



N°298
NOVEMBRE 2020

■ SUPPORT

ENTRETIENS

Sébastien Gibier - Directeur de SAP. iO Foundry Paris

« Notre objectif est de créer un écosystème de solutions complémentaires à nos offres »

Erwan Clorennec - Directeur associé - Axys Consultants

« Les modèles d'analyse actuels ne reflètent pas totalement la vitalité de SI Achats »

ERWAN CLORENNEC - DIRECTEUR ASSOCIÉ - AXYS CONSULTANTS

« LES MODÈLES D'ANALYSE ACTUELS NE REFLÈTENT PAS TOTALEMENT LA VITALITÉ DE SI ACHATS »



La practice Performance et Digitalisation des Achats d'Axys Consultants et la chaire « Achats et Innovation Digitale » d'Audencia Business School à Nantes se sont rapprochées pour créer un nouveau modèle de classification des SI Achats. Avant de se lancer sur le terrain des éditeurs installés, le duo a d'abord opté pour une sélection de startups prometteuses : Axiscope, LevaData, Market Dojo, Mirakl, Orpheus, Per Angusta, ProcurementFlow, Risksmethods, Silex, SirionLabs, TBlox et Vizibl. En avant-première ici, les raisons de ce choix.

Il existe déjà plusieurs modèles d'analyse des systèmes d'information achat. Pourquoi voulez-vous en créer un autre ?

En proposant un modèle d'analyse, nous avons tous pour but de fournir aux décideurs achats une vision comparative des solutions existantes, afin qu'ils puissent faire le bon choix, en toute connaissance de cause, au moment d'investir dans une solution. C'est vrai, il y a déjà plusieurs modèles. On peut les citer : Forrester, Gartner, Spend Matters ou encore Cap Gemini. Ils ont le mérite d'exister, ils apportent leur point de vue sur ce marché. Beaucoup de leurs critères se recoupent aussi. Toutefois, aucun de ces modèles n'est vraiment irréprochable, qu'il s'agisse des notes attribuées ou encore du fait qu'ils interrogent essentiellement les éditeurs et non les utilisateurs. Ils ne reflètent pas totalement la vitalité des SI Achats. C'est ce que nous percevons en tout cas et qui nous pousse à présenter notre propre modèle.

Notre souci de neutralité et d'objectivité passera d'abord par la diffusion sans filtre de la liste de nos critères.

Cette position nous impose ensuite de considérer de multiples sources pour affecter une note à chaque solution. Nous solliciterons des utilisateurs, des éditeurs, des intégrateurs, voire nous pratiquerons des tests. Les critères de classification des SI Achats doivent couvrir l'ensemble des activités d'une organisation achats, du sourcing jusqu'à transaction, via le SRM, et prendre en compte son alignement sur la stratégie de l'entreprise.

Vous avez fait le choix de ne pas sélectionner les grandes suites Achats au profit de sociétés plus récentes voire des startups. Pour quelle raison ?

Les Zycus, Coupa, Ivalua, nous les connaissons bien, leur tour viendra mais plus tard. Dans un premier temps, nous avons choisi de nous différencier de façon à mieux refléter la puissance de l'innovation dans le domaine des achats. Voilà pourquoi nous avons sélectionné douze startups dont certaines déjà bien identifiées par l'écosystème français mais pas uniquement. Nous allons retrouver de vraies success story françaises comme Per Augusta, Silex, Axiscope ou encore Mirakl dont la récente levée de fonds – 300 millions de dollars – a notamment comme objectif de prendre pied sur le marché du BtoB, et en particulier les places de marché fournisseurs.

Mais vous allez retrouver aussi des intervenants périphériques mais dont on commence à entendre parler en Allemagne, au Luxembourg et qui vont bientôt arriver ici. Des startups à fort potentiel. Comme Risksmethods, un leader du risk management mais qui n'est pas présent en France, idem pour LevaData sur le même segment, Orpheus, spécialisée dans l'analyse des dépenses et déjà rachetée d'ailleurs par McKinsey, etc. On pourrait aussi citer Wizibl, une plateforme de gestion collaborative avec les fournisseurs, SirionLabs, qui, dans le domaine du contract management, est en train de récupérer des clients historiques de grands éditeurs. C'est une startup extrêmement innovante sur la capacité à reprendre et analyser les contrats à la recherche d'un certain nombre de corrélations exploitables. Sur l'amont, sur le mode StoC, Market Dojo ou encore TBlox. Et enfin, Procurement Flow, du BPM, très facilement intégrable à la manière d'un Coupa...

Notre propos, c'est d'interpeler la communauté des décideurs achats, de les pousser à regarder du côté des acteurs innovants qui sont en train d'émerger. Nous voulons leur donner des clés de lecture et les aider à anticiper. En revanche, nous n'avons pas retenu des startups américaines qui pour le moment ne s'intéressent pas à la France. Toujours dans le domaine du contract management, nous en connaissons pourtant au moins trois qui sont en train de révolutionner le modèle...

Faut-il entendre que l'innovation viendrait plus des nouveaux entrants, et que face aux full suites, le best of breed a de l'avenir ?

J'ai été parmi les premiers à prôner la logique du tout intégré des *full suite*, il y a cinq ans déjà. Il y a eu de très, très beaux projets réalisés. Mais nous commençons de nouveau à percevoir un mouvement en faveur de la logique *best of breed*. C'est notre conviction en tout cas. Il y a tellement de créativité et d'innovation, que quelle que soit l'importance des levées de fonds de certains, ce qui est en jeu actuellement est difficilement gérable par un seul acteur... Nous sommes face à des approches très disruptives auxquelles, spontanément, les acteurs traditionnels n'ont pas pensé. Il faut sortir du schéma où il y a que quatre acteurs mondiaux... Le futur s'annonce au contraire très ouvert en termes de concurrence et l'interopérabilité promet même d'être déterminante dans le modèle. Ce sera extrêmement riche pour tout le monde. Toutes ces solutions viennent bien se plugger sur les systèmes existants. De même que nous avons les socles SAP ou Oracle dans les ERP, nous aurons bientôt un socle Achat pour échanger avec les fournisseurs notamment et aller beaucoup plus loin en termes de proposition de valeur ou d'intelligence collaborative.

Par François-Charles Rebeix
