

Carte d'Achat : Choisir son établissement financier

ETAPE 2

Les intervenants du marché

Tous les établissements financiers sont susceptibles de proposer ce service.

Constituer le dossier

La préparation et la constitution d'un dossier à soumettre à l'établissement financier est impératif. Il est indispensable pour la carte d'achat de préciser dans ce dossier :

- le contexte,
- les aspects techniques,
- les objectifs attendus,
- le périmètre d'intervention.

Le contexte :

- Spécifier le volume des achats, nombre de commandes, nombre de fournisseurs, volume de C.A. annuel
- Décrire précisément :
 - l'organisation hiérarchique de votre établissement
 - le ou les systèmes d'information : comptables, de commandes (les nommer)
- Indiquer les particularités : dématérialisation, e-procurement etc.

Objectifs attendus :

Il convient de faire préciser clairement à l'établissement financier interrogé les :

■ Services attendus :

- Aide à la mise en place de la solution Carte d'Achat
- Reporting proposé :
 - niveau de détail
 - outils de reporting consolidés
 - prise en compte de la dimension internationale de la société et de ses fournisseurs
 - prise en compte des relevés de factures et leurs niveaux de détail
- Administration et paramétrage des cartes (gestion du parc, des porteurs, historique...)
- Liste des fournisseurs déjà affiliés à la Carte d'Achat
- Aide au recrutement des fournisseurs
- Interfaces comptables
- Assurance proposée sur la carte (fraude, perte, vol, etc.)
- Offre de dématérialisation
- Autres services

■ Modalités de tarification et conditions financières selon les établissements financiers tels que :

- Taux sur le montant TTC de la transaction, coût à la transaction, coût unitaire annuel de la carte ...
- Modalités de facturation des services complémentaires (dématérialisation, actes de gestion...)

Carte d'Achat : Choisir son établissement financier

Le cahier des charges

cf Fiche pratique N°1 'Les actions à mettre en œuvre pour se doter d'une Carte d'Achat'

Exemple de grille d'analyse comparative des offres

Critères à prendre en compte pour le choix	Etablissement financier : A	Etablissement financier : B	Etablissement financier : C	Pondération
Financiers				
Taux sur le montant TTC de la transaction				
Coût à la transaction				
Coût unitaire annuel de la carte				
Modalités de facturation des services				
Fonctionnalités attendues				
Niveau de détail				
Interbancaire				
Interopérabilité				
Facturation électronique et outils de gestion				
Fréquence				
Format				
Niveaux de paramétrage de la carte				
Ergonomie - fonctionnalités				
Conseils/assistance				
Cadrage/Assistance Maîtrise d'Ouvrage				
Bénéfices attendus				
Accompagnement pilote				
Accompagnement déploiement				
Gestion du changement				
Périmètre d'acceptation de la carte				
Accompagnement au recrutement des fournisseurs				
Intégration dans les systèmes d'informations comptable				
Sécurité				
Accès outil de gestion				
Restitution				
Archivage/dématérialisation				
Suivi fraude et risque				
Total				

NB : Être vigilant sur la politique d'accompagnement de recrutement des fournisseurs.

ETAPE 3 : Calculer la rentabilité de la Carte d'Achat → FICHE PRATIQUE n° 3