge différents formats et canaux d'envoi de factures (PDF envoyés par e-mail, portail, EDI) afin de maximiser le taux d'adoption.

Pour les entreprises opérant dans plusieurs pays, la meilleure approche consiste en un réseau ouvert de facturation électronique connecté à des prestataires de services opérant différents pays et garantissant la conformité avec les réglementations locales (TVA, archivage, etc.). Cette approche présente deux avantages

majeurs : vous n'avez pas à vous soucier des aspects de conformité réglementaire et vous offrez à vos partenaires commerciaux davantage d'options lorsqu'il s'agit d'adopter la facturation électronique.

Se préparer : facteur clé de succès

La réussite de la mise en œuvre d'une solution facturation électronique demande une préparation importante, dès la phase d'appel d'offres. Le cahier des charges doit être très détaillé quant à vos objectifs, attentes, contraintes (organisationnelles, techniques, culturelles...) et besoins.

COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

Le réseau Basware, plus grand réseau mondial ouvert, compte actuellement plus de deux millions d'acheteurs et de fournisseurs actifs. Et ce nombre ne cesse de croître.

Le réseau Basware, c'est :

- La capacité d'envoyer et de recevoir des factures dans le monde entier à travers une connexion avec plus de 220 réseaux de facturation électronique.
- Des gains de visibilité et de contrôle : toutes vos factures de vente et vos bons de commande sont gérés de manière centralisée pour une visibilité et un contrôle complets de vos principaux processus et flux financiers.
- Configuration facile : Basware possède une expertise inégalée pour simplifier le commerce B2B. Nous prenons en charge la facturation électronique dans des environnements fiscaux et réglementaires complexes. Nous proposons des processus clés en main et avons intégré les meilleures pratiques pour optimiser l'ensemble du cycle de vie de vos échanges commerciaux.
- Liberté d'échange : le réseau Basware est totalement ouvert. Il n'y a pas d'adhésion coûteuse, de frais cachés ou de blocage de certaines organisations. Une connexion et vous pouvez échanger avec vos partenaires commerciaux partout dans le monde.

[Contactez-nous pour en savoir plus.](#)

05 MAXIMISER L'ADOPTION DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Les avantages de la facturation électronique sont indiscutables. Cependant, la facturation électronique doit s'accompagner d'un accompagnement au changement pour maximiser l'adoption de la solution par vos partenaires commerciaux.

Lors de la mise en place d'une solution de facturation électronique, la facilitation de l'onboarding est primordiale. Persuader vos fournisseurs de modifier leurs processus pour les aligner sur les vôtres peut s'avérer long et coûteux. C'est pourquoi il est important de choisir une solution de facturation électronique qui facilite la vie de vos partenaires commerciaux. Plus vous réussirez à les convaincre de vous envoyer des factures électroniques, plus votre retour sur investissement sera rapide et élevé.

Il n'y a pas de solution universelle

Les organisations ont un niveau de maturité et des besoins différents, en fonction de leur taille, de leur marché ou de leur secteur. Certaines entreprises ne pourront envoyer ou recevoir que des factures papier, tandis que d'autres seront prêtes pour la facture électronique.

En fin de compte, la décision de votre partenaire commercial d'adopter ou non la solution se résume à une analyse de rentabilité. Les organisations qui traitent de gros volumes de factures peuvent trouver un intérêt à basculer vers une solution intégrée. En revanche, pour les petites organisations dont le volume de transactions est faible, il est nécessaire de proposer une solution peu coûteuse ou gratuite, comme la facturation électronique au format PDF avec envoi par e-mail ou via un portail.

En quoi consiste l'onboarding ?

Il existe plusieurs stratégies d'onboarding éprouvées qu'il convient d'explorer pour rendre le processus d'activation aussi fluide que possible.

L'onboarding : un projet à part entière

La mise en place de la facturation électronique implique des changements importants pour vos partenaires commerciaux. Il est indispensable d'accompagner ce changement. Certains fournisseurs de solutions de facturation électronique proposent des services pour vous aider à maximiser le taux d'adoption.

Dans tous les cas, le fait de proposer à vos partenaires commerciaux une solution adaptée à leurs propres processus facilite grandement l'adoption.

Faciliter l'enrôlement

L'objectif est de permettre à chaque fournisseur, quels que soient sa taille, ses implantations géographiques, ses capacités internes et ses propres processus comptables, de s'insérer facilement dans le processus de facturation électronique. Il est nécessaire d'élaborer une stratégie d'onboarding spécifique à chaque type de fournisseurs, selon la volumétrie de factures, et de porter une attention particulière aux partenaires stratégiques.

Qu'attendre de votre fournisseur de facturation électronique ?

Votre fournisseur doit être en mesure de vous aider dans tous les domaines : segmentation, ciblage, intégration de vos partenaires commerciaux ; définition de programmes d'accompagnement spécifiques en fonction de la typologie des fournisseurs ; élaboration des outils de formation et de communication ; mise en place d'une équipe dédiée à l'onboarding ; etc.

Votre fournisseur doit être capable de vous accompagner pour :

- Démontrer les avantages de la facturation électronique à vos partenaires commerciaux.
- Ordonnancer la bascule de vos partenaires commerciaux vers le nouveau système en tenant compte de leurs impératifs comptables, organisationnels et technologiques.
- Concevoir un plan de communication global et les outils pour maximiser l'adoption de la facturation électronique par vos partenaires.

En outre, si vous êtes une organisation multinationale, votre fournisseur devra être en mesure de vous accompagner dans les différents pays où vous êtes implantés



COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

Basware est en mesure de vous accompagner pour faciliter l'adoption de ses solutions, partout dans le monde. Nous proposons de nombreux services pour accompagner le changement en interne et en externe (activation de vos acheteurs et fournisseurs).

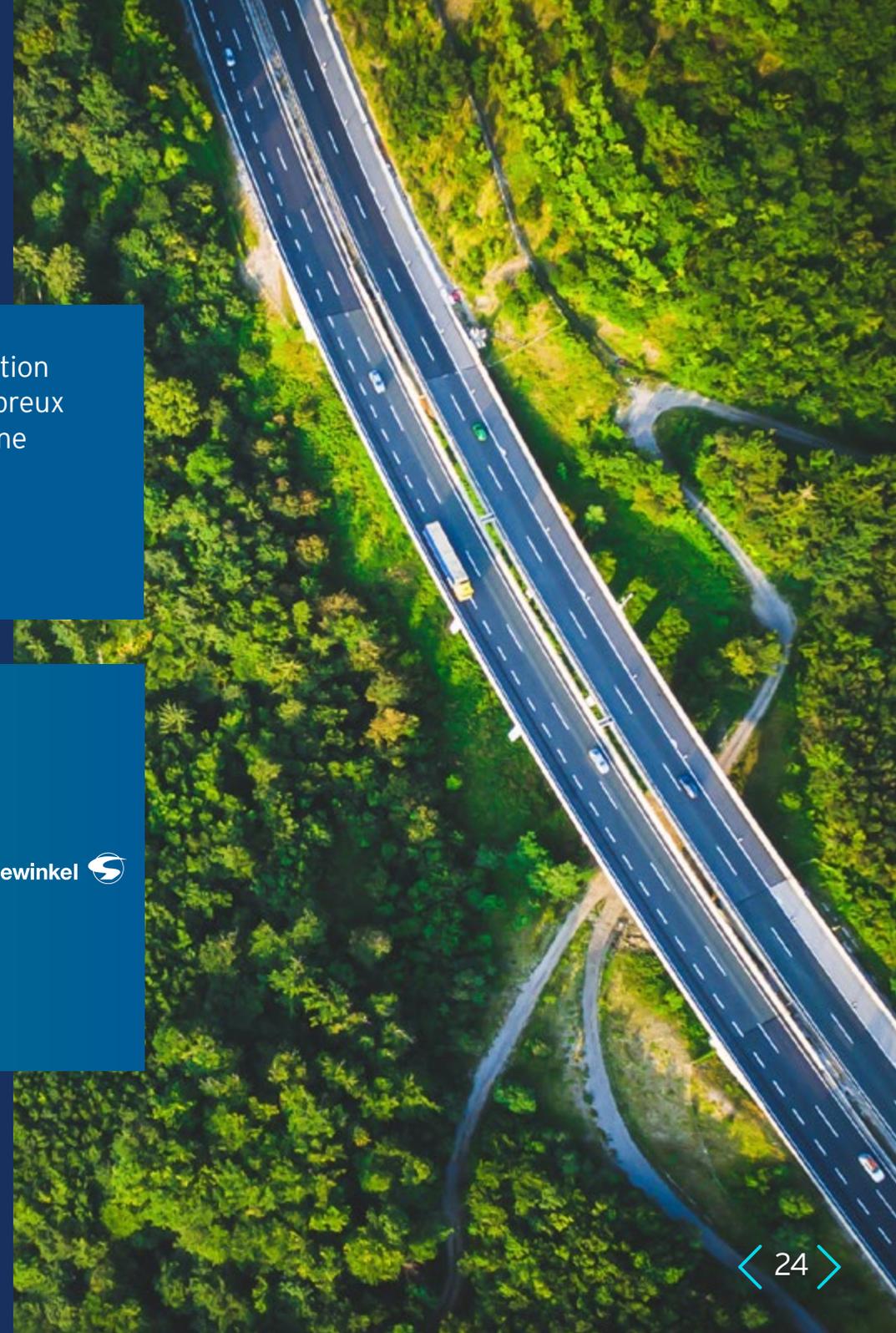
Pour en savoir plus sur les programmes d'activation de Basware, [contactez-nous](#).

TÉMOIGNAGE CLIENT : VAN GANSEWINKEL

“ Nous avons choisi de proposer plusieurs options à nos fournisseurs : ils peuvent envoyer leurs factures via le portail fournisseur Basware ou par mail grâce à Basware e-invoice. En un an, nous sommes passés de 30 à 60 % de factures électroniques. ”

Hans Wolfs, AP & Billing Manager, Van Gansewinkel

van Gansewinkel 



06 ESCOMPTE POUR PAIEMENT ANTICIPÉ

L'automatisation du traitement des factures fournisseurs accélère leur mise en paiement. Certains de vos fournisseurs proposent des remises pour paiement anticipé ? Basware Dynamic Discounting permet de gérer ces remises avec, à la clé, un impact positif sur le résultat net de votre entreprise ainsi qu'une amélioration des relations avec vos fournisseurs.

En combinant facturation électronique et Basware Dynamic Discounting, vous pouvez optimiser vos flux de trésorerie, votre fond de roulement et vos relations avec vos fournisseurs.

Paiement anticipé

Les programmes de paiement anticipé existent depuis des décennies : une remise est accordée par le fournisseur si

la facture est réglée avant un délai défini contractuellement. Par exemple, si les conditions de paiement sont de 30 jours, un escompte est appliqué si la facture est payée dans les 10 jours.

Le traitement manuel des factures rend cette incitation difficile à mettre en œuvre au sein des services de gestion de la comptabilité fournisseurs.

Selon certaines études, 80 % des fournisseurs se disent prêts à accorder une remise s'ils sont payés avant le délai fixé contractuellement.

L'automatisation des processus de traitement et d'approbation des factures fournisseurs rend la possibilité de payer par anticipation plus réaliste.

Gestion dynamique des remises

La gestion dynamique des escomptes vous donne la possibilité de bénéficier

de remises sur TOUTES vos factures. Le terme "dynamique" signifie que votre programme de paiement anticipé fonctionne selon un modèle (voir le graphique ci-dessous) qui vous permet de bénéficier à la fois de la remise maximale pour les factures approuvées rapidement et d'une remise modérée pour les factures dont l'approbation prend un peu plus de temps.

**ESCOMPTE DE PAIEMENT
ANTICIPÉ & STRATÉGIE DE
PAIEMENT INTÉGRÉE ET
PLUS RENTABLE**

Basware Dynamic Discount est entièrement intégré à la solution de facturation électronique de Basware, ce qui permet de gérer facilement et à moindre coût les remises pour paiement anticipé.

Basware Analytics donne une vue complète des opportunités de remises, afin d'aider les acheteurs à négocier les remises pour paiement anticipé. Le traitement des factures des fournisseurs est automatisé en fonction des délais négociés et des remises accordées.

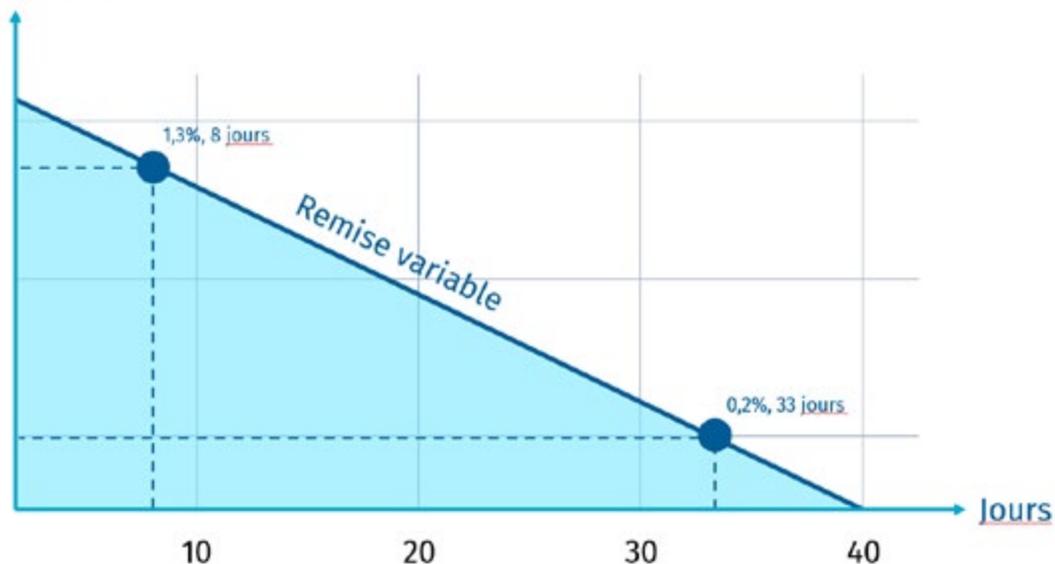
Retour sur investissement pour l'acheteur

- Traitement plus rapide des factures, qui permet d'obtenir des remises anticipées ;
- Réduction des coûts liés aux retards de paiement ;
- Optimisation du fonds de roulement ;
- Diminution du temps à consacrer à la gestion des différentes remises ;
- Réduction des risques de rupture d'approvisionnement.

Amélioration des relations avec les fournisseurs

- Amélioration de la santé financière et du fonds de roulement de vos fournisseurs ;
- Visibilité accrue sur leurs flux de trésorerie ;
- Meilleur contrôle de leurs créances ;
- Diminution du délai moyen de recouvrement des créances ;
- Options de financement des factures compétitives et rapides.

Remise en %.



Source : <https://www.pymnts.com/study/b2b-payments-innovation-readiness-report-american-express-september-2020/>

COMMENT BASWARE PEUT VOUS AIDER

Basware vous aide à créer de la valeur, en optimisant votre fonds de roulement. Nos solutions accélèrent le traitement des factures, permettent d'obtenir des remises supplémentaires et d'améliorer l'ensemble de votre processus de paiement.

Disponible sur le réseau Basware, Basware Dynamic Discount facilite la mise en place de programmes d'escomptes dynamiques pour paiement anticipé.

[Contactez-nous](#) pour en savoir plus sur nos innovations et services autour de la facturation électronique.



basware

Simplify Operations, Spend Smarter.



Nos équipes sont à votre disposition pour répondre à toutes vos questions en matière de facturation électronique.

CONTACTEZ-NOUS

À PROPOS DE BASWARE

Basware est un acteur majeur des solutions de procure-to-pay et de facturation électronique. Embarquant des technologies d'automatisation avancées, ses solutions permettent aux entreprises de gérer de bout en bout leurs processus achats/finance, d'avoir 100 % de visibilité sur leurs dépenses, de réduire les risques financiers ainsi que les coûts opérationnels de gestion de ces processus. Disponibles en cloud, elles s'appuient sur le plus grand réseau ouvert de facturation électronique au monde (180 pays) et sur un vaste écosystème de partenaires, apportant une totale transparence sur les flux d'argent, de biens et de services. En dématérialisant et automatisant le traitement des factures, les solutions de Basware contribuent à réduire l'impact environnemental des entreprises. Entreprise d'envergure internationale, Basware compte plus de 6 500 entreprises utilisatrices de ses solutions, dans 60 pays, et est cotée à la bourse d'Helsinki (BAS1V: HE).

© Copyright 2022 Basware Corporation

