

Des relations fluides avec les fournisseurs

Promu par un nombre croissant d'acteurs de la digitalisation des achats, le concept de «Business network» monte en puissance depuis quelques années. Dopés par la dématérialisation des factures, ces réseaux permettent d'optimiser les interactions entre partenaires commerciaux.

Pour intégrer les différents traitements et acteurs de la chaîne d'exécution, une évolution majeure est en train de s'opérer sur le périmètre du système d'information achats: le développement des «Business networks».

Si les progiciels spécialisés restent nécessaires pour un pilotage poussé (analyse des dépenses, mesure de performance, gestion des contrats, etc.), en particulier pour les achats stratégiques ou complexes, ces «réseaux Business-to-Business» fluidifient et accélèrent en effet les interactions entre les entreprises et leurs fournisseurs, modifiant le schéma de fonctionnement traditionnel.

Il s'agit de servir une communauté d'échanges élargie, incluant les équipes achats ainsi que leurs clients internes du côté des donneurs d'ordres, et celles chargées des ventes chez les fournisseurs, en particulier sur le périmètre des catégories indirectes.

Les avantages sont multiples

Les Business networks présentent un intérêt à plusieurs niveaux. Ils permettent d'abord de simplifier les échanges d'informations commerciales, transactionnelles (commandes, factures etc.) et logistiques entre partenaires, d'en réduire le coût selon un modèle de tarification adapté, et surtout de garantir fiabilité, traçabilité, conformité et transparence des interactions suivant des processus et des règles de gestion préalablement convenus.

Plus concrètement, sur un plan opérationnel, ces plateformes facilitent la mise en relation acheteurs fournisseurs dans le cadre des consultations, offrent des solutions de gestion collaborative et en ligne des contenus (documents de référence, contrats, catalogues, etc.) et automatisent en aval les flux sur la chaîne Procure-to-pay allant de la commande

de paiement, notamment pour la facturation électronique dont l'adoption s'accélère.

L'autre valeur ajoutée des Business networks réside dans la mise à disposition d'une base de données d'entreprises, mutualisée pour tous les utilisateurs. Une valeur ajoutée à la fois pour les acheteurs et pour les fournisseurs: cette base partagée permet en effet aux équipes achats d'identifier et de qualifier plus facilement de nouveaux partenaires potentiels, et aux fournisseurs d'augmenter leur visibilité sur le marché sans attendre d'être sollicités dans le cadre de consultations.

L'intérêt est tel que ces bases font l'objet d'une course effrénée à la taille critique: de quelques milliers de référence pour les plus modestes ou spécialisées, à plus de 5,5 millions pour le SAP Business Network.

L'effet réseau accélère l'adoption

La mise à disposition d'un tel référentiel mutualisé favorise l'adoption du dispositif par les donneurs d'ordres, en leur permettant d'interagir électroniquement avec un grand nombre de leurs fournisseurs de façon extrêmement rapide.

Lors du déploiement de la communauté fournisseurs d'un nouveau client sur un Business network majeur, il n'est pas rare que 15 à 30 pourcents d'entre eux utilisent déjà la plateforme avec d'autres donneurs d'ordres, voire qu'ils y aient déjà raccordé leur propre système d'information commercial et comptable. Une situation qui accélère d'autant le déploiement et réduit les coûts de conduite du changement, de part et d'autre, grâce notamment aux connecteurs généralement proposés en standard.

Pour les fournisseurs, passer par un Business network permet d'assurer un routage centralisé des flux (commandes, factures, etc.) avec plusieurs clients, sans devoir se



Bertrand Gabriel

L'auteur est Key accounts director & Senior consultant chez Acxias, une agence spécialisée dans l'optimisation et la transformation digitale des achats, des approvisionnements et de la comptabilité fournisseurs avec des solutions et technologies de pointe.

raccorder à différents systèmes imposant leur propre fonctionnement.

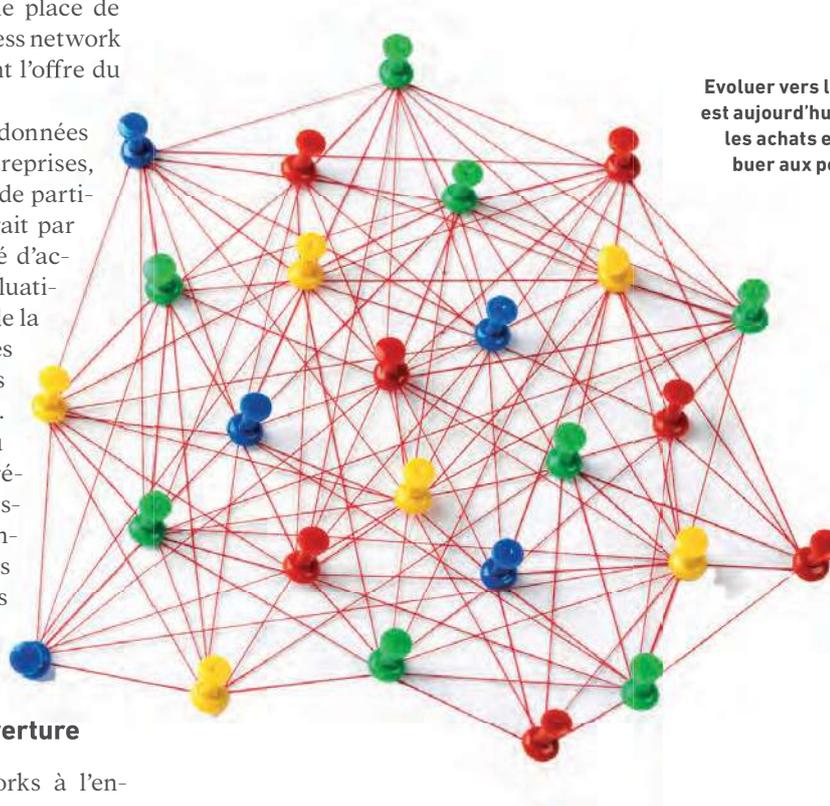
Des réseaux en constante évolution

Outre les acteurs historiques de la dématérialisation de factures, qui enrichissent progressivement leur outil en ajoutant des fonctionnalités facilitant les approvisionnements, les éditeurs spécialisés couvrant le processus Procure-to-pay donnent une place de plus en plus importante au Business network dans leur stratégie et challengent l'offre du leader SAP Ariba.

Pour se démarquer, l'ajout de données qualitatives au référentiel d'entreprises, par un enrichissement sur le mode participatif, fait son chemin. Il s'agirait par exemple de donner la possibilité d'accéder aux commentaires et évaluations d'autres acheteurs à propos de la qualité des produits, le respect des délais, etc. à l'instar des vendeurs notés sur les sites d'e-commerce. Ou de fournir un classement ou une notation des fournisseurs référencés, à partir des détails disponibles sur la plateforme, concernant le traitement des commandes, les paiements, les services d'assistance, la mise à jour des informations, etc.

d'envoi des prévisions de consommations, de gestion des flux de pièces pour les sous-traitants, de pilotage de la logistique et des transporteurs, etc.

L'intégration de technologies de pointe, en particulier l'intelligence artificielle pour détecter des anomalies voire suggérer des actions, est enfin l'une des dernières évolutions attendues au cours des années à venir.



Evoluer vers la juste maturité est aujourd'hui essentiel pour les achats en vue de contribuer aux performances de l'entreprise.

Au-delà des achats, une couverture

L'extension des Business networks à l'ensemble du cycle achats-ventes est une autre tendance profonde, voire au-delà: en proposant des services à destination des fonctions connexes (finances, logistique, qualité, juridique, etc.), d'une part, en s'ouvrant à d'autres partenaires (sous-traitants, banques, concurrents, transporteurs, transitaires, etc.), d'autre part. Ils devraient aussi devenir le support de tout le processus de collaboration et d'échange inter-entreprise, y compris pour les achats directs.

Bien que stratégiques et critiques, ces achats peuvent en effet aussi entrer dans le dispositif, notamment avec des fonctions

Une tarification à géométrie variable

Trouver la bonne tarification constitue l'un des principaux défis que doivent aujourd'hui relever les opérateurs de Business network. Le premier enjeu consiste à trouver un modèle permettant d'attirer à la fois les donneurs d'ordres et les fournisseurs. Le principe général: une inscription gratuite et des packages permettant d'accéder à des services à valeur ajoutée autour des flux transactionnels, plus ou moins onéreux en fonction des volumes et du mode d'échange. •

	<p><i>Um den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen und ihren Lieferanten zu vereinfachen und zu beschleunigen, vollzieht sich derzeit eine wichtige Entwicklung im Bereich des Einkaufsinformationssystems: die Entwicklung von «Business Networks».</i></p> <p><i>Zwar sind für eine weitgehende Steuerung weiterhin spezialisierte Softwarepakete erforderlich, doch diese Plattformen erleichtern die Kontaktaufnahme im Rahmen von Ausschreibungen, bieten Lösungen</i></p>	<p><i>für die kollaborative und Online-Verwaltung von Inhalten (Referenzdokumente, Verträge, Kataloge usw.) und automatisieren im Nachhinein die Abläufe in der Kette von der Bestellung bis zur Bezahlung.</i></p> <p><i>Durch die Bereitstellung einer für alle Nutzer gemeinsam genutzten Unternehmensdatenbank können Einkaufsteams auch leichter neue potenzielle Partner identifizieren und qualifizieren, und Lieferanten können ihre Sichtbarkeit auf dem Markt erhöhen, ohne darauf warten zu müssen, dass sie angefragt werden.</i></p>
---	---	---