

Les 20 min. du Digital Achats

Comment les solutions digitales achats et finance aident les entreprises à surmonter la crise

MAI - JUIN
2020

À l'occasion d'un séminaire en ligne auquel une cinquantaine de décideurs achats, approvisionnements et finance ont participé, Acxias et SAP se sont attachés à présenter les multiples avantages qu'offrent les solutions digitales spécialisées pour gérer et surmonter la crise du Covid-19. Qu'il s'agisse d'accélérer les plans d'économies ou de maximiser les gains, elles constituent des leviers puissants pour traverser cet épisode critique, à l'image de la solution Ariba Start sourcing proposée gratuitement pendant 90 jours.

Avec la crise née du nouveau coronavirus, ce n'est pas la première fois qu'un événement peu prévisible perturbe l'économie mondiale. En remontant moins de deux décennies en arrière, il suffit de se remémorer l'épidémie de Sras (2002-2003), le tsunami en Asie du Sud-Est (2004), le krach financier des « subprimes » (2008), l'éruption du volcan Eyjafjallajökull (2010) ou encore la catastrophe de Fukushima (2011). Cette fois-ci, l'apparition du problème au cœur du système de production mondial et sa propagation rapide ont impacté avec une ampleur sans équivalent depuis la dernière guerre mondiale l'économie globale et locale.

Passé le temps de l'urgence et des aides étatiques, les entreprises s'organisent désormais pour surmonter la crise. En première ligne pour définir et mettre en œuvre des projets ciblés avec des bénéfices rapides, leurs équipes achats et finance ont un rôle crucial à jouer, facilité par les logiciels spécialisés disponibles dans ces domaines. « Sur la base de la centaine de projets menés en 15 ans par nos équipes, nous sommes convaincus de la contribution de ces logiciels en pareille situation, pour réviser rapidement les contrats en cours, amplifier les plans d'économies ou faire des gains de productivité, voire supporter des plans de réorganisation, à court et à moyen terme », considère Bertrand Gabriel,

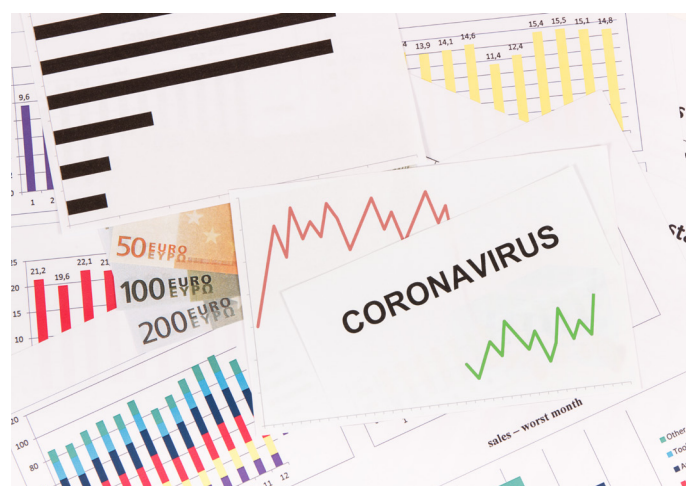
directeur en charge du développement chez Acxias, qui coorganisait avec SAP Ariba un webinar sur le thème « Comment les solutions digitales achats et finance aident les entreprises à surmonter la crise ? ».

En temps de crise, différentes mesures s'imposent en effet, conduisant les fonctions achats, approvisionnements et comptabilité fournisseurs à adapter leurs pratiques. Si la nécessaire protection sanitaire les oblige à acheter de nouveaux produits et services (équipements de protection, produits d'hygiène, prestation de nettoyage, etc.), les entreprises doivent en

« cela passe par une réduction des dépenses au strict nécessaire, à une mise en concurrence et à des négociations accrues lors des consultations, et à la révision des contrats existants ». Elles sont également amenées à engager des actions pour atténuer les risques de rupture de leur supply chain ou de la qualité des produits, en identifiant les fournisseurs à risques et en imaginant des solutions alternatives (substitution, internalisation, relocalisations, etc.). « Cette démarche doit d'ailleurs anticiper les redémarrages, pour s'assurer que les partenaires commerciaux vont suivre et que les risques seront maîtrisés », conseille le directeur d'Acxias. « C'est une approche classique, mais qu'il faut aujourd'hui renforcer ».

De manière indirecte, la situation de crise conduit aussi les organisations à se digitaliser davantage : pour répondre aux nouveaux modes de travail mis en place (télétravail, temps partiel, limitation des déplacements, etc.), avec des conséquences dans les relations en interne et avec les fournisseurs, et pour gagner en productivité. Enfin, plus généralement

encore, cette période critique est l'occasion pour beaucoup de revoir leur stratégie, en se diversifiant ou se tournant vers de nouveaux marchés, et donc en se lançant dans l'achat de nouveaux produits et services, et en recherchant de nouveaux fournisseurs.



parallèle tout faire pour préserver leur trésorerie et les achats sont en première ligne pour adapter les contrats et flux d'approvisionnement sous-jacent à la marche réduite des activités, et identifier de nouvelles pistes d'économies. Pour Bertrand Gabriel,

Mesures	Déclinaison Achats / Fin.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Protection sanitaire	. Achats de produits spécifiques . Contrats de prestations (adaptations / nouveaux)			■	■	■	■				
2. Préservation de la trésorerie (compenser la baisse de l'activité et du cash-in)	. Révision des contrats d'approvisionnement . Révision des contrats de prestation				■	■	■	■			
3. Adaptation de l'organisation (temps partiel, télétravail etc.)	. Dossiers partagés / digitalisation des documents et relations internes / fournisseurs	■				■		■			
4. Atténuation des risques supply-chain	. Identification des fournisseurs à risque . Plans d'atténuation des risques fournisseurs (substitutions, internalisation, relocalisations, etc.)		■	■		■					
5. Economies	. Réduire les dépenses au strict nécessaire . (re)Négociation / mise en concurrence accrue			■	■		■	■			■
6. Gains de productivité (voire restructurations)	. Digitalisation & Automatisation des processus achats / supply-chain / comptabilité	■			■	■	■	■	■	■	
7. Diversification / nouveaux marchés clients	. Achats de nouveaux produits et services . Recherche de nouveaux fournisseurs			■		■	■				

Solutions

- 0 « Digital »
- 1 Risques
- 2 Sourcing
- 3 Négociat*
- 4 Contrats
- 5 Devis/Cat.
- 6 Workflow
- 7 Commande
- 8 Facture
- 9 Escomptes

Qu'il s'agisse de générer des économies supplémentaires, de renforcer le contrôle des dépenses, de maîtriser davantage les risques, de préserver la trésorerie, d'améliorer la productivité ou d'accompagner les éventuelles restructurations, les solutions digitales achats et finance sont des facilitateurs évidents. C'est d'abord le cas dans le cadre de la gestion de la relation fournisseurs, en termes de pilotage des risques, de la performance et du processus de facturation-paiement (vérification et enregistrement automatique, rapprochement et gestion des écarts, négociation d'escomptes, etc.). Les solutions digitales achats permettent aussi de renforcer le contrôle des dépenses, par un meilleur encadrement des demandes et une mise en concurrence systématique sur le processus Procure-to-receipt, et toutes les dimensions de la gestion des contrats. « Quasiment toutes les mesures imposées par la crise du coronavirus ont pour conséquence une adaptation, une renégociation ou la signature de nouveaux contrats, d'où

l'intérêt des fonctionnalités dédiées dans les solutions digitales achats », estime Bertrand Gabriel. Enfin, en amont de la contractualisation, ces solutions présentent d'énormes avantages sur le processus Source-to-contract, en particulier dès qu'il s'agit de « sourcer » (identifier, évaluer, sélectionner, etc.) de nouveaux fournisseurs et de mener des consultations.

La seconde partie du webinar s'est d'ailleurs focalisée sur ce processus, à travers une démonstration de l'offre Start sourcing de SAP Ariba, particulièrement adaptée aux entreprises de taille intermédiaire. « Alors que 80 % des clients SAP sont des PME et ETI, nous développons des solutions Cloud qui leur sont adaptées, tant en termes de prix que de fonctionnalités », a précisé Vincent de Poret, en charge du Business development EMEA chez SAP Ariba. « C'est le cas de l'offre Start sourcing, proposée gratuitement pendant 90 jours pour 5 utilisateurs, pour 90 événements ».

Assurée par Mouna Drissi, consultante digital achats chez Acxias, la présentation de la solution s'est déroulée en deux temps. Dans un premier temps, une consultation dans le cadre d'un projet d'achat de Capex (immobilier, équipements, etc.), en association avec la plateforme Discovery pour la diffusion d'appels d'offres en ligne, a permis d'identifier de nouveaux fournisseurs potentiels en quelques clics et moins de 1 minute. Une enchère inversée a ensuite été menée, sur la base du même appel d'offres et avec les fournisseurs sélectionnés, pour réaliser davantage d'économies. « Dans une période de crise comme celle que nous traversons, ces solutions constituent d'indiscutables leviers pour accélérer les plans d'économies et amplifier les gains », a insisté Mouna Drissi. Aux entreprises souhaitant s'équiper de Start sourcing, Acxias, partenaire de SAP, propose un accompagnement et un programme de formation personnalisé. « Pour pérenniser l'approche, il est évidemment possible de passer à la solution globale SAP Sourcing, utilisable sans limitation », a complété Bertrand Gabriel. Cette évolution se fera en conservant l'historique des données et des opérations réalisées.

The image shows two overlapping screenshots. The top one is the SAP Ariba Spend Management web interface, displaying a 'Catalogue' and 'Actions communes' sidebar. The bottom screenshot is an Excel spreadsheet titled 'RFP CAPEX MATERIEL INFORMATIQUE (réponses) xls'. The spreadsheet contains a table with columns for 'Nombre', 'Nom de l'article', 'Quantité', 'Unité de mesure', 'OFFICE DEPOT', and 'MANUTAN'. It lists items like 'Ordinateurs portable 13" HP' and 'Souris HP Cache Ecran 13"', with columns for 'Prix', 'Prix global', 'Economie', and 'Rang de l'offre en tête (%)'. Totals at the bottom show a price of EUR 1 448 000,00 and a total economy of EUR 1 404 000,00.