Internet : Envoyer un PDF, nâ□□est pas Ã©mettre une facture Ã©lectronique
Internet
PostÃ© par : JerryG
PubliÃ©e le : 20/2/2013 14:00:00

La facture Ã©lectronique nâ□□est pas un courrier comme les autres. Son passage en mode Ã©lectronique ne se limite pas au remplacement de lâ□□exemplaire papier par un PDF. ProcÃ©der ainsi est une grossiÃ¨re erreur qui peut avoir de lourdes consÃ©quences pratiques, nous explique **Eric Wanscoor**, Directeur de **Qweeby** .

La facture est un courrier. Le PDF par e-mail ressemble Ã un courrier sous forme Ã©lectronique. Donc la facture Ã©lectronique est lâ□□envoi dâ□□une facture PDF par voie e-mail. Ce syllogisme paraÃ®t Ã©vident Ã beaucoup. Nous allons montrer Ã quel point il est faux et faire ressortir les consÃ©quences pratiques de cette approche.

La valeur fiscale apportÃ©e par la signature Ã©lectronique du PDF nâ□□est ici pas le sujet. Que le PDF soit signÃ© ou pas, les points clÃ©s que nous allons faire ressortir sont autres : ils touchent au cÅ□ur de lâ□□objet Facture qui, dans le B2B, nâ□□est pas un courrier comme les autres. Sâ□□il est nÃ©cessaire de respecter les dispositions rÃ©glementaires, elles ne sont pas le point dâ□□entrÃ©e opÃ©rationnel du sujet. Que le PDF soit ou non signÃ©, les points ci-dessous demeurent valables.

Â« Lâ□□important, pour une facture, câ□□est dâ□□arriver et non dâ□□Ãªtre envoyÃ©e Â»



Parmi les rÃ´les de la facture, le plus important est de dÃ©clencher le paiement, par le client, des biens et services que son fournisseur a fourni. Dans le B2C, ce point est secondaire puisque le client a dÃ©jÃ payÃ© ou paye par prÃ©lÃ¨vement automatique. La facture est une formalitÃ©, une information. Dans le B2B il en est autrement : câ□□est la rÃ©ception de la facture qui dÃ©clenche le rÃ¨glement par le client. Si ce client ne reÃ§oit pas la facture ou ne lâ□□accepte pas, il nâ□□y aura alors pas de paiement. La transmission de la facture, câ□□est-Ã -dire la rÃ©ception par le destinataire, est clairement un point clÃ©.

Lorsque lâ□□on envoie sa facture PDF, mÃªme signÃ©e par e-mail, nous nâ□□avons comme seule certitude â□¦.quâ□□on lâ□□a envoyÃ©e. Rien ne garantit la bonne rÃ©ception, rien nâ□□assure quâ□□il va arriver. Or, dans le B2B, si je veux Ãªtre payÃ©, ma facture ne doit pas seulement partir, elle doit surtout arriverâ□¦ et idÃ©alement au bon destinataire.

Nous avons tous des exemples dâ□□e-mails qui se perdent, qui sont stoppÃ©s par des dispositifs anti-spam ou mail-in-black ou attendent toujours dans la boite mail dâ□□un mauvais rÃ©cepteur.

Â« La traÃ§abilitÃ© des factures par simple e-mail peut devenir une vÃ©ritable gageure ! Â»

Il est possible de demander un accusÃ© de rÃ©ception de lâ□□e-mail. Or cet accusÃ© nâ□□a quâ□□une valeur informative relative : il confirme la rÃ©ception de lâ□□e-mail lÃ oÃ¹ câ□□est lâ□□absence de rÃ©ception qui nous intÃ©resse. Il faudrait donc comparer la liste des factures envoyÃ©es avec les accusÃ©s de rÃ©ception reÃ§us au fil de lâ□□eau, plusieurs jours aprÃ¨s lâ□□envoiâ□¦ une vÃ©ritable gageure dÃ¨s que lâ□□on envoie un nombre important de factures clients.

Quant aux dispositifs qui transmettent le PDF en mode Â« no reply Â», pas besoin dâ□□aller bien loin pour identifier les consÃ©quences : les retours dâ□□erreurs ou dâ□□acheminement ne seront jamais identifiÃ©s : la facture B2B est certaine de se perdre et lâ□□Ã©metteur dâ□□attendre pendant longtemps son paiement !

A cela sâ□□ajoutent la gestion des relances, le risque de la piÃ¨ce jointe entre la rÃ©ception et la transcription comptableâ□¦

Lâ□□Ã©metteur de la facture pourra toujours dire : Â« je vous lâ□□ai envoyÃ©e par e-mail leâ□¦ Â»; le rÃ©sultat sera le mÃªme : pour Ãªtre payÃ© il faudra la renvoyerâ□¦ par mail ou par papierâ□¦ En termes de productivitÃ© et de service client, on fait clairement mieux.

Â« La facture nâ□□est pas un courrier : câ□□est un document transactionnel Â»

Lâ□□important dans la facture nâ□□est pas lâ□□image de la facture, mais son contenu. Le PDF par e-mail prend ce quâ□□il y a de plus mauvais dans le courrier : le format inexploitable quâ□□impose le papier. Alors que le passage Ã lâ□□Ã©lectronique est lâ□□opportunitÃ© de prendre ce qui est rÃ©ellement intÃ©ressant : la donnÃ©e.

La facture, surtout dans le B2B, est un document transactionnel. Elle fait rÃ©fÃ©rence Ã une transaction que les parties concernÃ©es doivent gÃ©rer dans leurs systÃ¨mes dâ□□information respectifs. Le support papier introduit une rupture de charge qui Ã©tait acceptÃ©e parce quâ□□on ne savait pas faire autrement. Reproduire cette rupture de charge en remplaÃ§ant le papier par son image virtuelle PDF est stupide.

La facture Ã©lectronique est lâ□□occasion de supprimer la rupture de charge en supprimant le support pour ne sâ□□intÃ©resser quâ□□aux donnÃ©es qui pourront circuler sans contraintes de lâ□□Ã©metteur au rÃ©cepteur. Les deux points clÃ©s sont dâ□□une part de permettre au rÃ©cepteur dâ□□exploiter les donnÃ©es quâ□□aura Ã©mises lâ□□Ã©metteur de la facture. Et

dâ□□autre part, de faciliter le traitement par le rÃ©cepteur des flux entrants.

Le rÃ©cepteur trouve alors un rÃ©el bÃ©nÃ©fice Ã recevoir des factures Ã©lectroniques. Au lieu de nâ□□avoir aucun avantage Ã accepter la rÃ©ception de bÃªtes PDF quâ□□il doit imprimer, manipuler et traiter finalement comme le papier, avec la sensation douce-amÃ¨re que son fournisseur sâ□□est simplifiÃ© la vie en reportant sur lui des coÃ»ts, il reÃ§oit un flux de donnÃ©es exploitable qui pourra sâ□□intÃ©grer dans ses outils sans passer par la manipulation du papier ou la ressaisie. Lâ□□obtention de lâ□□accord de dÃ©matÃ©rialisation fiscale du client est ainsi simple Ã obtenir; lâ□□Ã©metteur dÃ©ploie vite et largement.

En bref :

Aborder la facture Ã©lectronique en remplaÃ§ant le papier par un PDF transmis par e-mail est une mauvaise approche. Tout comme aborder le sujet par la seule conformitÃ© lÃ©gale. La facture Ã©lectronique dans le B2B ne se limite pas Ã copier-coller le papier en remplaÃ§ant le papier par un PDF et le courrier par un e-mail. ProcÃ©der ainsi est la meilleure route pour ne pas dÃ©ployer et avoir rapidement des problÃ¨mes pratiques qui vont dÃ©grader la productivitÃ© des Ã©quipes ou impacter la relation client. Des solutions existent pour partir de la facture PDF qui sera livrÃ©e au destinataire sous forme exploitable avec toutes les garanties de bonne transmission que mÃ©rite une facture client.