



ayming

# 1<sup>er</sup> BAROMÈTRE de la **DIGITALISATION** des **ACHATS** dans les ETI

Le SI Achats au service  
de la performance  
opérationnelle

JUILLET 2018



ayming

**Nos équipes « Operations performance » vous accompagnent dans la mise en œuvre des meilleures stratégies et de leur implémentation sur toute la chaîne de valeur de vos opérations. Fortes d'une expérience internationale de 20 ans auprès de plus de 1 000 clients, elles conçoivent pour vous des solutions novatrices intégrant une dimension digitale, qui s'appuient sur des méthodologies de l'amélioration continue, permettant d'accroître la valeur générée par vos opérations, et d'apporter des résultats mesurables et pérennes.**

**Nous intervenons autour de 3 expertises clés interconnectées :**

**LES ACHATS -** Notre approche en coût complet mobilise l'ensemble des leviers de la performance Achats : de la définition des stratégies, du global Sourcing à la mise en place de programme de Supplier Relationship Management (SRM), ou la transformation digitale des organisations (S2C, P2P, data analytics, machine learning...). Nos savoir-faire sont par ailleurs renforcés par 10 expertises sur les achats indirects avec des consultants dédiés sur chacune d'elles.

**LA SUPPLY CHAIN -** Notre approche vise à optimiser votre supply chain de vos fournisseurs à vos clients, optimiser vos processus, vos stocks et vous accompagner sur sa digitalisation tout en réduisant vos coûts et en améliorant votre taux de service.

**L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE -** au cœur de votre performance, nos équipes vous accompagnent sur l'optimisation de votre chaîne de valeur (R&D, opérations, ventes) en optimisant le déploiement de vos projets stratégiques grâce à des méthodologies éprouvées type LeanValue, Design-Thinking, tout en déployant des programmes d'innovation managériale sécurisant l'atteinte de vos objectifs.

# ÉDITO

Ayming et son équipe « Operations performance » vous présentent la première édition de leur baromètre de la digitalisation des Achats dans les ETI Françaises.

Les 5800 ETI réparties dans toutes les régions et départements de l'hexagone sont des atouts stratégiques pour la France. C'est la catégorie d'entreprise qui génère le plus d'emplois. Elles jouent un rôle essentiel dans le rebond industriel du pays en portant deux grands enjeux : croissance et développement à l'international.

Bien que déjà outillées, notamment face à leurs voisines européennes, ces ETI sont résolument engagées dans la transformation digitale. Néanmoins, cette transformation doit être accélérée. La digitalisation des processus opérationnels doit en faire partie car elle contribuera significativement à la compétitivité de ces entreprises.

La fonction Achats porte une part importante de la performance et de la réussite de ces entreprises car elle est le maillon entre l'entreprise et ses fournisseurs, de plus en plus stratégiques. Cette fonction a-t-elle suffisamment digitalisé ses processus ? Bénéficie-t-elle des dernières innovations que les éditeurs proposent ?

Une chose est sûre, les Directions Achats vont devoir accroître leur contribution à la performance opérationnelle, en apportant des résultats concrets et mesurables. Cela signifie adopter des approches différentes, et s'appuyer sur des outils digitaux. Ce baromètre permet de comprendre le niveau actuel de digitalisation du processus Achats des ETI, d'identifier les préoccupations et les attentes de ces acteurs et aussi de clarifier les axes de progrès.

Au-delà des tendances que nous aurons pu identifier grâce à cette enquête, nous vous ferons part de nos convictions sur les bénéfices à tirer d'une digitalisation du processus Achats.



**GILLES  
LAVAURE**  
Partner Ayming



**MATTHIEU  
PETTEX-SABAROT**  
Partner Ayming



Bonne lecture à tous,  
ET SURTOUT PLEIN DE  
*succès*  
*dans les transformations*  
*que vous menez !*

# LE R A M N O S

Méthodologie  
PAGE 6

1

Réduction des coûts et performance  
achats : les lignes bougent  
PAGE 7

---

2

Maîtrise des coûts et des montants  
engagés : une maturité élevée  
PAGE 10

---

3

Un outil Source to Pay intégré pour générer  
des synergies à chaque étape du processus  
Achats  
PAGE 12

---

4

Les outils de pilotage de la  
performance fournisseurs plébiscités  
par les ETI  
PAGE 14

---

5

Le digital pour lever les principaux freins  
aux déploiements de SI Achats  
PAGE 16

---

Les principaux enseignements de l'étude  
PAGE 18

La couverture fonctionnelle d'un SI Achats  
PAGE 20

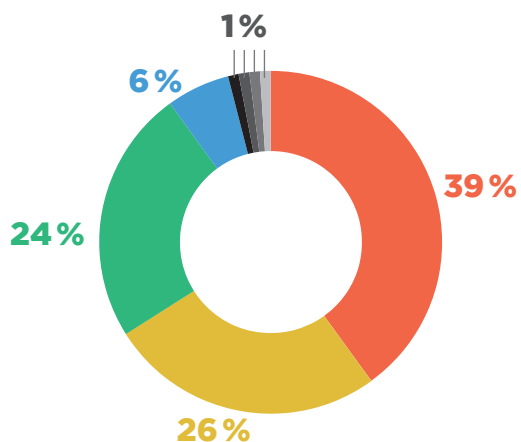
Lexique  
PAGE 22

# Méthodologie

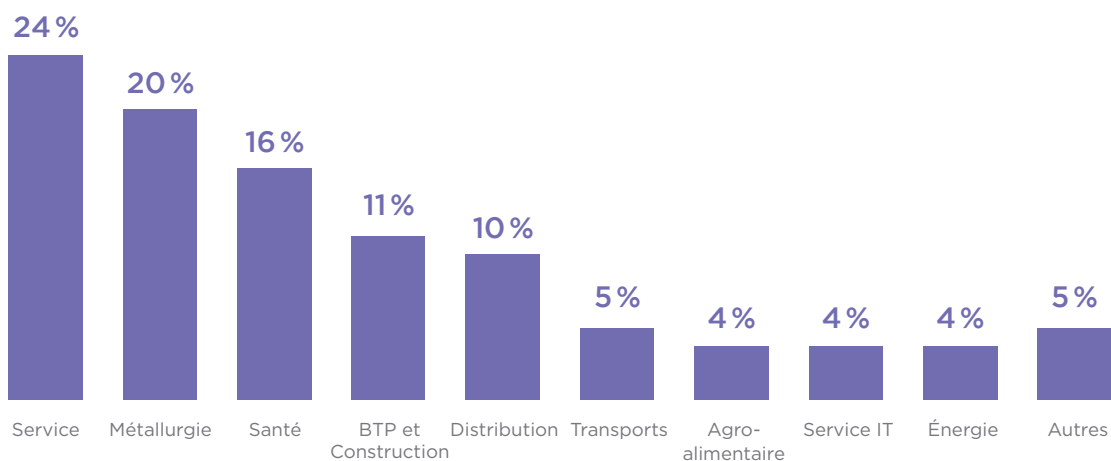
Notre étude a été menée par questionnaires auto-administrés sur 240 répondants de décembre 2017 à mars 2018.

## Fonction

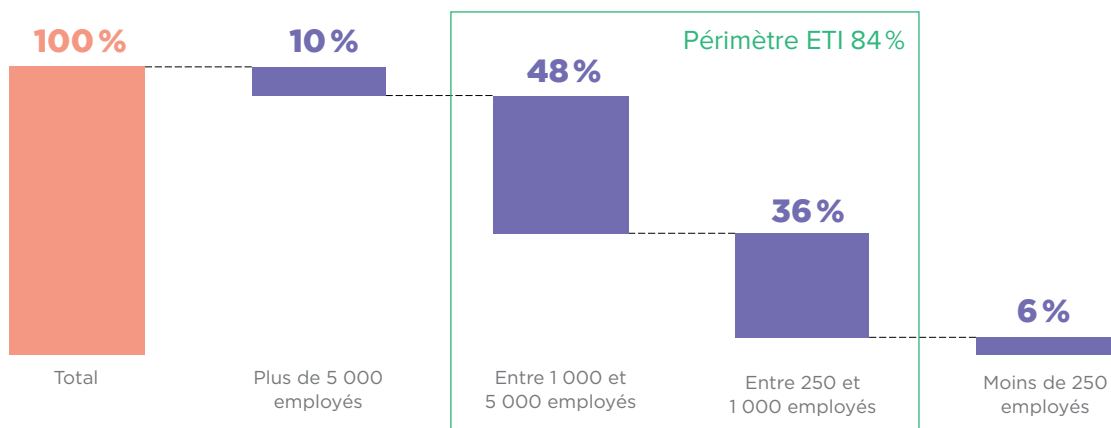
- Responsable achats
- Directeur achats
- Directeur financier
- Directeur du système d'information
- Contrôleur de gestion
- Secrétaire général
- Directeur général
- Directeur technique



## Secteur d'activité



## Effectif



# 1

## RÉDUCTION DES COÛTS ET PERFORMANCE ACHATS

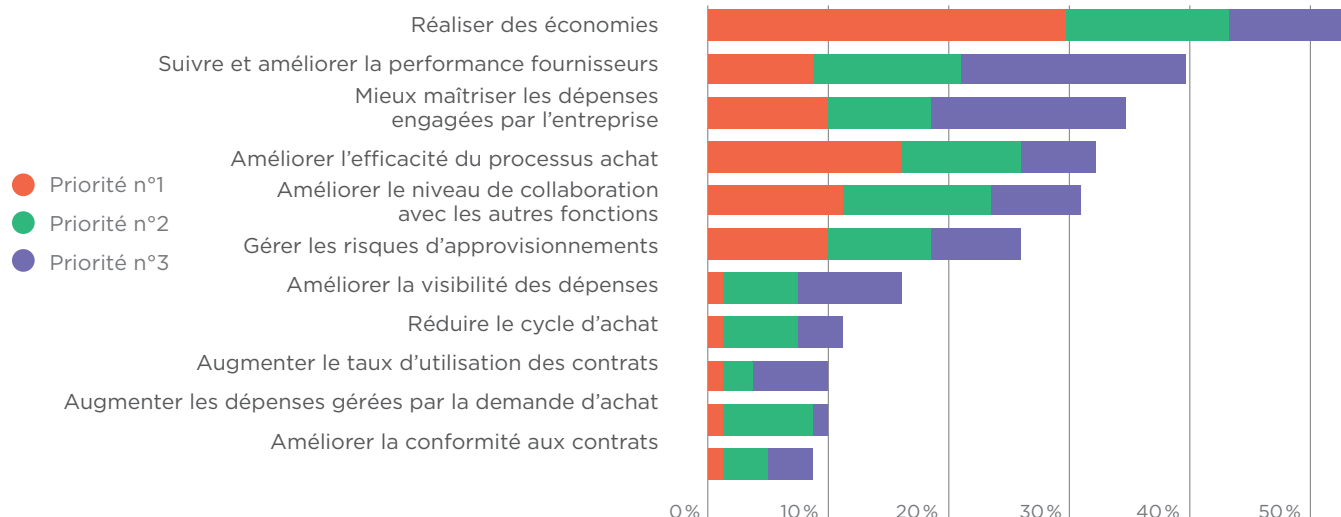
### LES LIGNES BOUGENT

Le mandat des Achats s'est diversifié avec de nouvelles priorités telles que le pilotage de la performance des fournisseurs ou l'amélioration de l'efficacité du processus Achats, mais **la réalisation d'économies reste la préoccupation principale des ETI pour 53% des interrogés.**

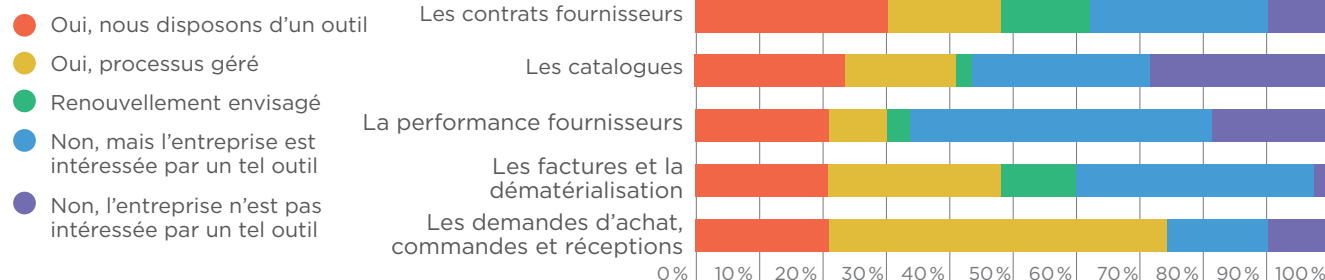
La réalisation d'économies s'appuie principalement sur 3 modules qui permettent les actions suivantes :

- déclarer, suivre et partager les gains ;
- appliquer les conditions négociées (P2P et catalogues) ;
- améliorer la qualité et l'efficacité des appels d'offres.

#### Quelles sont vos priorités ?



#### Quels sont les éléments pour lesquels vous disposez d'un outil ?



## Aucune amélioration de la performance Achats n'est possible sans mesure fiable des économies réalisées

Les réponses montrent que les modules de déclaration et de suivi des économies sont les plus déployés dans les entreprises. En effet, 40% des répondants affirment disposer d'un outil spécifique pour structurer cette partie cruciale du processus Achats.

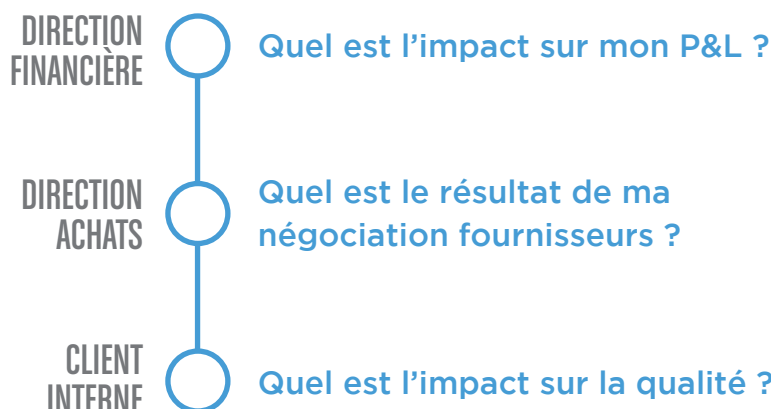
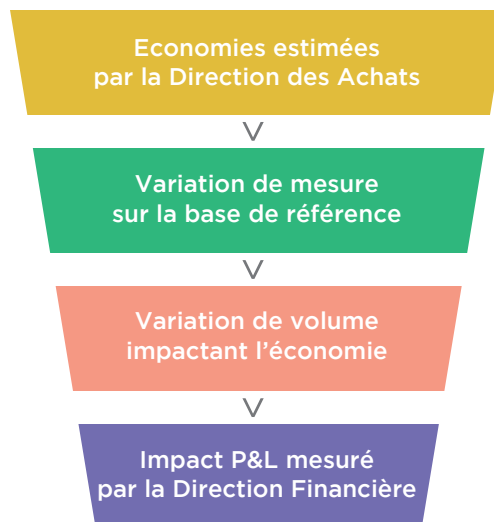
**Au-delà des économies générées, la mesure de la performance Achats au sein de l'entreprise est primordiale pour valoriser l'apport des acheteurs et suivre l'impact des économies « contractualisées » sur le compte de résultat.**

Ainsi, le directeur Achats se base sur ces outils pour pouvoir piloter la performance de ses équipes et partager avec les autres fonctions la valeur ajoutée de sa direction.

Le processus de déclaration des économies est source de plusieurs divergences entre la fonction Achats, le client interne et la direction financière.

En effet, les trois acteurs de ce processus partagent rarement la même vision sur la référence de dépenses pour le calcul d'économie et surtout sa valeur. Ainsi, les économies « contractualisées » déclarées par l'acheteur sont souvent différentes de ce que le directeur financier relève sur son compte de résultats et de ce que le client interne perçoit.

### Économies estimées versus économies constatées



### Un outil collaboratif de déclaration

permet de structurer ce processus avec partage structuré des données afin d'aligner les trois visions et aussi de comprendre les sources de déperditions de performance entre le « contractualisé » et le « réalisé ».



## Les outils P2P, un levier de pérennisation des économies contractualisées

**Notre étude révèle que 53% des ETI gèrent leurs transactions d'achat (demandes d'achat, commandes, et réceptions) dans leurs ERPs et 28% ne voient aucun intérêt à avoir un outil de gestion de catalogues.** Or, nos expériences chez nos clients nous montrent que pour sécuriser les économies estimées lors de la réalisation du contrat, se doter d'un outil Procure-to-Pay est indispensable, puisqu'il permet :

- d'encadrer le passage de commande, notamment sur les achats indirects en mettant en avant les articles négociés (via catalogues ou contrats cadres) et en augmentant l'utilisation des fournisseurs référencés par les achats ;
- d'automatiser la gestion des éléments contractuels (tarification par tranche de volume, conditions de paiements, conditions de livraisons, prix de livraisons...).

**Les fonctionnalités avancées de l'outil** (la génération automatique des bons de commandes, les chaînes d'approbation flexibles et la vérification automatique de la conformité des données envoyées aux fournisseurs) **permettent à la direction Achats de minimiser les tâches administratives à faible valeur ajoutée, ceci afin de se consacrer à des activités plus stratégiques** telles que le pilotage de la relation fournisseur et la recherche d'axes d'amélioration.



## Les outils de gestion d'appels d'offres permettent de générer des économies additionnelles

**Parmi les participants ayant identifié la réalisation des économies comme prioritaire, on remarque que 56% n'ont pas d'outil de gestion d'appels d'offres et 28% estiment qu'ils n'y voient aucun intérêt.**

**Les premiers outils** permettant de gérer les appel d'offres **étaient très rigides** et correspondaient donc mieux au fonctionnement des grosses structures plutôt qu'au fonctionnement agile des organisations Achats au sein de ETI. Depuis, les éditeurs ont **travaillé la flexibilité de leurs solutions afin de les rendre plus agiles et adaptées** à des utilisations simplifiées

Ainsi les outils de gestion d'appels d'offres peuvent générer des économies additionnelles conséquentes à travers deux principaux leviers :

- **Un sourcing élargi** : en effet, plusieurs éditeurs de logiciels proposent des « Marketplace » dans lesquels l'acheteur peut identifier de nouveaux challengeurs. C'est d'autant plus intéressant dans le cas d'une ETI car il leur permet d'accéder à des fournisseurs qui ne les auraient pas démarchés directement.
- **Une efficacité accrue dans la gestion d'appels d'offres** : certaines tâches peuvent être facilement automatisées dans l'outil (des modèles d'appel d'offres, relance des soumissionnaires, accélération de l'analyse des offres...).



53%

des ETI gèrent leurs transactions d'achat dans leurs ERPs

# 2

## MAÎTRISE DES COÛTS ET DES MONTANTS ENGAGÉS

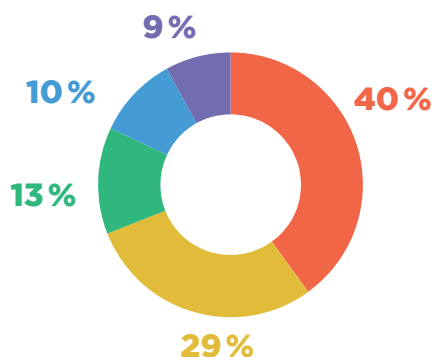
### UNE MATURITÉ ÉLEVÉE

Notre étude relève que les entreprises interrogées sont très matures dans leur maîtrise des coûts et des montants engagés auprès des fournisseurs. En effet, **40% des participants affirment être satisfaits de cette visibilité sur les dépenses** et la placent en première position loin devant « La mise en place de processus efficaces et suivis par les collaborateurs ».

Cela peut s'expliquer par un niveau de maturité élevé des modules SI Achat traitant ce sujet : 89% des sondés possèdent un outil d'analyse des dépenses et 73% ont un outil de gestion des transactions (demandes d'achats, commandes, réceptions). Le premier permet d'avoir une visibilité sur les montants dépensés, le deuxième sur ce qui a été engagé avec les fournisseurs (commandes) et ce qui a déjà été provisionné (réceptions).

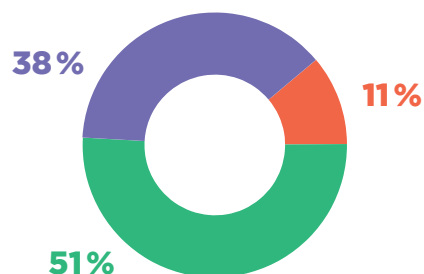
Cependant, 1 entreprise sur 2 indique avoir un outil obsolète pour analyser ses dépenses. Les dernières évolutions technologiques en matière d'analyse des données, pour la plupart non déployées dans ce type de structure, sont certainement à l'origine de ce constat.

De quoi êtes-vous le plus satisfait parmi les thématiques suivantes ?



- Une bonne maîtrise des coûts et des montants engagés avec les fournisseurs
- La mise en place de processus efficaces et suivis par les collaborateurs
- Des systèmes d'informations d'achats opérationnels et complètement intégrés
- Autres
- L'existence d'un puissant reporting qui permet le suivi de toutes les dépenses de l'entreprise

Comment obtenez-vous les analyses de vos dépenses ?



- Avec un outil qui devient obsolète
- Grâce à un outil dont nous sommes satisfaits
- En épluchant manuellement les factures fournisseurs

Obtenir des analyses fiables et détaillées  
des dépenses est le point d'entrée du processus  
« Achats stratégiques »

Définir la meilleure stratégie Achats ne peut être fait qu'en ayant une cartographie pertinente et détaillée des dépenses. Pour ce faire, les factures fournisseurs restent la source d'information la plus pertinente et exhaustive. Or, les factures ne disposent pas des données nécessaires pour obtenir des analyses « Achats » ciblées. C'est ainsi que les outils d'analyse de dépenses ont vu le jour pour fournir une segmentation Achats des dépenses et une vision orientée vers le marché fournisseurs.

Notre étude montre que 51% des participants envisagent de renouveler leur outil d'analyse des dépenses. **D'expérience, les utilisateurs de ces outils souffrent de la rigidité de l'algorithme qui demande de grands efforts pour adapter constamment les règles d'enrichissement des données afin d'obtenir des résultats fiables et cohérents.**

Aujourd'hui, le marché propose des nouvelles solutions avec des évolutions technologiques disruptives. L'intelligence artificielle et le machine learning révolutionnent les solutions existantes. Ils permettent de classifier automatiquement la totalité des factures scannées en fonction d'une segmentation choisie. Ainsi, ils améliorent les résultats de classification et permettant d'atteindre les niveaux les plus fins possibles, voire même de prédire et analyser les opportunités sur le marché fournisseurs.

Un outil P2P accessible à tous les commanditaires  
pour suivre la totalité des montants engagés  
avec les fournisseurs

Notons que 47% des sondés gèrent leurs transactions achats via un ERP. Ce choix technique n'est pas sans conséquences quant au suivi précis des montants engagés avec les fournisseurs.

En effet, une part majeure des achats indirects échappe au périmètre sous contrôle, les dépenses inhérentes à cette typologie d'achats n'étant prises en compte qu'au moment de la réception de la facture. **Nos expériences montrent que les commandes des achats indirects sont rarement déclarées dans l'ERP car inaccessible au prescripteur, l'ERP étant perçu comme un outil technique et complexe.**

Ces problématiques ont été identifiées par les éditeurs de **solutions P2P** dont la force est d'intégrer le commanditaire ponctuel tout autant que l'habituel. Exit désormais les formations lourdes, grâce à **des solutions accessible facilement à tous**. Les interfaces utilisateurs, similaires à celles de l'e-commerce, disposent de fonctionnalités de filtres multiples (type, prix, fournisseur...), de comparaisons de plusieurs articles ou encore de paniers pré-enregistrés permettant de maximiser l'adoption des outils.

Ensuite, les commandes et réceptions sont renvoyées vers l'ERP à travers des interfaces permettant le rapprochement de la vision comptable et Achats.



**51%**  
des participants de  
notre étude envisagent  
de renouveler leur  
outil d'analyse  
des dépenses

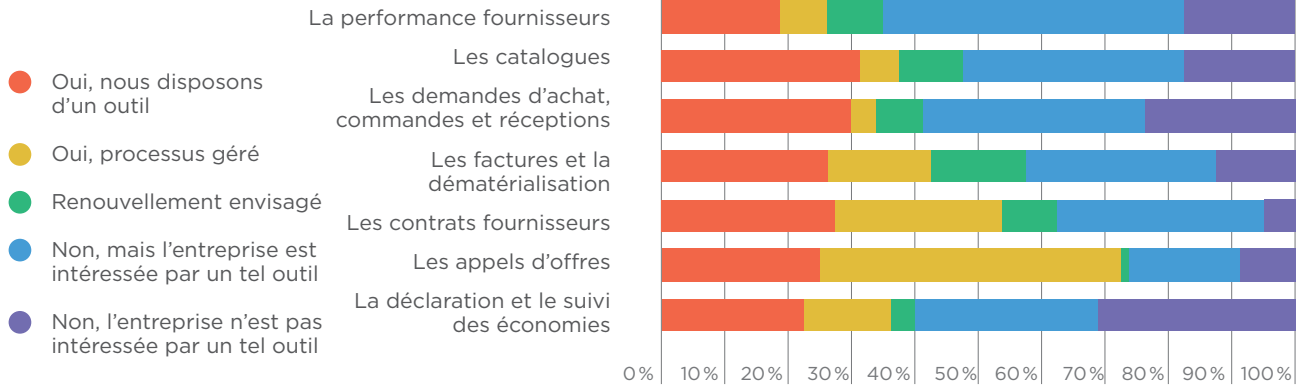
# 3

## UN OUTIL SOURCE TO PAY INTÉGRÉ POUR GÉNÉRER DES SYNERGIES À CHAQUE ÉTAPE DU PROCESSUS ACHATS

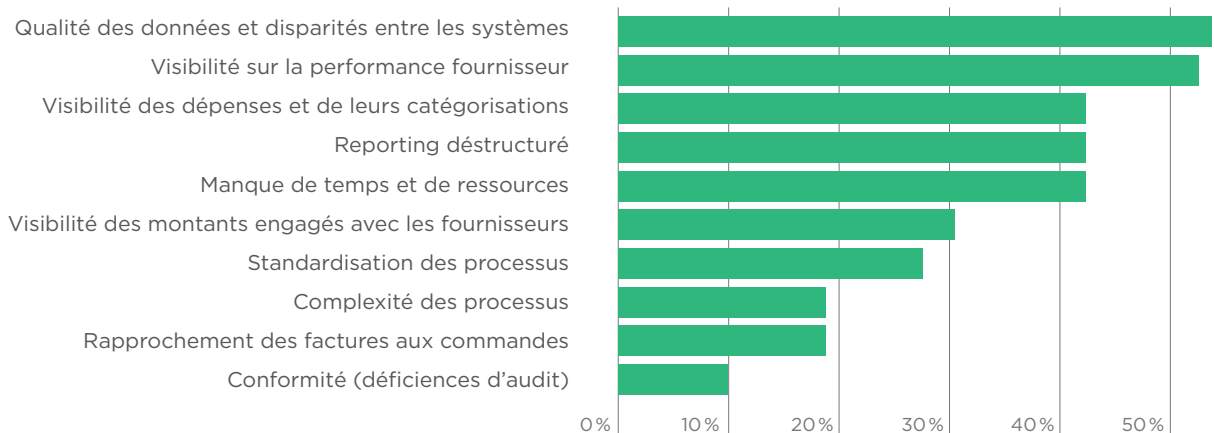
Dans la plupart des cas, les entreprises font le choix de n'implémenter qu'un nombre réduit de modules SI Achats lorsqu'elles se lancent dans des projets de digitalisation. Elles s'outillent ainsi en fonction de leurs besoins organisationnels et leurs moyens à court terme. **En effet, il ressort de l'étude que seulement 2,5 % des entreprises interrogées sont outillées sur l'ensemble des modules SI Achats.**

Or, ces même entreprises évoquent comme **difficulté n° 1, la qualité des données liées à la disparité entre les systèmes d'informations.**

### Quelles sont les fonctionnalités gérées par votre SI achats ?



### À quelles difficultés faites-vous face au quotidien ?



Dématérialiser le processus P2P de bout en bout permet non seulement de fiabiliser et de maîtriser les dépenses, tout en améliorant la productivité des équipes...

...mais aussi d'atteindre d'autres types d'économies et de synergies.

D'après notre étude, 95% des participants s'intéressent aux outils de dématérialisation des factures. Ils sont soit déjà outillés (63%) soit comptent l'être prochainement (32%).

Effectivement, le ROI d'un tel outil est facilement mesurable et rapidement atteignable. En revanche, la dématérialisation ne s'arrête pas à la simple numérisation du document. En effet, **les outils P2P ont révolutionné les modes d'acquisition des factures** (transformation automatique des pièces jointes en facture numérique, chargement de factures par un fichier Excel sur le portail fournisseur...).

On peut aussi aller plus loin en proposant des interfaces avec les systèmes de facturation des fournisseurs pour créer automatiquement la facture, la rapprocher de la commande et de la réception et l'envoyer en paiement, et tout cela sans aucune intervention manuelle. Les solutions Cloud, à la portée des ETI, facilitent la mise en œuvre de tels modules, notamment grâce à la robotisation des processus (RPA) qui libère des tâches à faible valeur ajoutée.

Cela se concrétise par l'acquisition d'un outil complet qui associe les étapes en amont (Achats) et en aval (Facturation), pouvant générer **des gains significatifs sur le coût total de traitement d'une facture (jusqu'à 80 %)**.

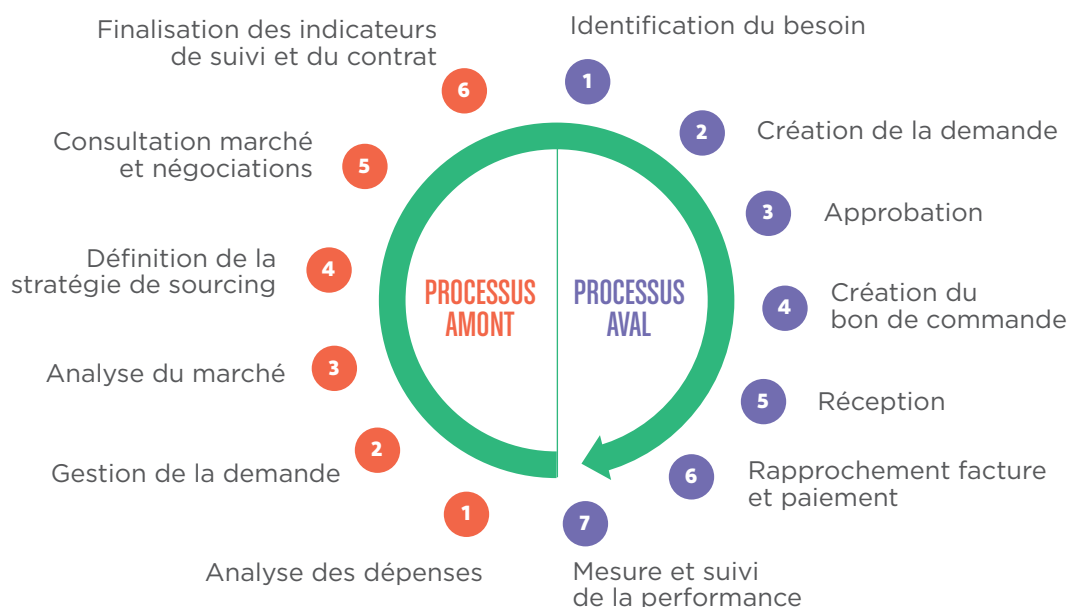
**Notre étude relève que 53% des participants ont identifié la mauvaise qualité des données et les disparités entre les systèmes comme principale difficulté rencontrée au quotidien.**

Un outil couvrant l'ensemble du processus permettrait de pallier cette difficulté grâce à :

- **des interfaces uniques pour les données transverses permettant d'assurer un alignement sur toute la chaîne** (notamment avec l'ERP)
- **des modules SI Achats conçus pour communiquer entre eux et réutiliser tout ce qui a été fait dans les étapes précédentes du processus.** Par exemple utiliser les réponses d'un fournisseur aux RFI/RFP dans la rédaction du contrat, ou transformer les termes d'un contrat en un catalogue d'articles disponibles pour la partie aval du processus.

**L'implémentation d'un outil de bout en bout viendra donc faciliter les modes de travail traditionnels, améliorer le partage de données, et réaliser des gains économiques concrets.**

Les éditeurs de logiciel l'ont bien compris et ont investi massivement en développement ou en partenariat/acquisition pour couvrir l'intégralité du processus. Ainsi le marché actuel est riche en termes d'offres et proposent des solutions de plus en plus adaptées aux ETI (fonctionnellement et financièrement).

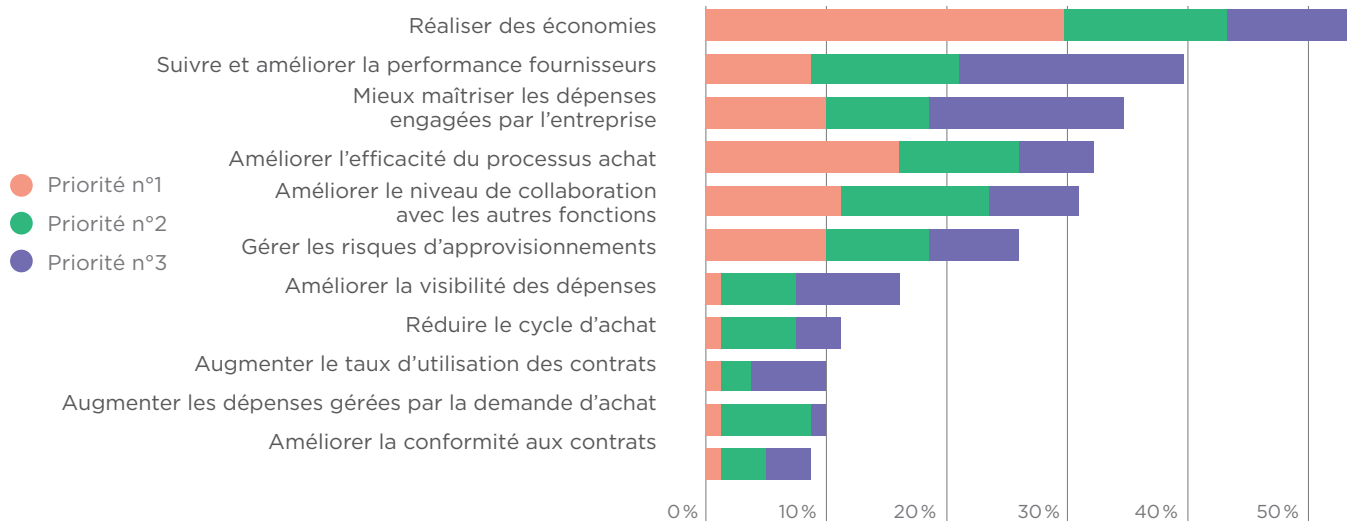


# 4

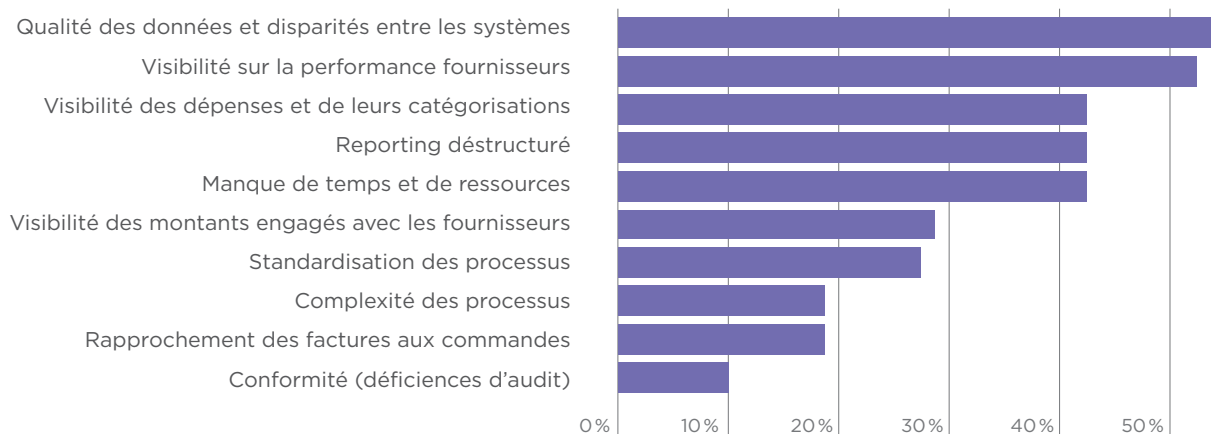
## LES OUTILS DE PILOTAGE DE LA PERFORMANCE FOURNISSEURS PLÉBISCITÉS

Plusieurs résultats de l'enquête convergent pour dire que de plus en plus d'importance est accordée à la gestion de la relation Fournisseurs et plus particulièrement au suivi de sa performance. Ainsi, 40% des participants à notre étude l'ont sélectionné comme l'une de leurs principales priorités pour 2018 et **52% d'entre eux estiment qu'actuellement, le manque de visibilité sur la performance fournisseurs est l'une des principales difficultés rencontrées au quotidien.**

### Quelles sont les priorités pour 2018 ?



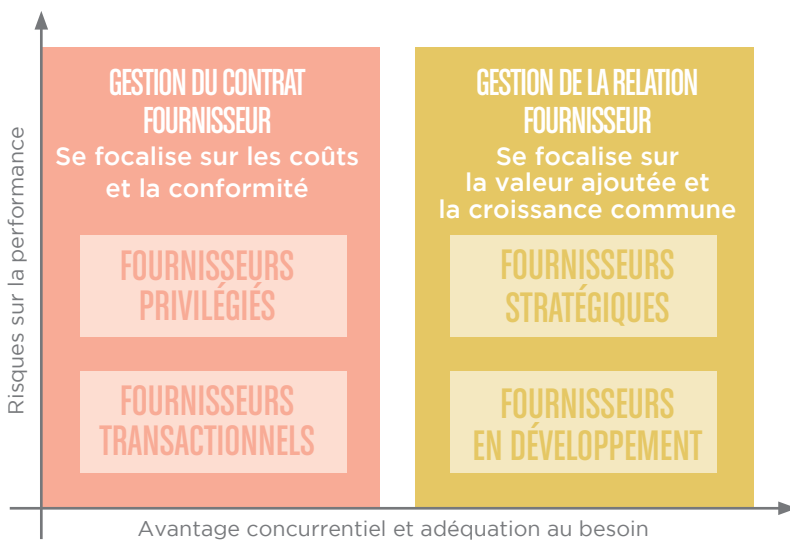
### À quelles difficultés faites-vous face au quotidien ?



## La recherche de performance auprès de leurs fournisseurs : un enjeu majeur pour la croissance de l'entreprise

**75% des participants à notre enquête affirment connaître et suivre le TOP 10 de leurs fournisseurs stratégiques**, ceci prouve que pour les ETI, la connaissance du panel fournisseur et sa catégorisation sont un acquis. C'est un bon point de départ pour la mise en place d'une approche SRM (Supplier Relationship Management) mature qui, à terme, permettra de considérer ses fournisseurs stratégiques comme des sources d'innovation et de bénéfices technologiques, qui deviendront des accélérateurs de croissance.

En effet, la part des Achats de certaines ETI peut atteindre jusqu'à 80 % de leur chiffre d'affaires (c'est le cas notamment des ETI du secteur industriel).



Piloter cette performance Fournisseurs, capter le maximum de progrès et d'innovation auprès de ces partenaires stratégiques, est un avantage indéniable des briques relatives à la gestion de la relation Fournisseurs.

## Les outils de gestion de la performance Fournisseurs au centre de l'écosystème des SI Achats

La « Scorecard » d'un fournisseur concentre plusieurs types d'indicateurs sur sa performance. Ces données sont pour la majorité d'entre elles issues des SI Achats, ainsi, disposer d'un outil intégré de bout en bout facilite la consolidation de ces informations.

A titre d'exemple, les scorecards que nous avons eu l'occasion d'implémenter chez nos clients contiennent des indicateurs pluridisciplinaires.

**PERFORMANCE ACHATS**   **PERFORMANCE LOGISTIQUE**   **PERFORMANCE QUALITÉ**   **RISQUES FINANCIERS**   **RISQUES LÉGAUX**

L'intérêt de l'exercice est de définir des objectifs de progrès pour les fournisseurs stratégiques. Selon les pratiques des entreprises, on peut citer en exemple :

- Une meilleure performance sur les indicateurs cités ci-dessus
- Davantage d'innovation et de création de valeur

**75%**  
des participants à notre enquête affirment connaître et suivre le TOP 10 de leurs fournisseurs stratégiques

# 5

## LE DIGITAL POUR LEVER LES PRINCIPAUX FREINS AUX DÉPLOIEMENTS DE SI ACHATS

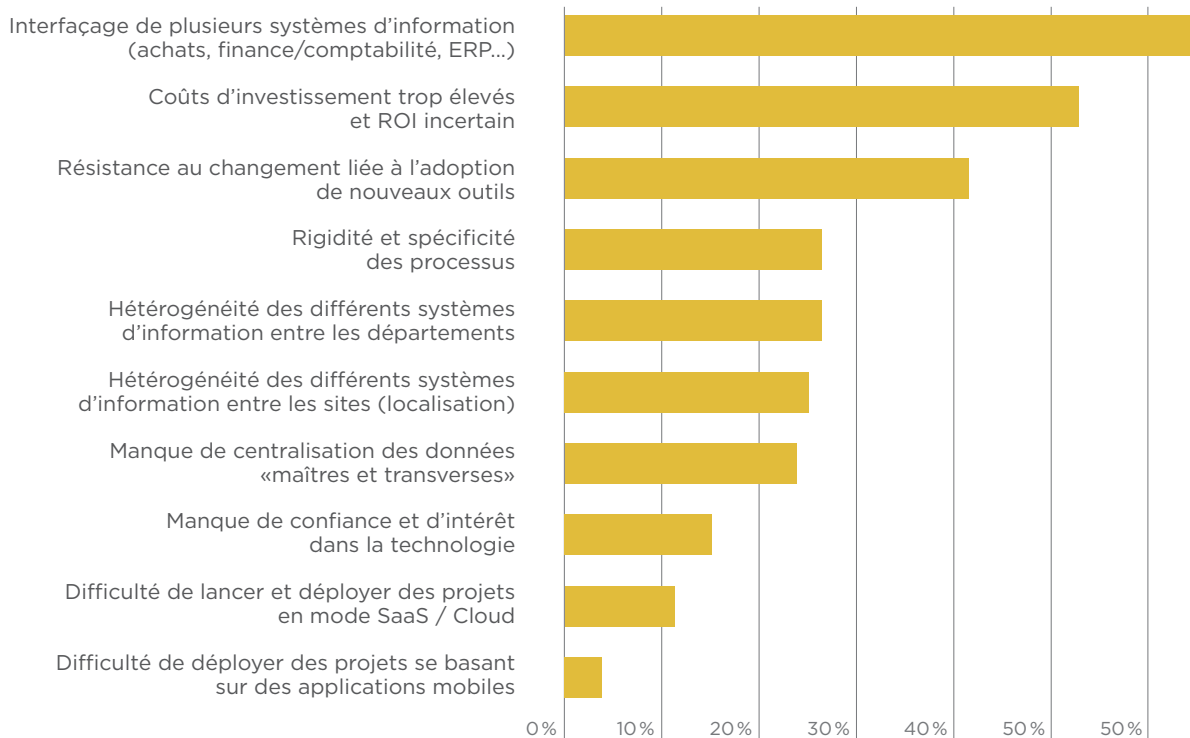
**Dans l'ère du digital, il n'a jamais été aussi facile d'implémenter des SI Achats.**

En effet, les solutions sont devenues riches fonctionnellement pour s'adapter au mieux aux exigences des directions Achats, refléter les « best practices » de la fonction et ainsi sécuriser l'atteinte des objectifs espérés d'une telle initiative (efficacité opérationnelle, réduction des coûts, contrôle réglementaire des dépenses, suivi des engagements fournisseurs, maîtrise des risques sur l'ensemble de la chaîne de valeur...).

Notre enquête montre que les freins des ETI pour investir dans ces outils ne prennent pas complètement en compte les importantes avancées dans ce domaine.



### Quels sont selon vous les principaux freins aux déploiements de SI Achats ?





**64% des sondés trouvent que la difficulté d'interfacer les outils Achats aux autres systèmes est un frein à la mise en œuvre de SI Achats.** Les solutions Cloud proposées par la majorité des éditeurs proposent des connecteurs et interfaces standards compatibles avec les principaux ERP et autres outils, impliquant des efforts réduits sur le développement et la maintenance.

Principal indicateur de ces simplifications, les durées de projet d'implémentation passent de plusieurs mois voire années à quelques semaines. Ainsi, implémenter plusieurs modules d'une solution SaaS peut être réalisé en moins de 2 mois si toutefois l'entreprise dispose au préalable de processus bien définis.

Ce dernier point répond aussi au deuxième frein identifié lors de notre enquête : **52% des sondés trouvent que les coûts d'investissement sont très élevés pour une ETI et que le ROI est incertain.**

La réduction des durées de projets s'accompagne d'une diminution des ressources nécessaires : fini les projets où il fallait mobiliser une dizaine de ressources internes en plus de l'équipe de l'intégrateur.

En ce qui concerne les coûts récurrents, les éditeurs innovent également dans leurs modèles de facturation. Des offres apparaissent, basées sur le nombre d'utilisateurs actifs et / ou le montant des dépenses gérées. Les deux modèles favorisent les ETI qui peuvent prévoir de ne mettre qu'une partie de leurs employés ou une partie des catégories de dépenses dans l'outil.

Une autre réduction des frais induite par le SaaS réside dans les frais de maintenance et de montée de version. La majorité des éditeurs proposent 2 à 3 upgrades par an pour faire profiter l'ensemble de leurs clients des dernières innovations, inclus dans les frais d'abonnement annuel.

### Les gains liés à la mise en place d'un SI Achats sont plus importants qu'il y a quelques années :

#### *Contrôle des dépenses*

- Grâce aux analyses des dépenses non gérées, des économies additionnelles peuvent être générées.
- Les workflows d'approbation, permettent d'éviter 2% à 3%\* des dépenses en arbitrant les besoins non nécessaires.

#### *Économies supplémentaires*

- Le taux d'utilisation des contrats passent de 40% à 75% grâce à l'implémentation d'une solution P2P. Ce qui veut dire que 35%\*\* de dépenses supplémentaires bénéficient des avantages contractuels négociés.
- Le module contrat permet de forcer des éléments contractuels négociés (tarification par tranche de volume, conditions de paiements, conditions de livraisons, prix de livraisons...).

#### *Gains de temps*

- L'utilisation des modèles de contrats, d'appels d'offres, la simplification des modes de collaboration et d'accès à l'information...permettent à l'acheteur de gagner significativement du temps de travail.
- La facilité d'implémenter des catalogues externes « Punchout » ou de déléguer la mise à jour des catalogues internes au fournisseur soulagent l'acheteur d'une charge de travail.
- La dématérialisation complète du processus transactionnel permet de payer, un volume important de factures basées sur des commandes sans aucune intervention manuelle de la comptabilité.

\* Source : «Should mid-market organisations invest in eprocurement systems?», Coupa

\*\* Source : «Invoicing and Workflow, Integrating Process Automation to Enhance Operational Performance», Aberdeen Group

# Les principaux ENSEIGNEMENTS DE L'ÉTUDE



1

## La réduction des coûts reste une priorité pour les Achats

Malgré une diversification des priorités des directions Achats (pilotage de la performance des fournisseurs, amélioration de l'efficacité du processus Achats...), **la réalisation d'économies reste la préoccupation principale des ETI** pour 53% des interrogés.

2

## Les entreprises sont globalement matures sur la maîtrise des coûts et les montants engagés mais utilisent des outils obsolètes

89% des sondés possèdent un outil d'analyse des dépenses, mais 50% d'entre eux indiquent qu'il est obsolète. Les dernières **évolutions technologiques, intelligence artificielle, machine learning** vont rapidement être à leur portée pour **solutionner cette obsolescence.**

3

### Bien qu'outillées, les entreprises doivent accélérer la transformation digitale du processus Achats

En fonction de leurs besoins organisationnels et leurs moyens à court terme, les ETI ont déjà implémenté un certain nombre de modules, mais elles ne sont que **2,5 % à être outillées sur l'ensemble des du processus**

4

### Les outils de gestion de la performance fournisseur seront un levier de croissance

Malgré une bonne connaissance de leurs fournisseurs stratégiques (75%), 40% des entreprises veulent accorder plus d'importance à la gestion de la relation Fournisseurs, et ce dans l'optique **d'accélérer leur croissance grâce à de nouvelles sources d'innovation.**

5

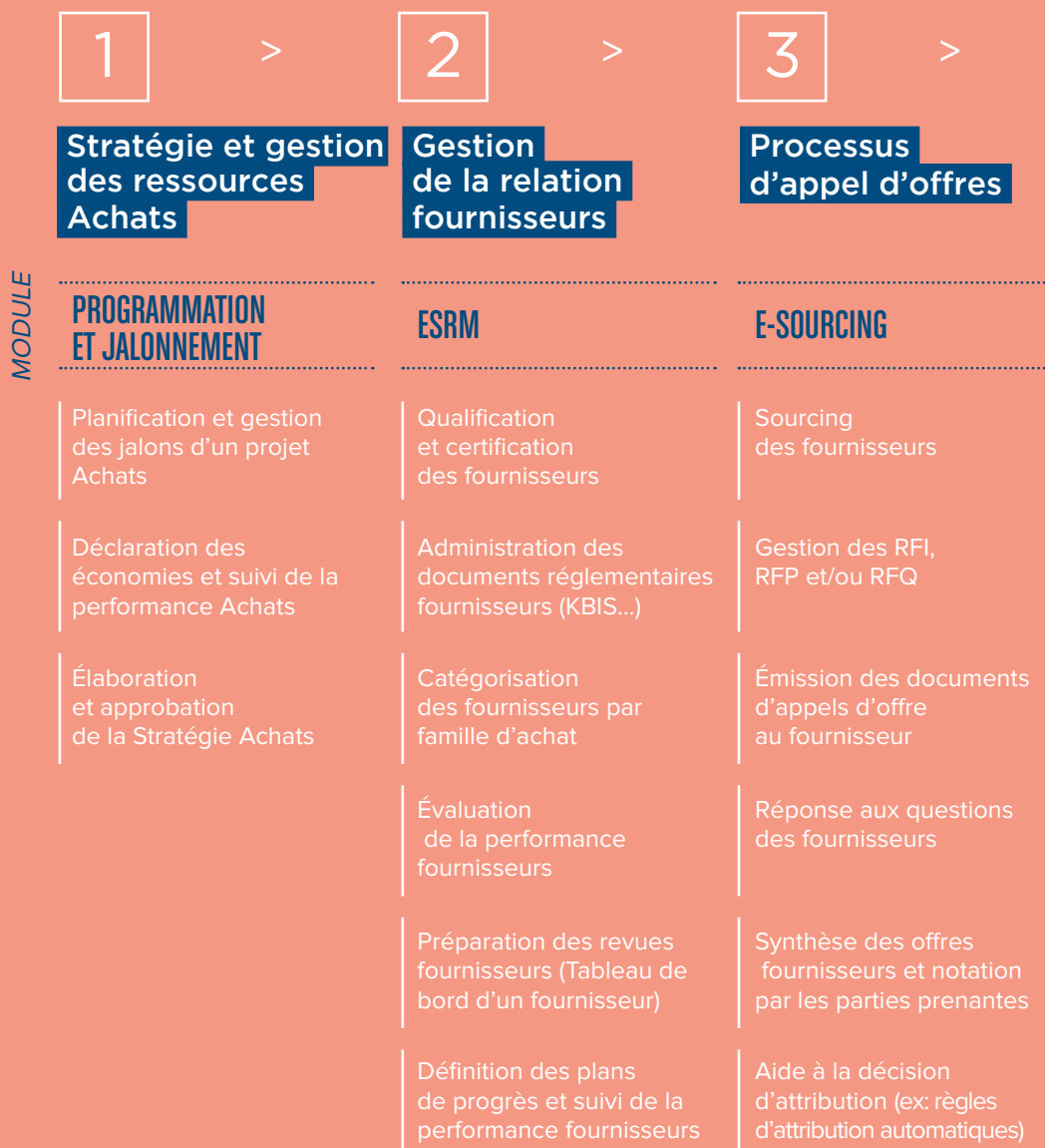
### Le digital permet de lever les freins aux déploiements de SI Achats

64% des sondés trouvent que la difficulté d'interfacer les outils Achats aux autres systèmes est un frein à la mise en œuvre de SI Achats alors que les avancées des éditeurs en terme de connecteurs et interfaces permettent de **réduire considérablement le développement et la maintenance, et d'améliorer le ROI.**



# La couverture fonctionnelle

## D'UN SI ACHATS



**SOURCE TO CONTRACT (S2C)**

4

&gt;

5

&gt;

6

&gt;

7

**Gestion  
des contrats**

**Approvision-  
nements**

**Gestion  
des factures**

**Analyse  
des dépenses**

**CONTRACT  
MANAGEMENT**

**E-PROCUREMENT**

**E-INVOICING**

**SPEND VISIBILITY**

Rédaction du contenu contractuel (avec clausier et modèles de contrats)

Demande d'achat

Acquisition des factures par différents canaux

Segmentation des factures

Validation du contenu contractuel (workflow d'approbation)

Achats sur catalogues / accords cadres

Réconciliation facture

Génération de tableaux de bord

Communication des contrats aux fournisseurs et signature électronique

Création / Modification des commandes

Gestion des écarts factures

Gestion des avenants

Émission des commandes d'achat

Gestion des acomptes

Suivi de l'exécution et de la consommation des contrats

Réception des commandes

Gestion des avoirs

Archivage des contrats (Contrathèque)

Suivi des économies réalisées

Archivage des factures

**PROCURE TO PAY (P2P)**

**ANALYSE  
DES DÉPENSES**

### ***P2P (Procure to pay)***

Informatisation du processus achat sur l'ensemble des étapes allant de l'identification du besoin jusqu'au paiement et suivi des dépenses. La mise en place d'une solution P2P propose aux utilisateurs de nombreux avantages tels que la traçabilité des dépenses, le suivi de la performance et la diminution des tâches administratives et manuelles.

### ***S2C (Source to contrat)***

Informatisation du processus achat allant de l'identification et la qualification de nouveaux prospects fournisseurs jusqu'à la contractualisation du partenaire sélectionné. L'outil collaboratif permet d'accélérer et optimiser tout le processus en proposant des mécanismes d'analyse, des solutions de négociations, des modèles de contrats, etc..

### ***E-market place***

Place de marché en ligne mettant à disposition différents annonceurs ou sociétés indépendantes sur le portail client. Le client peut trouver en fonction de ses critères de recherche de nouveaux partenaires.

### ***RPA (Robotic Process Automation)***

Ensemble des technologies permettant d'automatiser un volume important de travaux manuels de saisie informatique.

### ***E-auction***

Mise en concurrence des fournisseurs via un outil d'enchère en ligne

### ***Workflows***

Flux d'informations et de données entre les différents acteurs d'un processus ou d'un circuit de validation.

### ***PO flip***

Fonctionnalité du SI Achats permettant de transférer automatiquement les données des bons de commande vers la facture associée. Le processus permet de valider la correspondance entre la demande d'achat et la facture émise.

### ***Catalogue électronique***

Le catalogue regroupe sur un portail informatique l'ensemble des produits et services accessibles et négociés lors de l'accord contractuel entre les parties

### ***Scorecards***

Outil managérial permettant de gérer la performance globale d'un fournisseur en se focalisant sur la mesure et le suivi d'indicateurs définis. Les indicateurs se positionnent sur les 4 axes suivants : financier, client, processus interne et apprentissage.

### ***SRM (Supplier Relationship Management)***

Méthode de gestion de la relation fournisseur permettant d'améliorer la qualité du partenariat, l'efficacité des processus et l'accroissement de la rentabilité pour les 2 parties.

### ***SaaS (Software as a service)***

Logiciel mis à disposition à distance par un fournisseur, accessible en direct sur un portail Internet permettant de s'affranchir de l'installation et des mises à jour de l'application.

### ***ERP (Enterprise resource planning)***

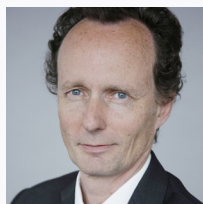
Progiciel dont les fonctionnalités permettent à l'entreprise de gérer informatiquement les flux de production, la logistique, les ressources humaines, la comptabilité, les demandes d'achat, etc.

## Vos contacts



### **GILLES LAVAURE**

Partner Operations performance  
glavaure@ayming.com  
Tél : 06 19 82 22 92



### **MATTHIEU PETTEX-SABAROT**

Partner Operations performance  
mpettex@ayming.com  
Tél : 06 87 60 65 81



### **MARION VELLEY**

Consultante Operations performance  
mvelley@ayming.com  
Tél : 06 21 72 90 64



ayming

---

185 avenue des Grésillons  
92622 Genevilliers Cedex  
Tél. : 01 41 49 41 00  
Fax : 01 41 49 41 01

---

Une publication d'**Ayming**  
SAS au capital de 70 584 912,72 euros  
RCS Nanterre B 414 119 735

---



@ayming\_fr



Ayming

[ayming.fr](http://ayming.fr)