

## Une nouvelle ère digitale s'ouvre pour les achats des ETI

JUIN  
2020

**Un nombre croissant d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) et de PME misent sur les solutions digitales spécialisées pour déployer les bonnes pratiques d'achat et d'approvisionnement, et optimiser leur performance. Si les enjeux sont proches de ceux des grands groupes, leurs ressources plus limitées (équipe achats, capacité d'investissement, etc.) et d'autres contraintes spécifiques nécessitent des offres spécialement adaptées à leur profil. A la clé, une mise en œuvre simplifiée, plus rapide et à coûts maîtrisés.**

Après les grands groupes, les entreprises de toutes tailles découvrent à leur tour les atouts des solutions spécialisées pour optimiser leurs achats, approvisionnements et en aval la comptabilité fournisseurs. Pour la plupart d'entre elles, la digitalisation se limite encore souvent à l'envoi de commandes par e-mail ou au traitement des factures et des paiements (Procure-to-pay, P2P) avec leur ERP ou leur progiciel

de gestion. Par manque de temps ou de moyens, les opérations amont allant de l'identification des fournisseurs à la consultation-contractualisation (Source-to-contract, S2C), et plus encore le pilotage de la fonction (analyse des dépenses, performance achats, risques et performance fournisseurs), sont généralement délaissées, ou gérées sommairement à l'aide de logiciels bureautiques classiques.

### Un marché de 150 000 entreprises, dont 5 000 ETI

Lorsque l'entreprise atteint une taille critique et que les intervenants (utilisateurs finaux, prescripteurs, acheteurs, approvisionneurs, comptables, contrôleurs de gestion, fournisseurs, etc.) se multiplient, ou lorsque la direction générale renforce ses exigences en termes de performance achats et financière et de reporting associés, l'opportunité voire la nécessité de disposer d'une solution digitale dédiée apparaissent. « On constate fréquemment des pratiques achats hétérogènes et des règles de gestion des dépenses insuffisamment connues et déployées auprès des équipes opérationnelles », explique Bertrand Gabriel, directeur d'Acxias en charge du développement. « Cela donne lieu à de nombreuses exceptions et interventions manuelles des achats ou de la finance, ainsi qu'à un volume relativement important d'achats « sauvages » réalisés hors cadre, auprès de fournisseurs non référencés et sans commande, conduisant à des litiges, des plaintes de fournisseurs pour retard de paiement, etc. » [Lire la suite](#)



Étienne Appert pour LA CONFÉRENCE DES ACHATS INDIRECTS

## Un positionnement par étapes sur le mid-market

Pour adresser les ETI et les PME, le défi à relever par les grands éditeurs, spécialistes et généralistes confondus, peut se résumer simplement : proposer des solutions rapides et faciles à mettre en œuvre, à un coût maîtrisé, c'est-à-dire bien inférieur à celui des projets menés par les grands comptes. Chez les éditeurs d'ERP, parmi les précurseurs dans cette démarche, l'adaptation de l'offre s'est généralement faite au prix d'une réduction du périmètre fonctionnel initialement proposé, ou d'une verticalisation par secteurs d'activité. Les spécialistes en solutions digitales achats, conscients du fait que le coût d'adaptation de leur offre et d'évolution de leur approche commerciale pouvait être élevé, ont choisi d'avancer plus prudemment.... [Lire la suite](#)

Pour recevoir par email le compte rendu dans son intégralité, [cliquez ici](#)