

Pourquoi l'ERP seul n'est pas suffisant pour exploiter pleinement le levier des achats ?



ERP

ERP & SRM : LE COMBO GAGNANT
POUR DES RELATIONS
FOURNISSEURS OPTIMISÉES



L'ÉDITO

Stéphane Douce
Business Unit manager COBUY

Pourquoi envisager une solution SRM en bras armé de votre ERP ?

Très largement déployées dans les organisations industrielles, les solutions ERP centralisent les données principalement autour des processus de la production et de la finance en fédérant les utilisateurs concernés.

Particulièrement utiles et légitimes dans ce type d'organisations, les ERP restent cependant sensiblement moins adaptées pour les processus qui traitent de la relation avec les parties prenantes externes à l'entreprise, les clients et les fournisseurs.

Preuve s'il en est, les équipes commerciales ne gèrent pas la relation avec les prospects et les clients à travers l'ERP mais à travers des solutions CRM (Customer Relationship Management) qui sont référencées dans plus d'une entreprise sur deux de plus de cent salariés !

La gestion des relations avec les tiers externes revêt une difficulté qui n'est que très peu couverte par les solutions ERP classiques que l'on retrouve dans la plupart des PME et ETI industrielles.

Appliqué aux achats, ce constat est encore plus marqué notamment pour les processus liés aux sourcing et à la qualité fournisseurs avec d'innombrables tâches, chronophages et à faible valeur ajoutée pour la plupart, qui interviennent en amont et en aval des

AU SOMMAIRE

Editorial : pourquoi envisager une solution SRM en bras armé de votre ERP ?

La valeur des achats se crée en amont des commandes fournisseurs engagées dans l'ERP

Un déploiement plus rapide et plus agile au profit d'un ROI à court terme

Une expérience utilisateur optimisée au sein d'un environnement collaboratif et évolutif

En conclusion : ERP et SRM, un combo gagnant !

commandes engagées auprès des fournisseurs ; ceci obligeant les collaborateurs à chercher des solutions en dehors de l'ERP en se retournant bien souvent vers les tableurs et la messagerie.

Raison pour laquelle, aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises se tournent vers la technologie pour accroître la valeur apportée par les achats à l'entreprise et réduire son exposition aux risques.

Dans une logique «Best of breed» les solutions ERP et SRM ne s'opposent pas mais se complètent pour permettre aux achats de bénéficier d'une solution dédiée à leur métier tout en exploitant les informations disponibles dans l'ERP bien souvent par le biais d'interfaces.

Comme les autres ouvrages de notre collection, ce Cahier Spécial «Pourquoi l'ERP seul n'est pas suffisant pour exploiter pleinement le levier des achats ?» se veut très concret et opérationnel afin que vous vous sentiez mieux informé pour documenter votre dossier d'opportunité sur la digitalisation de vos relations fournisseurs.

*Retrouvez les quatre premiers titres de la collection Cahier Spécial sur notre site :

- Activer la digitalisation des relations fournisseurs au service des Achats Responsables : guide pratique de mise en œuvre - [Télécharger le livre blanc](#)
- Comment approcher le ROI d'un projet de digitalisation des relations fournisseurs : 5 axes concrets pour constituer votre dossier d'opportunité - [Télécharger le livre blanc](#)
- Quelles sont les clés pour réussir un cahier des charges SRM ? Un guide méthodologique d'élaboration et de mise en œuvre - [Télécharger le livre blanc](#)
- Comment préparer le déploiement d'une solution SRM ? - [Télécharger le livre blanc](#)

LA VALEUR DES ACHATS SE CRÉE EN AMONT DES COMMANDES FOURNISSEURS ENGAGÉES DANS L'ERP

La majeure partie du coût global d'un achat et de la gestion du risque associé se gère lors du sourcing bien avant que l'ERP n'intervienne pour suggérer d'engager une commande :

- Identifier des fournisseurs potentiels
- Qualifier des informations pertinentes les concernant à travers une démarche de RFI (Request for Information)
- Obtenir des informations détaillées sur les coûts à travers une démarche de RFQ (Request for Quotation)
- Mener une démarche qualité d'évaluation du fournisseur ou du couple article <> fournisseur
- ...

L'ensemble de ces démarches produisent des informations qu'un système ERP n'a pas vocation à récolter ni même à stocker alors qu'une solution SRM couvrant le processus amont de la relation fournisseur, aussi appelé «Source To Contract», sera nativement développée pour cela.

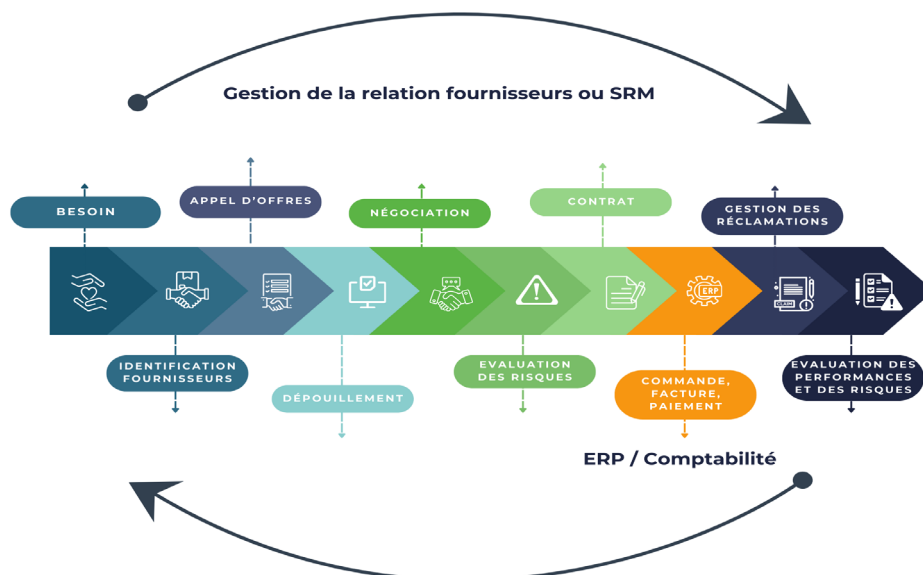
Dans la logique de complémentarité évoquée plus tôt dans l'éditorial, le processus Source to Contract porté par le SRM aura donc vocation à produire la donnée d'entrée utile à l'ERP qui prendra le relais pour gérer la partie transactionnelle liée aux commandes, aux réceptions et aux factures suivant la couverture fonctionnelle de l'ERP.

Même si la valeur des achats se crée en amont de la gestion transactionnelle, il convient de ne pas occulter pour autant les nombreuses tâches qui s'opèrent en aval des commandes et qui échappent également bien souvent à l'ERP.

En effet, une fois la démarche de sourcing aboutie, la gestion de la relation fournisseur ne se termine pas mais évolue vers une démarche d'évaluation et de gestion de la performance qui pourra, dans certains cas, amener à revenir à une démarche de sourcing. On retrouvera dans cette gestion aval de la relation fournisseurs :

- l'évaluation de la performance
- la gestion des non-conformités et réclamations associées
- la gestion des audits et plans d'actions
- l'évaluation des risques
- ...

Que cela soit donc en amont ou en aval des processus transactionnels portés par l'ERP, la spécialisation apportée par une solution verticale, connectée à l'ERP, permettra aux collaborateurs achats et qualité fournisseurs de gérer, dans une seule et même application l'ensemble des tâches liées aux processus dont ils ont la responsabilité.



UN DÉPLOIEMENT PLUS RAPIDE ET PLUS AGILE AU PROFIT D'UN ROI À COURT TERME

La transversalité que propose un système ERP lui confère aussi bien des avantages que des inconvénients. Sur le plan des avantages, sa capacité à centraliser les données et fédérer ses utilisateurs concernés par les processus tels que la production ou la finance, est un gage de performance pour l'entreprise.

Mais c'est aussi cette transversalité qui lui confère quelques inconvénients notamment celui du délai de déploiement. En effet, pour assurer cette couverture fonctionnelle très large, la gestion de projet d'un déploiement ERP est réputée pour s'opérer sur un délai assez long et peut prendre plusieurs années dans certains cas.

Le temps, c'est de l'argent ! Il n'est pas difficile d'imaginer que le coût d'un projet IT est proportionnel à son délai de déploiement et qu'à ce titre un projet ERP représente un budget considérable pour l'entreprise.

Comme cela a été abordé précédemment, la plupart des solutions ERP classiques ne sont pas nativement développées pour couvrir les besoins des collaborateurs en charge des achats et de la qualité fournisseur.

Il en résulte que la compétence métier est très peu représentée, notamment auprès de l'écosystème des intégrateurs, puisque les éditeurs n'assurent que très rarement les déploiements par eux-mêmes.

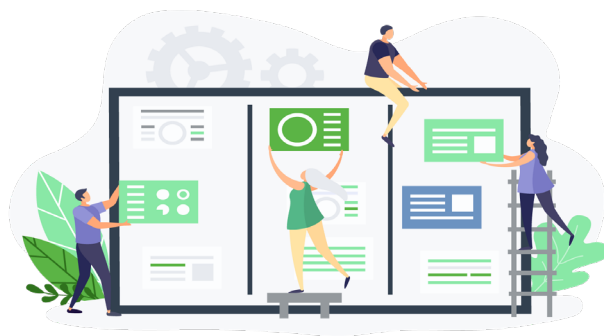
Aussi, même si la politique visant à définir que tout doit être traité par l'ERP a été omniprésente notamment dans les groupes, pendant des années, il s'avère que l'avènement des solutions SaaS (*1) a rendu de plus en plus légitime une approche «Best of breed» visant à seconder l'ERP avec une solution verticale dédiée à un métier pour mieux exploiter son potentiel de contribution à la performance de l'entreprise.

ERP & SRM : qui est le maître ?

Un des enjeux d'une architecture liant ERP & SRM est de déterminer quelle base devient la base «maître» des autres (Master Data Management) :

→ Option 1 : L'ERP est la base de référence et les données fournisseurs créés dans l'ERP sont nettoyées et importées vers le SRM (cas le plus fréquent).

→ Option 2 : le SRM sert de base de référence, la création d'un nouveau fournisseur par l'ERP (comptabilité) passe alors par la validation préalable des Achats.



(*1) : Qu'est-ce qu'un SaaS ? Le software as a Service, également connu sous le nom de SaaS, est un service basé sur le cloud où, au lieu de télécharger un logiciel que votre PC de bureau ou votre réseau professionnel peut exécuter et mettre à jour, vous accédez à une application via un navigateur internet.

UNE EXPÉRIENCE UTILISATEUR OPTIMISÉE AU SEIN D'UN ENVIRONNEMENT COLLABORATIF ET ÉVOLUTIF

Même si on ne peut pas comparer l'évolution des solutions ERP à celle des solutions nativement déployées en mode SaaS, on peut difficilement occulter l'héritage des systèmes ERP nés de l'élargissement fonctionnel apporté aux système MRP.

Focus sur la performance fonctionnelle, l'expérience utilisateur n'était pas au coeur des préoccupations des éditeurs à l'origine. Le tout se traduisant par une perception d'une solution plutôt complexe et pas suffisamment conviviale.

Fort de ce constat, les éditeurs de solutions SaaS qui ont émergé à partir des années 2000, ont approché dans le même temps la verticalité de leur solution et l'expérience utilisateur. Le modèle économique d'une solution SaaS reposant sur l'abonnement, induit un enjeu commun pour l'éditeur et le client : l'utilisation de la solution sur la durée ! C'est pour cette raison que la R&D de la plupart des éditeurs SaaS portent autant sur les aspects UI/UX (Interface Utilisateur et Expérience Utilisateur) que sur les aspects fonctionnels.

Au-delà du bénéfice d'une ergonomie intuitive, une solution SaaS offre des évolutions régulières s'appuyant sur une roadmap construite sur la base des besoins des clients et plus globalement du marché visé.

Enfin, les solutions nativement déployées en mode SaaS ont également intégré la collaboration comme un élément clé de la valeur apportée. Très souvent, la collaboration proposée par les systèmes ERP est limitée et ne concerne que les utilisateurs internes à l'entreprise. Avec une utilisation sur le web, une solution SaaS ouvre sans contrainte technique, l'utilisation de la solution à des utilisateurs externes pour une collaboration élargie, instantanée et donc plus efficace.

Dans le cas particulier des relations fournisseurs la capacité à faire interagir les fournisseurs dans les processus achats et qualité offre à l'utilisateur un gain de temps notoire en déléguant aux fournisseurs des tâches telles que :

- le dépôt d'une offre en réponse à une consultation
- le dépôt d'une analyse en réponse à une non-conformité
- le dépôt d'un document pour la gestion de la conformité documentaire du fournisseur
- ...

Le métier des achats représente une fonction complexe dans l'organisation de l'entreprise qui exige beaucoup de souplesse et de collaboration là où les systèmes ERP sont souvent perçus comme « rigides » par les collaborateurs des services achats et qualité fournisseurs.



EN CONCLUSION : ERP ET SRM, UN COMBO GAGNANT !

L'efficacité opérationnelle et la gestion efficace des relations fournisseurs sont des éléments cruciaux pour toute entreprise prospère. Alors que ces deux types de logiciels partagent certains objectifs communs, ils se concentrent sur des aspects différents de l'entreprise.

Comprendre ces différences est essentiel pour bien appréhender quelle solution doit satisfaire tel besoin les différents et nombreux besoins qui caractérisent la gestion des relations fournisseurs aussi bien sur le plan des achats que de la qualité fournisseurs.

Dans la mesure où l'ERP est de manière légitime déjà omniprésent dans les organisations des PME et ETI industrielles, l'enjeu n'est pas de mettre face

à face les solutions ERP et les solutions achats mais de bien identifier les fonctionnalités non couvertes par l'ERP pour définir les besoins qui devront être satisfaits par la solution qui viendra s'y connecter dans une logique de « bras armé ».

Le tout pour vous permettre d'accéder aux nombreux bénéfices offerts par une solution « best of breed » :

- une couverture des besoins des métiers achats et qualité fournisseurs plus importante
- une adoption plus large
- un délai de déploiement plus court (seulement quelques mois)
- un budget abordable pour les PME et les ETI
- un ROI à court terme

Quelques exemples de témoignages clients qui expriment leurs attentes liées aux déploiements d'une solution SRM Source to Contract complémentaire à leurs systèmes ERP.

La preuve en exemple

LIGIER GROUP - CA : 193 M€ - Conception et production de quadricycles légers et utilitaires électriques

« Nous avons une organisation décentralisée, avec pour chaque site la nécessité de gérer des achats qui relèvent d'une logique de série et d'autres d'une logique de projet. Avec CO-Buy Software, notre objectif est de pouvoir gérer cette complexité de manière plus efficace, en permettant aux Achats et à la Qualité de collaborer avec plus de fluidité. La centralisation des données, y compris celles issues de notre ERP, permet des décisions mieux informées grâce aux nouvelles capacités d'exploitation analytique »

Vincent Louis, Directeur des achats
LIGIER GROUP



SOCOMORE - CA : 100 M€ - Conception et fabrication de spécialités chimiques pour les marchés de l'aéronotique, de l'automobile, du ferroviaire,...

« Toutes les interactions avec nos fournisseurs nécessitent une masse de données considérable, pas suffisamment valorisée et partagée efficacement avec nos fournisseurs faute de disposer d'un outil adapté. En digitalisant notre relation Achats avec COBuy Software, nous allons structurer ces données et automatiser leur exploitation avec nos fournisseurs de sorte à renforcer encore nos relations partenariales. »

Frédéric Lescure, CEO
SOCOMORE



NOTRE COLLECTION DE LIVRES BLANCS



TÉLÉCHARGER



TÉLÉCHARGER



TÉLÉCHARGER



TÉLÉCHARGER



Demande de démo



Oxalys CB, S.A.S. au capital de 10.000 euros, immatriculée au
Registre du commerce et des sociétés de Lorient sous le numéro
B 922 079 512, ayant son siège social 6 Rue du Père Éternel
56400 AURAY

 **INFO@COBUY-SOLUTIONS.COM**

 **WWW.COBUY-SOLUTIONS.COM**

