



## Dématérialisation des factures clients

# Une facturation client entièrement électronique

Des démarches réalistes  
pour vous affranchir du papier

# Table des matières

Introduction .....	3
Difficultés posées par la facturation manuelle .....	4
Au delà des solutions ERP .....	6
Avantages de l'automatisation de la facturation client .....	8
Meilleures pratiques en matière d'envoi de factures client .....	10
Courrier à la demande .....	11
Conformité internationale .....	12
Liste de contrôle pour commencer .....	13
Exemples de réussite de facturation client .....	14
À propos d'Esker .....	17

# Introduction

La plupart des sociétés qui utilisent des solutions de planification des ressources d'entreprise (ERP), telles que SAP, Oracle, JDE, Microsoft Dynamics, PeopleSoft, souhaitent adopter l'envoi électronique des factures clients. Les avantages de la facturation électronique sont évidents : elle est plus rapide, plus économique et plus fiable que la facturation manuelle. De plus, elle met un terme aux inconvénients du papier.

La facturation client électronique résout de nombreux problèmes tels que le contrôle des coûts d'exploitation, les limites des fonctionnalités des solutions ERP intégrées concernant les difficultés d'automatisation, des services de courrier internes et externes, et la gestion des litiges de facturation. En augmentant la vitesse et la précision de la facturation grâce à l'automatisation du traitement des documents, les sociétés reçoivent les paiements plus rapidement car les factures sont envoyées plus tôt.

Des recherches menées par les analystes démontrent de manière stable qu'une société américaine moyenne peut économiser des millions de dollars chaque année grâce à l'envoi des factures par voie électronique. En travaillant avec d'autres sociétés afin d'implémenter la facturation client électronique, Esker a remarqué que la suppression des processus manuels peut réduire les coûts de facturation jusqu'à 80 %. L'envoi de facture en temps réel permet de raccourcir considérablement le délai moyen de paiement ; en outre, les clients seront plus satisfaits s'ils peuvent adopter la version électronique à leur rythme.

Or, satisfaire les préférences de réception de facture de chaque client mobilise des ressources internes. Pour tirer le meilleur parti de la facturation client électronique, les sociétés ont besoin d'une solution concrète permettant de résoudre les problèmes de gestion des contacts. Tandis que certains clients comprennent qu'eux aussi peuvent tirer profit de la facturation électronique en transférant de l'argent plus rapidement, en réduisant les coûts indirects des comptes fournisseur et en mettant fin à la gestion manuelle des factures fournisseur, beaucoup ne sont tout simplement pas prêts à modifier des processus mis au point pour le traitement des factures papier.

Avec l'amélioration du processus de facturation comme objectif stratégique, les sociétés ont trois options :

1. **Ne rien faire et renoncer à d'importants gains en matière d'efficacité** (tandis que les concurrents les obtiennent)
2. **Essayer de convertir tous les clients à la facturation électronique**, ce qui échouera de façon quasi inéluctable
3. **Accepter les dépenses et la complexité élevées des différents processus personnalisés** destinés à des clients particuliers, en fonction de leurs niveaux de sophistication

**La solution idéale** : un moyen pour les sociétés d'envoyer toutes leurs factures par voie électronique tout en permettant aux clients de recevoir ces factures de la façon qu'ils préfèrent, que ce soit par courrier, par e-mail ou tout autre mode électronique, ou une combinaison des trois. Une telle solution représenterait un point de départ pour l'élaboration de meilleures pratiques dans l'envoi de factures directement depuis des applications ERP et permettrait :

- **D'envoyer automatiquement des factures dans le format préféré des clients**, du format papier au format électronique
- **De réduire le support interne** pour la distribution des factures client
- **D'archiver les factures et les documents associés** ou de les acheminer vers un système d'archivage
- **D'assurer la maintenance et l'adaptation du système de facturation électronique** au fur et à mesure que son adoption se généralise
- **D'aider les clients à s'affranchir du papier**, et de soutenir des initiatives "vertes" et de développement durable
- **D'intégrer le système de façon transparente** avec les applications ERP

## Mais cette solution existe-t-elle ?

Ce document démontre que des solutions existent déjà, aussi bien en tant que logiciel traditionnel que de service à la demande (SaaS). Les preuves de réussite ne manquent pas ; le rôle de ces solutions dans la transition vers une facturation client totalement électronique est incontestable.

# Difficultés posées par la facturation manuelle

## Gagner en efficacité avec un potentiel limité

La facturation clients traditionnelle au format papier se compose de nombreuses étapes et demande beaucoup de temps, puisque tout le processus s'effectue manuellement. Cela entraîne un coût de production élevé, ainsi qu'un manque de visibilité et de contrôle du processus. Le moment est arrivé où la facturation manuelle empêche l'amélioration du traitement des documents client en entreprise et l'accélération du cycle d'encaissement des paiements.



Tant que les sociétés ne trouvent pas d'alternative à la gestion de la distribution postale traditionnelle des factures, leur potentiel de gains d'efficacité dans le processus client est sensiblement limité.

## Temps et argent

Les frais d'envoi de factures par voie postale comprennent les éléments suivants :

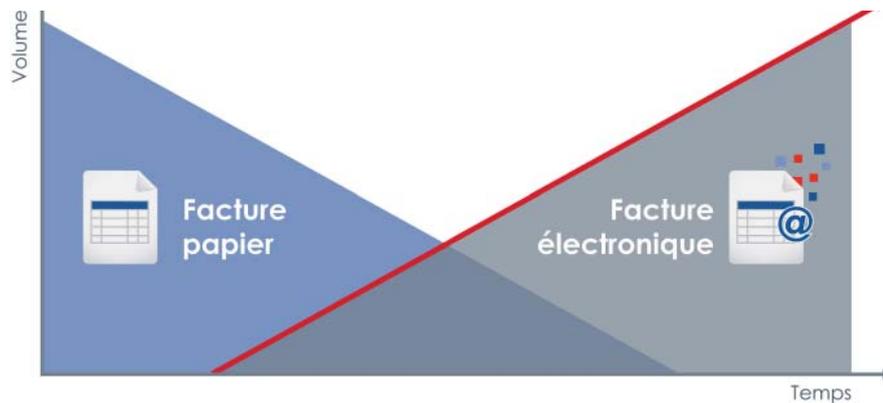
- Main-d'œuvre
- Matériel et maintenance
- Dépendance au matériel de production
  - Imprimantes
  - Plieuses
  - Machines à affranchir
- Impression
- Mise sous pli et regroupement
- Affranchissement
- Erreurs et gestion des exceptions
- Archivage et stockage
- Qualité du processus (surveillance, rapports, etc.)

Selon un fournisseur de logiciels ERP, l'envoi d'une facture peut coûter au total jusqu'à 15 euros.

## Passage à la version électronique intégrale

Pour tendre vers leur objectif de n'envoyer que des factures électroniques à leurs clients, les sociétés peuvent leur transmettre simultanément une version papier et électronique, en fonction de leurs préférences. Cela permet :

- D'automatiser l'acheminement du workflow et l'envoi aux clients
- De gérer tous les clients de façon automatique
- De permettre aux clients d'adopter, à leur rythme, les factures électroniques
- De ne pas affecter les processus de comptes client existants ni les processus de comptes fournisseur des clients



## Éléments essentiels

Une solution efficace pour rationaliser le processus du passage du papier à l'électronique doit contenir plusieurs fonctionnalités essentielles, telle que la possibilité d'envoyer les factures par e-mail et voie postale. La solution doit disposer d'un accès automatisé aux archives électroniques contenant les informations de facturation pour le service client et l'encaissement, et offrir la possibilité de souscrire au système sur Internet.



# Au delà des solutions ERP

## Dépasser les limites de l'e-mail automatique

Tous les systèmes ERP permettent d'envoyer les factures par e-mail. Mais les sociétés qui considèrent ce type de fonctionnalité comme une facturation électronique doivent d'abord se poser des questions essentielles :

- Automatisez-vous vraiment le processus ?
- Avez-vous la visibilité nécessaire ?
- Comment satisfaites-vous vos clients ?

La facturation client électronique automatisée va au-delà de l'e-mail de base ; elle rationalise l'envoi de factures et réduit les coûts.

## Envoi de factures en temps réel en fonction des préférences des clients

Avec une solution de facturation complètement électronique, les factures peuvent être envoyées par e-mail et/ou par voie postale selon les préférences des clients. La facturation s'effectue via un seul flux d'impression à partir du système ERP.

## Intégration automatique de documents annexes aux factures

Les sociétés rencontrent souvent des difficultés pour le règlement des factures car leurs clients souhaitent recevoir une preuve d'envoi ou d'autres documents justificatifs avant de procéder au paiement. La facturation client électronique permet d'accélérer le règlement ou, au moins, de faire tomber les barrières que les clients érigent habituellement avant de payer. Les documents générés lors d'une transaction peuvent être stockés et ensuite récupérés afin d'envoyer l'ensemble des documents justificatifs avec la facture. Voici quelques exemples de ces fonctionnalités :

- **Regroupement automatique des documents de facturation** dans un seul package
- **Preuve d'envoi reçue au format XML** à partir d'un terminal mobile
- **Documents convertis au format PDF et archivés**
- **Preuve d'envoi et lettre d'accompagnement signée**, jointes lorsque l'application ERP envoie une facture
- **Factures regroupées par nom de client**
- **Le client reçoit un seul e-mail** avec plusieurs factures

## Accusés de lecture avancés dans les applications ERP

Les clients peuvent recevoir un e-mail contenant un lien vers un portail Web qui leur permet de consulter leurs factures. Une fois la facture consultée par le client, un accusé peut être envoyé au système ERP.

## Gestion des contacts en libre-service

Grâce aux fonctionnalités de la liste de souscription, les fournisseurs laissent à leurs clients la possibilité de choisir le mode de réception des factures, ce qui soulage les membres du service client responsables de la gestion des contacts.

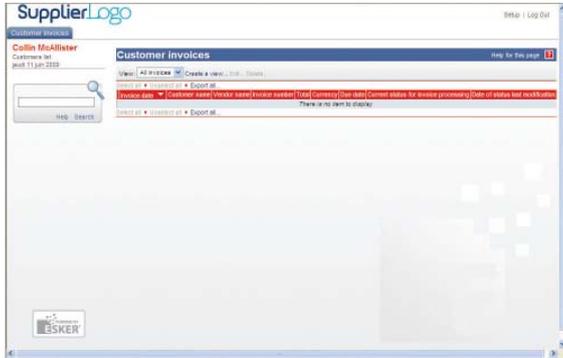
## Possibilité d'envoyer des copies des factures par e-mail aussi bien en interne qu'en externe

La possibilité d'identifier des contacts autres que le contact principal permet de copier des contacts supplémentaires dans l'e-mail de facturation. Les représentants commerciaux et les autres contacts internes peuvent également être identifiés et copiés via un alias d'e-mail.

## Support du portail client

L'automatisation permet à la fois aux professionnels et aux clients de contrôler la communication de documents clients. Une société peut définir la gestion des préférences d'envoi de facture client selon le niveau de complexité nécessaire à son propre processus de facturation (qui est susceptible d'évoluer).

La maintenance des préférences du mode d'envoi est laissée aux clients grâce à la fonctionnalité de souscription ; ils peuvent choisir via une interface Web comment recevoir leurs factures et d'autres documents. Un tel portail permet également aux clients de rechercher et de récupérer leurs factures en ligne. Côté vendeur, la société peut choisir les options disponibles pour ses clients et profiter du suivi en ligne pour savoir quand les factures sont consultées.



### Les clients y trouvent de nombreux avantages :

- Recherche et récupération de toutes leurs factures en ligne
- Choix du mode préféré avec la souscription en ligne

### Le fournisseur y trouve également son compte :

- Suivi en ligne de la consultation des factures
- Choix des options d'envoi disponibles pour les clients
- Rapports sur les factures envoyées via chaque mode

# Avantages de la facturation client automatisée

## Efficacité des processus d'entreprise

- Réduction du temps de traitement des documents jusqu'à 96 %
- Diminution des frais d'envoi de documents de facturation de 40 % à 80 %
- Réduction des erreurs de facturation et des remboursements jusqu'à 90 %
- Plus de factures et documents annexes perdus

## Visibilité

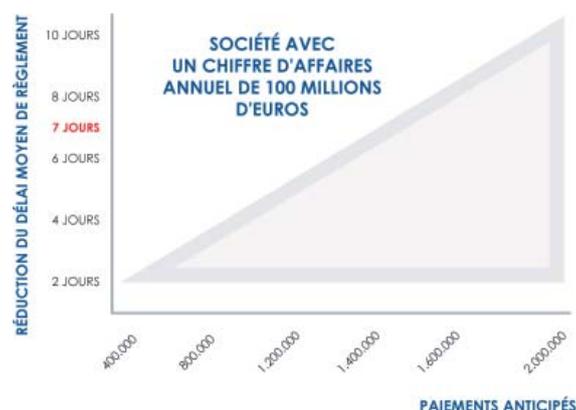
- Suivi en temps réel
- Résolution immédiate des litiges
- Rapports

## Temps d'accès et de réaction

- Documents de facturation disponibles immédiatement
- Service client et encaissement des paiements
- Demandes des clients

## Diminution du délai moyen de règlement

Les processus de facturation traditionnels comprennent généralement le traitement et l'envoi des factures à la fin d'une période donnée. Que cette période soit fixée sur une base hebdomadaire ou mensuelle, les factures prêtes attendent que ce délai arrive à échéance. Cependant, plus vite les factures arrivent dans les mains des clients, plus vite vous recevez le paiement. L'envoi des factures en temps réel, à mesure que celles-ci sont prêtes, permet aux clients de lancer leur processus de paiement interne immédiatement ; par conséquent, le délai moyen de règlement s'en trouve considérablement réduit.



## Bénéfices plus conséquents

Imaginez une société gagnant 100 millions d'euros par an et utilisant un processus de facturation traditionnel. Étant donné qu'une année compte 250 jours ouvrables, si tous les clients payaient en temps et en heure, la société engrangerait 400 000 euros par jour. En réalité, bien sûr, les clients ne paient généralement jamais en temps et en heure. Cependant, même en supposant que la moitié des clients paient en retard, la société gagnerait 200 000 euros par jour.

En réduisant de 7 jours le délai moyen de règlement grâce à la facturation électronique, les paiements anticipés représenteraient 1,4 millions d'euros. Avec un retour sur investissement moyen de 5 %, l'encaissement des paiements anticipés pourrait rapporter à la société 70 000 euros supplémentaires sur son compte en banque.

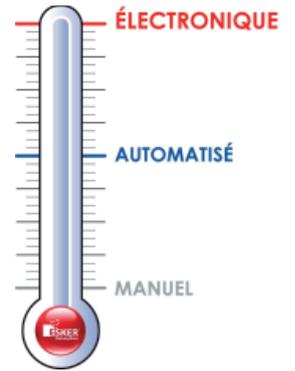
## Encaissement régulier des paiements

À l'inverse des méthodes de facturation conventionnelles pour encaissement, qui dépendent des factures envoyées en lots à la fin du mois et dont les paiements sont irréguliers, l'envoi automatisé des factures en temps réel permet un encaissement régulier.

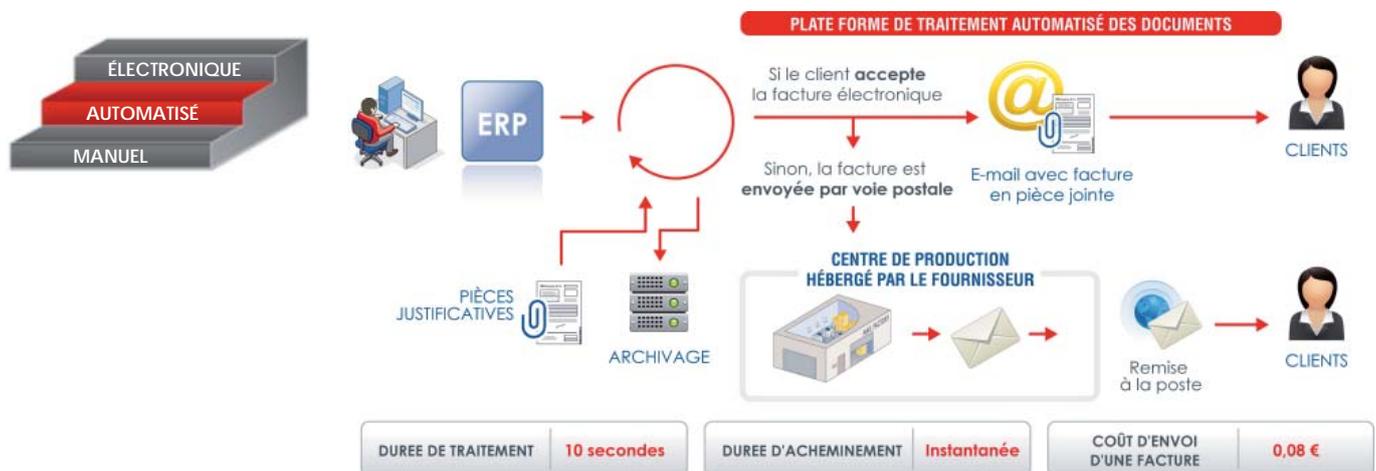
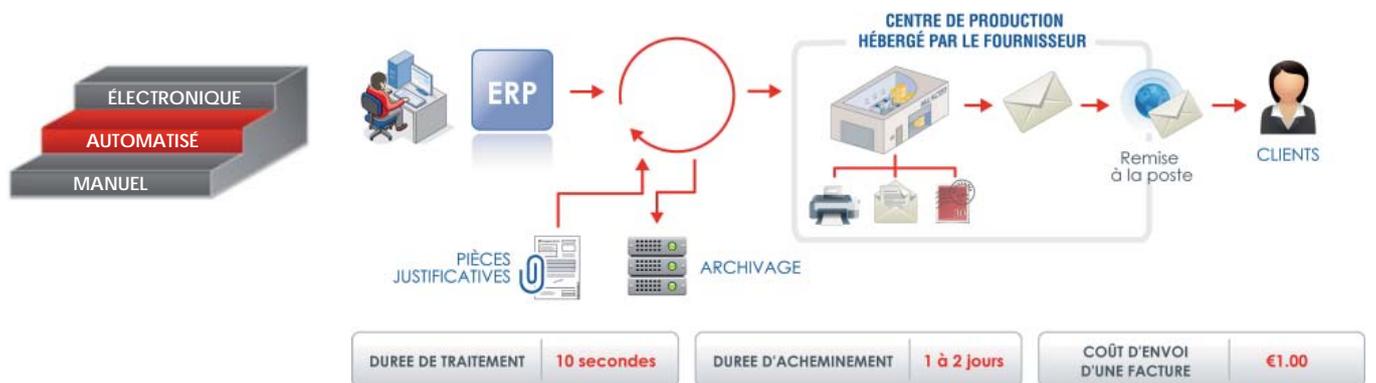
## Passage à l'envoi électronique

Les comptes fournisseurs font partie d'un processus essentiel pour toutes les sociétés. Pour nombre d'entre elles, il ne s'agit pas d'un élément qu'elles seraient susceptibles de modifier, et encore moins dans le seul but de faire gagner du temps et de l'argent à leurs fournisseurs. Mais la facturation client électronique n'est pas forcément synonyme de changement pour le client. Les fournisseurs peuvent concilier leur besoin en automatisation de la facturation avec la volonté des clients de recevoir des factures papier. Et, étant donné que les clients sont davantage disposés à adopter la facturation électronique, les sociétés peuvent facilement suivre l'évolution de leurs préférences et adapter le type d'envoi des factures en fonction de chaque client.

Elles peuvent adopter une approche réaliste et progressive, pour une transition en douceur entre le mode de facturation d'origine et les futurs mécanismes de facturation électronique. Ce passage de processus manuels à automatisés, puis électroniques suit la courbe d'adoption des clients ; ainsi, les sociétés gagnent en efficacité et réduisent les coûts immédiatement. Les solutions de facturation client de haut niveau permettent aux sociétés d'envoyer instantanément des factures électroniques et papier à des clients de toutes tailles. Le temps et les dépenses inhérents à la gestion d'opérations postales onéreuses ou autres méthodes manuelles d'envoi des factures appartiennent désormais au passé.



## Approche progressive

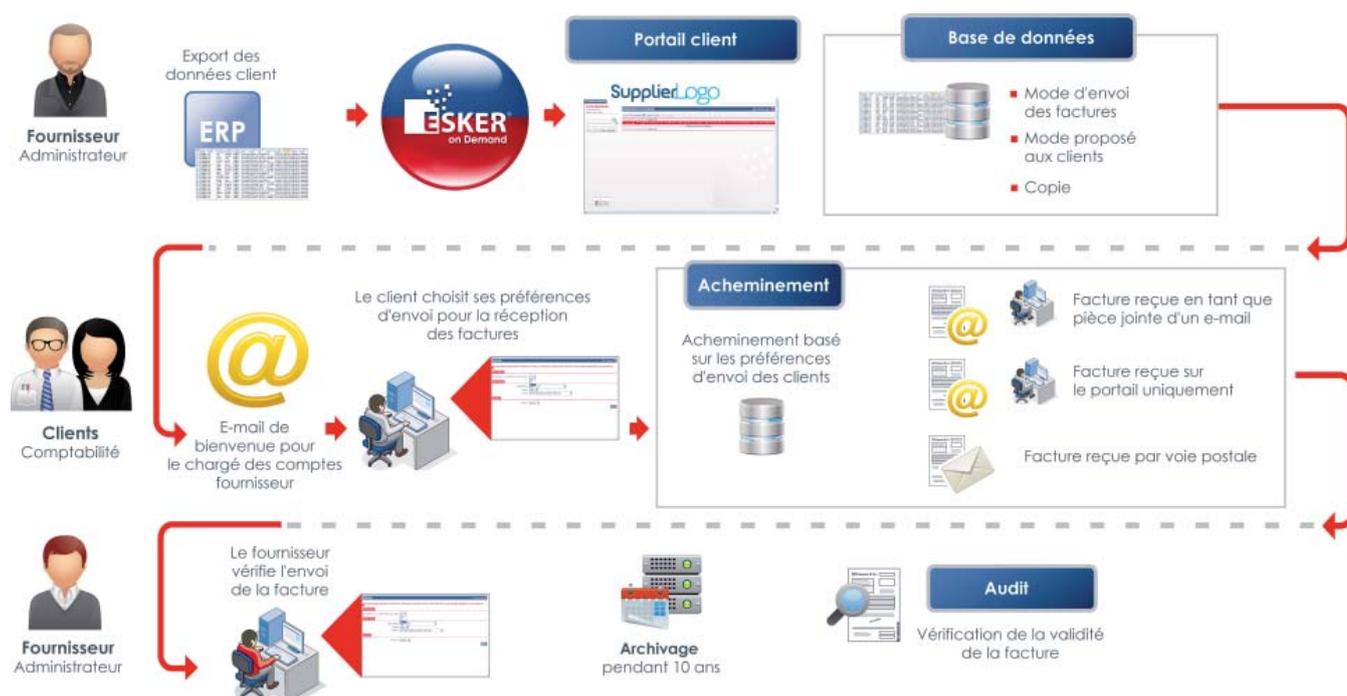


# Meilleures pratiques en matière de traitement des factures client

## Fonctionnement de l'automatisation

Les solutions d'Esker appliquent les meilleures pratiques aux processus de facturation client en optimisant l'envoi des factures directement depuis les applications ERP. Pour l'expéditeur, cela signifie que chaque facture client peut être envoyée, archivée et suivie automatiquement et par voie électronique. Pour le destinataire, les factures arrivent par courrier comme d'habitude ou sous forme de pièces jointes dans un e-mail, selon les règles commerciales établies en fonction des préférences du destinataire. Par conséquent, les entreprises peuvent immédiatement gagner en efficacité et réaliser les économies inhérentes à la facturation électronique sans que la satisfaction client en soit altérée. En fait, c'est même tout le contraire. Esker ne se contente pas d'offrir aux clients différentes options de réception des factures fournisseur. En effet, grâce à ce système qui améliore le processus de facturation, les clients sont davantage satisfaits. Réduction du risque d'erreurs humaines, envoi des factures en temps réel et suivi des factures sont autant d'avantages que les clients apprécient.

La facturation client automatisée avec les solutions Esker simplifie les opérations de facturation et la gestion des ressources à moindre coût, en éliminant les coûts directs et les inconvénients liés au traitement des factures papier. Pour les clients qui ne se sentent pas encore prêts à passer à la version électronique, une entreprise peut gagner en efficacité d'automatisation en se délestant de l'envoi de factures papier grâce à des services à la demande, qui font partie intégrante de la solution Esker. Les factures peuvent être envoyées directement depuis des applications ERP à un centre de production Esker qui prendra en charge l'impression, la mise sous pli, l'affranchissement et la remise à la poste.

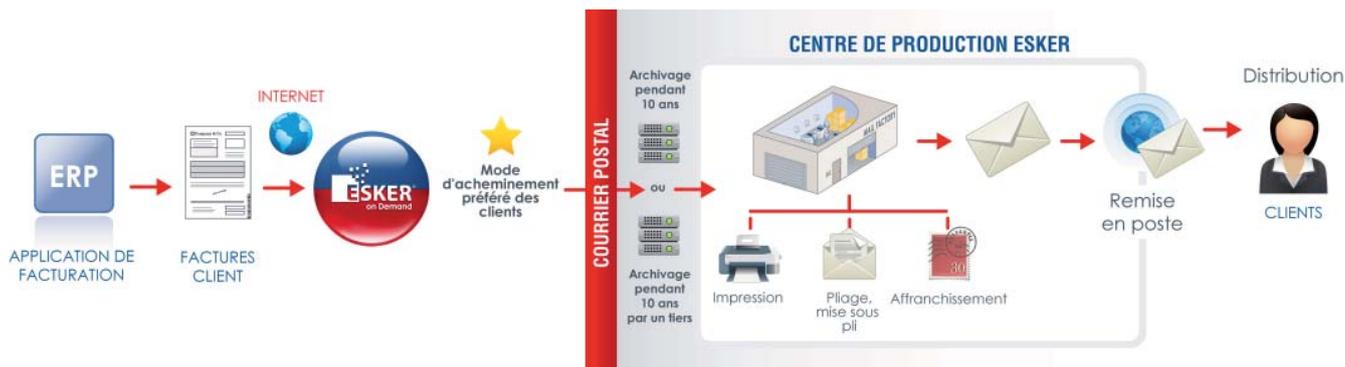


Les fonctionnalités des solutions Esker pour comptes client comprennent l'intégration aux systèmes ERP, la notification du statut d'envoi de factures et l'acheminement automatique des copies des factures. L'archivage des factures originales est possible pendant 10 ans, avec stockage et accès séparés pour le fournisseur et le client. Les solutions Esker fournissent un accès en ligne sécurisé aux documents archivés au format PDF, avec des fonctions de recherche, de filtre et de téléchargement. La sauvegarde des factures sur un support numérique peut s'effectuer sur demande en ligne ou automatiquement à intervalles réguliers.

# Courrier à la demande

## Présentation

Le courrier à la demande est un service d'envoi de documents d'entreprise hébergé par Esker. Il s'intègre en toute transparence aux processus existants, tels que la facturation client. Vous payez en fonction du nombre de documents envoyés directement à partir des applications de l'entreprise ; finies donc les frustrations liées au service courrier. Les factures personnelles ou les e-mails en masse de toute taille sont transmis immédiatement, sans aucune gestion manuelle ou retards de processus interne. Le résultat est immédiat : réduction des coûts, règlements plus rapides et suivi des documents amélioré.



Le service de courrier à la demande peut gérer de gros volumes avec un retour d'informations au niveau des documents individuels. Contrairement à un service de courrier externe qui peut exiger un format de données spécifique, Esker prend en charge des courriers de tout type de format, directement issus des applications essentielles de l'entreprise, et ce via plusieurs mécanismes de transfert. Les factures sont envoyées électroniquement à un centre de production Esker On Demand où elles sont traitées et introduites dans le circuit postal en moins de 24 heures. Le service de courrier à la demande s'intègre en toute transparence aux solutions ERP ; les applications existantes ne doivent pas être modifiées. Par ailleurs, la facturation dite de "paiement à la consommation" permet de prévoir l'ensemble des coûts et de les contrôler.

## Quels sont les avantages ?

### Par rapport à un service de courrier externe :

- Automatisation du processus, pas seulement son externalisation
- Aucun problème de transfert/de format de fichier
- Code-barres pour le contrôle de la qualité
- Envoi de courrier au fil de l'eau ou en masse (pas de minimum)
- Suivi en temps réel des opérations, avec retour d'informations au niveau des documents
- Notification de statut dans le système ERP
- Aperçu avant traitement
- Aucune reprogrammation personnalisée nécessaire

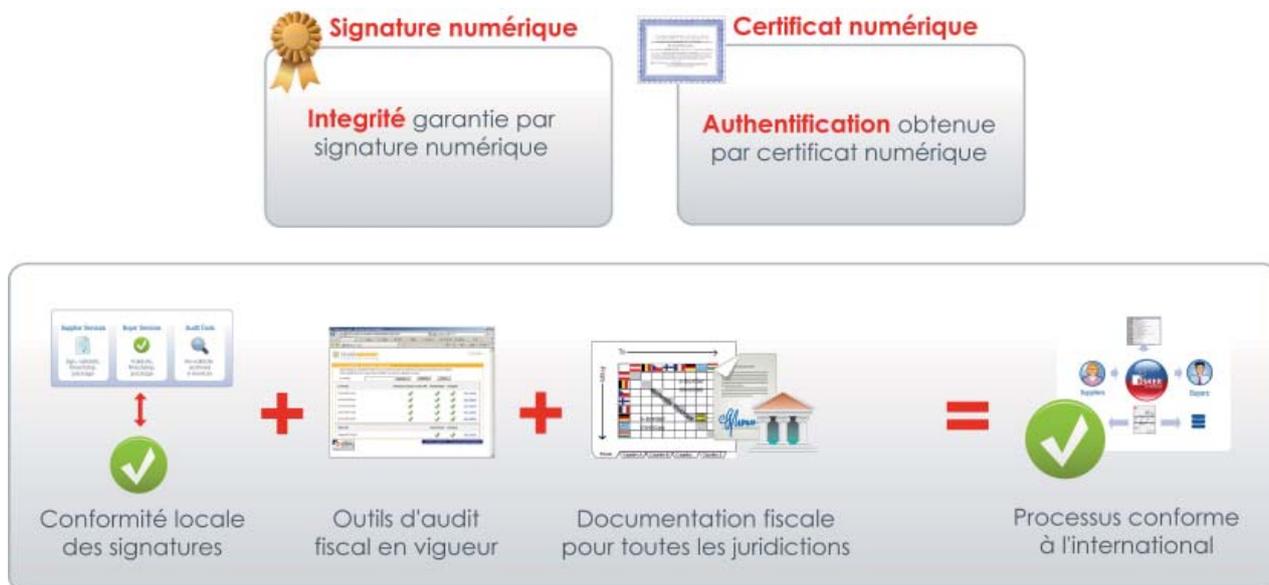
### Par rapport à un service de courrier interne :

- Aucun coût de matériel ou de maintenance
- Réduction du coût de main-d'œuvre
- Pas de maintenance du matériel
- Notification de statut dans le système ERP
- Aperçu avant traitement
- Aucune reprogrammation personnalisée nécessaire

# Conformité internationale

## Certificats et signatures électroniques

Dans l'économie mondiale actuelle, il est important de considérer la possibilité de signer numériquement les factures en utilisant des certificats de conformité internationale. Esker propose les meilleures signature numérique et certification pour plus de 30 pays à travers le monde, avec des contrôles de conformité dans chacune des juridictions.



Les sociétés peuvent décider quelles signatures appliquer et vérifier, en fonction des exigences propres à chaque pays et selon un mécanisme de correspondance de conformité reconnu qui consigne et conserve les données afin de répondre aux exigences locales.

## Fonctions d'audit fiscal

Outre la signature et l'horodatage, les solutions Esker fournissent des validations de factures à la place du client et mettent à disposition un portail de revalidation pour l'audit fiscal.

## Archivage par un tiers

Grâce à des partenariats stratégiques, Esker offre des fonctionnalités supplémentaires pour assurer la conformité avec les réglementations des pays de l'UE. L'archivage légal des factures envoyées en Europe est disponible pendant une période fixe de 10 ans, avec un accès en ligne sécurisé aux documents archivés.

## Interopérabilité

Étant donné que de nombreux fournisseurs et leurs clients disposent déjà de plates-formes pour différentes fonctions de facturation, il est important de veiller à ce que tous les systèmes des comptes client soient compatibles. Les solutions Esker prennent en charge cette interopérabilité en proposant plusieurs options de prise en charge lors de la connexion à des systèmes existants.

# Liste de contrôle pour commencer

## Pour commencer :

- **Obtenez le soutien de la direction.**
  - Assurez-vous que les responsables connaissent tous les avantages.
  - Les clients aussi bénéficient de la facturation électronique.
- **Définissez des objectifs réalistes.**
  - Vous n'obtiendrez pas immédiatement une adhésion totale.
  - Déterminez vos compétences techniques et la disposition de vos clients à accepter les factures électroniques.
  - Faites en sorte que vos clients puissent changer facilement.
- **Choisissez le type d'automatisation adéquat pour vous et vos clients.**
  - Réseaux de fournisseurs
  - Externalisation des processus d'entreprise
  - Une plate-forme unique pour la gestion des processus documentaires et des contacts

## Par où commencer :

- **Combien de factures envoyez-vous par mois ?**
  - Le processus est-il centralisé ou décentralisé ?
- **Vos factures sont-elles toutes expédiées sur le territoire national ou également à l'international ?**
- **Quel type de client avez-vous ?**
  - B2C
  - B2B
- **Grandes sociétés (peu de clients)**
- **Grandes, moyennes et petites sociétés (nombre de clients modéré)**
- **Principalement des PME (nombre de clients élevé)**

## Modèles de déploiement

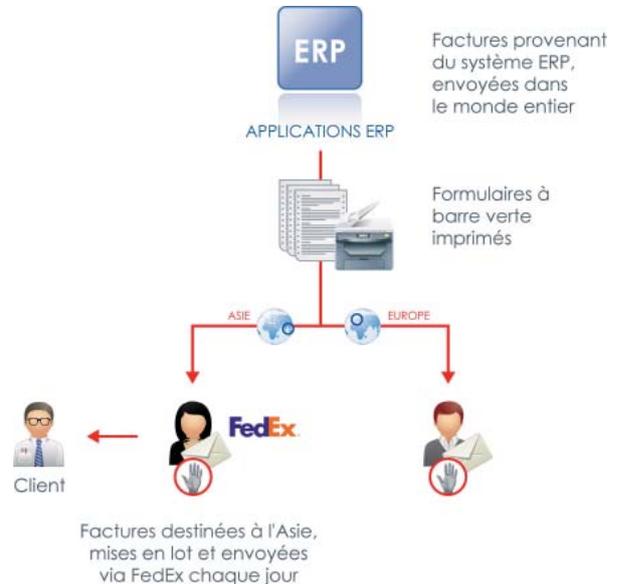
- **Participation**
  - Proposez aux clients de recevoir leurs factures au format électronique.
  - Encouragez-les et donnez-leur de bonnes raisons de passer à ce nouveau mode de facturation.
  - Adoption plus lente, mais meilleures relations avec les clients.
  - Le processus est-il centralisé ou décentralisé ?
- **Non-participation**
  - Expliquez aux clients que vous ne proposerez plus que les factures électroniques à partir d'une certaine date.
  - Les clients sont obligés d'exprimer leur refus avec un préavis.
  - Ils devront payer une pénalité s'ils n'adoptent pas ce nouveau mode de facturation.
  - Généralement utilisé par les grandes sociétés.

# Exemples de réussite de facturation client électronique

## Fabricant de circuits numériques américain

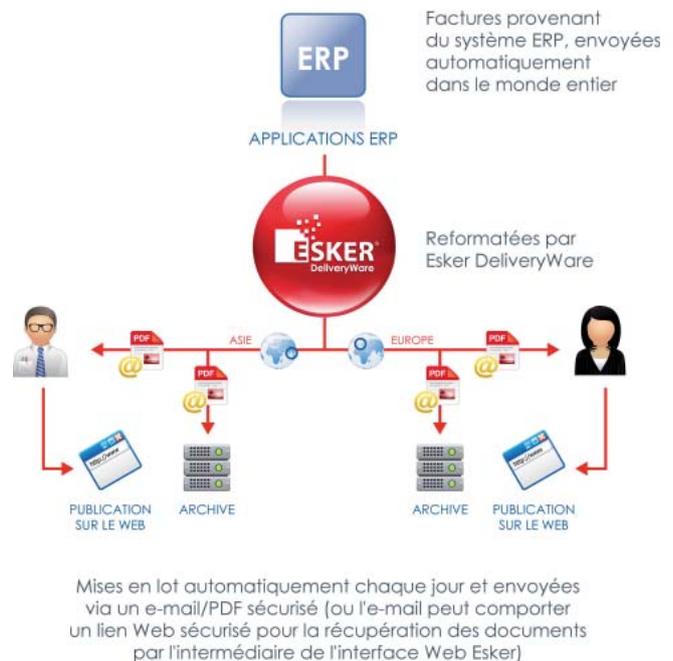
### Le défi

- Imprimer manuellement 100 000 factures chaque année pour des clients du monde entier, en utilisant les anciens formulaires à barre verte.
- Les factures à destination de l'Asie sont mises en lot manuellement et envoyées via FedEx chaque jour.
- Les factures à destination de l'Europe doivent être archivées manuellement pour les audits de TVA.
- Coût annuel estimé de 98 000 dollars.



### Résultats

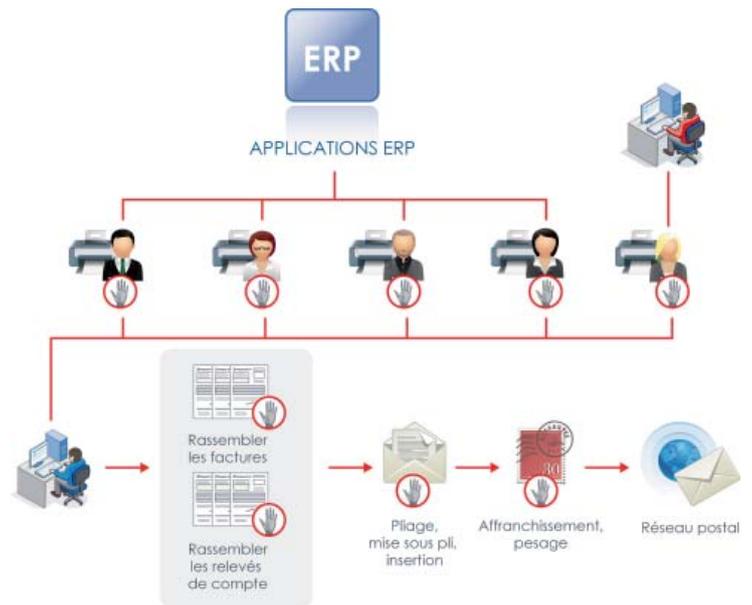
- Factures automatiquement envoyées à Eskeer DeliveryWare, où elles sont reformatées.
- Les factures à destination de l'Asie sont mises en lot pendant la journée, converties au format PDF et envoyées vers un site Internet sécurisé. Un e-mail comportant un lien vers le lot de factures est envoyé au client.
- Les documents à destination de l'Europe sont convertis au format PDF, envoyés par e-mail (sous la forme de pièces jointes ou avec un lien Web) et archivés par voie électronique.
- Économie annuelle de 68 000 dollars
- Retour sur investissement en 3 mois



## Fabricant de produits alimentaires

### Le défi

- Impression et envoi de factures
- Impression et envoi de relevés de compte (environ 3 500 x 10 pages par semaine)
- Opérations prenant beaucoup de temps
- Opérations inefficaces
- Opérations sujettes à des erreurs



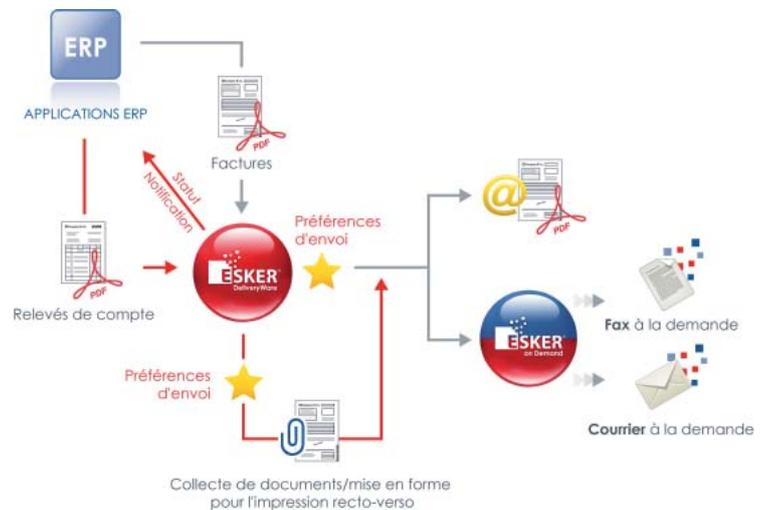
### Résultats

#### Factures

- Mode d'envoi préféré déterminé à partir de la page d'en-tête
- Mises en forme en noir et blanc en cas de fax

#### Relevés de compte

- Mode d'envoi préféré déterminé à partir de la page d'en-tête
- Mises en forme en noir et blanc en cas de fax
- Mises en forme pour l'impression recto-verso afin de minimiser les coûts de papier/d'affranchissement par l'intermédiaire du service postal Esker



## Avis des clients Esker sur la facturation client électronique

*"Esker nous permet d'optimiser l'intégralité de notre processus de facturation et d'améliorer nos délais de règlement client. Nous avons désormais une visibilité totale sur nos processus de facturation ; nous pouvons facilement modifier la mise en forme si nécessaire et nous avons éliminé notre stock de papier à en-tête. Et tout cela sans avoir à modifier notre système informatique, ni notre maintenance grâce la simplicité d'installation de cette solution."*

Directeur administratif et financier ■ Samsung Electronics

*"Nos clients ont commencé à nous payer 3 à 4 jours plus vite, ce qui a généré des gains exceptionnels. Bien que nous ayons anticipé cet effet, nous avons été surpris de constater l'ampleur des bénéfices réalisés."*

Directeur informatique et systèmes d'entreprise ■ Carton Service, Inc.

*"L'envoi des factures par fax et par voie postale ne représentait pas seulement une perte de temps, mais également des coûts élevés d'impression et d'envoi. Les factures papier étaient trop souvent mal classées, perdues ou n'arrivaient tout simplement jamais à leur destinataire. Nous n'étions pas payés en temps et en heure, et nous avons besoin d'une solution pour automatiser le processus d'envoi des factures. Depuis l'implémentation d'Esker, nous avons complètement éliminé la facture papier. Nous avons diminué de moitié nos frais d'envoi, gagné 250 heures par semaine et réduit les paiements en retard à un minimum de 5 jours. Nous nous sommes assurés que tous nos justificatifs d'envoi arrivent à destination."*

Responsable de crédit national ■ Visy Industries

*"Nous avons fait d'énormes bénéfices depuis que nous utilisons Esker. Nos frais ont chuté car désormais nous n'achetons plus de papier ni aucun autre matériel nécessaire à l'impression. Nous ne dépensons plus d'argent pour l'envoi de courrier par voie postale et, surtout, nous avons accru l'exactitude dans l'exécution de nos commandes. De plus, nous ne payons plus d'heures supplémentaires à nos employés pour imprimer, mettre sous pli et envoyer les factures par voie postale."*

Directeur informatique ■ Ican Composites USA

*"Chaque nuit, nous imprimions en masse les factures en interne. Un opérateur venait et imprimait les factures, qu'il donnait ensuite à notre service de courrier interne le matin suivant. Ensuite, le courrier était classé, mis sous pli, puis transmis à un service postal. Aujourd'hui, notre traitement est pratiquement identique, mais la différence réside dans ce que nous pouvons faire. Avec Esker, nous pouvons envoyer des fax ou des e-mails directement depuis notre solution ERP ; la confirmation des communications s'est améliorée et nous sommes capables de créer des données principales dans notre système ERP. Nous nous sommes débarrassés de notre plieuse et de la maintenance, ainsi que des imprimantes dont nous n'avons plus besoin. Nos coûts de matériel ont chuté en flèche. L'exactitude a elle aussi progressé. Certaines de nos factures comportent plusieurs pages. Auparavant, nous devions les trouver et les mettre sous pli séparément ; évidemment, nous pouvions commettre des erreurs puisque nous effectuions ces tâches manuellement. Et maintenant, nous recevons des notifications qui nous permettent de savoir lorsque les factures sont envoyées."*

Responsable ■ Services d'application ■ State Industrial Products

*"Notre intention était d'accélérer l'envoi des factures, mais une fois que nous avons connu Esker, de nouvelles portes se sont ouvertes et nous avons découvert de nombreuses autres options d'envoi. Esker a complètement révolutionné nos fonctions de distribution. Accélérer la communication avec les clients est devenu un jeu d'enfant."*

Responsable du service informatique ■ MAN Roland

# À propos d'Esker

## Leader de l'automatisation des processus documentaires

Esker est un leader reconnu en matière d'aide aux organisations pour réduire l'utilisation des documents papier, supprimer les processus manuels et simplifier les environnements informatiques. Grâce à sa plate-forme complète, Esker propose les bénéfices du traitement automatisé de documents en tant que services à la demande (SaaS) et solutions sur site. Les clients atteignent des niveaux d'efficacité opérationnelle significatifs, parviennent à faire des économies et enregistrent un retour sur investissement dans les trois à six mois, tout en gagnant en visibilité et en contrôle des processus commerciaux de la commande au règlement (Order to Cash) et de l'achat au paiement (Procure to Pay), aussi bien pour la gestion des commandes et les comptes fournisseurs que pour les achats et les comptes clients.



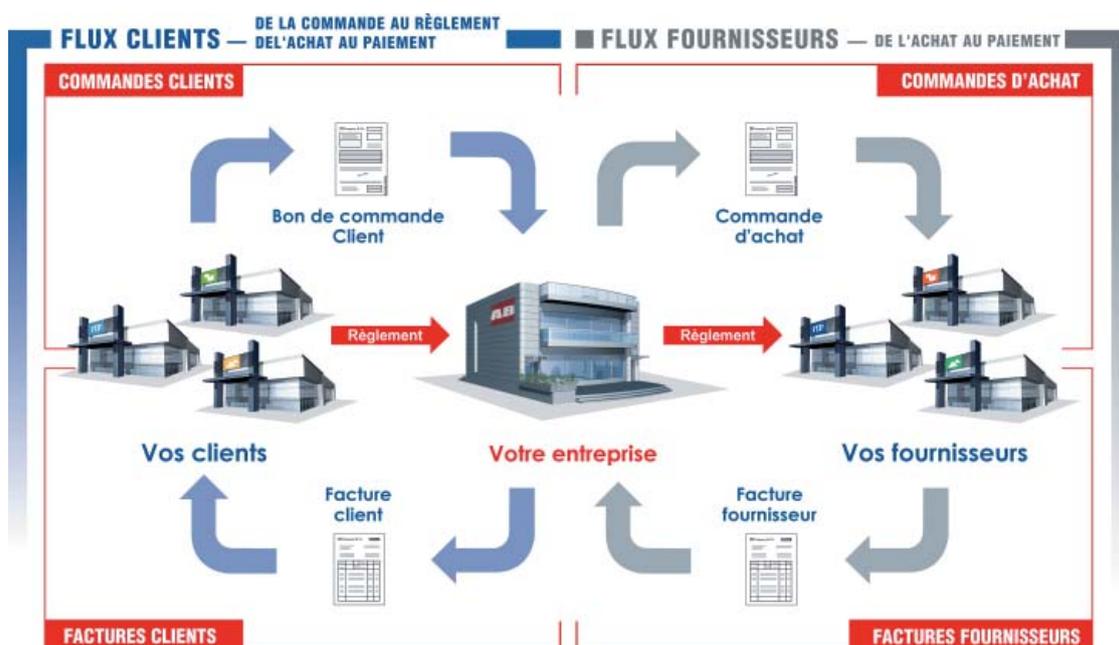
Créée en 1985, l'entreprise Esker est désormais présente dans le monde entier avec plus de 80 000 clients et des millions d'utilisateurs titulaires d'une licence. Le siège social international de la société Esker se trouve à Lyon et le siège social américain est à Madison (Wisconsin). Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site [www.esker.fr](http://www.esker.fr). Suivez Esker sur Twitter et rejoignez le groupe de discussion [twitter.com/eskerinc](https://twitter.com/eskerinc).

## Solutions

### Cycles de l'achat au paiement, de la commande au règlement et automatisation

Afin d'aider les organisations à ne plus utiliser de papier, à automatiser les processus administratifs pour accélérer la conversion des liquidités, améliorer la satisfaction client, améliorer les résultats de la chaîne d'approvisionnement et augmenter la rentabilité, les solutions Esker couvrent les cycles Procure to Pay et Order to Cash :

- **Traitement des bons de commande** pour automatiser la saisie et l'acheminement des commandes clients entrantes
- **Facturation des comptes clients** pour automatiser le traitement et l'envoi de documents de facturation en fonction des préférences des clients
- **Traitement des comptes fournisseurs** pour automatiser la saisie et l'acheminement des factures fournisseurs et autres effets à payer
- **Achat en ligne** pour automatiser le traitement et l'envoi de documents de la chaîne d'approvisionnement en fonction des préférences des fournisseurs





---

## Contactez-nous

**Esker SA**  
10 rue des Emeraudes  
69006 Lyon ■ France

Tél. : +33 (0)4 72 83 46 46  
E-mail : [info@esker.fr](mailto:info@esker.fr)  
[www.esker.fr](http://www.esker.fr)

## Esker dans le monde

**Allemagne** ■ [www.esker.de](http://www.esker.de)  
**Australie** ■ [www.esker.com.au](http://www.esker.com.au)  
**Espagne** ■ [www.esker.es](http://www.esker.es)  
**Etats-Unis** ■ [www.esker.com](http://www.esker.com)  
**France** ■ [www.esker.fr](http://www.esker.fr)

**Italie** ■ [www.esker.it](http://www.esker.it)  
**Malaisie** ■ [www.esker.com.my](http://www.esker.com.my)  
**Nouvelle Zélande** ■ [www.esker.co.nz](http://www.esker.co.nz)  
**Royaume-Uni** ■ [www.esker.co.uk](http://www.esker.co.uk)  
**Singapour** ■ [www.esker.com.sg](http://www.esker.com.sg)