

Les 20 min. du Digital Achats

Solutions achats et ERP, tout pour s'entendre !

OCTOBRE
2020

Dans le cadre d'un séminaire en ligne suivi par une vingtaine de décideurs achats, approvisionnements et finance, les experts Acxias ont mis en évidence les synergies entre les solutions spécialisées Procure-to-pay et les ERP. Au-delà des avantages liés à son modèle tarifaire et à une ergonomie facilitant l'adoption, les fonctionnalités d'un outil dédié permettent de générer des gains de productivité et des économies supplémentaires, en particulier sur le périmètre des achats indirects.

Historiquement positionnés sur le processus transactionnel Procure-to-pay (commande, réception, facturation, etc.), en interaction étroite avec la gestion de production et les prévisions commerciales, les ERP ne sont pas optimisés pour la gestion des achats indirects. « Contrairement aux achats de production ou aux achats marchands, les achats indirects nécessitent une approche et des fonctionnalités spécifiques, plus proches des standards de l'e-commerce que de la gestion de production », a précisé en introduction Bertrand Gabriel, directeur du Développement et des Comptes stratégiques chez Acxias.

Les achats indirects couvrent en effet de très nombreuses catégories de biens et services, et correspondent à des besoins multiples de tous les collaborateurs sur le terrain. « Pour ces achats, généralement délégués à une population très étendue de prescripteurs et d'utilisateurs finaux, aux profils très variés, un ERP est trop rigide », a témoigné Luis Bittencourt, Lead buyer MRO & Gaz industriels en bouteille chez ArcelorMittal. Fort de près de 20 années d'expérience comme acheteur dans le secteur industriel, il estime qu'une solution spécialisée apporte davantage de flexibilité et de latitude : « Elle permet non seulement de travailler de façon plus simple, à travers des interfaces intuitives et comparables à celles des sites de e-commerce, mais offre des fonctionnalités plus avancées permettant par exemple de garantir par construction la conformité avec les contrats : délai de réception, prix, qualité, etc. ».



La conformité fait d'ailleurs partie des tout premiers bénéfices mis en avant par les entreprises ayant adopté une solution Procure-to-pay, a rappelé Bertrand Gabriel, s'appuyant sur les résultats du dernier Baromètre de la digitalisation des achats réalisé par Acxias. « Outre la conformité du processus achats, le respect du panel fournisseurs et des engagements contractuels est devenu fondamental pour les entreprises », constate-t-il. « Comme c'est souvent le cas, les environnements multi-ERP complexifient le déploiement des contrats cadres globaux, nécessitant une gestion manuelle lourde et un temps considérable peu compatible avec les délais contractuels convenus ». Autres bénéfices d'une solution dédiée, mis en avant par les répondants au Baromètre : la réduction des charges de gestion, la capacité accrue de négociation avec les fournisseurs ou encore la diminution des litiges (voir schéma page 2). Si l'on y ajoute une ergonomie « e-commerce like » facilitant l'adoption, et les avantages

liés à son modèle tarifaire, une solution spécialisée Procure-to-pay permet de générer des gains de productivité et des économies supplémentaires sur les achats. Le coût de la souscription annuelle à SAP Ariba, indépendant du nombre d'utilisateurs, est ainsi basé sur le montant des dépenses mises sous contrôle, et donc la création de valeur.

Sur le plan fonctionnel, en ligne avec l'analyse de Luis Bittencourt, Acxias insiste aussi sur la couverture plus pointue dans ce domaine d'une solution spécialisée achats comparativement à un ERP. D'abord en termes d'analyse décisionnelle et de reporting, puisque l'ERP doit généralement être complété d'outils de business intelligence tiers. « Les solutions achats intègrent nativement cette couche et proposent en temps réel les indicateurs pour piloter les dépenses et les processus », a précisé Bertrand Gabriel. Second point faible : la couverture du processus de sourcing et de négociation,

Bénéfices de la digitalisation du processus achats



Sondage ACXIAS auprès d'entreprises ayant mis en place une solution Procure-to-pay il y a plus de 2 ans

mais aussi de contractualisation, qui suppose d'interagir de façon digitale avec les fournisseurs. Sur ces sujets, les acheteurs n'utilisent d'ailleurs pas les ERP, mais, s'ils n'ont pas de solution digitale achats, plutôt la suite « Office » : Outlook pour les échanges fournisseurs, Word pour les cahiers des charges et les contrats, et Excel pour le suivi des échanges, la collecte des informations fournisseurs et de leurs offres, la comparaison des propositions, etc.

Outre ces fonctionnalités spécifiques pour les acheteurs professionnels, les solutions spécialisées achats offrent également des fonctionnalités bien mieux adaptées pour optimiser la facette transactionnelle des achats indirects. « Si l'ERP fonctionne bien pour les achats directs, largement automatisés et centralisés, en connexion avec les modules de prévision de consommation, de production et de stock, la gestion des processus transactionnels pour les achats indirects nécessite une approche et des fonctionnalités spécifiques. Cela, en raison de la complexité liée à la multiplicité des familles d'achats et à l'expression des besoins, qui peuvent provenir de chaque

collaborateur de l'entreprise », considère Bertrand Gabriel. « C'est d'autant plus vrai que ces achats sont généralement délégués en partie aux prescripteurs. Dans certaines solutions spécialisées et notamment dans SAP Ariba, ces derniers peuvent eux-mêmes émettre des demandes de devis en ligne auprès de fournisseurs référencés par les achats, ou passer des demandes d'achat simplement à partir de catalogues électroniques correspondant à la déclinaison tarifaire des contrats négociés par l'acheteur. »

Ces fonctionnalités couplées à un workflow de validation de l'engagement de la dépense garantissent la conformité contractuelle des dépenses engagées, la maximisation des volumes sur des fournisseurs panels préqualifiés par les achats, la systématisation des petites consultations et donc de nouvelles sources d'économie ainsi que le respect du processus d'engagement des dépenses décidé en amont par le contrôle financier. Ceci tout en évitant de solliciter les acheteurs professionnels pour chaque transaction, notamment celles de faible montant tels les achats de « classe C », qui ne justifient pas une

intervention des achats. Les acheteurs ne sont sollicités que pour les transactions pour lesquelles ils ont une véritable valeur ajoutée : montants importants, produits stratégiques, enjeux en termes de supply chain, risques fournisseurs, etc. »

Aux yeux de Luis Bittencourt, les catalogues électroniques constituent d'ailleurs une autre grande force des solutions Procure-to-pay. « En plus d'homogénéiser les achats dans tous les services et toutes les entités du groupe, dans tous les pays, les catalogues apportent un environnement de type e-commerce incluant un puissant moteur de recherche, que chacun maîtrise aujourd'hui dans sa vie personnelle », estime-t-il. « Ils évitent les achats sauvages et les problèmes de facturation-paiement, puisqu'à chaque dépense correspond une commande, ainsi qu'une dérive des coûts administratifs en simplifiant les opérations et en limitant les litiges. »

Pour illustrer les bénéfices d'une solution spécialisée, le webinar s'est achevé par une démonstration de SAP Ariba, la solution leader dans les domaines des achats-approvisionnements-finance, et plus précisément de la version Snap préconfigurée et packagée pour les ETI. Les fonctionnalités présentées ont mis en évidence les capacités de la solution en termes de simplicité d'utilisation (voir captures d'écran ci-dessous) et d'étendue fonctionnelle. SAP Ariba Snap couvre l'ensemble du processus Procure-to-pay, allant de la gestion des demandes et des commandes d'achats multicanales (devis en ligne, catalogues, formulaires d'achats, achats sur contrats, etc.) à la facturation, avec l'automatisation maximale des opérations. Le pré-paramétrage aligné sur les bonnes pratiques pour les principales catégories d'achats indirects, ainsi que la disponibilité de workflows d'approbation et de formulaires types, permettent une adoption et une implémentation rapide : 2 à 3 mois, contre 9 à 12 mois pour les solutions achats généralement mises en œuvre par les grandes entreprises. Voir plusieurs années pour les ERP. Les autres fonctionnalités de SAP Ariba (sourcing, procurement collaboratif, services financiers, etc.) restent accessibles pour les acheteurs professionnels et la direction financière.

