

“Créer une situation ‘win-win’ et un partenariat”

Concentrez-vous sur vos activités métier et faites ce que vous faites le mieux. Cette devise est celle de Systemat. Cette société – qui n’a aucune difficulté à vendre les solutions IT de pointe les plus diversifiées à des P.M.E. en Belgique et au Luxembourg – est ainsi allée frapper à la porte d’Isabel et de son partenaire UnifiedPost pour l’implémentation d’Isabel eInvoice. Quand on traite plus de 15.000 factures par mois, ce n’est pas un luxe de passer au format électronique. Et pourquoi chercher à réinventer la roue quand la meilleure solution se trouve déjà à portée de main ?

La société Systemat connaît mieux que personne l’importance d’un fonctionnement irréprochable du processus IT. Systemat propose en effet, jour après jour, à ses clients – essentiellement des P.M.E. – la meilleure solution possible, du hardware au software, pour leur infrastructure IT. En ce qui concerne les logiciels, il s’agit entre autres de solutions comptables commercialisées sous les noms de ‘Popsy’, ‘Ypsos’ et ‘Dimasys’, qui sont adaptées à une gestion intégrée (ERP) et conçues sur mesure pour des P.M.E.

À chacun son métier

Dans ce cas, pourquoi ne pas avoir construit elle-même, en tant que spécialiste IT, une solution pour la facturation électronique? Nicolas Logé, CFO du groupe Systemat, est clair et catégorique sur ce point: “À chacun son métier. Nous sommes en effet expérimentés dans le domaine IT, mais la facturation électronique, c’est une autre histoire. De plus, créer soi-même une solution de facturation électronique s’avère très onéreux; l’investissement se révélerait trop important pour nous seuls. D’ailleurs, pourquoi nous lancer dans un tel projet, alors que nous avons, d’une part, la solution à portée de main via la plate-forme Isabel qui fonctionne de manière impeccable, et, d’autre part, le connecteur d’UnifiedPost, le partenaire d’Isabel? »

Masse critique

Christophe de Bethune, e-Business Manager chez Systemat, confirme l’importance du pas que Systemat franchit aujourd’hui, mais y ajoute néanmoins une petite nuance: “Notre entreprise doit être prête à passer ce cap, mais nos clients doivent aussi répondre présents. Ce ne sont pas tant les problèmes techniques qui sont déterminants, mais bien la masse critique, même si celle-ci varie évidemment pour chaque société. Il y a trois ans, la demande semblait encore trop faible pour nous. Et puis, au fur et à mesure, nos clients se sont mis à réclamer la facturation électronique et le moment est venu pour nous de faire le grand saut. L’investissement se justifie. On ne passe pas à la facturation électronique pour 100 factures par an. En revanche, on l’adopte si le marché le souhaite et si, comme Systemat, vous avez 25.000 factures entrantes par an et près de 30.000 factures sortantes.”

Partenariat

Systemat a également été incitée à passer à la facturation électronique par son flair du marché et son profond souci de la clientèle.



Nicolas Logé, CFO du groupe Systemat: “Nous nous trouvons en ce moment dans la phase où nous apprenons encore nous-mêmes à mieux connaître Isabel eInvoice, mais nous voudrions d’ores et déjà transmettre cette expérience à nos clients et les éduquer.”

“Il faut en fait créer une situation ‘win-win’. C’est en tout cas notre intention”, poursuit Nicolas Logé. “Nous nous trouvons en ce moment dans la phase où nous apprenons encore nous-mêmes à mieux connaître Isabel eInvoice, mais nous voudrions transmettre cette expérience à nos clients et les éduquer, afin qu’ils puissent faire de même avec



leurs clients et leurs fournisseurs. C'est une question de partenariat. Comme dans le mariage: les deux époux doivent se sentir bien ensemble, sinon ça ne marche pas. Vous ne pouvez pas imposer quoi que ce soit à votre conjoint. C'est pareil pour la facturation électronique.

Avec l'application ZOOMIT d'Isabel, nous aurons en outre bientôt une solution idéale pour nos plus petits clients. Nous rejoindrons par conséquent ZOOMIT pour compléter les logiciels comptables que nous développons nous-mêmes, tels que Popsy et Ypsos, qui sont utilisés par pas moins de 15.000 de nos clients. ZOOMIT offre aux plus petites entreprises les mêmes avantages de facturation électronique qu'Isabel eInvoice aux grandes sociétés.”

Dématérialiser

Comme le veut la méthode de travail de Systemat, l'entreprise est également passée à Isabel eInvoice pour disposer d'une solution totale couvrant l'ensemble de la gestion. “La facturation électronique ne doit pas rester limitée au seul envoi. Celui-ci est certes plus rapide que le courrier postal, mais le traitement, l'encodage et l'approbation de la facture électronique doivent eux aussi s'intégrer dans l'organisation. Le processus de facturation doit littéralement être ‘dématérialisé’ de A à Z et être directement relié au traitement dans un environnement ERP”, explique Nicolas Logé.

“Surtout l'automatisation du flux d'approbation nous paraît essentielle et permet des économies, car c'est là qu'est concentré –

dans la facturation conventionnelle – le plus grand nombre de manipulations. En outre, le processus de facturation ne concerne pas uniquement le département financier, mais aussi les achats et la vente. Si vous disposez d'une solution totale, la facturation électronique réduit vos frais d'ex-

pédition, vous fait gagner du temps, diminue votre consommation de papier et élimine les opérations manuelles.”

Économiser

Selon Christophe de Bethune, les économies réalisées grâce à Isabel eInvoice sont difficilement mesurables, précisément parce que le traitement d'une facture papier implique une foule de manipulations additionnelles qui disparaissent avec la facturation électronique. “Chaque facture papier doit être encodée et traitée manuellement dans un système ERP. Bien souvent, vous devez encore appeler le client ou le fournisseur parce que certains éléments de la facture ne sont pas clairs. Ou que des erreurs s'y sont glissées. Tout cela sera révolu au mois de novembre, lorsque

Nicolas Logé : “Le processus de facturation ne concerne pas uniquement le département financier, mais aussi les achats et la vente. Si vous disposez d'une solution totale, la facturation électronique vous fait gagner sur tous les plans : frais d'expédition, temps, papier et opérations manuelles.”

notre facturation électronique sera entièrement opérationnelle. Nous pourrions consacrer le temps ainsi libéré à l'amélioration continue de notre service à la clientèle.

Je ne peux pas (encore) vous dire avec exactitude combien nous allons épargner grâce à Isabel eInvoice, mais nous estimons l'économie à environ 3 euros par facture sortante et 15 euros par facture entrante. Quand on reçoit et envoie quelques dizaines de milliers de factures par an, ça vaut donc certainement la peine.”

Vous voulez en savoir plus sur la facturation électronique ?

Visitez www.isabel.eu/einvoice et www.zoomit.eu