

Les entreprises dématérialisent par fragments

Le « purchase to pay »? Pour l'instant, un concept marketing anglo saxon plus qu'une réalité dans les entreprises françaises. Dans l'Hexagone, les entreprises qui ont dématérialisé l'ensemble de la chaîne, de l'achat au paiement, se comptent sur le doigt de la main. Dans l'ensemble, elles y vont petit à petit, et y arrivent par des voies diverses. Et les difficultés sont multiples, qui vont des offres sur le marché, qui ne répondent pas réellement aux besoins, à la complexité de la réalisation d'un projet transversal à l'entreprise. Telles sont les conclusions d'une étude menée d'octobre à décembre dernier, et présentée le 21 janvier par le cabinet d'études Markess international, spécialisé dans la transformation des organisations liée aux technologies de l'information.

Tout autour de la facture

Dans un échantillon déjà mature d'entreprises adeptes de la dématérialisation des factures, d'autres projets, « comme le e-procurement, ont bien pris dans les grandes entreprises, les 10 dernières années », note Hélène Mouiche, responsable d'études chez Markess. Autres champs investis : archivage, commerce et catalogues électroniques, par exemple. Et, en 2012, le nombre de projets dans ce périmètre devrait croître encore. Par exemple, « pour l'archivage électronique, 29 % de ces entreprises ont déjà mené des projets. Et ce chiffre devrait doubler d'ici 2012 », estime la responsable. En revanche, les projets de gestion de prise de commande sont encore embryonnaires. Néanmoins, globalement, la dématérialisation des documents en amont et en aval de la facture fournisseur progresse.

Au sommet, en 2010, 67 % de l'échantillon des entreprises matures interrogées par le cabinet Markess dématérialisent leur facture fournisseur et 44 % d'entre elles, leurs commandes d'achats. Au plus bas, 8 % d'entre elles émettent des demandes d'avoir dématérialisées. Ces documents électroniques peuvent être de diverse nature, du simple mail à l'EDI, en passant par le formulaire en ligne. « Certaines entreprises, les moins équipées, peuvent même envoyer des documents en Word et Excel pour les documents qui n'ont pas de valeur probatoire. Il peut également y avoir un double flux, avec l'envoi d'un fax en parallèle », analyse l'experte. Au total, 21 à 46 % des échanges se font à partir de fichiers nativement électroniques, en fonction du type de document concerné.

Le gain concret de la dématérialisation

Réduction des coûts de traitement, des échanges administratifs avec les fournisseurs, automatisation des rapprochements commande/facture, figurent en tête des motivations des entreprises qui s'essaient à l'automatisation de la chaîne « achat, facture, paiement », d'après l'étude. Et les gains semblent être au rendez vous, à en suivre les témoignages rapportés par le cabinet.

Une entreprise, dans le domaine de l'industrie, aurait ainsi divisé par deux le coût de traitement de ses factures, après avoir dématérialisé le processus de « demande d'achat, factures, fournisseurs et campagne paiement ». Une autre, dans le secteur financier, estime à 35 % la réduction du délai de traitement des informations, et à 50 % celle de la taille du service dédié au processus, « purchase to

pay », après optimisation de ce dernier, et externalisation d'une partie de ces missions. Autre cas, dans une entreprise de restauration collective, la dématérialisation des factures et des bons à payer aurait permis à son service comptabilité de ne passer plus que 2,5 minutes sur chaque facture, au lieu de 7 précédemment. « Les projets de dématérialisation sont motivés par l'aspect coût, mais derrière, il y a également des gains plus indirects, aux conséquences non négligeables », estime Hélène Mouiche.

Le casse-tête des briques de la démat'

Toutefois, les projets globaux sont complexes à mettre en œuvre. Et 65 % des entreprises interrogées pensent plutôt mettre en place plusieurs solutions, propre à chaque processus (procurement, sourcing...) et les connecter entre elles. D'autant qu'elles doivent prendre en compte l'existant informatique. Quelques 12 % des entreprises, toutefois, souhaite une solution unique et intégrée. Seul souci, les briques de solutions nécessaires sont nombreuses, qui vont de la numérisation (LAD/RAD), à la gestion des « appro », à l'ERP, en passant par les logiciels comptables ou encore l'EDI.

Or, « Même si on voit des solutions de purchase to pay qui se disent globales, il est difficile d'intégrer toutes les fonctionnalités, d'où le recours à des partenariats », remarque Hélène Mouiche, pour qui ces solutions intégrées ne sont « pas forcément le plus en phase avec la demande ». Reste donc aux prestataires spécialistes de la gestion des processus entrants et sortants, comme Readsoft, de la chaîne achat paiement, (Hubwoo) de la facturation électronique, (B process...) du traitement de flux dématérialisés (Atos Worldline...) des échanges EDI (Seeburger) de la gestion des processus sortants (Streamserve...) , des échanges EDI, (Edicom...) de nouer des partenariats pour proposer des solutions adaptées au marché.