

# Dématérialisation, quels enjeux pour les entreprises et les banques?

**Les évolutions du métier de cash management amènent les banques et les entreprises à se tourner vers une plus grande dématérialisation des échanges.**

Hervé Lorieul  
Consultant Associé,  
Payment, Cash & Clearing Consulting  
Syrtals SI



■ La mondialisation des économies motive les entreprises à combiner une stratégie de réduction drastique des coûts avec une politique de croissance permettant d'atteindre une taille critique sur le marché.

L'objectif de réduction des coûts amène les entreprises à initier des projets d'optimisation des achats, de délocalisation de certaines activités de l'entreprise, mais aussi d'automatisation des processus en particulier financiers.

Les investissements nécessaires à une politique de croissance soutenue positionnent le *cash* comme un enjeu majeur, au même titre que la productivité. Au-delà du besoin de financement, l'entreprise va rechercher le cercle vertueux: réduction du besoin en fonds de roulement, pour améliorer la rentabilité des fonds propres, et favoriser les investissements.

Mais toute stratégie ne peut être efficace que si les facteurs de risques inhérents à l'environnement de l'entreprise et aux changements induits par les projets sont totalement maîtrisés.

Réduire les coûts, améliorer l'allocation du *cash* et maîtriser les risques constituent trois enjeux majeurs pour les entreprises.

## Facturation électronique: quelle réponse?

La facturation électronique est un ensemble d'activités qui vont de l'échange et de la présentation de factures, jusqu'aux activités d'approbation, de gestion des litiges, de paiement, et l'archivage fiscal dans un cadre réglementaire défini.

Le coût moyen<sup>1</sup> du traitement d'une facture est estimé à 17 euros côté acheteur,

et à 10 euros côté fournisseur. Ces coûts de traitement peuvent être dix fois supérieurs dans le cas d'un litige. Il existe un consensus des différents acteurs du marché sur les gains qui peuvent être générés par la dématérialisation et l'automatisation des processus facturation et paiement. Le gain est estimé à 50% pour chacun des partenaires.

Côté acheteur, le coût de traitement du paiement représente en moyenne 20% du coût global.

À l'opposé, côté fournisseur, le coût de réconciliation entre le règlement reçu et les factures payées peut osciller entre 0,50 euro et 2 euros, selon le mode de paiement. Ce dernier constat démontre une certaine difficulté des entreprises à réconcilier automatiquement leurs encaissements, en particulier dans le cas du virement simple qui ne véhicule pas les informations commerciales attachées au règlement. Par ailleurs, les retards de paiement estimés en moyenne à 15 ou 20 jours<sup>2</sup> génèrent un coût de trésorerie significatif qui pèse sur le besoin en fonds de roulement de l'entreprise.

Ces éléments montrent que l'enjeu de la facturation électronique ne se limite pas à la substitution d'un flux papier par un flux électronique automatisé, mais couvre le traitement du règlement commercial dans son intégralité, de sa naissance dans la facture jusqu'à son extinction avec le paiement.

## Facturation électronique: les solutions du marché?

• La première solution appelée "lecture automatique de document" (LAD) cible les acheteurs et propose de transformer les factures papier reçues en flux

électronique pour intégration et comptabilisation automatique dans le système comptable. Cette solution a l'avantage de ne pas modifier le processus des fournisseurs, en cela elle est dite "non intrusive". Par contre, elle ne permet pas de faire de la dématérialisation fiscale et donc de s'affranchir totalement du papier. Par ailleurs, elle n'apporte pas de solution aux fournisseurs.

• L'EDI ou échanges de données informatiques en mode point à point représente une solution pour les fournisseurs et acheteurs qui permet de s'affranchir totalement du papier sous certaines conditions. Cependant, les contraintes techniques imposées par l'EDI limitent sa généralisation à grande échelle et en font une solution intéressante au-delà d'un volume significatif concentré sur un nombre de partenaires restreint (règle des 80/20).

• À la différence des échanges EDI en mode point à point, la solution consolidateur est de type *Many to Many* avec la présence d'un tiers entre les différentes parties en présence. Le consolidateur a comme principale fonction de collecter et d'agrèger les factures de multiples fournisseurs afin de les présenter aux acheteurs et ceci en éliminant le besoin de connexion point à point. De plus, il peut fournir des services à valeur ajoutée comme l'archivage fiscal des factures, un *workflow* de validation, des services de paiement et de recouvrement. La flexibilité et la mutualisation des coûts sont les deux arguments clés de ces solutions. Par contre, le développement de ces offres pose la question de l'interopérabilité entre les solutions, et à moyen terme, de leur pérennité financière dans un modèle économique qui pousse à la concentration des offreurs.

L'analyse des attentes des entreprises et la proximité de la facture avec le paiement poussent les banques à réfléchir sur leur positionnement dans le domaine avec différentes initiatives.

### Facturation électronique : quel rôle pour les banques ?

Nous pouvons distinguer les initiatives individuelles des initiatives collectives.

- Dans le premier cas, une banque ou un club de banques se positionne comme un offreur de type consolidateur qui propose tout ou partie des services autour de

la facturation électronique. Plusieurs grandes banques internationales ont pris cette orientation. En France, deux à trois projets ont été initiés dans ce sens avec dans un cas une approche encore plus globale allant de la commande au paiement (exemple : Answork/Ansfact et Trust and Pay) dans le cadre d'Answork.

- Dans le cadre des initiatives collectives, il s'agit pour une communauté bancaire de se positionner comme un offreur de solution globale, apportant l'interopérabilité et la confiance. Cette démarche a été retenue en Finlande, en Suisse et en Belgique, avec une première approche locale. Une approche communautaire

n'est pas spécialement antinomique avec une approche concurrentielle, la partie mutualisée pouvant se limiter au concentrateur technique pour laisser la partie services dans le domaine concurrentiel des banques et des non-banques.

Face aux attentes des entreprises, la facture électronique représente pour les banques une opportunité de développer de nouveaux services à valeur ajoutée en amont du paiement dans un marché naissant, où moins de 10% des factures interentreprises sont dématérialisées. ●

1. Source BVA 2002

2. baromètre Eurofactor 2004.

# RB

REVUE BANQUE PRESSE

## CASH MANAGEMENT

### Les défis de l'industrialisation

REVUE BANQUE n° 674 - Novembre 2005

#### BON DE COMMANDE

##### ■ Je souhaite commander :

..... ex.(s) du n° 674 - novembre 2005 de la Revue Banque  
Tarifs (TTC, port inclus) France ou export : 30 € le numéro.

##### ■ Je joins mon règlement à l'ordre de La Revue Banque

pour un total de ..... euros TTC.

n° TVA pour les pays de CEE .....

par chèque  par carte bancaire

(sauf American Express et Diner's Club)

n° ..... Expire fin .....

##### ■ À retourner à La Revue Banque 18, rue La Fayette 75009 Paris

Tél. 01 48 00 51 37 - Fax : 01 47 70 31 67

Nom .....

Prénom .....

Société .....

Adresse .....

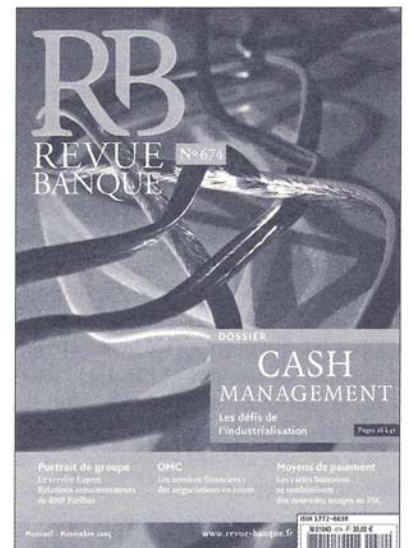
.....

.....

Code postal..... Ville .....

Tél : .....

E-mail .....



Date et signature