

Qu'est-ce qu'une solution Procure-to-Pay (P2P) ? *Le Kit de démarrage*



Procure-to-Pay (P2P):

C'est quoi ? Quels bénéfices ?

Le kit de démarrage

Procure-to-pay (P2P), Purchase-to-Pay, eProcurement, SI Achats...

Quel que soit leur nom, ces solutions partagent toutes le même objectif : simplifier, automatiser, intégrer et accélérer les processus liés à chaque étape du cycle achats (catalogues, demande d'achats, commande, réception et traitement des factures) pour répondre aux problématiques métiers de l'entreprise.

- Introduction
- Les bases d'un P2P
- La gestion des catalogues & du panier
- La demande d'achats
- Le contrat d'achats
- La demande de devis (RFQ)
- La commande
- La réception & la gestion des litiges
- Le traitement des factures et la facturation électronique
- La génération des écritures comptables
- Le paiement

Bien pensée, la digitalisation du processus transactionnel est l'un des moyens les plus efficace de générer des économies, de contrôler les dépenses et les risques, d'accroître la conformité, d'améliorer l'efficacité globale et de contribuer ainsi à la croissance de l'entreprise.



Introduction

Plus que jamais, les entreprises sont à la recherche de compétitivité et souhaitent maintenir leurs marges. Les Achats sont de plus en plus reconnus pour la valeur stratégique et l'innovation qu'ils peuvent apporter à l'entreprise et sont d'ailleurs souvent rattachés à la direction générale car ils représentent une part importante du chiffre d'affaires.

Cette importance accrue des Achats va bien souvent de pair avec des attentes croissantes de la part de la direction: réduction des coûts, contrôle des dépenses, efficacité des processus, innovation fournisseurs, démarche d'achats responsables, collaboration améliorée...

Mais avec des ressources limitées, des processus manuels, un manque de visibilité et de contrôle sur les données, les équipes achats ont bien souvent des difficultés à remplir leurs objectifs.

L'adoption d'une approche holistique du cycle achats combinée à la digitalisation des processus grâce à une solution Procure-to-Pay permettent aux équipes achats d'avoir une vision complète de leurs activités et de réallouer le temps passé sur des tâches administratives sur des tâches à plus forte valeur ajoutée.

Les enjeux du Retail sont nombreux et forts. Nous sommes dans un secteur qui est très challengé, il nous faut le bon produit au bon endroit et au bon moment. Nous avons besoin de sécuriser les approvisionnements afin que les personnes en magasin soient disponibles pour servir au mieux nos clients. L'outil Corcentric nous permet de faire cela."

ADMINISTRATRICE DE LA PLATEFORME
CORCENTRIC, NORAUTO

Quand je suis arrivé à la tête de cette direction, nous avions une vision extrêmement précise de ce que nous dépensions mais extrêmement floue de ce que nous achetions. La mise en place de processus a été la première étape et pour qu'ils puissent être déployés et efficaces, il faut qu'ils soient outillés. La mise en place d'une solution Procure-to-Pay est venue d'elle-même ; c'était la suite logique de la mise en place de cette nouvelle direction !"

DIRECTEUR ACHATS, SQLI

Enquête après enquête, année après année, les besoins des décideurs achats n'ont pas tant évolués. D'une entreprise à l'autre, ces besoins ne sont pas priorisés de la même manière mais en substance ils demeurent les suivants:

- Gagner en contrôle et en visibilité
- Réduire les coûts
- Éliminer les dépenses hors contrôle
- Améliorer l'efficacité opérationnelle (productivité / qualité / délais)
- Accroître la conformité
- Réduire les risques
- Contribuer à l'accroissement du chiffre d'affaire et à l'innovation
- Améliorer la collaboration interne et externe avec les fournisseurs
- Apporter de la valeur à la politique commerciale de l'entreprise
- Adopter une démarche d'achats durable

C'est parti.



Les bases d'un processus Procure-to-Pay

Comme il n'existe pas de modèle unique pour définir ce qui constitue un processus Procure-to-Pay, la meilleure façon de commencer est d'établir un schéma de travail afin de visualiser le ou les processus et de déterminer les différents besoins.

Contre intuitivement, il est plus facile **d'aborder le processus achats comme un «processus holistique»** que de le diviser en plusieurs étapes et d'examiner chacune d'elles séparément. Notre modèle ci-dessus considère le processus achats sous l'angle des défis associés à chacune des étapes. Il n'est pas exhaustif, mais il représente assez bien un processus achats type.

Savoir ce qu'implique chaque étape et qui est impliqué entre le "procure" et le "pay" vous donnera une idée beaucoup plus claire de la raison pour laquelle l'efficacité est essentielle dans la gestion de vos processus.

Ce modèle facilite l'identification d'un sous-ensemble de défis pour chaque étape, la discussion de leur impact sur l'entreprise et la manière dont une solution P2P peut les résoudre et vous apporter des pistes d'améliorations et de nouvelles opportunités.

Selon Gartner, pour qu'une solution P2P soit efficace, il faut qu'elle propose au minimum:

- Les fonctionnalités de demande d'achats de biens et services, des workflows d'approbation et de gestion des catalogues
- La réconciliation commande/bon de réception/facture et la gestion des écarts et des retours
- Des écritures comptables prêtes à être interfacées vers un SI Comptabilité
- La gestion des différents formats de factures (PDF scanné, PDF structuré type Factur-X, EDI, cXML, etc.) et leur mode de réception (email, portails fournisseur ou gouvernementaux) pour être en conformité avec les différentes réglementations en la matière en France et ailleurs dans le monde.



Voyons maintenant comment une solution Procure-to-Pay joue un rôle à chaque étape du processus achats.

Avant de commencer, il est important de noter que les "étapes" du Procure-to-Pay ressemblent davantage à un continuum homogène qu'à des étapes séparées. C'est là qu'un outil P2P robuste joue son rôle essentiel, en veillant à ce que tout soit transmis à la bonne personne au bon moment avec les bonnes données.

La gestion des catalogues & du panier

CHALLENGE

Si votre direction achats gère les catalogues sans solution P2P, vous savez à quel point cela peut être complexe et frustrant pour vos clients internes.

Quand votre gestion catalogue n'est pas optimisée, les prescripteurs ont du mal à trouver le bon article au bon prix (négocié). Si vous avez des utilisateurs consciencieux, ces derniers vont chercher l'article dans différents catalogues, ouvrir une dizaine de fenêtres, comparer les prix, etc. au lieu d'utiliser ce temps précieux à travailler sur des tâches à plus haute valeur ajoutée pour l'entreprise.

Le plus probable est qu'une mauvaise gestion catalogue va pousser les prescripteurs moins consciencieux à sélectionner le premier article qu'ils trouvent sans comparer les prix pour trouver une alternative moins coûteuse. Ou pire, les demandeurs ont cherché (ou non) dans les catalogues référencés, n'ont pas trouvé leur bonheur et commandent chez un fournisseur non référencé et non contractualisé.

Dans tous les cas, l'efficacité est réduite à néant dès le début du processus achats. Les dépenses hors contrôle sont la norme, vos catalogues ne sont rapidement plus à jour et vous perdez beaucoup de temps en allers-retours avec les fournisseurs.

SOLUTION

Une solution P2P bien conçue simplifie la gestion des catalogues afin d'orienter les utilisateurs vers des articles de fournisseurs approuvés afin que les dépenses soient liées à un contrat. Cela permet d'accélérer considérablement la recherche et l'achat de biens et services référencés, grâce à la centralisation des catalogues, à un moteur de recherche unique et à d'autres fonctionnalités permettant de guider l'achat (filtres, liste des derniers articles consultés, articles génériques, notes des articles, etc.). Des outils de collaboration intégrés permettent aux fournisseurs de mettre à jour le contenu des catalogues en temps réel et permettent aux équipes achats de vérifier leur contenu avant publication.

L'interface utilisateur inspirée des plus grands sites e-commerce de Corcentric a été un point important pour encourager les équipes à faire leurs achats sur la plateforme et à réduire leurs achats hors catalogue. Aujourd'hui, notre outil compte 123 catalogues intégrés multi fournisseurs et 3 punch-out. Le volume d'achats annuel représente un volume total de 74 600 commandes. Corcentric a su répondre à de tels volumes d'achats et nous travaillons désormais à réduire le hors catalogue qui représente encore 50% des Achats."

LEADER E-PROCUREMENT, MONOPRIX

Corcentric est un outil flexible et performant, il s'adapte à nos problématiques métiers et à la complexité de notre organisation. Nos demandeurs s'approprient facilement l'outil, son utilisation est proche de celle des sites de commerce en ligne. Nous avons pu le vérifier lors de la mise en œuvre."

CHEF DU PROJET PEIGASS, ARKEMA

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

L'interface de la solution Corcentric offre **une recherche proche de celle de Google, ainsi qu'une expérience achats simple comme Amazon.**

Les utilisateurs peuvent également accéder aux catalogues punch-out (Amazon, Manutan, Lyreco...) directement depuis Corcentric, sans avoir à quitter l'application.

FOCUS SUR LE CORCENTRIC ONLINE STORE

Le Corcentric Online Store est une interface catalogue OCI (Open Catalog Interface) offrant aux utilisateurs de SAP SPR une solution de gestion des catalogues B2B. Celle-ci offre de nombreux bénéfices:

- Déploiement rapide d'une solution de gestion catalogues conforme aux meilleures pratiques du marché
- Fonctionnalité de recherche article intuitive combinée à une expérience achat proche des grands sites d'e-commerce
- Gestion des catalogues simplifiée pour les acheteurs et les fournisseurs (import Excel, collaboration, mise à jour des contenu, processus de validation et de modification dynamique...).



La demande d'achats

CHALLENGE

Un cycle de demande d'achats lent et non-contrôlé est l'ennemi numéro 1 de l'efficacité du processus achats. Dans certains cas, les demandes d'achats faites avec "le même fournisseur que j'utilise tout le temps" sans négociation préalable ne sont pas remises en question et sont bien souvent faites en dehors de tout processus d'approbation. Pour les demandeurs, il n'y a pas ou peu d'incitation à contrôler leurs demandes étant donné qu'ils n'ont peu ou pas de visibilité sur le budget à disposition. Dans d'autres cas, même lorsqu'un processus d'approbation est en place, les approbateurs n'ont pas la visibilité sur le budget et approuvent à l'aveugle les demandes. Quand aucun approbateur n'est

disponible et qu'aucun processus de délégation n'est en place, le processus est ralenti voire stoppé.

SOLUTION

La flexibilité est essentielle pour optimiser l'étape de demande d'achats. **Vous souhaitez une solution qui s'adapte à vos règles et à vos besoins** et non l'inverse afin d'accélérer le traitement des demandes tout en respectant les contraintes budgétaires. Les phases de sourcing, de négociation avec les fournisseurs et la mise en place de catalogues avec ces derniers s'effectuent en amont de la demande d'achats et sont donc directement intégrées dans le coût de celle-ci.

Pour les demandeurs, une solution P2P leur donne la visibilité sur les détails de leur demande, le budget engagé et les parties prenantes impliquées.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

Corcentric offre aux prescripteurs (et aux approbateurs) des paramètres avancés pour définir les centres de coûts, les budgets alloués, les imputations, etc. lors de la création de la demande d'achats. Ces paramètres sont bien entendu définis en amont par les équipes achats afin que les demandeurs n'aient pas à s'en soucier.

Enfin, d'autres fonctionnalités couvrent tous les cas métiers que vous pouvez rencontrer: livraison à plusieurs adresses pour une même demande d'achats, demande d'achats planifiées et réévaluation de la demande d'achats, etc.

Il n'y a pas à dire, l'outil a vraiment révolutionné notre quotidien. Nous sommes passés du Moyen-Âge à la modernité. Nous n'avions pas d'outil de ce type, rien ne nous permettait de visualiser l'engagement de nos dépenses. Certains métiers recouraient à des solutions isolées, construites en interne par une cellule IT.

RESPONSABLE DES APPROVISIONNEMENTS
NON MARCHANDS, MAISONS DU MONDE



La contrat d'achats

CHALLENGE

Connaissez-vous les conditions d'application de vos contrats d'achats? Quelles sont les options de tarification, les remises sur volume, les délais de livraison? Maintenant, multipliez cette incertitude par le nombre de contrats actuellement en vigueur. Sans une solution intégrant les données contractuelles dans le processus P2P, vous passez beaucoup de temps (vous et vos équipes) à suivre manuellement les dépenses sur contrats et les affecter au bon budget. Rien de tel pour vous mettre en retard quand la direction vous demande le reporting trimestriel des dépenses.

SOLUTION

Vous avez besoin de connaître en temps réel la situation de vos contrats d'achats. Une solution P2P intégrant la gestion des contrats facilite la gestion des catalogues, l'automatisation des échéances de facturation, l'exécution maîtrisée des contrats et la mise sous contrôle des dépenses. Ces contrats peuvent prendre différentes formes:

- Les contrats à commande ouverte couvrent un large éventail de produits et services (ex: publicité marketing). Ils permettent de créer des commandes pré-approuvées qui peuvent être envoyées directement au fournisseur en ignorant le workflow d'approbation demande d'achats > commande.
- Les contrats récurrents permettent de gérer automatiquement les processus achats récurrents

depuis l'étape de création du contrat jusqu'à l'étape de facturation en définissant et en planifiant le montant des paiements récurrents (ex: loyers, livraisons régulières, abonnements téléphoniques, etc.).

- Les contrats catalogues permettent de gérer les informations contractuelles sur les articles catalogues, de suivre les conditions contractuelles tout au long du processus P2P et de suivre les montants de dépenses relatives aux catalogues négociés.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

Corcentric offre une Plateforme Cloud Source-to-Pay qui intègre un ensemble de solutions (Gestion Fournisseurs, Sourcing, Procure-to-Pay et Traitement des Factures) développées sur une architecture et un code source uniques. Les solutions P2P et de Gestion des Contrats nativement connectées entre elles, vous permettent de gérer tous les types de contrats d'achats (contrats fournisseurs, contrats catalogues, contrats avec montants de facturation variables, contrats avec montants fixes, etc.). Les équipes achats et juridiques bénéficient des fonctionnalités achats de la solution P2P combinées aux fonctionnalités contractuelles (renouvellement, alertes, modifications et clôture) disponibles dans le solution de Gestion des Contrats.

Grâce aux deux solutions combinées, le système génère automatiquement un contrat d'achats en utilisant les données issues du projet de contrat.

Aujourd'hui nous avons 1200 contrats dans la Plateforme Corcentric que nous utilisons un peu différemment. Nous avons détourné la fonctionnalité classique pour faire des contrats qui nous permettent finalement de générer des commandes récurrentes, de manière à anticiper les provisions. C'est un moyen pour nous de sécuriser une partie des engagements à travers des commandes livrées automatiquement."

DIRECTRICE ACHATS, DOMITYS

La demande de devis (RFQ)

CHALLENGE

Tout ce dont vos clients internes ont besoin ne se trouve pas toujours dans les catalogues référencés. Ce qui finit généralement par se produire, c'est qu'ils contactent directement les fournisseurs qu'ils connaissent, évitant ainsi de suivre le processus établi (encore des achats sauvages!). Ou alors, ils demandent à l'équipe achats de trouver l'article en question, ce qui implique généralement beaucoup d'allers-retours (en particulier si les articles sont difficiles à trouver) créant du travail supplémentaire pour tout le monde et laissant le demandeur sans visibilité sur le statut de sa demande.

SOLUTION

En intégrant une fonctionnalité demande de devis, une solution P2P permet aux utilisateurs d'effectuer automatiquement une demande auprès de l'équipe achats.

Celle-ci peut transmettre automatiquement la demande de devis à plusieurs fournisseurs, qui envoient ou chargent leurs devis directement dans l'outil. Les devis sont comparés et la sélection faite. Dans les solutions P2P avancées, le devis validé est ensuite intégré automatiquement dans la demande d'achats qui reprend le cours normal du processus P2P. En plus de satisfaire les prescripteurs, de s'assurer de leur conformité et de leur offrir la visibilité sur leur demande, cette approche permet d'enrichir les catalogues et la base fournisseurs.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

L'intégration entre les solutions P2P et Sourcing de la Plateforme Cloud Corcentric permet de démarrer une demande de devis ou un appel d'offres depuis une demande d'achats et de renvoyer les informations pertinentes une fois la sélection faite directement dans la demande d'achats.

Ce processus peut également s'effectuer en sens inverse, une demande d'achats peut être automatiquement créée à partir d'un appel d'offre attribué.



La commande

CHALLENGE

Lorsque les demandes d'achats ne sont pas groupées, (comme c'est souvent le cas en l'absence de SI Achats) le nombre de commandes à tendance à croître à mesure que les lignes achats se multiplient. De plus, le nombre de fournisseurs augmente à un rythme exponentiel, générant des coûts incontrôlés et un risque accru pour l'entreprise.

SOLUTION

En intégrant la gestion des commandes tôt dans le processus achats à l'aide de workflows et d'alertes automatiques, l'ensemble du flux est optimisé et la transition entre la demande d'achats et la commande est simplifiée. Les équipes achats peuvent ainsi garantir la conformité du processus grâce à un contrôle accru tout en améliorant la communication entre les demandeurs, l'équipe achats et les fournisseurs. Résultat: le nombre et le coût des commandes diminuent.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

Quelque soit la taille, le secteur ou la structure de votre entreprise, la fonctionnalité de gestion des commandes de Corcentric vous permet de **gérer une variété de cas métiers des plus simples aux plus complexes**:

- Demandes d'achats consolidées au sein d'une commande ou divisées en plusieurs commandes

- Workflows intelligents définis en fonctions des paramètres de vos articles (catalogue/ hors-catalogue, contrats, etc.)
- Approbation et modification des commandes définies grâce à des règles pour s'adapter à votre politique organisationnelle
- Commandes modifiées si besoin même après approbation
- Engagement des dépenses amélioré et génération des charges à payer le cas échéant
- Règles configurables pour le suivi des fournisseurs, des budgets et des contrats
- Piste d'audit intégrée à chaque commande
- D'autres fonctionnalités incluent les commandes ouvertes, la communication avancée avec les fournisseurs, etc.

La réception et la gestion des litiges

CHALLENGE

Les fournisseurs jouent un rôle essentiel dans la conduite des affaires. La gestion de ces relations au stade de la réception du processus achats peut s'avérer difficile lorsque les accusés de réception ne sont pas remplis et qu'il n'y a pas de visibilité sur les commandes reçues. Était-ce une réception complète ou partielle? Y a-t-il eu des changements de prix? Les besoins du demandeur ont-ils été satisfaits? Que se passe-t-il si la commande n'est pas livrée à temps ou pas du tout? Mais ce n'est pas

tout, l'évaluation et le suivi de la qualité des fournisseurs après la livraison peuvent également être difficiles à mettre en œuvre.

SOLUTION

Les demandeurs veulent juste obtenir ce dont ils ont besoin et les équipes achats souhaitent simplement que le processus soit fluide et transparent. La gestion des réceptions intégrée à une solution P2P permet de contenter tout le monde en garantissant la conformité et en améliorant la réconciliation avec la commande et la facture. Ces solutions intègrent aussi pour la plupart la gestion des litiges qu'ils interviennent au moment de la réception, de la facturation ou qu'ils concernent directement le fournisseur.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

Les fonctionnalités de réception incluses dans la solution P2P Corcentric permettent de gérer différents types de réception afin de s'adapter à tous types de scénarios (réception excédentaire, réception en quantité, réception partielle en montant, réception partielle en quantité et/ou avec changements de prix, réception automatique/manuelle, réception en plusieurs étapes avec approbation, réception sur facture, etc.).



Le traitement des factures fournisseurs

CHALLENGE

Le challenge du traitement des factures fournisseurs est double : conformité et processus.

Le premier challenge est celui de la conformité. Les équipes Comptable et Finance sont en première ligne du chantier de la Loi de Finances 2020 qui introduit l'obligation de facturation électronique dans les échanges entre entreprises assujetties à la TVA, établies en France. La nouvelle échéance de cette réforme initialement prévue en juillet 2024 n'a pas encore été communiquée par la DGFIP. A cela s'ajoutent les différents modèles de facturation partout dans le monde obligeant les entreprises opérant à l'international à se conformer à chacun d'eux. Les différents formats, modes d'envoi et de réception selon les pays sont autant de variables à prendre en compte pour assurer la conformité globale de l'entreprise et de toutes ses factures.

Le deuxième challenge est celui des processus. Les multiples réformes ne concernent en effet que les étapes de création, d'envoi et de réception des factures dans votre flux de processus et pour la France, la communication de ses différents statuts obligatoires (refusée ou rejetées) à l'Administration Fiscale. L'objectif devrait être une automatisation à 100% de vos processus factures, mais des cas métiers réels nous ont montré que les exceptions ou les cas d'utilisation complexes sont courants et nécessitent toujours une intervention manuelle ou des fonctionnalités spécialement conçues pour remédier à ces situations. Par exemple, un fournisseur peut choisir de consolider les factures de plusieurs commandes ou de modifier les quantités et les spécifications entre la commande et la facture. Ces types de situations peuvent générer des frais généraux de traitement importants pour l'approbation des factures.

SOLUTION

Toutes les solutions P2P du marché vont se mettre en ordre de marche pour garantir la conformité à leurs clients directement ou indirectement via un partenaire. Votre entreprise devra mener en amont certaines actions pour l'aiguiller dans son choix :

- Évaluer votre volumétrie de factures : nombre de factures, fournisseurs assujettis/non assujettis, etc.
- Nettoyer votre base fournisseurs : dédoublonner, renseigner les codes SIREN et TVA intracommunautaire
- Évaluer vos besoins en définissant votre schéma de flux factures

Sur l'aspect processus, une solution P2P permet de réduire les coûts opérationnels et d'accroître l'efficacité en accélérant le traitement et la validation des factures. Rendre la facturation plus rapide, plus précise, entièrement conforme et automatisée est non seulement essentiel pour le processus achats mais aussi pour la bonne marche de l'entreprise en

général. Ces solutions permettent de simplifier la réconciliation facture et de mieux identifier les détails spécifiques à chaque facture (ex: comment celle-ci a été créée et réconciliée). Les erreurs manuelles sont réduites ainsi que la consommation de papier.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

Les fonctionnalités de traitement des factures de la solution P2P de Corcentric permettent de gérer des situations simples comme complexes afin d'accroître autant que possible le taux de traitement automatique :

- Plusieurs méthodes de saisie du dossier facture adaptées à tous les cas de figure, formats et modes de réception:
 - Factures non électroniques (PDF papier/scanné) et électroniques (cXML/EDI/ Factor-X)
 - Aujourd'hui, réception par mail ou via le portail fournisseur, import de la

facture et demain avec la nouvelle réforme, réception des factures électroniques sur l'application Corcentric et renvoie des informations de cycle de vie à l'administration fiscale

- Réconciliation des commandes/réceptions avec les factures
- Gestion automatique des écarts avec tolérance pour les frais d'envois et autres coûts, tolérance sur les montants HT et TVA
- Workflows d'approbation pour les commandes, factures et paiements
- Réconciliation manuelle pour les commandes/réceptions multiples et les contrats
- Réconciliation automatique « à la ligne » et non plus seulement « en-tête-pied »
- Et bien d'autres fonctionnalités (facture sans commande, gestion de la refacturation, gestion des avoirs, réimputations analytiques, etc.)

FOCUS SUR LA SOLUTION CORCENTRIC DE TRAITEMENT INTELLIGENT DES DOCUMENTS FOURNISSEURS :

Factures, avoirs, attestations fiscales... Quel que soit le document fournisseur reçu, son mode de réception ou son format, la Solution de Traitement Intelligent des Documents Fournisseurs Corcentric accélère le processus. Le temps de traitement manuel est ainsi réduit à son minimum.

- Gestion des documents : La solution capture, analyse, classe et distribue automatiquement vos documents simples comme complexes de tout type (facture, avoir, attestations fiscales, etc.) et de tout format (PDF, Factor-X, XML, etc.)
- Optimisation du processus de traitement des factures. Lorsqu'il s'agit d'une facture, l'IA permet d'accélérer le processus à chaque étape



La génération des écritures comptables

CHALLENGE

Les équipes comptables jouent un rôle essentiel dans le bon fonctionnement et la gestion des flux de trésorerie d'une organisation. Elles contribuent aux relations clients-fournisseurs qui sont le quotidien des équipes achats. Il est donc fortement déconseillé de fournir un surcroît de travail à vos collègues de la finance et de la comptabilité en fournissant des codes comptables erronés ou pire encore en les oubliant.

SOLUTION

Un outil P2P incluant une fonctionnalité de génération automatique des écritures comptables permet à l'équipe comptable de gagner du temps et d'améliorer la conformité.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

La fonctionnalité de génération des écritures comptables intégrée à la solution P2P de Corcentric permet d'aller plus loin en fournissant une piste d'audit complète de toutes les activités et actions effectuées par les équipes achats et comptabilité. Elle permet de générer automatiquement différents lots d'écritures comptables en fonction de l'état d'avancement du flux achats et de les intégrer directement dans votre ERP ou votre système comptable en place.

L'équipe comptable peut générer les écritures comptables de facturation, de provision et sur les

charges à payer et gérer d'autres tâches telles que les dates de Cut-off, les charges constatées d'avance ou encore les flux de refacturation. Enfin, le reporting disponible en temps réel lui permet d'améliorer la précision du processus de réconciliation. En automatisant les processus liés aux écritures comptables vous améliorez la collaboration transverse et transformez les fonctions métiers en partenaires métiers.

Le paiement

CHALLENGE

Retards de paiements, tâches fastidieuses, risque de fraude, relances incessantes des fournisseurs concernant le paiement... Une partie ou la totalité de ces difficultés peut survenir lorsque votre processus de paiement est manuel et non optimisé. Les relations potentiellement tendues avec certains de vos fournisseurs peuvent nuire à votre compétitivité et à l'efficacité de votre chaîne d'approvisionnement.

SOLUTION

En tant qu'étape finale du cycle P2P, les paiements doivent être 100% centralisés et gérés comme une composante à part entière du processus achats. Le paiement électronique permet de digitaliser les paiements directement depuis votre ERP ou votre système comptable vers le compte bancaire du fournisseur. Le traitement en temps réel de ces paiements prend quelques secondes contre des jours, voire des semaines avec un processus manuel et non digital.

Un processus automatisé permet de réduire les coûts, les interventions manuelles et les délais en centralisant les paiements dans un seul outil. Les factures passent ainsi plus rapidement de l'état approuvé à l'état payé.

LE + OFFERT PAR LA SOLUTION CORCENTRIC PAYABLE EN COURS D'INTÉGRATION DANS LA SOLUTION PROCURE-TO-PAY DE CORCENTRIC

La solution Corcentric Payable inclut des fonctionnalités permettant d'établir un reporting avancé et de connaître facilement et en temps réel les statuts des paiements. Les équipes internes et les fournisseurs ont ainsi accès 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 au statut des paiements et aux détails des virements.

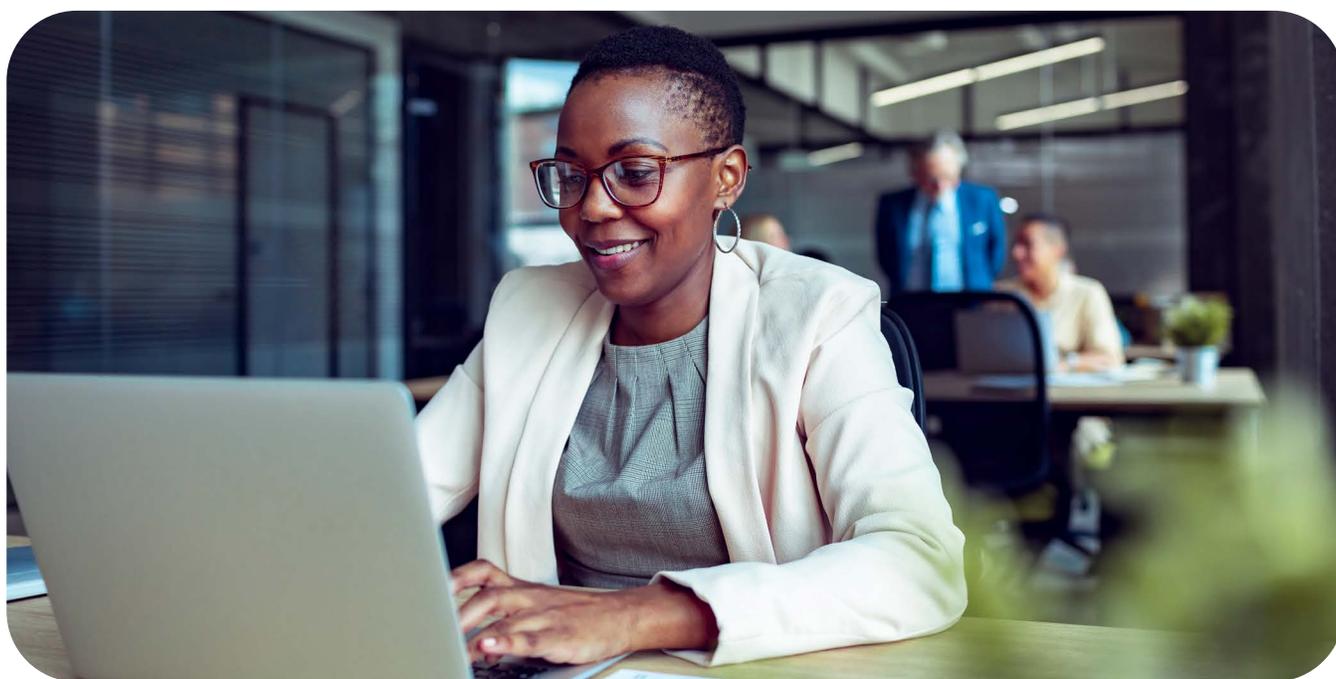
Notre mission est d'améliorer l'efficacité opérationnelle et de gérer les achats indirects communs aux différents métiers. Pour cela nous avons besoin de nous doter d'un SI Achats capable, à la fois, de respecter nos contraintes (multi-ERP, dimension internationale, déploiement rapide, etc.) et de gérer les engagements et de faciliter les flux comptables.

DIRECTRICE ACHATS BIENS & SERVICES GROUPE, INVIVO GROUP

Une gestion des achats efficace ouvre la voie à de plus grandes économies, une efficacité et une rentabilité accrues

Un logiciel P2P permet de garantir que les activités achats contribuent de manière significative à la rentabilité en réduisant les coûts, en minimisant les risques et en améliorant l'efficacité et le contrôle. Pour ce faire, une solution P2P aide les entreprises à:

- **Réduire la durée du processus achats et augmenter la productivité :** un outil facile à utiliser et bien configuré permet d'accélérer le cycle P2P et les approbations
- **Réduire les dépenses hors contrôle et hors contrat:** une solution P2P dirige automatiquement les utilisateurs vers les catalogues de fournisseurs approuvés dont les prix et autres caractéristiques ont été négociés contractuellement
- **Améliorer la visibilité sur les activités achats:** des workflows et des pistes d'audit visuels permettent à tous les acteurs impliqués de voir les étapes et l'état du processus achats. Les tableaux de bord intégrés et les rapports configurables offrent une vue à 360° de toutes les activités achats



Get peace of mind.

Web:

corcentric.com/fr

Email:

contactfrance@corcentric.com



À PROPOS DE CORCENTRIC

Corcentric est un opérateur mondialement reconnu de solutions Achats et Finance. Nous offrons des solutions sur mesure combinant Technologie, Services et Consulting pour permettre à nos clients d'atteindre leurs objectifs métiers en toute sérénité. Ce partenariat durable construit depuis plus de 20 ans avec nos clients est le fondement de notre succès partagé. Pour en savoir plus, visitez notre site internet corcentric.com/fr