

## Le traitement des petites factures – Trop cher



**Robert Redgate**

*Consulting Manager, IDC EMEA Consulting*

La gestion des coûts est une des batailles constantes pour l'entreprise. A tout le moins, elle s'efforce de stabiliser ses coûts par rapport à ses revenus. Dans le meilleur des cas, elle prend les mesures nécessaires pour minimiser les premiers sans pour autant affecter le flux de ses revenus. Cette bataille prend une importance décisive lorsque l'entreprise doit faire face à des difficultés économiques.

De concert avec l'objectif de réduction du niveau des coûts, la direction d'une entreprise doit être en mesure d'identifier et, de préférence quantifier, l'intérêt économique associé à tout investissement: le lien entre coût et valeur doit être immédiat et transparent.

Face à ces pressions, chaque rouage de l'entreprise est aujourd'hui soumis à un examen poussé. Parmi les processus coûteux et à fort coefficient de main d'œuvre, ceux qui ne génèrent pas d'économies d'échelle en dépit de l'augmentation des transactions se trouvent plus particulièrement dans la ligne de mire des responsables financiers. Certes, les cibles potentielles sont nombreuses mais de plus en plus se dégage le traitement manuel des factures, notamment celles d'un faible montant. Pour réduire le coût du traitement des petites factures, le problème de l'entreprise est de gérer la situation sans augmenter les coûts fixes de manière trop importante ni perturber les processus en cours. De plus comment l'entreprise peut-elle économiquement faire face à la dispersion physique et logique des petites factures dans ses différents sites et unités fonctionnelles? Pour compliquer le problème, celui-ci doit être géré tout en continuant à satisfaire aux autres contraintes que connaît l'entreprise comme la limitation des risques ainsi que la sécurité des données et la conformité réglementaire.

La réponse évidente consiste à automatiser les processus de saisie, de validation et de paiement de cette multitude de petites factures à l'aide d'un système informatisé. Cette solution soulève toutefois trois questions fondamentales:

1. Quel type particulier de système IT est le mieux adapté pour relever le défi?
2. Comment implanter rapidement cette solution informatisée tout en démontrant un lien direct et transparent avec la création de valeur pour l'entreprise?
3. Comment mettre en œuvre une solution informatique capable de satisfaire aux besoins des processus dans toute l'entreprise, quels que soient les locaux, les unités fonctionnelles et les personnels concernés?

Examinons les réponses à chacune de ces questions:

### **Une solution IT adaptée**

Les avis sont légion sur la manière de résoudre ce problème de traitement des factures et, comme toujours, la meilleure solution est celle qui répond exactement aux exigences spécifiques d'une entreprise donnée. Toutefois, il existe six domaines génériques dans lesquels il est possible de trouver cette solution:

- un progiciel existant d'ERP;
- les solutions ePayables;
- les solutions de gestion des documents;
- les solutions de workflow;
- les solutions de e-facturation;
- les solutions de gestion des flux de comptes fournisseurs.

Si une solution est disponible auprès du fournisseur de l'ERP de l'entreprise, elle doit, de toute évidence, être prise en considération. De plus, et en ne tenant compte que des caractéristiques et des fonctionnalités des applications disponibles, l'entreprise doit également rechercher les solutions "best of breed" qui répondent à son problème. Toutefois, les solutions "best of breed" comme les systèmes d'ERP doivent présenter toutes les caractéristiques suivantes:

- la solution doit pouvoir saisir, sans intervention manuelle, toutes les informations nécessaires à partir d'une facture papier;
- la solution doit autoriser une procédure stricte d'approbation des factures qui s'adapte aux contraintes de conformité de l'entreprise;
- la solution doit permettre le paiement du fournisseur dans les délais prévus par celui-ci;
- la solution doit offrir un système de reporting complet – qui dépense combien avec qui.

### **Coût et valeur de la solution informatisée**

L'achat d'un logiciel sous licence classique génère des frais fixes associés à cette licence auxquels s'ajoutent des frais de maintenance annuels qui représentent 15 % à 20 % du coût d'investissement. La valeur pour l'entreprise de tout nouveau projet se calcule généralement à partir de ces deux facteurs. Il convient toutefois de tenir compte également des frais d'exploitation de la solution – frais de matériel, de réseau,

d'assistance technique, etc. La plupart des analystes IT estiment que, sur la période d'amortissement d'un logiciel, l'exploitation et l'assistance représentent environ quatre fois le prix de la solution elle-même. De toute évidence, ces frais interviennent de manière significative dans le calcul de la valeur de l'investissement.

Face au modèle classique d'acquisition de logiciels, les entreprises apprécient de plus en plus la possibilité d'obtenir que les applications choisies soient livrées en tant que services plutôt que sous forme de code exécutable. Un nombre croissant de fournisseurs est aujourd'hui en mesure de proposer ces deux possibilités. De plus, les fournisseurs spécialisés dans le « logiciel à la demande » envahissent à grands pas le marché des licences traditionnelles.

Les logiciels à la demande ou "softwares as a service" sont le plus souvent facturés au mois et à l'utilisateur dans le cadre d'un contrat d'utilisation de un à trois ans. Dans ce modèle, les seuls coûts cachés sont ceux occasionnés par la formation des utilisateurs finaux avec, peut-être, la mise en place d'un service d'assistance de premier niveau. Par ailleurs, le coût d'intégration de l'application à la demande avec les autres applications de l'entreprise doit être à peu de chose près équivalent à celui du modèle traditionnel pour les fournisseurs "best of breed". Tous les autres frais d'exploitation sont supportés par le fournisseur de services à la demande.

Le concept de « paiement à l'utilisation » élimine également les frais fixes d'acquisition des licences classiques et réduit par conséquent les frais de trésorerie de l'entreprise. De plus, les managers peuvent en général déterminer et quantifier beaucoup plus facilement l'intérêt de la solution pour l'entreprise ainsi que la relation directe entre son coût et sa valeur ajoutée. L'entreprise se libère également d'autres contraintes puisque les risques opérationnels et la responsabilité de la sécurité sont transférés à un tiers dont l'unique impératif métier est de garantir l'efficacité opérationnelle de la solution et une sécurité à toute épreuve.

*« Recourir à un fournisseur de logiciels à la demande doit être sérieusement pris en considération. »*

L'obstacle le plus fréquent est la réticence de l'entreprise à confier ses données et ses opérations IT à un tiers. C'est une affaire de confiance, et IDC recommande d'adopter les critères les plus stricts pour la sélection des candidats.

### La disponibilité de la solution IT

La capacité à fonctionner « en tout lieu et à tout moment » est un impératif de plus en plus fréquent en matière d'applications IT, d'autant plus que ces applications peuvent désormais fonctionner à l'extrême périphérie de l'entreprise grâce aux progrès des équipements mobiles. Pour le traitement automatisé des factures, cet impératif exige de l'application qu'elle s'adapte à deux caractéristiques de l'entreprise moderne:

- les professionnels de la facturation sont généralement considérés comme des « employés de bureau ». Toutefois, un nombre croissant d'entre eux travaillent sur d'autres sites que leurs propres bureaux et travaillent à domicile dans le cadre d'accords de flexibilité du travail;
- les responsables qui font partie intégrante du processus de validation des factures sont de plus en plus nomades et dépendent de leurs équipements de communications mobiles pour rester en contact avec l'organisation qu'ils contrôlent.

Pour s'adapter à la flexibilité d'une telle organisation, l'application doit impérativement demeurer accessible par l'Internet (par l'intermédiaire d'un portail d'entreprise) ou bien se présenter sous forme de service délivré par l'Internet. Aucune autre solution n'est réaliste compte tenu des contraintes techniques, opérationnelles et économiques.

En résumé, le traitement manuel de volumes importants de petites factures est un excellent candidat à la réduction des coûts grâce à l'informatique. Dans ce cas, et lorsque la solution satisfait à toutes les exigences de l'entreprise en termes de fonctionnalités du traitement automatisé des factures, IDC estime que le recours à un fournisseur de logiciels à la demande doit être sérieusement pris en considération par la direction générale de l'entreprise.

**Les Viewpoints d'IDC enrichissent votre site web de contenus indépendants. Ecrits par les meilleurs analystes d'IDC, ils alertent l'opinion sur des sujets d'actualité de grand intérêt. Bref mais puissant, cet outil a déjà permis à un certain nombre de nos clients d'augmenter leur nombre de leads et a contribué à améliorer l'audience de leur site Web. Les Viewpoints s'intègrent efficacement aux initiatives marketing. Pour plus d'informations, contactez s'il vous plaît le service commercial de votre bureau local IDC (une liste des bureaux d'IDC dans le monde entier peut être trouvée sur [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices)) ou envoyez un email à l'adresse [gms@idc.com](mailto:gms@idc.com).**

Copyright 2008 IDC. Reproduction interdite sauf autorisation. Tous droits réservés.



IDC is a subsidiary of IDG, one of the world's top information technology media, research and exposition companies.

Visit us on the Web at [www.idc.com](http://www.idc.com)

To view a list of IDC offices worldwide, visit [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices)

IDC is a registered trademark of International Data Group.