

Les 20 min. du Digital Achats

Les entreprises intermédiaires ont désormais leur solution

MARS - AVRIL
2020

A l'occasion d'un séminaire en ligne à destination des entreprises de taille intermédiaire, Acxias et SAP ont rappelé les leviers qu'offre le digital pour améliorer la performance des achats, de la supply chain et de la comptabilité fournisseurs. La solution Ariba Snap, préconfigurée spécifiquement pour une mise en œuvre en 2 ou 3 mois, accélère le déploiement des bonnes pratiques du Procure-to-pay et l'adoption par les utilisateurs, avec des coûts maîtrisés.

Achats ne respectant pas les règles d'engagement de dépenses, réalisés sans processus de mise en concurrence et auprès de fournisseurs non référencés, donnant lieu à des factures sans commandes, conduisant à des contestations et des retards de paiement... Si les achats en ETI (*) font face aux mêmes enjeux que dans les grands groupes, ces dépenses qualifiées de « sauvages » y sont bien plus fréquentes et importantes en proportion. La raison ? « Des processus généralement moins encadrés et déployés sur le terrain, faute de moyens et de temps », selon Bertrand Gabriel, directeur en charge du développement

chez Acxias, qui coorganisait mi-mars puis début avril avec SAP Ariba un Webinar sur le thème « Reprenez le contrôle de vos dépenses sauvages et digitalisez vos processus achats en moins de 3 mois ».

Ce séminaire en ligne, auquel s'étaient inscrits plus de 100 responsables achats et finance, a permis aux participants travaillant en ETI de mieux appréhender les leviers à leur disposition pour maximiser la performance de la fonction et réduire les achats sauvages. Un sondage express réalisé dès le début de la séance a d'ailleurs permis de confirmer les principales difficultés rencontrées par ces entreprises en matière d'achats, en premier lieu un nombre important de dépenses passées hors processus et sans commandes (voir graphique page suivante).

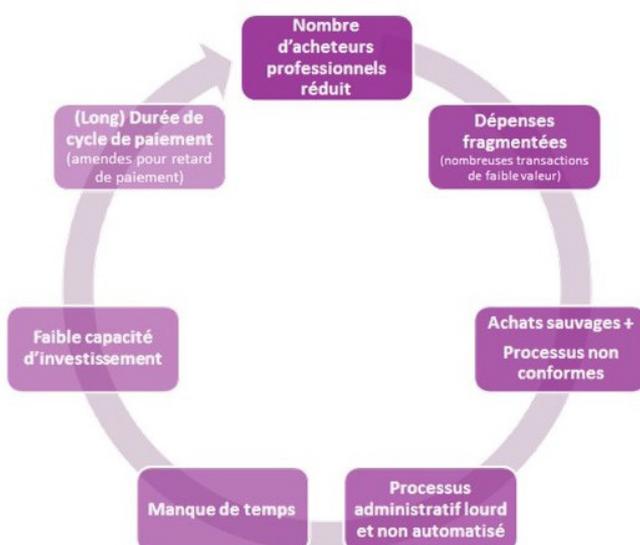
Bien que souvent confrontées aux mêmes enjeux achats que les grands groupes, les ETI se heurtent à des fonctions support moins musclées pour les achats, la finance et le contrôle de gestion, ainsi qu'à une moindre connaissance et réceptivité des acteurs opérationnels vis-à-vis des règles d'engagement des

dépenses de la société et des bonnes pratiques d'achat. La multiplicité des collaborateurs à même de solliciter directement les fournisseurs locaux hors cadre achats conduit notamment à des dépenses fragmentées et incontrôlées.

En cause, outre la méconnaissance des règles et bonnes pratiques : des traitements administratifs souvent lourds, longs et peu automatisés qui alourdissent les processus et conduisent les opérationnels à les court-circuiter pour répondre à leurs impératifs métiers, et des contraintes de disponibilité et d'urgence (voir schéma ci-contre « Problématiques des ETI et PME »). « Si l'on y ajoute le manque de temps et la capacité d'investissement généralement réduite de ces entreprises pour mener des projets d'optimisation, il résulte un potentiel très important d'optimisation qui se chiffre souvent en millions d'euros », estime Bertrand Gabriel.

Les gisements de gains existent à plusieurs niveaux. D'abord en systématisant la mise en concurrence et si possible auprès de fournisseurs référencés. Ensuite en rendant obligatoires les commandes (sauf exceptions validées par la direction) et en instaurant en amont un processus simple de validation des demandes d'achat, qui permet de réduire mécaniquement les dépenses. Puis, après contrôle de la bonne réception des produits ou des services, en disposant d'une chaîne automatisée d'enregistrement et de rapprochement des factures.

Problématiques des ETI et PME

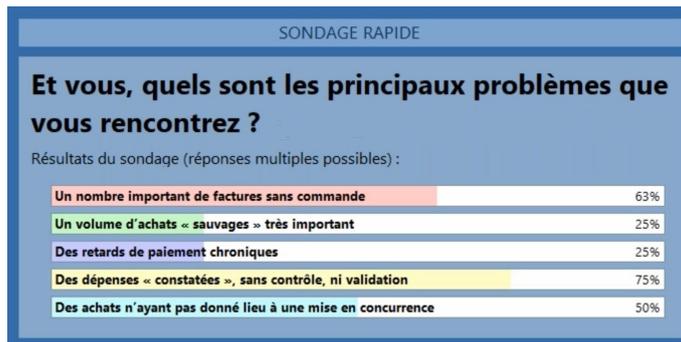


« Cette chaîne de traitement doit reposer sur des fondations solides, autour de processus et de référentiels structurés (fournisseurs, articles, contrats, etc.) mais aussi, chaque fois que cela est possible, de catalogues matérialisant les tarifs des produits et services négociés en amont », considère Bertrand Gabriel.

Pour exploiter ces gisements de gains, « l'ensemble du processus achats doit être « lean », avec le moins d'exceptions et d'écarts possibles, pour que la chaîne se déroule automatiquement et de manière fluide », a-t-il poursuivi. Sur la base de la centaine de projets menés en 15 ans par Acxias, il n'y aurait pas de solution miracle pour reprendre le contrôle des dépenses. L'optimisation passe par une combinaison de bonnes pratiques, d'outils adaptés et de conduite du changement, en interne et avec les fournisseurs. Pour autant, « la digitalisation, qui permet de démultiplier les gains, ne peut plus être une option », a enchaîné Bertrand Gabriel, étayant son analyse à travers une série de cas projets réels menés par les équipes Acxias. Forte de son expérience, l'agence propose d'ailleurs aux entreprises ayant un projet d'établir sans frais un « Business plan » détaillé de leur projet : bénéfiques et coûts chiffrés, retour sur investissement (ROI), etc.

En seconde partie du webinar, les intervenants ont illustré concrètement les avantages du digital à travers une démonstration de Ariba Snap, version préconfigurée et packagée de SAP Ariba pour les ETI, la solution leader dans les domaines achats-approvisionnements-finances. « 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 Poirier, en charge du Business development pour SAP Ariba. « C'est le cas de SAP Ariba Snap, qui est aussi une



solution efficace et simple à utiliser par les collaborateurs grâce à une interface de type e-commerce ».

Les différentes fonctionnalités présentées par Mouna Drissi, consultante digital achats chez Acxias, ont mis en évidence les capacités de la solution en termes de simplicité d'utilisation (voir captures d'écran ci-dessous) et de couverture fonctionnelle : demande d'achat automatique à partir du devis, commande automatique, etc. Si SAP Ariba Snap propose les principales opérations du processus Procure-to-pay, allant de la gestion des demandes et des commandes à la facturation, il est possible d'activer d'autres fonctionnalités de la version standard de SAP Ariba (sourcing, procurement collaboratif, services financiers, etc.) pour réaliser des traitements plus poussés. Elle permet aussi d'accéder à l'Ariba Network, « le plus important Business Network au monde », indique Vincent Poirier, qui revendique aujourd'hui « plus de 4.7 millions d'entreprises connectées et un nouveau fournisseur inscrit chaque minute ». A titre de comparaison, le montant des transactions réalisées sur le Business Network de SAP Ariba serait deux fois plus important que sur Amazon, eBay et Alibaba cumulés.

implémentation rapide : 2 à 3 mois, contre 9 à 12 mois pour les solutions généralement mises en œuvre par les grandes entreprises. Pour cela, l'éditeur a notamment réalisé un paramétrage aligné sur les bonnes pratiques pour 8 catégories principales d'achats indirects (fournitures de bureau, publicité & impression, marketing & communication, services financiers, services juridiques et RH, équipements & maintenance, voyages, solutions et services informatiques), et la

disponibilité du module « spot buy » permet d'utiliser un catalogue constitué de plusieurs centaines de milliers de référence dès le premier jour.

Par ailleurs, 20 formulaires types et 9 workflows d'approbation sont immédiatement accessibles, en particulier à travers des versions verticalisées « par industrie » (santé, finances, technologie, distribution, etc.) préconfigurées pour tenir compte des processus d'achat spécifiques dans différents secteurs d'activité. La solution met notamment à disposition des formulaires de demande de devis pour des prestations telles que le consulting IT, l'organisation d'événements marketing, les services financiers, etc. « Utilisables tels quels ou personnalisables, ces formulaires pourront permettre de qualifier des fournisseurs afin de s'assurer que les entreprises consultées sont bien connues des services achats », a précisé Mouna Drissi.

En termes d'intégration, Ariba Snap peut s'interfacer facilement à tous les systèmes de comptabilité grâce à ses multiples options d'interfaçage et la capacité d'adaptation de son modèle de données à celui de l'ERP ou au système comptable de l'entreprise. Pour les clients SAP ERP (ECC ou S4), l'interfaçage standard est opérationnel en quelques heures grâce à des add-on qui s'installent directement dans l'ERP et permettent des accès directs aux bases et transactions de SAP ERP. Enfin, la mise en œuvre de Ariba Snap ne requiert pas de licences ou souscriptions spécifiques pour les accès indirects de solutions tierces.

** Entreprise de taille intermédiaire, réalisant entre 100 millions et 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires*

