

QUESTION DE MANAGEMENT

Pour dématérialiser ses factures, Trofylandes choisit la simplicité du PDF

Sollicitée par l'un de ses clients, l'entreprise Trofylandes adopte la facture dématérialisée grâce à un composant applicatif développé par Qweeby.

Trofylandes est une TPE spécialisée dans l'import-export de fruits et légumes, implantée au MIN* de Bordeaux et sur son entrepôt de La Réole (33). « Nous avons été interrogés par Auchan sur la facture dématérialisée, explique Alain Bruyninckx, le gérant. Ayant déjà effectué quelques dématérialisations avec la DGCCRF, nous avons perçu l'intérêt d'une telle démarche en termes d'économie de temps, de timbre et de coût de traitement. Mais nous avons un doute sur la capacité de notre système informatique. Nous nous sommes alors tournés vers les prestataires agréés par notre client et choisi Qweeby pour la simplicité de son offre et l'absence d'investissement ». Seules les entreprises équipées en EDI (échange de données informatisées) possèdent un socle technique qui leur permet d'adapter leurs flux d'informations pour émettre et recevoir toutes sortes de données. Grâce au minitel, WebEDI et portails Internet, les partenaires non équipés pouvaient eux aussi communiquer avec les systèmes EDI. Mais ces solutions nécessitaient de la saisie complémentaire. Pour les petites entreprises, non équipées, la nouveauté est de pouvoir travailler sur la base du PDF. « Dématérialiser, ce n'est pas seulement réduire le recours au papier en limitant les impressions.



RETOUR D'EXPÉRIENCE

De gauche à droite Eric Wanscoor, président fondateur de Qweeby et Alain Bruyninckx, gérant de Trofylandes, lors d'une journée de présentation organisée par GS1

* MIN marche d'intérêt national

C'est surtout extraire les informations constitutives d'un document pour les exploiter de manière automatisée, explique Eric Wanscoor, président de Qweeby. Le simple envoi d'un PDF par e-mail ne présente aucun avantage autre que l'économie des coûts d'envoi pour l'émetteur. Cet envoi ni sécurisé, ni tracé n'a pas de valeur légale. Par contre notre solution est, elle, conforme à l'article 289 V du code général des impôts ». Grâce à l'offre Qweeby, au lieu d'imprimer sa facture, Trofylandes l'enregistre en PDF à partir de son logiciel d'édition de factures et l'envoie à Qweeby d'un

simple clic. « À partir du PDF, Qweeby produit un flux électronique normé, au format privé selon des spécifications définies par le destinataire ou au format standard type GS1, EANCOM, qui est transmis à son destinataire via des protocoles techniques autorisant l'automatisation du traitement des flux entrants, indépendamment de ses outils de traitement », décrit Eric Wanscoor. Le tarif est établi pour chaque facture, en fonction du volume transmis. La transaction est sécurisée par la certification opérée par un partenaire, Chambersign ; les documents dématérialisés originels qui constituent les archives légales sont stockés dans un coffre-fort électronique mis à disposition par ArchivesLegalSolutions. « Au lieu d'établir nos factures papiers selon un relevé calendaire, nous les envoyons désormais au fur et à mesure des envois de commandes, décrit Alain Bruyninckx. Mais comme tous nos clients ne sont pas encore en mesure de recevoir nos factures dématérialisées, le plus délicat à gérer pour le moment est la multiplicité des modes d'envoi ».

FRANÇOISE FOUCHER

Des atouts pour les TPE

⊙ D'après GS1 dont la vocation est de standardiser les échanges entre partenaires commerciaux, le potentiel du déploiement du PDF signé est de + 6 a + 8 % par an
⊙ Pour inciter les TPE et les PME à dématérialiser leurs factures, GS1 insiste sur les gains inhérents : économies financières directes (timbres, papiers, enveloppes), gains de temps (sans processus papier de facturation, les équipes se consacrent alors à des tâches à plus grande valeur ajoutée),

gain organisationnel (numérisation des documents commerciaux), réduction des litiges (moins d'erreurs de saisie)

⊙ Alain Bruyninckx reconnaît que la possibilité de dématérialiser ses factures augmente sa capacité à s'insérer dans une supply-chain étendue et à travailler avec les grands donneurs d'ordres qui les pilotent. « Ce n'est pas encore discriminant, mais c'est un atout pour répondre à des appels d'offres »