

# DIGITALISATION ACHATS

## La Veille acxias

L'EXPERT E-ACHATS

Les Business networks fluidifient les relations achats-fournisseurs

extrait

**Promu par un nombre croissant d'acteurs de la digitalisation des achats, le concept de « Business network » monte en puissance depuis quelques années et agite l'écosystème des progiciels spécialisés. Dopés par la dématérialisation des factures et l'extension de leurs services, parfois au-delà des processus d'achat et d'approvisionnement, ils permettent de gérer toutes les interactions entre un client et un vendeur et mettent souvent à disposition une base mutualisée de fournisseurs.**

Après avoir optimisé leur système d'information interne, les directions achats visent désormais un optimum global intégrant les différents traitements et acteurs de la chaîne complète d'exécution. Sur cette base, une évolution des modes d'échanges et de collaboration avec les fournisseurs est en train de s'opérer, avec une évolution majeure en termes d'outils : le développement des « Business networks ». Si les solutions digitales achats 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 plates-formes facilitent et accélèrent en effet les interactions entre les partenaires commerciaux, 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 », résume Martial Gérardin, directeur général Europe de Perfect Commerce, récemment absorbé par le groupe anglais Proactis.

### Visibilité et routage simplifié pour les fournisseurs

Ce nouveau schéma présente un intérêt à plusieurs niveaux. Les Business networks permettent d'abord de simplifier les échanges d'informations sur toute la chaîne de traitement et d'en réduire le coût selon un modèle de tarification adapté. Surtout, ils garantissent fiabilité, traçabilité, conformité et transparence des interactions suivant des processus

et des règles de gestion convenus entre les partenaires. « Plus concrètement, sur un plan opérationnel, ces "réseaux Business-to-Business" facilitent en premier lieu la mise en relation 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 ... **Lire la suite**



### 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, en capitalisant sur deux décennies d'expérience depuis l'émergence des premières places de marché électroniques. Le premier enjeu consiste à trouver un modèle permettant d'attirer à la fois les donneurs d'ordres et les fournisseurs. Car si l'une des catégories d'utilisateur est absente ou sous représentée, ... **Lire la suite**

Pour recevoir par email le compte rendu dans son intégralité, veuillez remplir le formulaire [en cliquant ici](#)