



# Cours E-Services

## Chapitre 2 : E-Sourcing et E-Procurement

Faïçal Felhi

felhi\_fayssal@yahoo.fr

# Introduction

---

- Comment pourrions-nous définir l'objectif principal de la fonction achats Approvisionnement au sein de l'entreprise ?
- Ce que nous attendons avant tout d'un service Achats, c'est d'approvisionner dans les meilleur délais.
- Pour atteindre cet objectif, les différents acteurs du service achats vont donc s'aider à travers diverses méthodes et outils acquis tout au long de leurs expériences professionnelles ou alors, grâce aux nouvelles technologies qui leur sont proposées.
- Un de ces outils est l'e-sourcing et l'e-procurement.

# Définition du Sourcing

---

- Dans la définition donnée dans l'ouvrage « Management des Achats», le sourcing est « la démarche de recherche des fournisseurs pouvant le mieux répondre aux besoins de la société acheteuse en terme de coûts, délais, innovation et qualité, par extension, la recherche d'informations sur les marchés fournisseurs préalable à l'acte de consultation. Certains acheteurs élargissent la notion de sourcing en y incluant l'homologation des fournisseurs proprement dite ». D'après Bernard Ballaz

# Définition du Sourcing

---

Le Sourcing Stratégique est la gestion des relations fournisseurs entreprise pour créer des Avantages Concurrentiels Durables tout au long de la vie du produit

- Définir
- Identifier
- Capturer
- Isoler
- Gérer
- Renforcer

# Définition du Sourcing

---

Cela inclut:

- Un sourcing des biens
- Un sourcing des service

# Définition du Sourcing

---

Cela inclut:

- Un In-Sourcing (In House Making)
- Un Out-Sourcing

# Types du Sourcing

---

- Une seule source d'approvisionnement (sole sourcing)
- Deux sources d'approvisionnement (dual sourcing)
- Plusieurs sources d'approvisionnement (multi sourcing)

# Types du Sourcing

---

- Un fournisseur de secours (cross sourcing)
- Utilisation des fournisseurs selon les fluctuations (Variations) de la demande

# Types du Sourcing

---

- Servir rapidement des marchés de proximité (sourcing local)
- Tirer profit de la compétition mondiale (sourcing international)

# La procédure du Sourcing

---

- **L'analyse des dépenses (Spend Analysis):**

→ L'entreprise observe au peigne fin ses dépenses afin de localiser les gisements potentiels d'économie pour préparer le projet sourcing;

→ Utilisation des méthodes pour collecter, recouper les données et simuler des scénarios. (ABC des coûts, les statistique descriptives...)

# La procédure du Sourcing

---

- **Le cahier des charges proactif:**

→ Etablir un plan général du projet « mapping » dans lequel elle formule ses besoins;

→ Déterminer les segments d'achats où l'approche proactive sur le marché fournisseur peut être effectuée;(Type de données: Financières; Produits via catalogues...)

→ Raffiner la recherche en consultant les « Market Place »: Alibaba; - [www.gasgoo.com](http://www.gasgoo.com) (pour l'automotive);

→ Rédige le cahier des charges complet en consultant également les autres clients internes de manière à garantir l'approbation (acceptation) générale.

# La procédure du Sourcing

---

- **Demandes d'informations et des offres aux fournisseurs:**

→ Envoi des demandes d'information « Request For Information » : pour la collecte des données concernant les certifications, la capacité de production, les référencements des autres clients...

→ Envoi ensuite des Demande des offres « Request For Quotation » :  
Soit par EDI ou par Fax (Voir Modèle dans SAP )



→ Envoi des formulaires à remplir: Cost Break Down (fichier de construction du coût)



# La procédure du Sourcing

---

- **Demandes d'informations et des offres aux fournisseurs:**

→ Attacher aux RFQ (Request For Quotation ou demande de prix, aussi appelé consultation: estimations des coûts qui seront engendrés pour la réalisation d'un nouveau produit, ou d'une prestation de service) les conditions générales d'achats de notre entreprises

→ Envoi des RFQ peut se faire via différents moyens soit par Fax ou Mailing ou par L'enchère inversée «Reverse auctions »

# La procédure du Sourcing

---

- **La sélection du ou des fournisseurs par négociation:**
  - Etablir les tableaux de comparaison entre les différentes offres « Benchmark »;
  - Procéder à la négociation physique avec chacun des fournisseurs;
  - Etablir la Bidding List (Liste des fournisseurs référencés)
  - Envoyer la lettre de réponse au fournisseur choisi;

# Définition du E-Procurement

---

- L'e-procurement, est une solution informatique visant, tout comme l'e-sourcing, à automatiser une partie des achats.
- En ce qui concerne l'e-procurement, elle s'applique principalement à la partie aval de l'achat et donc, à l'automatisation de la transmission du bon de commande et à la validation et au lancement automatique de la commande.
- Elle inclue également la transmission de la facture par le fournisseur.

# Définition du E-Procurement

---

- Le but de l'e-procurement est de simplifier l'approvisionnement des produits: il convient de spécifier à quel type de produits ces solutions peuvent s'appliquer.
- Cette solution n'est pas applicable sur les produits dont l'achat est spécifique. Elle est utilisable pour des produits dont l'achat est récurrent : fournitures de bureau, matériel et pièces entrant dans les nomenclatures de fabrication d'un produit, consommables (énergétique, informatiques, outillage, etc....)

# Différence entre e-Sourcing et e-Procurement

---

- L'e-Sourcing a pour vocation d'optimiser l'amont de l'achat en standardisant et automatisant la recherche, la sélection et la négociation avec les fournisseurs;
- L'e-Procurement gère les approvisionnements en visant l'automatisation des commandes et des transactions. L'e-Procurement s'appuie sur des catalogues en ligne,

# Faut-il choisir l'e-Sourcing ou l'e- Procurement?

---

- Ces deux solutions sont en fait complémentaires. Pourtant, elles ne s'adressent pas forcément aux mêmes entreprises.
- Un projet d'e-Procurement n'est pertinent que pour les entreprises ayant un large portefeuille d'achats indirects que l'on peut cataloguer.
- Il nécessite de lourds investissements techniques, en création et en maintenance des catalogues en ligne, ainsi qu'en intégration de systèmes. Les budgets explosent rapidement.

# Faut-il choisir l'e-Sourcing ou l'e- Procurement?

---

- Alors que l'e-Procurement permet d'automatiser la commande et la transaction,
- L'e-Sourcing s'attaque au processus de contractualisation,
- L'amont de la signature d'un contrat repose sur des processus standards que la technologie permet d'accompagner : analyse des besoins, évaluation de l'offre, identification et qualification des fournisseurs, analyse du coût total d'acquisition.

# Les pertes et inconvénients

---

- Perte de relation directe entre le sous-traitant et l'acheteur.
- Cette perte pourrait, chez certains sous-traitants, engendrer une baisse de confiance.
- Le sous-traitant qui aurait pris l'habitude de rencontrer ses clients, se verrait contraindre de ne plus avoir de « face à face », cette notion de contact relationnel va donc disparaître pour laisser place au contact dit indirect via la plateforme.
- Un autre point négatif est que certains sous-traitants pensent qu'une solution esourcing est un intermédiaire d'achat, et non une plateforme de collaboration.

# Les pertes et inconvénients

---

- Par conséquent, ces sous-traitants ne répondent pas aux appels d'offres. Il faudra donc les appeler pour clarifier la situation, moyennant une perte de temps.
- Pour familiariser cette nouvelle technologie avec les utilisateurs, l'entreprise devra dans un premiers temps les former, moyennant une baisse d'activité de ceux-ci.

# Les pertes et inconvénients

---

- L'inconvénient majeur pour le fournisseur reste que c'est lui qui concédera une partie de sa marge au prestataire (commerçant) de la plateforme lors de la transaction effectuée puisque la plupart du temps, les appels d'offre sont gratuits pour les entreprises acheteuse.
- Egalement, Les systèmes de workflow propres aux logiciels d'e-procurement imposent des procédures pouvant se révéler contraignantes pour les utilisateurs.
- Les fournisseurs doivent se plier au système imposé par le client, et notamment créer une version électronique de leurs catalogues.