PostFinance

Rattacher les fournisseurs à l'e-facture B2B

Bonnes pratiques

Avant-propos

La facture structurée sous forme numérique tend à s'imposer de plus en plus dans les activités quotidiennes des entreprises. Elle permet l'échange complètement numérique des factures via un logiciel (ERP), lequel représente dans le domaine B2B un avantage aussi bien pour le destinataire que pour l'émetteur de la facture. PostFinance propose cette solution de facturation moderne dans le cadre de son offre de Billing Solutions sous le nom d'«e-facture B2B». Pour que chaque entreprise puisse exploiter pleinement le potentiel de la solution, il faut que le plus grand nombre possible de participants soient rattachés à l'e-facture B2B. Si vous êtes le destinataire de factures, la clé du succès réside dans le rattachement de vos fournisseurs. Mais comment convaincre suffisamment de fournisseurs d'utiliser les factures numériques?

Notre documentation sur les bonnes pratiques vous aide à exploiter le potentiel des e-factures B2B et à encourager par la suite le rattachement de vos fournisseurs de manière ciblée.

Table des matières

Contexte 5

Procédure pour rattacher les fournisseurs 6

Rattacher les fournisseurs qui utilisent déjà l'e-facture B2B 8

Rattacher les fournisseurs qui n'utilisent pas encore l'e-facture B2B 9

Faites un travail de persuasion en faveur de l'e-facture B2B: voici les avantages pour vos fournisseurs 10

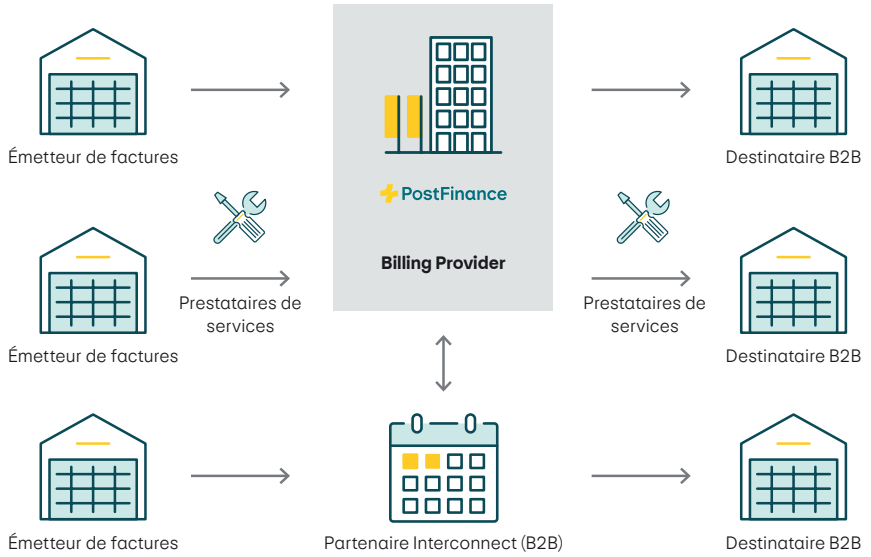
Poursuivez vos efforts – cela en vaut la peine 11

Contexte

Au format papier, jusqu'ici, le processus d'envoi et de réception de factures était clair: l'émettrice ou l'émetteur imprimait le document, l'envoyait par courrier et pouvait partir du principe que la facture parvenait à la ou au destinataire quelques jours plus tard – et que celle-ci ou celui-ci la saisissait dans le système et déclenchait le paiement. Pourtant, avec l'avancement de la numérisation, un nombre sans cesse croissant d'entreprises mise désormais sur l'échange de factures électroniques. Cette pratique fait non seulement économiser du temps, mais réduit aussi des coûts.

Dans le domaine B2B précisément, la facture structurée sous forme numérique offre un potentiel considérable si elle est utilisée correctement.

Dans les chapitres suivants, nous vous expliquons comment procéder efficacement, étape par étape, pour exploiter davantage le potentiel de votre entreprise en rattachant vos fournisseurs.



L'échange de factures électroniques entre les entreprises fonctionne également via différents canaux.

Procédure pour rattacher les fournisseurs

1

Montrer les avantages

Dressez une liste des avantages que l'e-facture B2B vous apporte en tant que destinataire de factures. Un tel argumentaire vous aidera à démontrer à l'interne l'importance du rattachement des fournisseurs et l'urgence du projet. Les principaux avantages sont:

- Amélioration de la qualité des processus dans la gestion des créanciers et donc gain de temps et d'argent
- Réduction de la fréquence des erreurs, car les factures sont transmises par voie électronique et les données de facturation ne doivent pas être saisies manuellement à chaque fois
- Transparence accrue et simplification des tâches grâce à l'automatisation, car toutes les actions peuvent être retracées et archivées électroniquement si on le souhaite
- Augmentation de la satisfaction des fournisseurs grâce à des *processus de paiement* plus rapides
- Positionnement en tant que donneur d'ordre moderne et soucieux de la durabilité

2

Définir les objectifs

- Combien de fournisseurs votre entreprise souhaite-t-elle rattacher et dans quel laps de temps?
- Quelles sont les étapes prévues par votre entreprise pour atteindre cet objectif?

3

Définir les ressources, les tâches et les responsabilités

- De quelles ressources internes avez-vous besoin dans le service des achats et de la gestion des créanciers pour rattacher les fournisseurs?
- Souhaitez-vous modifier certains règlements (p. ex. CG)?
- Quelles sont les tâches à accomplir?
- Qui assume la responsabilité globale?
- Qui assume la responsabilité des différentes tâches?

4

Établir la liste des fournisseurs à rattacher en priorité
Quels sont les fournisseurs que votre entreprise souhaite rattacher en priorité? Les critères de décision possibles sont:

- Le nombre de factures traitées par le fournisseur X
- L'importance du fournisseur pour votre entreprise
- La facilité avec laquelle vous pouvez rattacher le fournisseur (voir point 6)

5

Planifier les mesures de communication

- À quel moment contactez-vous vos fournisseurs au sujet du rattachement souhaité à l'e-facture B2B?
- Par quels canaux informez-vous vos fournisseurs (combinaison lettre, e-mail, newsletter, entretien personnel, etc.)
- À quel moment les relancez-vous?

6

Mise en œuvre
Le rattachement des différents fournisseurs sera d'autant plus simple si le fournisseur utilise déjà l'e-facture B2B.

Rattacher les fournisseurs qui utilisent déjà l'e-facture B2B

Il est particulièrement facile de rattacher les fournisseurs qui utilisent déjà les factures électroniques et qui figurent dans le répertoire eDirectory.

Étape 1: recherchez vos fournisseurs dans le répertoire eDirectory sur la base de votre liste des priorités et filtrez ceux qui sont enregistrés pour l'e-facture B2B.

Étape 2: informez vos fournisseurs figurant dans le répertoire eDirectory en leur écrivant une lettre incluant les points suivants:

- Signalez à vos fournisseurs qu'en tant que client, vous recevez les factures des fournisseurs par voie électronique via l'interface de PostFinance et communiquez leur votre Payer ID.
- Demandez à vos fournisseurs de vous envoyer une e-facture B2B à votre Payer ID en vous en informant au préalable (avant l'envoi de la première facture) par e-mail.

Étape 3: testez la bonne réception de la facture du fournisseur et demandez à ce dernier d'envoyer à l'avenir les factures exclusivement sous forme numérique.

Recommandation: les entreprises qui utilisent l'e-facture ne sont pas toutes répertoriées dans eDirectory. Votre liste de priorités comprend-elle des fournisseurs que vous ne trouvez pas dans eDirectory? Dans ce cas, il est recommandé de demander directement aux fournisseurs concernés s'ils utilisent l'e-facture B2B et si vous pouvez leur faire parvenir votre Payer ID.

Répertoire des fournisseurs: voici comment trouver facilement des fournisseurs qui utilisent déjà l'e-facture B2B
Dans le répertoire eDirectory.ch, vous trouverez la plupart des partenaires commerciaux domiciliés en Suisse qui envoient et/ou reçoivent des e-factures et qui travaillent avec un fournisseur de services répertorié sur eDirectory.ch – par exemple PostFinance.
→ edirectory.ch

Conseil: vérifiez si votre propre entreprise figure dans eDirectory. Si vous ne trouvez pas d'entrée, veuillez en informer votre fournisseur de services de facturation électronique afin qu'il puisse saisir les données.

Rattacher les fournisseurs qui n'utilisent pas encore l'e-facture B2B

Il est plus compliqué de rattacher les fournisseurs qui n'utilisent pas encore les factures électroniques. Il convient de distinguer:

Fournisseurs

... qui utilisent pour la facturation un logiciel (ERP) offrant une interface avec l'e-facture B2B de PostFinance.

... qui utilisent pour la facturation un logiciel (ERP) n'offrant pas (encore) une interface avec l'e-facture B2B de Post-Finance.

... qui n'utilisent pas de logiciel (ERP) pour la facturation.

En fonction de la situation, le rattachement de ces fournisseurs à l'e-facture B2B peut différer:

Fournisseurs

... qui utilisent un logiciel offrant une interface avec l'e-facture B2B de PostFinance: informez ces fournisseurs qu'en tant que client, vous souhaitez une facturation électronique. Demandez ensuite aux fournisseurs de se mettre en contact avec leurs partenaires logiciels. Ceux-ci les aideront à se rattacher. Continuer avec les
→ partenaires logiciels qui proposent une interface standardisée pour l'e-facture B2B

... qui utilisent un logiciel n'offrant aucune interface avec l'e-facture B2B de PostFinance: informez-les qu'en tant que client, vous souhaitez une facturation électronique. Demandez-leur de prendre contact avec leurs partenaires logiciels pour demander une interface vers l'e-facture.

... qui n'utilisent aucun logiciel: attirez l'attention de ces fournisseurs sur le fait que vous, en tant que cliente ou client, souhaitez pouvoir bénéficier de la e-facture B2B, et proposez-leur notre portail eInvoicing gratuit. Ce dernier permet aux fournisseurs de charger séparément leurs factures au format PDF ou de les enregistrer manuellement et les envoyer sous forme d'e-facture B2B.

Faites un travail de persuasion en faveur de l'e-facture B2B: voici les avantages pour vos fournisseurs

Dans tous les cas, tenez compte du fait que le passage aux factures fournisseurs électroniques implique un surcroît de travail. Les entreprises redoutent souvent des coûts d'investissement élevés et de nombreuses interventions dans les processus et l'informatique. Répondez à ces craintes en mettant en avant les nombreux avantages de la facture fournisseur électronique, lesquels vont bien au-delà des économies réalisées sur les frais d'impression et d'expédition:

Réception plus rapide des paiements
Avec la transmission électronique des factures, le fournisseur envoie directement la facture dans le système de comptabilité/ERP du client. Comme le processus de contrôle, d'approbation et de paiement est ainsi accéléré, le fournisseur reçoit généralement l'argent sur son compte plus rapidement qu'avec une facture papier.

Gain de productivité
L'ensemble du processus de facturation devient globalement plus efficace. Les fournisseurs économisent ainsi des coûts et des ressources qu'ils peuvent utiliser à d'autres fins pour créer de la valeur ajoutée.

Grande transparence
Les factures numériques sont traçables de bout en bout.

Coûts réduits
Les fournisseurs économisent les coûts de papier, d'impression et d'affranchissement. Le passage à l'e-facture B2B est également rentable financièrement.

Moins d'erreurs
Comme les étapes manuelles sont supprimées, le risque d'erreurs de facturation diminue. En conséquence, le client doit moins souvent refuser des factures, ce qui permet d'économiser du temps et de l'énergie des deux côtés.

Écologique
Avec l'e-facture B2B, les fournisseurs contribuent à la préservation de l'environnement.

Poursuivez vos efforts – cela en vaut la peine

Le rattachement de vos fournisseurs à l'e-facture B2B est durablement rentable pour votre entreprise. Plus vous parvenez à convaincre de fournisseurs d'utiliser l'e-facture, plus vous pouvez numériser vos processus d'échange de factures et profiter ainsi des avantages de la facture électronique.

Réfléchissez à la manière de rendre l'e-facture toujours plus attrayante aux yeux de vos fournisseurs. Existe-t-il une plateforme d'échange où vous pouvez régulièrement attirer l'attention sur l'e-facture B2B? Avez-vous la possibilité d'adapter la convention de collaboration avec vos fournisseurs de sorte qu'ils puissent demander à passer à l'e-facture B2B?

Mettez-vous également en réseau avec d'autres entreprises de votre branche. Ensemble, vous serez à même de trouver des solutions communes à des problématiques similaires.

PostFinance SA
Mingerstrasse 20
3030 Berne

Téléphone +41 58 448 14 24
www.postfinance.ch

PostFinance

460.353 fr (pf.ch/dok.pf) 11.2024