

quadient

# Délimitez le projet de dématisation de vos factures

5 bonnes pratiques pour l'ajuster  
à vos besoins



# Introduction

Vous avez choisi de dématérialiser vos factures car vous savez que l'automatisation de ce process clé vous fera réaliser des économies, fera gagner du temps à vos équipes, diminuera les erreurs et vous permettra de maîtriser toutes les étapes de la commande au paiement.

Comme pour tout, vous faites une veille minutieuse et là problème ! Vous découvrez une multitude d'éditeurs de logiciels qui vous proposent de faire la même chose en vous vantant monts et merveilles... Qui choisir ?

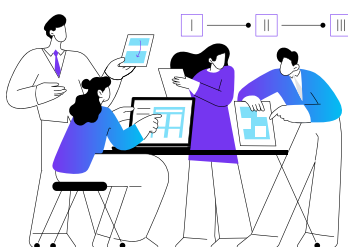
Comment rester objectif ? Comment s'assurer que la solution est la **MEILLEURE POUR VOUS ?**

**Voici 5 bonnes pratiques pour sélectionner le partenaire qui vous accompagnera.**



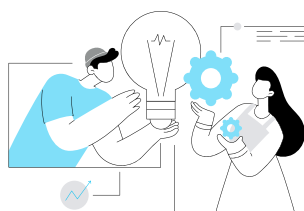
## 1

## BONNE PRATIQUE



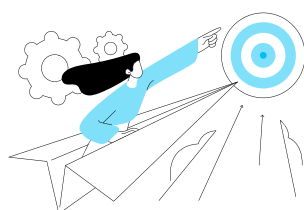
## Ne pas se précipiter et rester objectif

Même si les avantages sont nombreux, confondre vitesse et précipitation n'a jamais fait bon ménage. Vous avez sélectionné 5 prestataires, les 5 premiers de la première page de votre moteur de recherche... Le commercial du premier éditeur vous a véritablement séduit avec son offre ultra-complète que vous présentez pour accord à votre direction et pensez-vous par pure formalité. Et là, coup de théâtre, votre offre est rejetée !



### Conseils :

- Prenez le temps **d'évaluer toutes les options**, tous les modules et validez la solution avec les utilisateurs en fonction de vos besoins
- Demandez à faire réaliser un **audit de vos processus financiers** ainsi que le **calcul du ROI** et optez pour des démonstrations concrètes du produit
- Construisez une **grille avec les différents critères de choix**. Notez les prestataires rencontrés et croisez l'évaluation avec vos collègues qui ont assisté au RDV puis faites une moyenne pour savoir où se situe le consensus

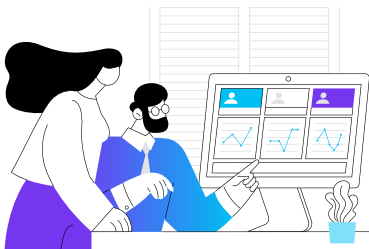


### Le saviez-vous ?

Quadiant propose à tous ses clients un **audit de leurs flux** et de leurs bases de données et peut même construire une offre sur mesure pour les cas les plus complexes afin de choisir les meilleures options et s'assurer de rester en conformité.

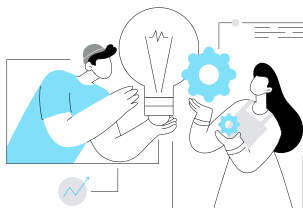
## 2

## BONNE PRATIQUE



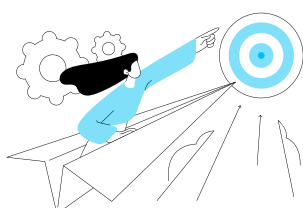
## Faire attention à l'interfaçage des solutions

Une solution rutilante, si elle ne s'adapte et ne s'intègre pas à vos systèmes d'informations en place, sera moins efficace quelles que soient les promesses des commerciaux. Il y a quelques années, votre prédécesseur avait fait le choix d'un ERP confidentiel parfaitement adapté à votre activité. Aujourd'hui, lorsque vous devez « upgrader » vos solutions, l'interfaçage est toujours une question cruciale à laquelle peu de partenaires sont capables de répondre. Et pourtant, c'est un point clé pour vous !



### Conseils :

- Veillez à vérifier la **synchronisation de vos logiciels** pour éviter l'empilement de briques
- Ne **créez pas de silos** avant même le déploiement de la nouvelle solution dans toute l'entreprise
- Faites attention à la **fluidité de transmission des données** dans vos différents systèmes



### Le saviez-vous ?

La suite logicielle de Quadient répond à l'ensemble des besoins relatifs à l'automatisation financière depuis la réception de la facture fournisseur jusqu'au recouvrement de la facture client simplifiant ainsi l'interfaçage des solutions et vous faisant gagner un temps précieux.

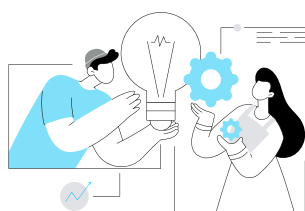
## 3

## BONNE PRATIQUE



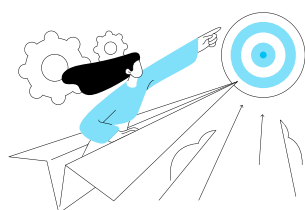
## Ne pas avoir peur de négocier

Le projet présenté par l'expert qui vous guide lors de la phase d'avant-vente vous tente, le budget est un peu élevé certes mais l'offre est alléchante... Osez négocier pour voir jusqu'où il est prêt à aller afin de concrétiser ce projet de dématérialisation des factures avec vous et demandez le détail de chaque ligne. Le jeu en vaut la chandelle...



### Conseils :

- Jouez sur la **durée d'engagement** : plus elle sera longue, plus vous pourrez obtenir un prix avantageux
- Demandez s'il est possible de réaliser un **flux test avec vos factures** pour vous assurer que la solution réponde bien à vos process
- Voyez s'il est possible d'avoir une **offre "Satisfait ou remboursé"** dans le cas où la solution n'est pas conforme à vos attentes



### Le saviez-vous ?

Les offres Quadient sont toutes modulaires ce qui ouvre l'accès à leur enrichissement ultérieur. Basées sur le Cloud, elles évoluent plus rapidement au gré de vos besoins. Par exemple en choisissant une offre aujourd'hui de dématérialisation de factures avec Quadient, future plateforme PDP, vous vous donnez un peu plus de temps pour réaliser votre projet tout en vous assurant de sa future conformité.

# 4

## BONNE PRATIQUE

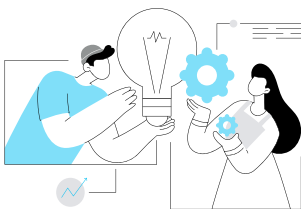


### Ne pas hésiter à alléger le périmètre

Vous avez rêvé devant la démonstration produit que vous a fait le commercial de l'éditeur de logiciel que vous venez de rencontrer ? Vous imaginez votre service de comptabilité totalement automatisé ? Et puis vous découvrez avec stupeur le devis...

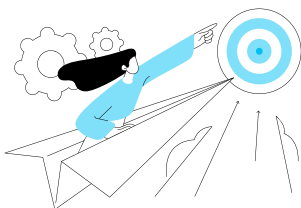
#### Conseils :

- Posez vous la question de savoir si **ces « must have » sont vraiment utiles** pour votre structure, en tout cas dans un premier temps et n'hésitez pas à en demander la suppression si nécessaire
- Demandez vous si ces **fonctionnalités** vous avaient été **présentées depuis le début** ou si elles ont été **ajoutées au fur et à mesure** de votre intérêt pour la solution
- Validez les **fonctionnalités conseillées avec vos utilisateurs**, bien souvent ils sauront vous aiguiller...



#### Le saviez-vous ?

Avec Quadient, vous pouvez automatiser tout le process depuis la commande jusqu'au recouvrement de la créance auprès des clients mais vous pouvez choisir de le faire graduellement. Nos **experts vous écouteront** pour définir les briques dont vous aurez réellement besoin.



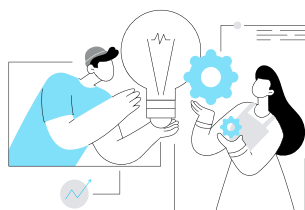
# 5

## BONNE PRATIQUE



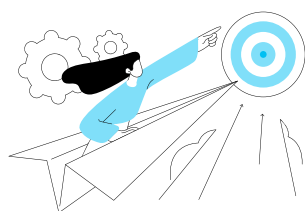
### Vérifier l'évolutivité de l'outil

Le commercial vous a convaincu de la justesse de son offre par rapport à vos besoins actuels mais a-t-il pensé à votre future croissance ou à la future réglementation du e-invoicing. Son produit saura-t-il être flexible et s'adapter à vos demandes ultérieures ou serez-vous obligé de faire appel à un autre éditeur de logiciel ?



#### Conseils :

- Essayez **d'extrapoler le futur** de votre direction financière pour en déterminer les futurs besoins
- Tentez de **déterminer les futurs points de friction** ou d'inefficacité de vos process
- Testez l'éditeur sur l'évolutivité de son offre, sa **connaissance des réglementations** à venir dans un futur proche et sa capacité à y répondre par une **solution concrète**



#### Le saviez-vous ?

Quadiant se positionne comme future **plateforme** PDP (Plateforme de Dématérialisation Partenaire) mais aussi propose une offre d'Opérateur de Dématérialisation (OD) très complète. Les nouvelles spécifications introduites en juin dernier par la DGFIP introduisent l'idée du complément d'offre PDP/OD utile pour le déploiement de la réforme du e-invoicing.

# Les 5 bonnes pratiques d'un coup d'œil

1

## OBJECTIVITÉ

- Evaluation des options
- Audit des flux et ROI
- Grille d'évaluation

2

## INTERFAÇAGE

- Synchronisation
- Suppression des silos
- Fluidité transmission



En bref...

3

## NÉGOCIATION

- Durée d'engagement
- Test des flux
- Offre "Satisfait ou remboursé"

4

## RÉDUCTION PÉRIMÈTRE

- Pertinence « must-have » ?
- Fonctionnalités nouvelles ?
- Conseils utilisateurs

5

## EVOLUTIVITÉ

- Extrapolation du futur
- Evaluation des futures frictions
- Explications des prochaines lois



# quadi̇ent

La dématérialisation des factures, même avantageuse, reste encore un peu nébuleuse pour vous ? Nous sommes là pour vous expliquer ce que vous avez besoin de savoir et vous accompagner dans la définition de VOTRE CAHIER DES CHARGES.

*Planifiez une démonstration avec un de nos experts :*

Je prends RDV avec un expert Quadiant



## À propos de Quadiant®

Quadiant est une plateforme mondiale d'automatisation facilitant des interactions professionnelles sécurisées et durables à travers des canaux numériques et physiques. Quadiant accompagne les entreprises de toutes tailles dans leur transformation numérique et leur croissance, en augmentant leur efficacité opérationnelle et en créant des expériences client significatives. Cotées sur le compartiment B d'Euronext Paris (QDT) et intégrées aux indices CAC® Mid & Small et EnterNext® Tech 40, les actions Quadiant sont éligibles au PEA-PME.

*Pour plus d'informations sur Quadiant, visitez le site [quadiant.com](https://quadiant.com)*