

La facture PDF non signée : une bonne solution ?

Internet

Posté par : JulieM

Publié le : 14/11/2012 11:30:00

La directive européenne 2010 / 45 / UE doit être transcrite en droit français d'ici le 31 décembre 2012. Cette transcription ouvrira la voie des factures électroniques sous forme de fichiers non signés. Une troisième voie entre le fichier électronique signé (dit PDF signé ou article 289-V du Code Général des Impôts) et la facture matérialisée en EDI (art. 289-bis du Code Général des Impôts).

L'introduction de cette nouvelle option dans le cadre réglementaire pose plusieurs questions. En particulier, est-ce que cela sera favorable au déploiement de la facture électronique entre entreprises ? s'interroge **Eric Wanscor**, Président de Qweeby

La piste d'audit : plus facile à dire qu'à faire...



Pour mettre une facture sous un fichier électronique non signé, il suffira de faire le lien avec la livraison des biens ou la prestation de services. A priori les outils informatiques le font... en tous cas les ERP de bon niveau et bien intégrés. Qu'en est-il par contre des outils simples de gestion commerciale... déconnectés de la réalité pratique de l'exécution dans l'entreprise.

Déclencher une livraison est une chose, l'effectuer dans son intégralité et en une fois en est une autre... et avoir la trace de la livraison réellement effectuée est une toute autre affaire. Or la piste d'audit ne sera pas basée sur la théorie des livraisons ou prestations... mais sur leur réalité.

Que celui qui sait établir le lien complet, univoque et explicite entre ses factures de 2009 et les livraisons de produits, en tenant compte des livraisons partielles, des litiges, des reliquats maintenus ou supprimés, des éventuels restes-à-quai, des erreurs de préparations, des retours, des emballages et équipements consignés, des groupements de livraisons sur une seule facture, des avoirs... lève le doigt!

Mais, admettons...

Signée ou pas, comment ma facture électronique arrive-t-elle chez son destinataire ?

La facture B2B n'est pas la facture B2C. Cette dernière est généralement payée

Précisément l'accomplissement de la facture ou prélevée. La facture B2B sera payée à réception de facture. La transmission et l'exploitation par le destinataire sont des points cruciaux : signé ou pas, le fichier constitutif de la facture doit être transmis avec l'assurance que la transmission se déroule bien.

Pour la plupart des entreprises, la facture n'est pas un courrier ponctuel. C'est un document transactionnel émis en masse et régulièrement. Signer est une chose... mais l'essentiel est l'intégration du processus de génération des factures électroniques au processus de facturation de l'entreprise.

Certes le PDF ressemble à un papier... sauf que le papier s'imprime et se traite en masse via un processus qui fonctionne parfaitement, qui a fait ses preuves et dont la productivité est optimisée. La facture papier voyage confortablement dans une enveloppe à l'encre et arrive à destination (même lorsque l'interlocuteur change) grâce aux bons services du facteur qui sait lire les adresses. Le courrier bénéficie du support d'une organisation postale rodée depuis plusieurs siècles, qui rapporte le courrier en PND le cas échéant. Mon PDF par email ne bénéficie pas de ce confort et il a un peu plus de mal à s'insérer dans le processus...

Mais, admettons...

Et c'est à l'accepteur ?

Le PDF remplace donc la facture papier : mon client sera-t-il pour autant plus heureux et pressé de l'accepter ? Quels seront ses avantages à recevoir un PDF au lieu du papier. L'un et l'autre présentent les mêmes défauts : ne pas être faciles à exploiter tant pour l'émetteur que pour le receveur.

C'est à l'accepteur, le PDF donne l'impression qu'il faut l'imprimer pour le "machiner" (à la main ou par numérisation) dans le système d'information. En effet, papier ou PDF, la facture doit être intégrée dans les outils de gestion du destinataire. C'est là la différence par rapport au B2C où le destinataire n'a pas à réaliser cette opération. Bref, recevoir un PDF semble générer des coûts supplémentaires pour le receveur, alors que l'émetteur a fait des économies. En clair, le fournisseur donne l'impression de reporter un coût sur son client. En termes de service client, on fait mieux.

Nous voici au cœur du sujet : la facture B2B concerne une transaction. La piste d'audit le rappelle à dessein. Cette nature TRANSACTIONNELLE de la facture est fondamentale. L'important dans la facture ce n'est pas la forme, ce sont les données. PDF signé ou non signé... le résultat est le même : le client se retrouve devant un papier "virtuel" avec le même enthousiasme qu'une poule devant un couteau.

Supprimer la signature fait simplement ressortir les véritables enjeux de la facture électronique

Faire sauter la signature ne règle pas le problème du déploiement de la facture électronique dans le B2B... Par contre, cela permet de s'intéresser aux vrais sujets liés à la nature transactionnelle de la facture : la transmission et la transformation des données.

Le cœur du sujet facture électronique est que la suppression du support papier introduit un changement de paradigme. Il ne suffit pas de copier coller le processus papier. La facture électronique demande qu'on invente le processus de traitement qui va avec. Un processus qui exploite pleinement la nature numérique de la facture électronique et qui assure l'exploitabilité des données.