

Finance et Achats : l'équipe de choc du Source-to-Pay

Par Emmanuel Olivier | Directeur Général et Membre du Directoire d'Esker



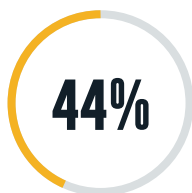
Dans le monde de la finance et des achats, un nouvel acronyme s'inscrit de plus en plus dans l'actualité : S2P. Ce terme « Source-to-Pay » n'est pas simplement une nouvelle dénomination pour parler de stratégie Procure-to-Pay (P2P), comme on pourrait le croire de prime abord. Il s'agit plutôt d'une approche étendue visant à gérer et à optimiser le processus d'achat de biens et services, qui commence dès le Sourcing (terme designant la phase de sélection de fournisseurs). Alors que le cycle P2P démarre par une demande d'achat (souvent depuis un catalogue de fournisseurs préalablement approuvés), le processus S2P part du besoin de choisir, renouveler ou approfondir la relation avec un fournisseur; c'est à dire d'un besoin métier, parfois stratégique. Il couvre donc chaque étape du processus global : de la sélection d'un fournisseur, sa gestion et la collaboration avec lui sur le long terme ainsi que le suivi des performances et bien entendu le volet de la facturation et du paiement.

En quoi cette différence est importante ?

En s'intégrant en amont dans la supply chain les solutions S2P couvrent donc non seulement le suivi back office des fournisseurs, mais également les choix stratégiques structurants que constituent la sélection et le suivi des partenaires d'un écosystème. Elles offrent ainsi une multitude de nouvelles opportunités, sources de gains d'efficacité, de réduction des coûts et d'optimisation de la supply chain, en nouant des liens plus étroits avec les partenaires de l'entreprise. Ces avantages permettent notamment aux services Achats et Finance de casser les silos et de travailler en bonne intelligence. L'alignement des activités liées aux achats et aux décisions financières sur les objectifs de leur entreprise, favorise la création de nouvelles synergies et stimule la création de valeur à plus grande échelle.

L'évolution du monde des achats

Dans le contexte économique actuel où les entreprises cherchent à augmenter leur efficacité opérationnelle et à maîtriser leurs coûts, le marché des achats reste dynamique et sa valeur stratégique continue de croître. Toutefois, la pression sur les services Achats augmente car ils doivent être aussi efficaces et rentables que possible. L'équation est donc complexe à résoudre, sans les outils adéquats ou une bonne collaboration entre la direction Achats et Finance.



**des directeurs des achats ont des doutes
"importants" quant à ce que leur réserve l'année 2023**

Un rapport d'enquête publié récemment révèle ainsi que 44 % des directeurs des achats ont des doutes "importants" quant à ce que leur réserve l'année 2023. En outre, 60 % d'entre eux s'attendent à ce que l'année 2023 soit plus éprouvante que la précédente. Ce constat en dit beaucoup sur les défis qu'ils doivent actuellement relever – contraintes budgétaires, gestion des performances des fournisseurs, problèmes d'approvisionnement, manque de personnel, etc. Face à ces problématiques majeures, les solutions Source-to-Pay peuvent changer la donne en alignant les objectifs des services achats et financiers, sur la stratégie globale de leur organisation.

Rationalisation et intégration des processus

Les solutions de digitalisation du cycle Source-to-Pay peuvent démultiplier l'efficacité des services achats. Comme toute technologie s'appuyant sur une intelligence artificielle (IA), les solutions de digitalisation du cycle Source-to-Pay permettent de saisir et de traiter des données avec plus de rapidité et de précision. En réduisant la complexité du processus achat et en fournissant des informations approfondies sur les dépenses, ces plateformes S2P intégrées peuvent renforcer la collaboration entre acheteurs et fournisseurs. Elles apportent aussi une visibilité instantanée sur l'ensemble des fournisseurs sous contrat et sur des indicateurs de performance. L'implémentation d'une solution de digitalisation du cycle S2P est donc un moyen puissant d'obtenir une visibilité de bout en bout, complète et unifiée.

Réduction des risques et conformité

Les solutions de digitalisation du cycle Source-to-Pay sont capables d'identifier et d'atténuer les risques et les problèmes de conformité étroitement liés au processus d'achat. Elles permettent aux entreprises de parer aux évolutions réglementaires, de limiter les problèmes relatifs aux fournisseurs à l'aide d'évaluations complètes des risques et de garantir la sécurité du processus de paiement.

En s'appuyant sur ces dernières, les entreprises peuvent ainsi optimiser et gérer leurs supply chain, tout en rationalisant la conformité de leurs fournisseurs vis-à-vis des risques et ainsi "boucler la boucle" du Procure-to-Pay. Les fonctions Finance et Achats doivent unir leurs efforts autour des enjeux de la gestion des risques. De leur côté, les responsables des achats peuvent évaluer et gérer les risques fournisseurs, comme les dysfonctionnements au niveau de leur chaîne d'approvisionnement, des problèmes de qualité ou encore de les soucis de conformité. Quant aux DAF, ils peuvent apporter leur expertise en matière d'estimation des risques, évaluer la stabilité des fournisseurs, et garantir la conformité vis-à-vis des réglementations en vigueur. Ensemble, ces deux services ont toutes les cartes en main pour élaborer de solides stratégies de gestion des risques et ainsi mieux protéger et assurer la continuité d'activité de leur organisation.

Réduction des coûts et autres économies

L'utilisation d'une solution S2P peut être à l'origine d'économies immédiates et substantielles, notamment en optimisant les processus de Sourcing stratégique. Les utilisateurs peuvent dès lors collecter rapidement des informations sur leurs habitudes d'achat et les performances de leurs fournisseurs, afin de déterminer plus facilement les éléments offrant le rapport dépense / création de valeur le plus avantageux. En outre, les équipes chargées des achats peuvent profiter de la visibilité offerte par les solutions S2P pour optimiser la gestion des contrats, réduire les achats hors contrats et identifier les axes d'amélioration des processus et d'optimisation des coûts.

Pour ce faire, les services Finance et Achat peuvent - et doivent - travailler de concert pour réduire les coûts globaux de l'entreprise. De plus, les responsables des Achats peuvent tirer parti de leur connaissance du marché et de leur expertise en matière d'approvisionnement. Cela leur permet d'identifier les possibilités de réduction des coûts, négocier des contrats avantageux et sélectionner les fournisseurs qui offrent le meilleur rapport qualité-prix. Enfin, les responsables financiers peuvent fournir l'analyse financière et les informations nécessaires pour soutenir les décisions d'achat et mesurer l'impact des efforts réalisés en matière d'optimisation des coûts.

Gestion de la relation fournisseur

Rouage essentiel de la réussite d'une organisation, la gestion de la relation fournisseurs est un processus multifacette complexe. A ce titre, les solutions de digitalisation du cycle S2P peuvent accroître l'efficacité de la gestion des fournisseurs en améliorant la communication, la collaboration et l'évaluation des performances. En intégrant le Sourcing stratégique au sein du processus achat et en analysant soigneusement les fournisseurs potentiels, les entreprises peuvent promouvoir des pratiques durables et éthiques.

Comblar le fossé entre achats et finance pour créer une synergie de bout en bout

En tenant compte des objectifs communs et synergies entre fonctions Finance et Achats, les organisations peuvent encourager la mise en place d'une collaboration renforcée, afin d'améliorer leur prise de décisions, d'optimiser leurs coûts, de limiter les risques et de soutenir une croissance durable. La synergie entre ces fonctions est essentielle pour créer de la valeur pour l'entreprise et son écosystème. Pour ce faire, il leur faudra passer de solutions monofonctionnelles à une plateforme unifiée, capable de prendre en compte l'ensemble du processus Source-to-Pay.