

## Le PDF enrichi / indexé pour remplacer rapidement toutes les factures papier

Plus de 15 ans de développement de services de facturation électronique B2B, avec une centaine de projets de grands comptes et des milliers de contreparties connectées, ont forgé une conviction : la lenteur apparente de développement du marché de la facture électronique est d'abord due au niveau d'intégration élevé qui a été ciblé en se concentrant directement sur la mise en œuvre d'une facture électronique sous forme de fichier structuré complet.

C'est un peu comme si nous avons construit une magnifique **maison de la facture électronique**, en ayant fait monter sur le toit quelques aventuriers et pionniers, qui admirent la vue et demandent aux gens dans la rue de les rejoindre. Mais, comme tout le monde n'est pas alpiniste et que la corde à nœud demande un peu d'entraînement et d'effort pour rejoindre le dernier étage, il faudrait maintenant penser à finir l'intérieur, construire des étages et des escaliers (voire des ascenseurs) si on veut rendre le toit accessible à tous. **Alors, pourquoi ne pas commencer par le rez de chaussée**, juste pour permettre à **toutes les entreprises de rentrer pour s'habituer et contempler le grand escalier qu'il convient d'aménager aussi**. Certains resteront en bas, d'autres monteront au premier étage qui leur suffira peut être, et d'où ils pourront plus facilement atteindre le dernier étage et admirer la vue depuis le toit.

En effet, en focalisant la cible sur un échange de factures structurées, on reste dans un périmètre relevant de l'EDI, dont on connaît les vertus d'intégration et d'automatisation ultime. Mais, on sait aussi qu'il ne trouve son intérêt économique que dans des échanges réguliers et concentrés, avec une problématique forte de déploiement des communautés utilisatrices. Même si la mise en œuvre peut être mutualisée notamment grâce à des opérateurs en mode saas, il en résulte une structure de coût de setup et de test en point à point qui n'a de sens que pour des flux de plus de 50 à 100 factures par an entre un fournisseur et son client.

**Cette frontière structurelle** restreint les utilisateurs potentiels à moins de 10% des entreprises (en excluant la quasi-totalité des PME) pour une cible de l'ordre de 20% des flux de factures sous forme électronique structurée intégrale (puisque nombres de contreparties n'ont aucun intérêt économique à basculer).

Elle explique aussi en partie les investissements importants réalisés par les opérateurs de facturation électronique dans les phases de déploiement de leur réseau (car il convient d'ajouter à la charge de mise en place ou de test, la charge de gestion commerciale, y compris l'administration des ventes), ainsi que les enjeux en matière d'interopérabilité, d'ouverture des réseaux et de business modèle associé.

**Alors pour basculer les 80% des flux de factures qui n'entrent pas dans ce périmètre**, il faut autre chose, plus simple, plus universel, moins personnalisé, et proche du papier pour faciliter une adoption rapide et le passage du seuil d'usage pour TOUTES les entreprises :

- **une image de facture** comme celle que les fournisseurs produisent en papier et que les acheteurs sont habitués à gérer
- **et quelques données** pour gérer cet objet électronique et apporter un premier niveau de bénéfice pour les clients.

**C'est le niveau 0 de la facture électronique, le rez de chaussée pour toutes les entreprises, notamment PME. Il n'est pas trop tard pour s'y mettre, finir le premier étage et PROMOUVOIR l'ensemble.**

Cyrille Sautereau

## Le positionnement de la facture électronique sous forme de fichier structuré exclut de fait près de 90% des entreprises.

Le déploiement de la facture électronique est d'abord guidé par les bénéfices qu'elle procure. **En premier lieu, il s'agit d'optimiser et d'automatiser les traitements d'intégration comptable puis de validation** chez les acheteurs. Par ricochet, il s'agit **pour les fournisseurs** de produire des factures qui facilitent le traitement par les acheteurs, donc réduisent les litiges **et conduisent à un meilleur recouvrement**.

Ceci explique pourquoi le développement de la facture électronique s'entend **d'abord** sous forme d'échange de fichiers de données structurées, éventuellement accompagné d'un lisible PDF, qui peut être signé pour satisfaire les contraintes réglementaires fiscales, sachant qu'en France c'est essentiellement le mode EDI (ex 289bis et nouveau 289 VII 3) qui est utilisé.

Puisque la facture s'échange et les données s'intègrent, son encodage dans un format structuré se confronte à l'interopérabilité des solutions et des formats. Bien évidemment, la solution est de normaliser le message facture et de nombreux travaux ont été entrepris en ce sens depuis près de 30 ans, notamment au travers de l'EDIFACT, puis plus récemment de formats XML (CII d'UN/CEFACT et UBL d'OASIS, voire ISO20022 du monde bancaire).

Toutefois, les informations de facturation peuvent être riches et surtout dépendantes des métiers ou secteurs (des vendeurs ou des acheteurs). Il en résulte que les travaux de normalisation conduisent surtout à définir des bibliothèques d'objets très complètes dans lesquelles les utilisateurs peuvent venir faire leur choix et constituer des formats « dérivés » (des subsets), qui sont en pratique des formats différents reposant sur une syntaxe commune.

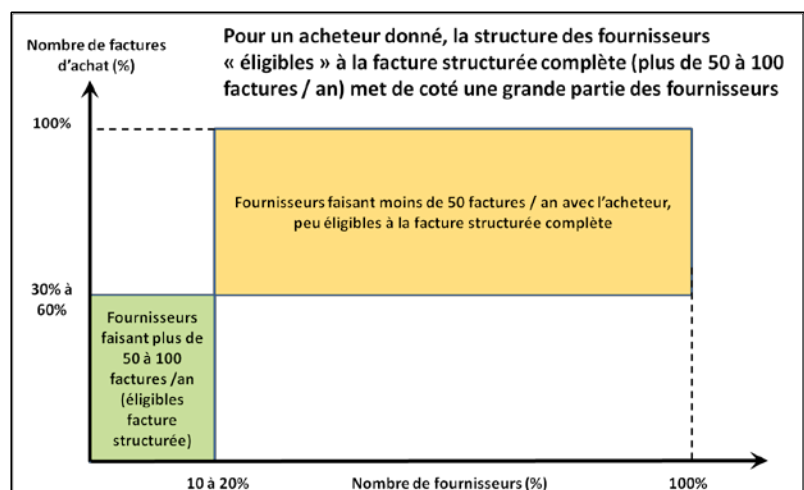
Comme il s'agit d'intégration et d'interopérabilité, ces subsets, même issus d'une syntaxe normalisée, doivent être partagés deux à deux.

Il en résulte donc la nécessité pour deux parties qui s'échangent des factures électroniques structurées de s'accorder sur le message et les règles de gestion (sur la base d'une documentation détaillée de plus de 50 pages en général), puis de les implémenter et enfin de les tester. Même si au sein d'une communauté, on peut imaginer que le format et les règles d'implémentation sont communs, la richesse des données exigées, **qui demande notamment que les fournisseurs sachent les gérer dans leur système d'information dans tous les cas particuliers possibles**, impose une phase de test de bout en bout qui **implique une charge minimum de quelques demi-journées** de part et d'autre.

Ainsi, toute relation d'échange de facture électronique sous un format structuré impose une charge initiale de 500 à quelques milliers d'euros. Sur la base d'un impact de réduction du coût de traitement compris entre 5 et 10 euros par facture, on ne peut que constater que ce type d'échange n'a de sens économique **que pour des flux de plus de 50 à 100 factures par an entre un fournisseur et son client**.

Ce seuil est clivant et exclut de fait une grande majorité des entreprises, et notamment les PME. En effet, comme l'illustrent les schémas ci-dessous (l'objet étant de raisonner dans les grandes lignes), on peut poser comme principe raisonnable, observé chez de nombreux acheteurs, que pour un acheteur donné, la limite de 50 à 100 factures par an scinde les fournisseurs en 2 parties :

- **Les fournisseurs concentrés** : 10 à 20% des fournisseurs qui émettent plus de 50 à 100 factures par an vers l'acheteur ce qui représente de l'ordre de 30 à 60% des flux de factures
- **Les fournisseurs déconcentrés** : 80 à 90% des fournisseurs qui ne sont naturellement pas éligibles à la mise en œuvre d'une relation point à point en format structuré complet (sauf à espérer une réutilisation en l'état pour un autre client, très rare en pratique).



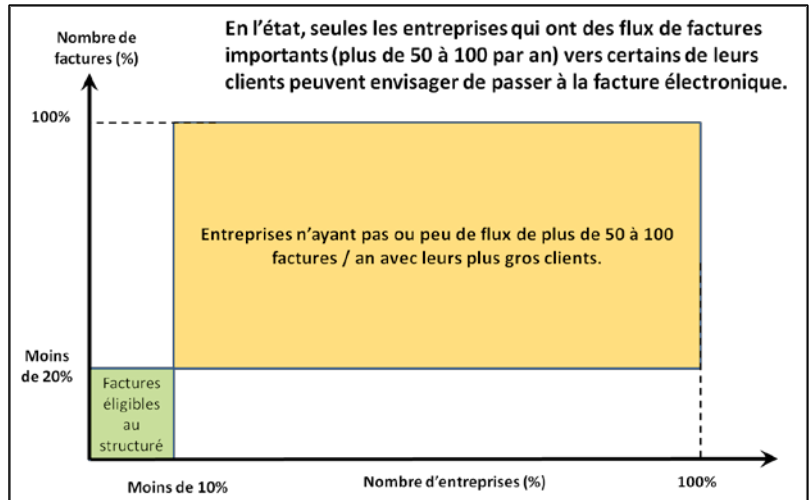
Si on étend ce raisonnement à l'ensemble des entreprises en France qui se décomposent de la façon suivante (en ordre de grandeur) :

- Grandes entreprises (plus de 5 000 personnes) : 200, représentant 36% du CA global des entreprises,
- ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire, de 250 à 5 000 personnes) : 4 500, représentant 27% du CA global des entreprises,
- PME-TPE (10 à 249 personnes) : 150 000, représentant 21% du CA global des entreprises,
- Micro Entreprises (1-9 personnes) : 1 000 000, représentant 16% du CA global des entreprises,

on voit que la totalité des micro-entreprises et plus de 90% des PME n'ont aucun intérêt économique à basculer en facture électronique sur des fichiers structurés complets, ce qui vient réduire de façon significative le potentiel des Grandes Entreprises et des ETI qui sont leurs contreparties notamment.

Ainsi la photo globale conduit à ce que l'axe de développement de la facture électronique reposant uniquement sur des fichiers structurés complets exclut de fait plus de 90% des entreprises et ne concerne qu'une cible de moins de 20% des factures. Il ne faut alors pas s'étonner que le taux de pénétration des factures électroniques soit inférieur à 8% en France.

Cette simple segmentation entre flux concentrés et flux déconcentrés conduit à ce que la facture électronique soit vécue comme un projet à périmètre restreint chez les entreprises, notamment PME, nécessaire pour fidéliser leurs premiers clients ou pour intégrer leurs fournisseurs « stratégiques ».



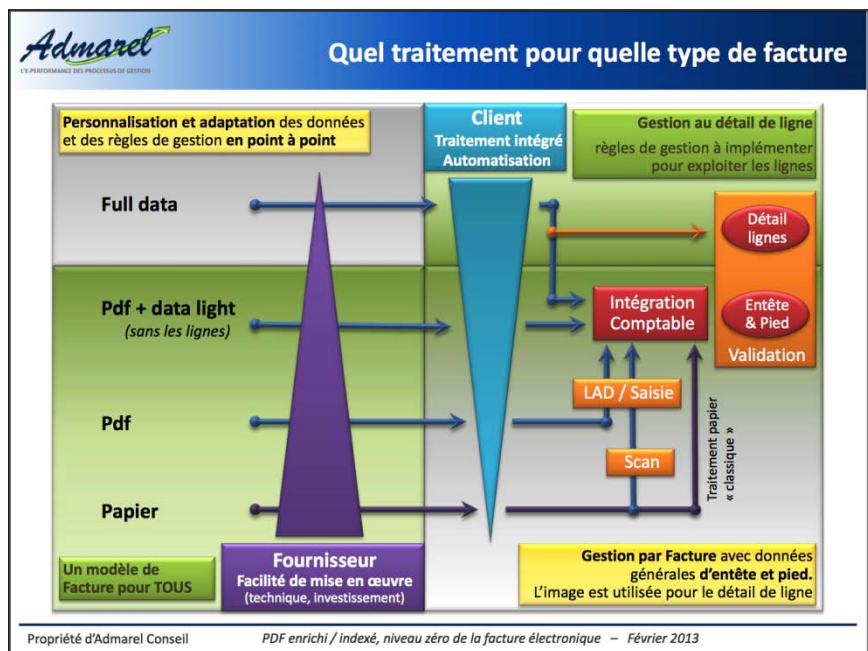
Il en résulte un seuil d'usage de la facture électronique trop bas pour prendre le pas sur les méthodes papier. De plus, chez la très grande majorité des entreprises PME, cela ne permet pas d'envisager la mise en œuvre de la facture électronique pour ses propres achats.

**Pour atteindre les flux non concentrés et passer le seuil d'usage nécessaire à l'adoption de la facture électronique, il faut disposer d'un mode d'échange TOTALEMENT indépendant de ses contreparties.**

Puisque la complexité et la richesse des informations requises dans un échange de factures structurées impose une relation bi-partite, il faut diminuer la richesse et la complexité jusqu'à arriver à un compromis suffisant pour que les acheteurs atteignent une partie de leurs bénéfices et que les fournisseurs soient en capacité de produire les factures sous forme électronique.

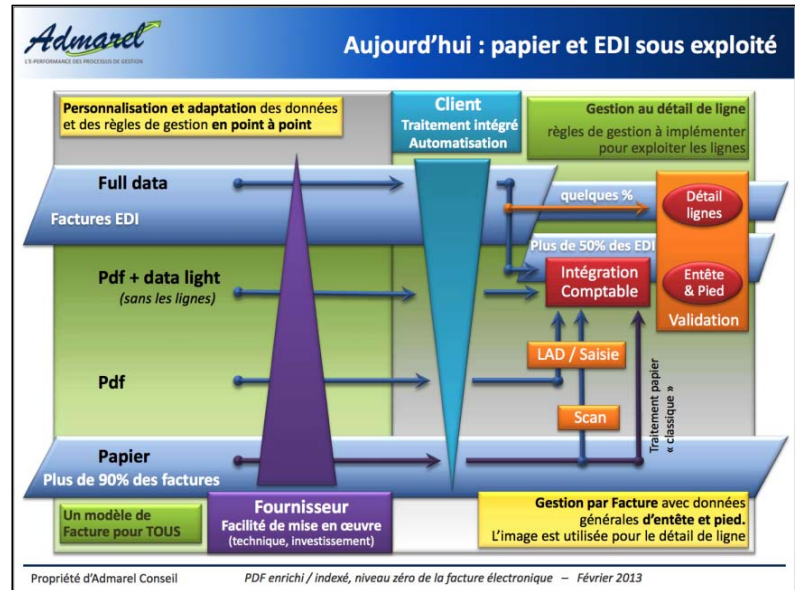
Si l'on observe la façon dont les acheteurs traitent les différentes formes de factures (papier, pdf, pdf + données d'indexation ou fichier structuré complet), on remarque qu'en pratique, un premier niveau d'intégration, voire de validation, peut se faire avec 10 à 15 données d'entête et pied de facture, à l'instar de ce qui se pratique dans les chaînes de scanlad.

On peut donc constater que la phase d'intégration en comptabilité générale se fait sur la base de quelques données seulement. Le détail de ligne notamment peut avoir une utilité pour la validation ou pour une intégration analytique, pour peu que les règles de gestion et de rapprochement aient été implémentés par l'acheteur (et les réceptions correctement effectuées par les collaborateurs de l'acheteur).



Ainsi, aujourd'hui, les factures sont essentiellement :

- Soit papier, et donc au mieux font l'objet d'un traitement industrialisé dans une chaîne de scanlad qui produit 10 à 15 champs à peu près fiables pour intégration,
- Soit en fichier structuré (EDI), mais pour lesquelles la richesse d'information n'est pas forcément utilisée (elle ne sert d'ailleurs que pour une validation à la ligne quand elle peut être mise en œuvre).

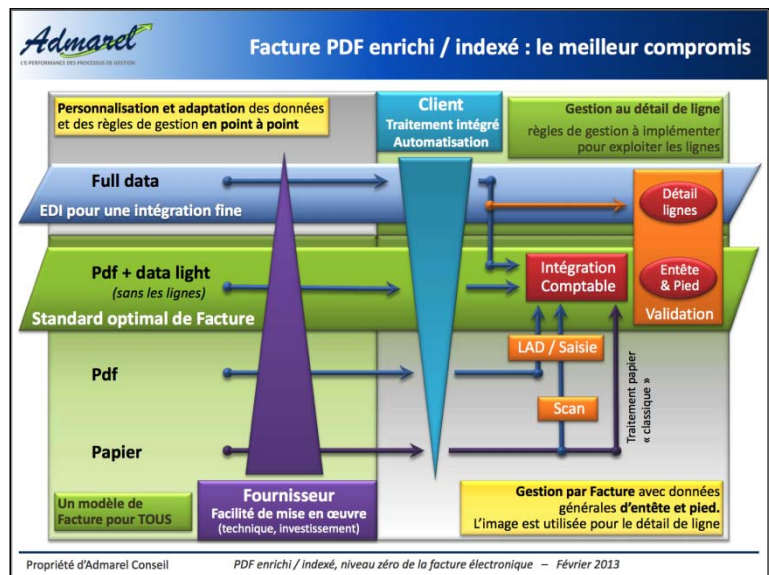


Ainsi, avec une image de facture et 10 à 15 champs d'entête / pied de facture, l'acheteur peut automatiser l'intégration de ses factures et organiser un cycle de validation dans un outil de workflow, sur la base de l'image et de quelques données associées.

Coté fournisseur, il lui est facile de produire une image de la facture papier qu'il imprime (et donc que son client sait traiter). La plupart des outils de facturation disposent des données générales de ces factures (ne serait-ce que pour les comptabiliser et en suivre le recouvrement). Par contre, la gestion des données de détail (lignes ou données spécifiques) au niveau de l'outil de facturation, ainsi que sa mise en forme dans un fichier structuré, présentent une marche importante de maturité du système d'information.

Par conséquent, le fournisseur peut assez facilement produire une facture PDF et des données d'indexation de type :

- identification de l'émetteur et du destinataire : n° de TVA Intra, SIREN / SIRET, GLN, éventuellement adresses...
- numéro, date et type de facture (facture / avoir),
- Références : n° de bon de commande, n° de contrat, période de prestation, N° de BL, référence de l'acheteur pour orienter le cycle de validation, ...
- Totaux HT, TVA, TTC, Net à Payer, avec détail du bloc TVA (bases, taux, montants),
- Date d'échéance,
- Le cas échéant, les frais de pied de facture de type frais de transport,...
- Le cas échéant, destination de paiement (IBAN, ...).



Il s'agit là d'un compromis qui peut constituer le **Plus Grand Commun Dénominateur** entre les acheteurs et les fournisseurs pour un **niveau zéro de la facture électronique** en capacité de remplacer rapidement les factures papier.

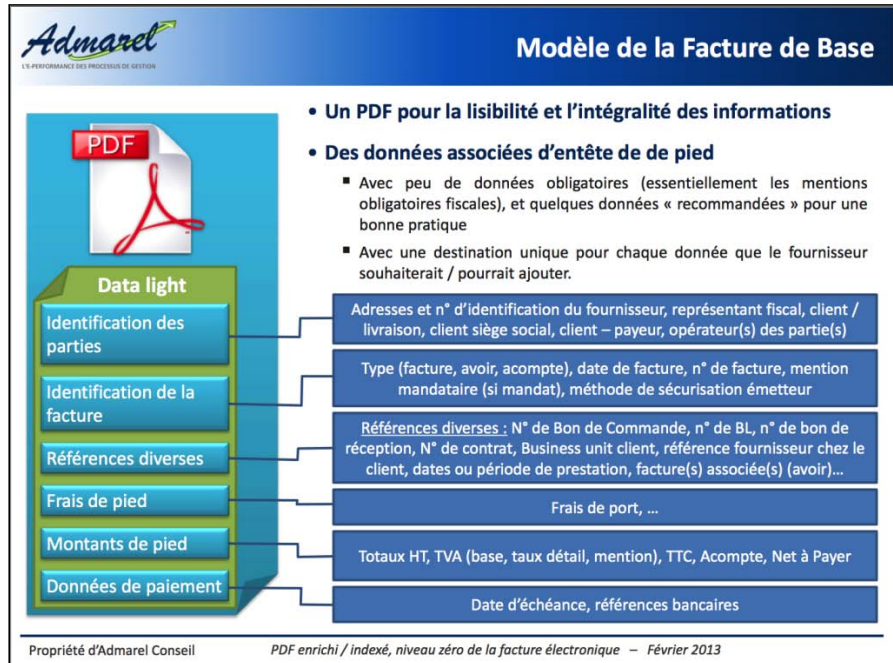
Elles ont en effet les mêmes attributs que le papier (une image lisible des factures), mais une forme électronique qui permet sa circulation au travers d'un workflow et quelques données fiables que l'acheteur n'a pas à « saisir » pour automatiser son intégration.



## Du PDF enrichi – indexé vers la facture structurée : un modèle en 3 étapes pour permettre une évolution vers une plus grande intégration.

La facture sous format PDF enrichi – indexé a pour **objectif atteignable de remplacer très rapidement la facture papier**. Pour ce faire, il convient de normaliser les informations qui peuvent être embarquées, en rendant obligatoire le strict minimum (nécessaire avant tout à l’indexation pour archivage et restitution).

Une fois ces données sélectionnées, il serait raisonnable d’utiliser les travaux de normalisation en cours pour décliner leur encodage dans les syntaxes normalisées, à commencer par CII (UN/CEFACT, dans le cadre du MUG par exemple), ou UBL (dans le cadre des travaux du BII). On peut même imaginer un encodage EDIFACT, sachant que **la réduction des données disponibles rend possible une correspondance bijective entre ces différentes syntaxes** (sur laquelle des bibliothèques de transformation peuvent être mises à disposition des utilisateurs).

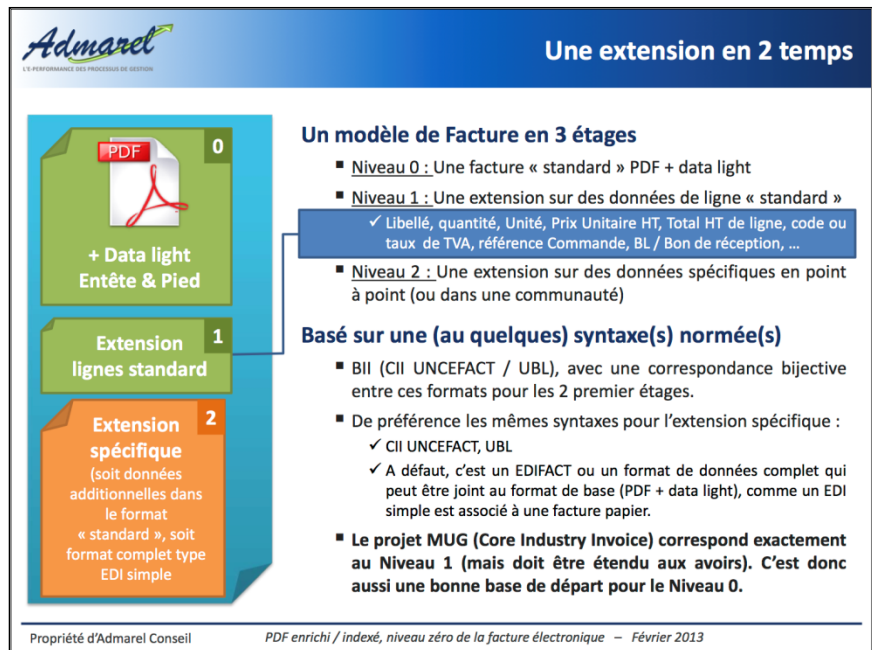


La structure minimaliste pour ce format de facture électronique de niveau zéro pourrait être celle-ci-contre.

**Un tel modèle peut être mis en place rapidement coté émetteur comme format d’archivage des doubles de toutes les factures émises, rendant ainsi plus simple le passage des factures papier aux factures électroniques.**

Le choix d’un encodage dans des syntaxes normalisées rend possible une extension du modèle en 2 étapes supplémentaires :

- **Niveau 1 : facture « fiscale » complète standard :** les données sont enrichies des données standards de lignes (en gros les mentions obligatoires fiscales de ligne), qui permet aux fournisseurs qui sont en capacité de les gérer sous forme de données dans leur système de facturation, de les transmettre sous cette forme à leurs clients. Le projet MUG (Core Industry Invoice) correspond à ce niveau 1 (il manque juste les avoirs).
- **Niveau 2 : facture structurée complète :** l’étape suivante est donc une extension sur des subsets par métier / secteur pour un fichier structuré complet discuté en point à point ou en communauté dédié à des flux concentrés qui justifient une plus grande intégration entre client et fournisseur.



Pour des raisons de simplicité de mise en œuvre, il peut être préférable de prévoir des subsets complets comme ils se pratiquent aujourd’hui en fichier structuré, associé à une facture au format PDF enrichi / indexé minimaliste (avec uniquement les données obligatoires et permettant une indexation pour archivage et restitution).