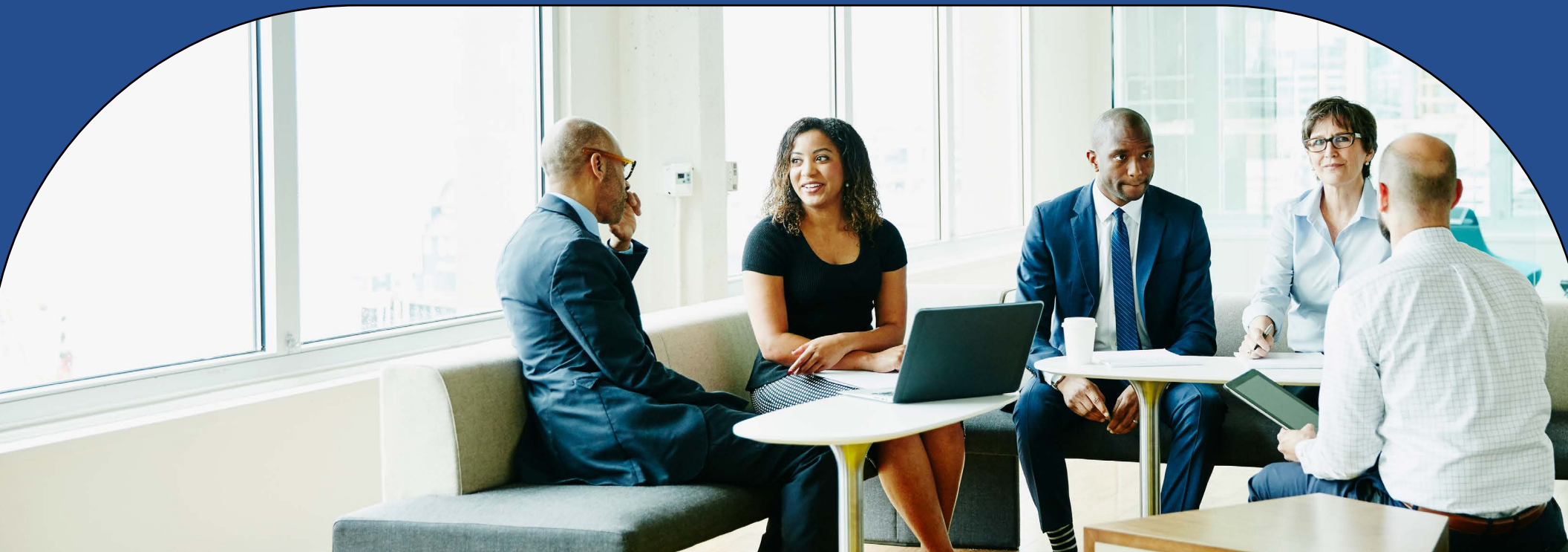


POURQUOI LA DIRECTION FINANCIÈRE DOIT PORTER CE PROJET DE TRANSFORMATION DIGITALE SI STRUCTURANT POUR L'ENTREPRISE ? COMMENT GARANTIR SA RÉUSSITE ?

Le *Procure-to-Pay* au cœur des échanges financiers de l'entreprise



Introduction

Automatiser les processus, de la demande d'achat au paiement, est aujourd'hui au cœur des préoccupations des Directions Financières. Ce procédé, appelé Procure-to-Pay, est difficile à mettre en place car il est situé au carrefour des fonctions opérationnelles, administratives et comptables.

Un processus Procure-to-Pay optimisé implique un décloisonnement des services et une étroite collaboration entre la direction Financière et celle des Achats. En tant que Direction Financière, vous avez la capacité de porter ce projet de transformation digitale et d'apporter une valeur ajoutée à l'ensemble des Directions. De nombreux cas clients nous donnent raison et montrent que les projets Procure-to-Pay peuvent réconcilier les Achats et la Finance !

Au sommaire de ce Starter Kit :

- Une petite définition pour commencer...
- L'intérêt d'une solution P2P pour l'entreprise et ses bénéfices
- Les bénéfices d'une solution P2P spécifiques à la Finance
 - Comptabilité par engagements appelée aussi eProcurement
 - Conformité avec la réglementation sur les factures électroniques
 - Digitalisation du processus de traitement des factures
 - Collaboration avec les fournisseurs
 - Conformité et réglementation
- Les clefs de succès du déploiement d'une solution P2P



Une petite définition pour commencer...

01

Une solution Procure-to-Pay (P2P pour les intimes) digitalise, simplifie et accélère le double processus d'approvisionnement en biens et services et de comptabilisation de la dépense et de validation du bon à payer. Ainsi, ce type de solution permet aux Achats et la Finance (Comptabilité, Contrôle de Gestion, Audit) de collaborer autour du processus de gestion des dépenses.

Celle-ci est composée de différentes briques fonctionnelles :



Le panier d'achats et la gestion catalogues

La demande de devis lorsque le demandeur ne trouve pas ce qu'il recherche dans les catalogues. Il peut ainsi consulter les fournisseurs.

L'imputation de la dépense qui comprend l'imputation analytique et budgétaire qui permettent d'allouer la dépense au bon budget et aux bons axes analytiques

Le workflow d'approbation qui permet de valider la demande d'achat. Celui-ci est conçu en fonction des règles paramétrées par l'équipe d'administration de l'outil

Une fois la demande approuvée, **la commande** est automatiquement générée et envoyée au fournisseur. Plusieurs modes d'envois sont possibles :

- Envoi mail
- Envoi B2B

La réception de la marchandise en quantité ou en montant lorsqu'il s'agit de prestations de service par exemple. Le cas échéant, la création et le suivi du litige sur la réception qui permet d'échanger avec le fournisseur sur le portail fournisseurs.

Le traitement de la facture qui correspond à la saisie, la dématérialisation et la réconciliation de la facture avec la commande et la réception.

Une fois réconciliée, **la facture va être comptabilisée** grâce à la génération automatique des écritures comptables. Celles-ci sont envoyées à l'ERP ou au système comptable de l'entreprise.

Contrairement aux solutions sur étagère, la mise en place d'une solution P2P est structurante pour l'entreprise et bénéficie à l'ensemble des collaborateurs, pas seulement aux Achats ou à la Finance.

On pourrait utiliser la métaphore d'une voiture. La voiture étant l'entreprise, la solution P2P serait le système électrique qui relie chaque partie de la voiture et lui permet de rouler. Vous comprenez donc pourquoi le choix et la bonne mise en place d'une solution P2P est essentielle à la bonne marche de votre activité...

Si vous n'êtes toujours pas convaincu, voici une liste non exhaustive des bénéfices pour l'entreprise dans son ensemble :

- Uniformisation des processus métiers
- Collaboration facilitée en interne Finance / Achats et en externe avec l'écosystème de l'entreprise
- Contrôle interne renforcé
- Réduction des tâches chronophages, manuelles et sources d'erreurs
- Réduction des coûts de traitement grâce à l'automatisation
- Centralisation des données Finances, Comptabilité et Achats dans un seul et unique environnement
- Visibilité et contrôle accru sur les engagements de dépenses, les budgets et le fonds de roulement

« Avec la solution Procure-to-Pay de Corcentric, le processus est désormais fluide et pour les utilisateurs, c'est un vrai plus! Le demandeur pilote mieux son budget grâce au suivi des commandes effectuées. L'approbateur valide les dépenses de son service en amont de la prestation (sur mobile ou directement depuis un mail) et garantit la qualité des imputations budgétaires. La Comptabilité, quant à elle, assure un meilleur suivi des provisions, qui est désormais plus facile à obtenir et plus fiable. Tout le monde est gagnant ! »

RESPONSABLE SI FINANCE



Les bénéfices d'une solution P2P spécifiques à la Finance

03

Au-delà de la collaboration et du décloisonnement des Directions Achats et Finance, une solution P2P telle que Corcentric apporte de nombreux bénéfices métiers aux équipes Comptables et Contrôle de Gestion tout au long du processus de gestion des dépenses.

Comptabilité par engagements appelée aussi l'eProcurement

La comptabilité par engagements permet d'organiser vos processus d'approvisionnement pour enregistrer et imputer la dépense dès l'expression du besoin.

Limitez les interventions manuelles liées aux approbations

L'approbation de la dépense peut avoir lieu avant que la commande ne soit envoyée pour permettre de réconcilier la commande avec la facture par la suite sans intervention manuelle de l'équipe Comptable.

Générez les provisions budgétaires et comptables en temps réel et obtenez une visibilité en temps réel sur les données financières

L'imputation budgétaire et comptable peut se faire en amont par le prescripteur via un jeu de règles. Celle-ci est ensuite simplement contrôlée par l'approbateur. Dès le début du flux, toutes les informations permettant de générer les provisions budgétaires et les provisions comptables (FNP, CAP, CCA) sont disponibles en temps réel dans l'application.

Par exemple :

- Dès que la commande est réceptionnée, il sera possible de générer les FNP
- Dès que la prestation a débuté, il sera possible de générer les CAP ou les CCA

Vous pouvez ainsi mieux contrôler et maîtriser les dépenses au quotidien et sur le long terme en traduisant automatiquement les efforts de gestion budgétaire liés aux dépenses opérationnelles (OPEX), aux investissements (CAPEX) en opportunités d'économies. Grâce à une visibilité complète sur vos budgets achats et vos données comptables, vous pouvez confirmer ou corriger l'alignement avec les objectifs financiers et organisationnels.

« La solution Corcentric a changé notre façon de travailler. La Direction Comptable se concentre désormais sur des missions à plus forte valeur ajoutée. Les tâches chronophages telles que le pointage manuel des bons de commande ont été éradiquées. Nous gagnons globalement en efficacité sur les processus Achats, Finance et Comptabilité. Ce projet de digitalisation a également valorisé le travail des équipes comptables en apportant une réponse concrète aux enjeux imposés par le contexte actuel particulier. »

DIRECTEUR COMPTABLE GROUPE

Mr.Bricolage

Conformité avec la réglementation sur les factures électroniques qui concerne l'étape de réception du flux facture.

Les solutions P2P telles que celles de Corcentric évoluent pour permettre à leurs clients de **se conformer avec la Loi de Finances 2020**. Celle-ci, introduit **l'obligation de facturation électronique dans les échanges entre entreprises** assujetties à la TVA, établies en France dès 2024.

Dans ce cadre de cette loi, les solutions P2P devront être en mesure de recevoir et gérer différents formats électroniques (Factur-X, CII, UBL) et de gérer les différents statuts des factures et raisons de litiges.

En France, le coût moyen lié au traitement d'une facture papier entrante est estimé à près de 10€ alors que le coût d'une facture électronique est inférieur à celui d'un timbre.

SOURCE: IMPOTS.GOUV.FR

Les bénéfices attendus sont nombreux : réduire le temps et le coût de traitement des factures, éradiquer les erreurs de saisie et de paiement, réconcilier facilement les factures avec les commandes, etc.

Pour plus d'informations sur ce sujet, n'hésitez pas à consulter notre [Livre Blanc Facturation Électronique: tout ce qu'il faut savoir pour être prêt](#)

La réforme sur la facturation électronique concerne principalement l'étape de réception des factures fournisseurs. Le reste du flux de traitement des factures peut lui aussi être digitalisé grâce à la mise en place d'une solution P2P et vous apporter de nombreux bénéfices.

Digitalisation du processus de traitement des factures

Les solutions P2P permettent d'automatiser, d'accélérer et de contrôler l'intégralité du circuit de traitement et de validation des factures. La digitalisation du processus de bout en bout facilite la réconciliation des factures grâce à la capture automatisée des données et vous permet de générer et d'interfacier automatiquement les écritures comptables avec votre ERP.

Et les résultats parlent d'eux-mêmes : une plus grande précision, des gains de temps, un meilleur contrôle des dépenses et des flux de trésorerie, un fonds de roulement optimisé et une réduction des créances impayées pour les fournisseurs.

« La généralisation temporaire du télétravail a été un véritable levier d'accélération de cette digitalisation qui était attendue par nos équipes en interne et nos fournisseurs. Avec 10 à 15 000 factures de frais généraux (sur le périmètre de couverture actuelle de la solution Corcentric) par an à traiter (dont 95 % au format papier), elle réduit les temps de traitement et les coûts d'affranchissement, tout en limitant l'impact sur les délais fournisseurs : c'est une transformation gagnant/gagnant tant pour Axéreal que pour les fournisseurs. Cette démarche s'inscrit dans le long terme pour Axéreal. »

RESPONSABLE SI FONCTIONS SUPPORTS

AXERREAL

Réduisez les coûts opérationnels

Les circuits de traitement et de validation des factures paramétrables, plus rapides et efficaces vous permettent de réduire les coûts en éliminant le papier et en réduisant les processus manuels, les erreurs de saisie, de paiement et les doublons. Les équipes se concentrent sur des activités plus stratégiques et analytiques.

L'automatisation de bout en bout vous permet également de gérer plus efficacement les variations de volume de factures et d'absorber plus facilement un flux croissant.

Rapprochez automatiquement vos factures avec le bon de commande et le bon de réception

Grâce à des workflows d'approbation et à des règles de traitement automatique des factures incluant la gestion des écarts avec différents types de tolérance, vous pouvez alléger le processus de réconciliation en augmentant le taux de rapprochement automatique.

Générez automatiquement les écritures comptables

Générez automatiquement différents lots d'écritures comptables en fonction de l'état d'avancement du flux achat et intégrez-les directement avec votre ERP ou votre système comptable en place.

« Grâce à ses différents interfaces et l'alignement des données, Corcentric génère automatiquement dans le SI comptabilité les écritures de provision lors des clôtures comptables. Cela représente un grand gain de temps et le risque d'erreur est réduit. »

RESPONSABLE SI FINANCE



Améliorez la visibilité et le contrôle des dépenses

Grâce à un accès simple et rapide à l'ensemble des factures, vous obtenez une meilleure visibilité sur le statut de chaque facture et sur sa piste d'audit.

Gérez les différents modes de taxe et les paiements

Certains outils P2P permettent de gérer les différents modes de taxe pour s'adapter facilement à votre comptabilité financière en fonction des exigences et méthodes comptables de différents pays.

Ils permettent également de gérer les conditions de paiement et le statut « Payée » sur les factures avec la possibilité de récupérer le détail des paiements effectués.

Collaboration avec les fournisseurs

La transformation digitale ne se limite pas uniquement à l'entreprise mais s'étend également à l'écosystème, vos fournisseurs compris !

Collaborez à toutes les étapes du Cycle Achats / Finance

Chaque étape du cycle de gestion des dépenses implique différents acteurs internes (prescripteur du besoin, acheteur, comptable, contrôleur de gestion...) qui sont amenés à collaborer avec les fournisseurs. Il est donc essentiel que toutes ces parties prenantes (fournisseurs inclus) puissent avoir suffisamment de visibilité sur les données, processus et documents partagés pour collaborer efficacement. Lors du choix de votre solution, n'oubliez pas de vous renseigner sur la façon dont cette dernière favorise la collaboration avec les fournisseurs (facilité d'utilisation du portail fournisseurs, forum de discussions ou autres chats avec les fournisseurs, modes d'envoi des factures fournisseurs, etc.).

Facilitez le processus de référencement et de certification de vos fournisseurs

Une base de données fournisseurs pérenne dans le temps et à jour est un élément très recherché des Directions Financières et Comptables. En digitalisant la gestion de vos fournisseurs, vous pouvez plus facilement les accompagner tout au long du processus de référencement (appelé aussi onboarding) et de déréférencement. L'automatisation rapide et efficace de ce processus offre une réelle garantie de disposer d'une base de données de qualité et sans doublons.

Le traitement des processus documentaires et des certifications fournisseurs comme les KBIS, les attestations URSSAF, d'assurance, etc. peut être ainsi piloté directement depuis votre solution. Les équipes sont ainsi déchargées des tâches complexes jusque-là gérées manuellement. Outre la contrainte légale, une vraie collaboration s'installe ainsi avec vos partenaires.

De nombreuses solutions de gestion des fournisseurs vous permettent également de vous connecter avec d'autres applications tierces pour fiabiliser les données fournisseurs telles qu'e-Attestations ou Provigis.

« Dans le cadre de son obligation de vigilance en matière de lutte contre le travail dissimulé, Renault Retail Group s'appuie sur l'intégration d'e-Attestations dans la Plateforme Corcentric. Grâce à ce processus automatisé, le pilotage de la conformité est facilité et optimisé et les données sont mises à jour automatiquement. Plus de 2800 fournisseurs sont ainsi suivis sur les plateformes e-Attestations et Corcentric et notre taux de conformité est de 85%. »

CHARGÉE DE LA LUTTE CONTRE
LE TRAVAIL DISSIMULÉ

RRG Retail
Renault Group



Bénéficiez d'une visibilité complète sur les paiements fournisseurs et sécurisez les décaissements fournisseurs.

Les solutions P2P telles que Corcentric permettent aux acheteurs et aux fournisseurs de voir en un clic le statut de chaque facture (payée ou non).

Les délais de paiement sont également mis sous contrôle et les relations avec les fournisseurs s'en trouvent améliorées :

- Le bon délai de paiement est renseigné sur le bon de commande
- La date d'échéance est calculée automatiquement sur la facture ainsi que les relances associées
- Un reporting dédié permet de contrôler le délai de paiement effectif

Conformité et réglementation

La conformité avec les diverses réglementation en matière de gestion des fournisseurs, des factures, des contrats, etc. sont des sujets qui doivent être pris en compte dans le cadre du lancement de tout projet P2P. La collaboration avec les services d'audit interne est d'ailleurs essentielle à la bonne réussite du projet.

Une solution P2P pensée pour la Finance doit proposer des pistes d'audit électroniques fiables pour tous les flux P2P. Ces pistes d'audit permettent de réduire les fraudes et de s'assurer de la conformité de toutes les transactions.

- **Côté Achats :** Les utilisateurs suivent plus facilement les procédures que vous mettez en place, qu'elles soient centralisées ou plus locales sur certains pays. Les achats sauvages sont ainsi complètement éradiqués, grâce à la séparation des tâches et au contrôle interne, assurés par des solutions telles que Corcentric.

- **Côté Contrats :** Si vous décidez d'intégrer une contrathèque à votre outil P2P, vous pourrez également plus facilement gérer la conformité des contrats fournisseurs grâce au suivi des différentes versions de contrats, des avenants, des dates de renouvellements et des alertes. C'est souvent un réel bol d'air pour toutes les équipes impliquées au quotidien dans la gestion des contrats !
- **Côté Fournisseurs :** Les processus de validation et d'archivage légal des factures qu'ils soient d'ordre légal ou physique sont totalement intégrés à la plupart des solutions P2P comme Corcentric. Des processus de certification et d'évaluation des fournisseurs permettent de mettre sous contrôle le risque.



Lors du choix de la solution, plusieurs éléments clefs purement relatifs à la solution sont à regarder de près :

- **Une ergonomie et une expérience utilisateurs simple et intuitive** pour faciliter le taux d'adoption. L'intérêt de ces solutions est qu'elles couvrent l'ensemble des dépenses. Pour cela, elles doivent être suffisamment intuitives pour maximiser le taux d'adoption. Ainsi, l'ergonomie et l'interface utilisateurs jouent un rôle primordial dans ce taux d'adoption.
- **Des fonctionnalités d'e-Procurement avancées** pour couvrir un maximum de processus et de cas métiers quel que soit votre secteur d'activité. Ainsi, pas de mauvaise surprise lors du déploiement !
- **L'intégration de l'ensemble des données achats comptabilité et paiement avec votre ERP** pour communiquer et éviter la ressaisie des informations que ce soit au niveau des référentiels ou en fin de flux au niveau des écritures comptables
- **La configurabilité pour s'adapter aux besoins métiers spécifiques** de chaque secteur d'activité **et aux évolutions de l'entreprise**. Le paramétrage, les processus, les données et les besoins sont amenés à évoluer à mesure que l'entreprise elle-même évolue.

« *Un autre avantage est la facilité d'administration de l'outil, pour faire le paramétrage et donc l'adapter à notre besoin.* »

CHARGÉ DE PROJET FINANCE

BUT

Concernant le projet en lui-même, 3 étapes sont essentielles et aucune ne doit être négligée :

AVANT

- **Effectuer un état des lieux** : évaluez le niveau de digitalisation de l'entreprise et la maturité des directions métiers.
- **Désigner un sponsor** qui saura défendre et appuyer le projet auprès de la Direction Générale.
- **Inclure les parties prenantes clefs au processus de sélection de la solution**. C'est une solution qui embarque les différents processus achats, approvisionnement, comptable, contrôle de gestion et finance.
- **Définir un/des objectif(s) clair(s), ambitieux mais réaliste(s)** en fonction des besoins de l'entreprise. Priorisez-les pour orienter votre choix vers la solution qui y répondra le mieux.
- **Définir clairement les indicateurs de réussite** pour le projet et les communiquer à chaque membre de l'équipe.
- **Fixer une date** de lancement de projet.
- **Identifier les problématiques** et les lacunes existantes en amont pour les corriger et les éviter dans le futur processus.
- **Définir une stratégie de gestion des données** qui seront par la suite collectées : Mode de stockage ? Accessibilité ? Mise à jour ? Traitement ? Sécurisation ?
- **Définir les processus et sous-processus cibles**.
- **Effectuer un nettoyage et une centralisation des données** avant la phase d'implémentation.

« De la phase d'atelier à la mise en production on a mis 5 mois. Le déploiement a été très facile et tout le paramétrage a été fait par import Excel. L'outil offre une grande autonomie et ça, c'est un vrai plus ! »

DIRECTRICE DES ACHATS INDIRECTS



PENDANT

- **Inclure les parties prenantes pendant la phase de déploiement** afin qu'elles se sentent impliquées dans le projet et puissent le promouvoir en interne auprès des différentes équipes
- **Construire la roadmap de déploiement en fonction des disponibilités des différents services, entités et pays**, notamment pour les organisations décentralisées
- **Privilégier une formation et un discours compréhensibles et adaptés aux différents profils d'utilisateurs en fonction de leurs besoins** pour maximiser le taux d'adoption : explication du contexte, intérêt du projet pour chaque type d'utilisateur, etc.
- **Hyper disponibilité du chef de projet** pour accompagner le changement et être à l'écoute

« L'équipe Corcentric a fait un vrai travail de mise en œuvre, formation et communication pour que la solution soit livrée dans les temps et dans les meilleures conditions. »

RESPONSABLE DES ACHATS INFORMATIQUES



APRÈS

- **Conduire le changement dans la durée** : Un projet de digitalisation ne s'arrête pas au déploiement, il est essentiel d'accompagner le changement dès le Go Live et tout au long de la vie de la solution dans l'entreprise.
- **Mesurer le succès du projet** : Un projet de digitalisation ne s'arrête pas au déploiement. Il est important de mesurer et de comparer les indicateurs de réussite aux objectifs préalablement fixés.
- **Garder le soutien du sponsor sur le long terme afin** qu'il puisse se faire le relais des équipes en charge de la solution et rappeler à l'ordre en cas de besoin (mauvaise volonté, processus non suivis, etc.).
- **Faire évoluer la solution avec l'organisation** : L'entreprise évolue et les solutions déployées doivent évoluer avec elle pour s'adapter à ses nouveaux enjeux.

« Nos processus d'approvisionnement sont challengés par le rythme rapide de notre croissance visant un triplement de taille d'ici à trois ans. Notre choix s'est porté sur Corcentric pour ses fonctionnalités, son ergonomie, ses capacités de paramétrage et sa plateforme Cloud. »

RESPONSABLE ADMINISTRATIF ET FINANCIER



Conclusion

L'optimisation des ressources, des flux d'informations et des processus est essentielle pour garantir la compétitivité de l'entreprise et assurer la continuité de l'activité. La mise en place d'une solution Procure- to-Pay transverse et structurante est au cœur des échanges financiers, à l'intérieur de l'entreprise entre les départements achats, finance et opérationnels d'une part; et d'autre part autour de l'entreprise, avec les fournisseurs.

Les solutions P2P réconcilient aujourd'hui les financiers comme les acheteurs autour d'outils faciles à prendre en main mais, surtout, performants, permettant des remontées d'informations fiables, et des analyses pertinentes pour une prise de décision éclairée au quotidien. La digitalisation des processus métiers suit son cours, le processus Procure-to-Pay fait aujourd'hui parler de lui...



Améliorez votre performance Achats et Financière avec Corcentric

Corcentric offre une Suite complète de solutions Source-to-Pay, combinant Technologie, Services et Consulting pour optimiser 100% des flux achats et financiers B2B des entreprises. Depuis 1996, les Directions Achats et Finance des ETI et Grands Comptes font confiance aux équipes et aux solutions Corcentric pour mieux gérer les dépenses, optimiser la trésorerie et améliorer la performance de leur entreprise.

SERVICES

TECHNOLOGIE

CONSULTING

Get peace of mind.

Web:

[corcentric.com](https://www.corcentric.com)

Email:

contactfrance@corcentric.com



À PROPOS DE CORCENTRIC

Corcentric est un opérateur mondialement reconnu de solutions Achats et Finance. Nous offrons des solutions sur mesure combinant Technologie, Services et Consulting pour permettre à nos clients d'atteindre leurs objectifs métiers en toute sérénité. Ce partenariat durable construit depuis plus de 20 ans avec nos clients est le fondement de notre succès partagé. Pour en savoir plus, visitez notre site internet [corcentric.com/fr](https://www.corcentric.com/fr)