



MINI GUIDE

COMMENT VALORISER VOTRE ENTREPRISE EN DÉMATÉRIALISANT VOS FACTURES CLIENTS ?

4 points clés essentiels
pour votre projet de facturation

Canon

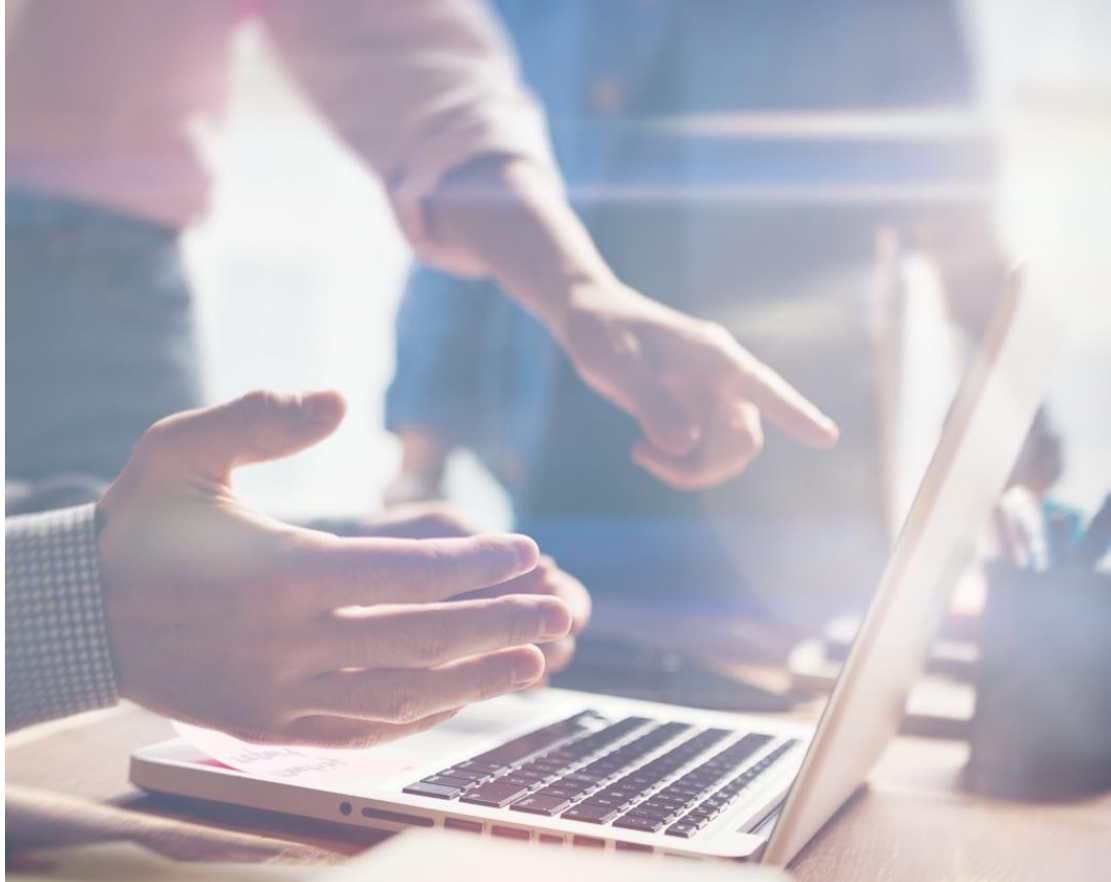
Sommaire

Pourquoi prendre sa décision aujourd'hui de dématérialiser ses factures clients ? 3

Quelles sont les clefs de succès d'un projet de dématérialisation de ses factures clients ? 4

Quelles sont les spécificités d'un projet de dématérialisation des factures clients chez un fournisseur de la sphère publique ? 5

Quels sont les impacts sur votre entreprise ? 6



A photograph of two women in a professional setting. The woman on the left has curly hair and is wearing a light-colored top. The woman on the right has dark hair pulled back and is wearing a dark top. They are both looking down at a tablet computer held by the woman on the left. The background is softly lit with warm, out-of-focus lights, suggesting an indoor office or meeting space.

1

Pourquoi prendre sa décision aujourd'hui de dématérialiser ses factures clients ?

Nous constatons que la dématérialisation des factures est un sujet à la mode depuis plusieurs mois et cet intérêt est croissant compte tenu des nouvelles directives réglementaires. Aussi bien au niveau européen que français, des réglementations vont amener les entreprises à lancer des projets de dématérialisation des factures. En France, l'ordonnance du 26 juin 2014 mentionne que l'émission de factures dématérialisées vers la sphère publique devient obligatoire avec un échéancier selon la taille des entreprises : à compter du 1^{er} janvier 2017 pour les grandes entreprises, du 1^{er} janvier 2018 pour les ETI, du 1^{er} janvier 2019 pour les PME, et finalement du 1^{er} janvier 2020 pour les TPE. En bref, les 1 115 000 fournisseurs de l'Etat sont concernés.

2

Quelles sont les clefs de succès d'un projet de dématérialisation de ses factures clients ?

La première étape est de préparer le lancement de ce projet : revisiter son processus de facturation afin de mieux le connaître et d'évaluer sa valeur actuelle. La deuxième étape est la nomination par la Direction Générale d'un responsable du processus Factures client et de lui communiquer sa feuille de route afin d'orchestrer la continuité du service et la dématérialisation du processus. La troisième étape est de sélectionner un partenaire qui vous apportera les expériences métier, documentaire et de conduite du changement nécessaires. De ce fait, la contrainte réglementaire de dématérialisation des factures devient un projet d'entreprise, source de motivation pour vos équipes et de compétitivité pour votre entreprise.





3

Quelles sont les spécificités d'un projet de dématérialisation des factures clients chez un fournisseur de la sphère publique ?

Une entreprise qui est fournisseur de la sphère publique, a en général aussi une clientèle de la sphère privée, mais un seul flux de factures clients souvent réalisé à partir de plusieurs applications métiers. Tout d'abord il est nécessaire de valider que les factures destinées à la sphère publique puissent être isolées. Puis de mettre en place les outils informatiques nécessaires pour gérer les différentes factures, et pour s'interfacer avec le portail Chorus Pro mis en place par l'AIFE afin de traiter les factures émises vers la sphère publique. Enfin, les outils et les procédures de contrôle et d'archivage sont à mettre en place afin d'assurer la gestion des factures d'un point de vue opérationnel en respectant les obligations légales et fiscales en vigueur.

Quels sont les impacts sur votre entreprise ?

Certes, il y a des impacts technologiques avec le passage d'une organisation centrée sur la facture papier vers un processus dématérialisé. Mais ce n'est pas le plus important. Les impacts sont aussi financiers avec un nouveau modèle économique associé à la facture électronique. Le consensus des experts mentionne un gain de 3€ par facture client dématérialisée. Compte tenu des 100 millions de factures envoyées au secteur public, le gain macro-économique au niveau de la France et la réduction des coûts pour chaque entreprise sont significatifs voire très importants. Enfin, l'impact le plus stratégique est le fait de conduire un projet innovant, un projet d'équipe, un projet concret de transformation numérique de votre entreprise. Les impacts humains avec l'automatisation des tâches pénibles, l'impact sur vos clients avec une meilleure qualité de facturation, l'impact sur la réduction de l'empreinte carbone de votre entreprise sont visibles rapidement et pérennes dans votre entreprise. C'est le moment d'intégrer ce projet dans le plan de développement de votre entreprise afin d'accroître l'agilité de votre organisation et de respecter le calendrier des obligations réglementaires.



A propos de Canon

L'activité Business & Information Services de Canon a pour ambition d'accompagner les entreprises dans leur transition digitale à travers la mise en œuvre d'applications fonctionnelles et sectorielles. Son offre se décline selon trois registres : depuis des services plug & play, simples à implémenter, jusqu'à la gestion de projets digitaux et à l'externalisation complète de processus métiers.

Fondé en 1937, le groupe Canon propose l'offre de technologies et de services la plus large en matière de gestion de l'image et du document. Marque connue et respectée depuis 80 ans, Canon met ses capacités d'innovation au service du grand public, des entreprises et de l'industrie pour leur permettre d'enrichir leurs expériences au quotidien et de réinventer le champ des possibles.

Convaincu de l'importance d'un développement durable et responsable, Canon s'appuie dans cette démarche sur « Le Kyosei », sa philosophie d'entreprise qui met en avant le « Vivre et travailler ensemble pour le bien-être commun ». Ce principe est au cœur de toutes les activités de la marque et guide l'ensemble des collaborateurs du groupe qui travaillent ainsi à libérer le potentiel des technologies et des services autour de l'image et du document.

Le groupe Canon en France emploie plus de 3600 personnes sur l'ensemble du territoire. Rattaché à Canon Europe, l'un des trois pôles régionaux dans le monde, Canon France est en charge de la commercialisation des produits, solutions et services. Parmi les autres activités du groupe figurent Canon France Business Services, spécialisée dans les prestations d'externalisation des processus métiers, Canon Bretagne et le centre de R&D Canon Research Centre France.

Canon France SA
17, quai du Président Paul Doumer
92414 Courbevoie Cedex
Tél. +33 08 20 12 40 40
Fax +33 01 41 99 77 99
canon.fr

 /Canon

 /Canon

 /Canon Business FR

Canon
