

#39

Septembre 2015

Finyear

Magazine





Reverse Factoring et auto-facturation : un mariage prometteur !

Fabien Jacquot – Septembre 2015

Le Reverse Factoring se développe dans les diverses familles de l'économie française. Pourtant, de nombreux donneurs d'ordres, optent pour de tels dispositifs mais connaissent les déboires de programmes laborieux et aux succès timides.

Le talon d'Achille du Reverse Factoring réside dans la capacité du donneur d'ordre à valider les factures de ses fournisseurs dans un délai court, permettant ainsi un règlement anticipé et dans les meilleurs délais. Les modifications de processus comptables peuvent être complexes et pourtant il convient d'optimiser le délai de validation des factures pour assurer une forte participation des fournisseurs dans le programme de Reverse Factoring mis à leur disposition.

L'auto-facturation représente une solution intéressante à la fois pour le donneur mais pour le fournisseur. Nous verrons donc dans cette rubrique les leviers, bénéfiques et perspectives de ce mariage plein de promesses.

L'auto-facturation, qu'est-ce que c'est ?

Il existe plusieurs modalités d'auto-facturation mais attardons-nous sur la forme la plus collaborative, objet de notre papier.

L'auto-facturation permet au donneur d'ordre de fiabiliser les factures émises par les fournisseurs. L'entreprise qui achète (donneur d'ordre) propose donc à celle qui vend (fournisseur), une facture sur la base des biens ou services effectivement fournis et déjà vérifiés. Au travers d'une solution technique unique, le donneur d'ordre propose des factures pro-forma que le fournisseur doit vérifier et valider afin qu'elles

deviennent la pièce comptable qui fait foi.

La facture est ainsi émise et quasi-validée puisque son contenu a été vérifié par le donneur d'ordre et son fournisseur.

En utilisant les informations des commandes et/ou des réceptions, le donneur d'ordre met à disposition de ses fournisseurs un processus de facturation simplifié et dynamique.

A quoi sert l'auto-facturation ?

Il n'aura pas échappé au lecteur familier des problèmes liés au poste fournisseur que l'auto-facturation peut être un formidable lubrifiant d'une Supply Chain qui tend à se gripper souvent autour du processus de facturation. Le maillon le plus faible de la Supply Chain réside fréquemment dans le processus de facturation et les événements liés à savoir le rapprochement commande/réception et la gestion des litiges.

L'auto-facturation permet donc de fiabiliser la fabrication de la facture tout en supprimant le temps d'acheminement et de traitement du courrier des fournisseurs. Par ailleurs, les protagonistes se sont donc accordés sur le contenu précis de la facture avant que cette dernière soit émise. Un vrai progrès !

Comment mettre en place l'auto-facturation ?

Les règles relatives à l'auto-facturation ont été mises à jour par une directive européenne du 1er janvier 2013 qui en simplifie les modalités.

On retiendra que l'auto-facturation réside dans un accord préalable

commun entre acheteur et vendeur et que ce dernier doit approuver les factures proposées par son client.

Dans ce cas, l'accord prévoit (ou consiste en) un mandat de facturation confié par le vendeur à l'acheteur. Par ailleurs, il semble exister une latitude quant à l'acceptation par le fournisseur de chacune des factures soumises permettant d'automatiser le processus.

La solution technique d'auto-facturation que le donneur d'ordre propose à ses fournisseurs peut prendre la forme d'un portail Internet qui échange des informations avec les systèmes comptables de l'acheteur et des vendeurs.

L'auto-facturation permet également de s'adapter à chaque type d'organisation du donneur d'ordre. Un distributeur pourra déclencher l'auto-facturation selon un événement qui lui sera propre et de fait différent d'un industriel ou encore d'un acheteur de produits périssables ou encore de travail temporaire.

Qui pilote le dispositif ?

Comme dans le Reverse Factoring, on parle d'un dispositif promu et piloté par le donneur d'ordre. Ce dernier doit donc être convaincu du bienfait de la démarche envers ses fournisseurs mais également pour le bienfait de sa propre comptabilité fournisseur ainsi que sa trésorerie.

Le donneur d'ordre peut offrir un autre avantage de poids à ses fournisseurs. Ils peuvent exporter dans la solution technique commune utilisée (une partie de) son référentiel de facturation client notamment la numérotation de ses factures, les informations commerciales, voire son logo à apposer sur les factures afin de faciliter une auto-facturation qui respecte ses propres

Reverse Factoring et auto-facturation : un mariage prometteur!

standards. Sans pour cela créer une exception compliquée à gérer chez le fournisseur, l'auto-facturation avec son client peut s'inscrire voire simplifier sa propre gestion du poste client.

Quel lien avec le Reverse Factoring ?

Grâce à un temps réduit pour la validation de ses factures, le fournisseur connaîtra une date d'échéance fiable et bénéficiera de l'assurance d'un règlement de ses factures à la date publiée sur le Portail d'auto-facturation.

A partir de la date affichée, le fournisseur pourra à loisir demander un règlement immédiat de tout ou partie de ses factures. Là encore, il convient de laisser le fournisseur se déterminer et ne pas le forcer à être payé plus tôt. Les modalités du choix fournisseur seront contractualisées.

On saisit bien là que la rapidité du processus de validation sera décisive pour l'utilisation du règlement anticipé pour les fournisseurs. Plus le donneur d'ordre aura facilité les processus de facturation et de validation, plus les fournisseurs seront en mesure d'être réglés tôt.

L'enchaînement vertueux des maillons de la Supply Chain rend la relation du couple acheteur-vendeur plus harmonieuse et permet de gommer de petites frictions.

Qui supporte les coûts ?

Le donneur d'ordre, initiateur du dispositif devra le mettre en place avant de pouvoir « draguer » ses fournisseurs et de convoler en noces via un contrat qui décrit les modalités de facturation.

Le donneur d'ordre pourra donc profiter d'une réduction des liés à la

gestion de la facturation mais également une gestion optimisée de son poste fournisseur.

Le fournisseur, largement avantagé par les dispositions proposées par le donneur d'ordre notamment par une réduction des coûts de gestion de les coûts postaux d'acheminement des factures comprendra que ce dernier cherche au moins à auto-financer la démarche aux bénéfices bi-latéraux.

Quelles extensions possibles ?

Du fait que toutes les parties prenantes partagent une même solution technique collaborative, des extensions au financement de factures validées sont possibles sur d'autres étapes de la Supply Chain. Comme énoncé, le financier dispose de toutes les informations afin de mesurer le risque. Le financement de créances en germe, voire le financement partiel de commandes peuvent être envisagés.

Dans ce mode collaboratif, le donneur d'ordre est en mesure de proposer une palette de services à ses fournisseurs comme l'échange de données de commandes et de réception permettant une automatisation de la facturation. La facture validée sans effort permet aux fournisseurs de bénéficier d'une prévision fiable et détaillée de leurs encaissements futurs. Si le Cash est Roi, la prévision du Cash ne peut pas être moins que Reine.

Pour se résumer

L'auto-facturation permet de réduire l'achoppement traditionnel autour de la facturation et de fiabiliser en même temps que réduire le délai de validation des factures fournisseurs.

L'auto-facturation gagne en intérêt

dans son mariage avec le Reverse Factoring et vice-versa. Leur complémentarité voire leur complicité autour du raccourcissement des étapes de validation de la facturation et donc les possibilités de proposer un règlement en fonction des besoins du fournisseur consolident leur union. Nous avons vu que d'autres extensions sont possibles afin de favoriser le BFR de l'acheteur et du vendeur. L'auto-facturation et le Reverse Factoring forment un couple de raison contribuant qui s'inscrit dans le mouvement amorcé d'une Supply Chain plus collaborative et permettant d'apporter du financement dans la Supply Chain. Des extensions sont possibles afin d'aller plus loin dans le financement de la Supply Chain, d'ailleurs chacun sait que tout mariage heureux produit de nombreux enfants.

