



Comment rater son projet de dématérialisation de factures

Table des matières

1. Tu ne prendras pas conscience des coûts et des temps de traitement de tes factures	4
2. Tu n'essayeras pas de comprendre les dysfonctionnements de ton processus factures fournisseurs actuel.....	4
3. Tu n'analyseras pas tes circuits de validation de factures	4
4. Tu ne mesureras pas les volumétries actuelles et n'anticiperas pas leurs évolutions.....	5
5. Tu t'orienteras vers une solution qui ne prend en compte que les factures papier parce qu'elles ont de l'avenir !.....	5
6. Tu ignoreras le besoin de conformité juridique de la solution que tu choisiras ...	5
7. Tu multiplieras les solutions logicielles pour simplifier ton projet	6
8. Tu choisiras une solution qui ne communique pas avec ton logiciel comptable ou ton ERP.....	6
9. Tu retiendras une solution qui n'apporte pas d'automatisation des processus de saisie et de validation des factures.....	6
10. Tu penseras qu'on ne peut pas traiter les factures sur un smartphone.....	7
11. Tu éviteras les solutions qui fournissent des tableaux de bord ou des KPI	7
12. Tu opteras pour une solution exclusivement on premise	7
13. Tu penseras que seules les solutions coûteuses sont performantes.....	8
14. Tu n'essayeras pas avant d'acheter.....	8
15. Tu seras convaincu qu'une solution complexe nécessitant une phase d'intégration longue et laborieuse est la clé du succès	8
16. Tu ne calculeras jamais (jamais !) ton ROI.....	9

Introduction

Aujourd'hui, la dématérialisation s'inscrit parmi les tendances numériques incontournables pour les entreprises qui souhaitent accroître leur efficacité et leur agilité dans un environnement économique complexe et concurrentiel. Les raisons en sont évidentes : réduction des coûts, optimisation des processus de traitement, sécurisation des données, conformité réglementaire...

Si déployer des processus dématérialisés ne requiert pas des compétences particulières, le succès d'un projet repose néanmoins sur quelques règles de « bon sens » à respecter... ou pièges à éviter.

C'est dans cette logique que nous vous proposons la lecture de ce document, mêlant l'utile à l'humour : seize commandements très efficaces pour « rater son projet de dématérialisation de factures ».



CHECKLIST



1. Tu ne prendras pas conscience des coûts et des temps de traitement de tes factures

Depuis le temps que tout le monde te répète que la gestion des factures provoque des éruptions régulières de mauvaise humeur au service comptable, des crises de nerfs face aux fournisseurs qui râlent pour être payés dans les délais, et vire au casse-tête, voire au cauchemar, dès que les volumes augmentent, à quoi bon savoir combien ça coûte ? Soit c'est très cher et on ne manquera pas de te demander pourquoi tu n'as pas agi avant ; soit le coût est marginal et te voilà privé d'un projet pertinent qui ne peut que te faire bien voir auprès de ton boss...

« C'était mieux à vent »,
Don Quichotte, Expert en moulinage de données



2. Tu n'essayeras pas de comprendre les dysfonctionnements de ton processus factures fournisseurs actuel

Auditer tous les dysfonctionnements d'un processus, les sources d'erreurs et de pertes de temps, c'est comme feuilleter le Larousse médical : on finit par se persuader que l'on a tous les symptômes des maladies, de l'Excellite aigüe, très addictive, à la consolidation-paperasse incurable, en passant par le reporting recto-verso contagieux et la facturation sous dossier cartonné, phénomène endémique que les meilleurs experts en dématérialisation ne sont toujours pas parvenus à éradiquer...

« Il me reste 58 minutes pour dématérialiser »,
John McLane, Acteur principal dans « Une journée en enfer à la DAF »



3. Tu n'analyseras pas tes circuits de validation de factures

Les vieux processus sont comme les vieilles mesures : il est difficile de supprimer un workflow « porteur » sans que l'ensemble du processus ne s'écroule. Les processus financiers sont hélas, eux aussi, fragilisés par des KPI termites, des joints de reporting peu étanches et des tableaux de bord Excel amiantés ! Déjà que tu n'as pas envie de comprendre le fonctionnement de ton circuit actuel de validation, n' imagine même pas te lancer dans « l'extrapolation des workflows du futur dématérialisé » !

« Toutes choses égales, pars ailleurs ! »,
Xavier Dupont, Originaire de Ligonnès, Fugitif dématérialisé



4. Tu ne mesureras pas les volumétries actuelles et n'anticiperas pas leurs évolutions

Il faut avoir des qualités de voyant extra-lucide pour prévoir les volumes de factures que ton entreprise devra traiter au cours des prochaines années. Même les DAF les plus pointus, ceux qui sont nés avec la bosse des maths, n'ont pas réussi. Et ceux qui ont essayé se sont trompés neuf fois sur dix, la dixième étant due au hasard. Pourquoi tant d'efforts inutiles ?

« Du haut de ces pyramides de factures, quarante siècles de comptabilité vous contemplent »,
Kevin Bonaparte, Arrière-arrière-arrière-petit-petit-fils de l'autre Empereur de la finance



5. Tu t'orienteras vers une solution qui ne prend en compte que les factures papier parce qu'elles ont de l'avenir !

Face à ceux qui t'affirmeront qu'un monde totalement dématérialisé est inéluctable, tu retiendras par cœur les volumes de production de papier en France : plus de dix millions de tonnes par an et chaque salarié utilise en moyenne 2 500 feuilles. Si ça, ce n'est pas une preuve que l'usage du papier, qui a déjà traversé les siècles, a encore de l'avenir !

« Emportée par la foule de factures papier qui nous traîne et nous entraîne... »,
Edith Piaf, Chef de Projet qui voit la dématérialisation en rose et ne regrette rien



6. Tu ignoreras le besoin de conformité juridique de la solution que tu choisiras

Par définition, les éditeurs de logiciels ont prévu de tout prévoir ! Surtout la conformité de leurs solutions et de leurs fonctionnalités à toutes les réglementations qui existent (traçabilité, piste d'audit...) et même, pour les plus téméraires, à celles qui n'existent pas encore. Inutile donc de passer en revue une check-list réglementaire. Tu régleras les problèmes juridiques quand ils se présenteront, ça servirait à quoi d'anticiper ?

« J'ai toujours préféré la chèque-liste à la check-list »,
Bernard Madoff, Contrôleur de gestion stagiaire



7. Tu multiplieras les solutions logicielles pour simplifier ton projet

« À chaque tâche, le bon outil » affirmait le philosophe vietnamien Kââ Slâ N'Tièn. Cet adage du terroir est plus que jamais d'actualité dans toute entreprise ou organisation. Autant multiplier les solutions : en effet, les commandes, les achats, la gestion électronique de documents, les notes de frais et les factures n'auront jamais rien en commun...

« Moi, les solutions logicielles, j'les disperse, j'les ventile, façon puzzle... »,
Raoul Volfonti, Flingueur de cahier des charges



8. Tu choisiras une solution qui ne communique pas avec ton logiciel comptable ou ton ERP

L'intégration de solutions dans le système d'information existant représente un tel cauchemar, n'importe quel DSI normalement constitué te le confirmera, qu'il est toujours préférable d'éviter de se lancer dans l'aventure... Sauf si tu es un collectionneur d'APIs, un passionné de connecteurs, un admirateur d'interfaces aguichantes, un consommateur compulsif de microservices ou un fan de modules paramétrables...

« Rodrigue, as-tu du cœur à dématérialiser ? »,
Don Diègue, Président du CID (Comité d'Intégration de la Dématérialisation)



9. Tu retiendras une solution qui n'apporte pas d'automatisation des processus de saisie et de validation des factures

On ne badine pas avec la sécurité et la qualité des données : une intervention humaine sera toujours nécessaire pour saisir et valider les factures, des tâches qui seront toujours mieux assurées par un humain que par un système informatique. Et si les responsables de la saisie et de la validation des factures n'ont plus rien à faire, il faudra bien les recaser quelque part. Tu n'as pas fini d'en entendre parler...

« Le jour où les utilisateurs finaux deviendront finaux, t'as pas fini de tourner en bourrique »,
Jean Gab1.0, Pacha de la maîtrise d'ouvrage



10. Tu penseras qu'on ne peut pas traiter les factures sur un smartphone

Les smartphones sont suffisamment pollués par des applications de jeux, de météo, d'actualités et autres joyeusetés pour ne pas y ajouter des applications métiers stratégiques, selon le principe universel : « Ce qui se passe dans l'entreprise reste dans l'entreprise ». Ne serait-ce que pour des questions de sécurité...

*« Développer une appli mobile,
Faut être très débile,
Faut que tu t'défiles,
Avant d'passer pour un imbécile »*

Comptine en LAD mineur pour apprentis-stagiaires développeurs



11. Tu éviteras les solutions qui fournissent des tableaux de bord ou des KPI

Élaborer un tableau de bord s'apparente à une double peine. D'abord, pour ceux qui sont chargés de les concevoir et qui souffriront pour collecter les données pertinentes. Ensuite, pour ceux qui les reçoivent et n'ont jamais le temps de les lire. Pire : et si les indicateurs d'amélioration continue démontraient qu'il n'y a pas d'amélioration continue et que tes équipes manquent d'efficacité ? Frissons garantis si tu aimes te faire peur...

*« Mignonne, allons voir si le tableau de bord a éclos »,
Pierre de Ronsard, Prince des POETES,
(Préposés Officiels En Tableaux Élaborés de Suivi)*



12. Tu opteras pour une solution exclusivement on premise

L'insécurité du cloud et le risque de non-réversibilité des données sont les deux idées qui sont les plus difficiles à extraire du cerveau des managers et des directions générales. Quoi que tu fasses, quelle que soit ta force de persuasion, il restera toujours un doute : le cloud c'est l'inconnu et les prestataires ne voudront jamais rendre les données... Rien ne vaut un bon serveur x86 dont tu connais chaque recoin !

*« Tout ce qui est à moi est à moi, tout ce qui est à toi, ça se discute »,
Devise de Pablo & Scoabar, Artisans blanchisseurs de factures entrantes (ou fournisseurs)*



13. Tu penseras que seules les solutions coûteuses sont performantes

Quitte à investir dans une solution de dématérialisation, autant retenir la plus chère. C'est le seul moyen d'obtenir de la considération de la part de tes collègues. Quand on dépense beaucoup, n'est-ce pas le signe que l'on dispose d'un réel pouvoir ?

*« Qui peut le plus, peut le plus,
c'est bien le moins
et c'est déjà beaucoup ! »*

Huil Tâ Chen, Grand penseur chinois
(IVLXIème siècle avant l'invention de la piste d'audit)



14. Tu n'essayeras pas avant d'acheter

Tu ne tomberas pas dans le piège qui consiste à demander aux utilisateurs de tester les différentes solutions. Ils profiteraient inévitablement de cette occasion pour formuler des exigences dont la somme serait aussi épaisse qu'un roman de Balzac. L'apothéose pourrait même être qu'ils aient été séduits par les propositions de certains éditeurs de tester « gratuitement et sans engagement » leurs « solutions révolutionnaires ». Il risque d'en sortir des exigences qu'il sera bien sûr impossible à classer selon leurs priorités sans provoquer des migraines à tous ceux qui relèveront le défi... Achète les yeux fermés, c'est beaucoup plus simple !

*« J'ai toujours été partisan des chocs de simplification »,
Mike Tyson, L'homme qui murmurait à l'oreille des DAF*



15. Tu seras convaincu qu'une solution complexe nécessitant une phase d'intégration longue et laborieuse est la clé du succès

« Pas d'improvisation pour la dématérialisation ! » Tel pourrait être le slogan fédérateur de l'équipe en charge de la dématérialisation des factures et de l'intégration de la solution dans le système d'information existant. Tout doit être analysé dans ses moindres détails, car la solution que tu auras choisie sera nécessairement complexe pour pouvoir couvrir tous les besoins.

*« Sept ans de réflexion, c'est bien le minimum »,
Marie-Line Monnerot, Premier rôle dans le film « Certains l'aiment dématérialisé »*



16. Tu ne calculeras jamais (jamais !) ton ROI

C'est bien connu, ce n'est pas parce que les chiffres parlent d'eux-mêmes qu'on ne peut pas leur faire dire ce que l'on veut ! Avec un petit stock de patience, plusieurs rouleaux de ficelles comptables et quelques tournevis budgétaires, on peut toujours bricoler un ROI digne de ce nom. À quoi bon perdre ton temps à chercher les vrais chiffres ?

« Les factures dématérialisées sont éternelles »,
Ian Flemmard, Matricule 0,07 au service secret de Sa Majesté le DAF



ILS TÉMOIGNENT...

Ils ont choisi de dématérialiser et d'automatiser leur processus factures et sont devenus à leur tour des Top Performers du processus comptabilité fournisseurs.

Nous vous livrons d'ores et déjà les témoignages de ces « Top Performers », qui ont réussi leur transformation digitale :



« La solution Yooz a été opérationnelle en seulement 15 jours et nous a permis de diviser notre temps de traitement des factures par 3. » Alphan HADJI ALI, Directeur Administratif et Financier, Adopte un mec



« La mise en production a été extrêmement simple : en 2 heures, la solution était complétement opérationnelle ! » Emmanuelle Revillion, Gestionnaire Administrative et Comptabilité, AFTE



« Yooz a été déployé en 3 semaines, sur les 200 sites, pour 500 utilisateurs, et traite plus de 150 000 factures par an ! » Sophie Blahuta, Directrice de Projet, Domusvi



« Après une mise en production très rapide, nous avons immédiatement constaté un temps de traitement des factures divisé par 4, ainsi qu'une plus grande fiabilité des données grâce à la mémorisation des imputations comptables et à la détection automatique des doublons. » Hakim Bellaouess, Comptabilité Fournisseurs, Gameloft



« La véritable force de la démat' Yooz, c'est la validation. Le cycle de traitement a été divisé par 5 : une semaine en circulation papier contre un jour avec Yooz ! » Lionel Jourda, Directeur Administratif et Financier, Hôtel de Paris



« Nous avons une importante contrainte de temps pour mettre en place ce projet... Yooz est une solution extrêmement rapide à mettre en place : en 15 jours nous étions 100% opérationnels ! » Maxime Nicolas, Contrôleur de Gestion, Novotel Cannes



« Yooz nous a permis de diviser par 3 le délai de traitement de nos factures avec un meilleur contrôle des engagements de dépense et une amélioration de la traçabilité sur les validations de factures. » Laurent Quobex, Responsable Informatique, Transports Ourry

Conclusion

Nous espérons, à travers ces figures de rhétorique, avoir attiré votre attention sur les erreurs et les préjugés qui conduisent inévitablement à l'échec.

L'humour ayant ses limites en matière de conseil, nous vous invitons maintenant, plus sérieusement, à parcourir notre livre Blanc « [Comment devenir un Top Performer du processus comptabilité fournisseurs](#) ». Vous y découvrirez, cette fois-ci, les vrais clés et conseils, simples et accessibles à tous, qui vous permettront de mener votre démarche digitale de manière pragmatique et efficace afin d'en assurer la totale réussite.





Yooz est une société du Groupe ITESOFT - Yooz, acteur internationalement reconnu et leader français de l'édition de logiciels de dématérialisation des flux d'information. Yooz hérite, ainsi, des 30 années d'expertise technologique d'ITESOFT dans le monde de la dématérialisation des processus.

La mission de Yooz consiste à mettre à disposition de toute organisation (entreprises, experts-comptables, collectivités, associations...), quelle que soit sa taille, des solutions logicielles de dématérialisation et traitement de documents, dans le Cloud, en associant la simplicité et l'accessibilité à la performance et à l'innovation.

Yooz assure la dématérialisation de l'ensemble des documents reçus par les organisations. La solution permet en particulier l'automatisation du processus Purchase To Pay, depuis la gestion des achats jusqu'au traitement des factures (numérisation, reconnaissance automatique, enregistrement et imputations, circuit de validation électronique, export des écritures vers les ERP ou logiciels comptables et archivage électronique).

Yooz propose trois éditions « On Demand » de son service : Yooz Business Edition, l'édition dédiée aux entreprises, associations et professions libérales, Yooz Expert Edition, l'édition dédiée aux cabinets d'expertise comptable et Yooz Public Edition, l'édition dédiée aux collectivités et établissements publics.

2000 clients et 30000 utilisateurs dans tous les pans de l'économie « Yoozent » chaque jour leurs achats, factures et documents de tout type.

Yooz SAS

Le Séquoia - Parc d'Andron
30470 Aimargues - France

Pour nous contacter :

 www.yooz.fr

 01 73 60 9669

 contact@yooz.fr