

Parole d'expert

Transformer l'obligation de facturation électronique de 2024 en opportunité

Si, à première vue, la loi de finances 2020 peut être perçue comme une contrainte administrative et fiscale, cette obligation de facturation électronique est une réelle opportunité pour les entreprises d'optimiser leurs cycles d'achats (Procure-to-Pay, P2P) et de ventes (Order-to-Cash, O2C) pour gagner en efficacité, qualité et performance.

Que prévoit la réforme de la facturation électronique en France ?

Seules les entreprises de plus de 1,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires ou de plus de 5 000 employés seront soumises à la facturation électronique sortante à compter du 1er juillet 2024. Les autres y seront contraintes progressivement entre 2025 et 2026. A partir de ces dates, les sociétés concernées devront s'appuyer sur une plateforme de dématérialisation immatriculée ou sur un opérateur de dématérialisation pour transmettre en temps réel à l'administration fiscale les factures à destination de clients B2B domestiques (e-invoicing), les données de facturation des opérations B2B à l'international ou du B2C (e-reporting), ainsi que les données liées au cycle de vie et au paiement des factures. D'autre part, toutes les sociétés assujetties à la TVA en France devront, dès le 1er juillet 2024, être en mesure de réceptionner les factures électroniques en respectant les normes définies par l'Etat. Pour se conformer à ces nouvelles exigences réglementaires, il est indispensable que les entreprises engagent dès maintenant leur digitalisation.

Comment se préparer à la réforme ?

Il convient en premier lieu de poser un diagnostic de l'existant afin d'analyser l'impact de la nouvelle réglementation sur l'entreprise : Combien de factures émises ou reçues ? Sous quel format ? De/vers quels tiers ? En France ou à l'étranger ? Quelles sont la qualité et l'exhaustivité des données présentes dans les systèmes d'information de l'entreprise (bases tiers, paramétrage de la TVA, statuts) ? Les outils et processus actuels permettent-ils de répondre à tout ou

partie des enjeux et des obligations ? Il est ensuite nécessaire de définir une cible pertinente pour l'entreprise, notamment en définissant les processus cibles de traitement des factures dématérialisées. Enfin, l'entreprise doit bâtir son plan de mise en œuvre. Dans le cadre de cette étape, il lui faut choisir le (ou les) partenaire privé (PDP ou OD) le plus adapté aux spécificités de l'entreprise ; améliorer la qualité des bases tiers afin de pouvoir adresser/recevoir les factures et fournir les données nécessaires aux e-reporting et e-invoicing et, enfin, mettre en conformité les processus et les factures par rapport aux nouvelles mentions obligatoires.

Comment tirer avantage de cette nouvelle contrainte ?

Les entreprises peuvent profiter de l'obligation de dématérialisation des factures pour optimiser les cycles d'achats et de ventes. Dans le cycle de ventes, elles peuvent par exemple digitaliser la prise de commande client, passer à la facturation automatique mais aussi bénéficier de l'intelligence artificielle (IA) sur le lettrage des encaissements, la gestion du recouvrement et des litiges. Dans le cycle achats, elles ont la possibilité de digitaliser le catalogue fournisseur, les demandes d'achat, les workflows d'approbation de l'engagement de dépense, et bénéficier de l'IA sur le rapprochement et validation des factures.

Quels bénéfices en attendre ?

Les retours d'expérience des entreprises sont sans appel. Certaines subissent les processus de factures dématérialisées imposés par leurs clients et fournisseurs, ce qui peut générer de la charge administrative supplémentaire. D'autres saisissent l'opportunité de la



Renaud Texcier, associé partner chez Argon & Co, conseil en stratégie et transformation des opérations

digitalisation pour repenser leurs cycles de ventes et d'achats. Dans leur cycle de ventes, elles constatent alors une amélioration de l'expérience client et collaborateur, une fiabilisation de la base client, un renforcement du pilotage du cash grâce à la qualité de la facturation et à l'efficacité du recouvrement. Du côté du cycle d'achats, elles notent une amélioration de l'expérience collaborateur, une mise en qualité de la base fournisseur ou encore une optimisation des dépenses achats (meilleur contrôle des engagements des dépenses et respect de la politique achat). Enfin, le contrôle interne est renforcé et les risques de fraude réduits.

Comment Argon & Co accompagne les entreprises dans cette transformation ?

Argon & Co accompagne les dirigeants dans la stratégie et transformation des opérations.

Nous avons mené de nombreux projets de digitalisation des cycles d'achats et de ventes de la phase amont de diagnostic et de définition de la cible à la phase aval de mise en œuvre, en délivrant des résultats tangibles et pérennes. Par ailleurs, nous sommes indépendants et agnostiques des solutions de digitalisation du marché, et, de ce fait, apportons un conseil objectif pour aider nos clients à faire les bons choix de solution de dématérialisation. ■