

BUSINESS SPEND MANAGEMENT BENCHMARK REPORT 2021

DE LA RÉSILIENCE AU RENOUVEAU :

16 KPI ISSUS DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE
POUR MIEUX GÉRER VOS DÉPENSES ET FAIRE FACE À L'INCERTITUDE



SOMMAIRE

Introduction	03
Business Spend Management 101 : l'importance d'une approche complète	09
Source-to-contract	13
Durée du cycle de gestion des contrats	14
Dépenses structurées	15
Dépenses sous contrat	16
Fournisseurs principaux	17
Procurement	18
Traitement électronique des commandes	19
Durée du cycle de la demande à la commande	20
Dépenses pré-approuvées	21
Gestion des risques liés aux fournisseurs et aux tiers	22
Durée du cycle de gestion des données fournisseurs	23
Taux de réponse à l'évaluation de la gestion des risques	24
Durée du cycle d'évaluation de la gestion des risques	25
Facturation	26
Traitement électronique des factures	27
Durée du cycle d'approbation des factures	28
Taux de rapprochement au premier essai	29
Notes de frais	30
Durée du cycle d'approbation des notes de frais	31
Conformité des notes de frais aux politiques de dépenses	32
Paielements	33
Paieement électronique des factures	34
Conclusion	35
16 KPI du Business Spend Management	36
Coupa BSM Benchmark Report : méthodologie	37
Annexe	38



2021 : DE LA RÉSILIENCE AU RENOUVEAU

FOCUS SUR LES PRIORITÉS

Dire que 2020 a été une année difficile est un euphémisme. La pandémie et ses conséquences à travers le monde nous ont tous profondément touchés. Nous avons dû faire face à des changements radicaux dans notre vie, tant personnelle que professionnelle.

Les membres de la communauté du Business Spend Management (BSM) ont été confrontés à des défis sans précédent. Nous avons ainsi dû trouver des solutions pour :

- Nous procurer rapidement des équipements de protection individuelle malgré la pénurie mondiale.
- Évaluer la fiabilité des fournisseurs et leur aptitude à honorer leurs engagements.
- Maîtriser immédiatement les coûts pour la santé financière de nos activités.
- Protéger la trésorerie en s'appuyant sur une visibilité actualisée des encours et en optimisant les paiements fournisseurs.
- Accompagner rapidement la transition vers l'utilisation de services en ligne, notamment le télétravail, la collaboration virtuelle et les process entièrement dématérialisés.
- Repenser la supply chain en matière de diversité et d'inclusion, outre leur caractère durable, pour une meilleure gestion des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

Contre toute attente, nous avons globalement réussi. [En 2020, les responsables achats et finance ont fait preuve de résilience](#), en s'adaptant aux besoins pour offrir stabilité et sécurité à leurs entreprises.

De nombreux défis apparus l'année dernière restent toutefois d'actualité cette année. Le *statu quo* qui prévalait avant 2020 est révolu. Les CEO et les conseils d'administration, ainsi que la société dans son ensemble, reconnaissent ainsi l'importance cruciale de la supply chain, les relations avec les fournisseurs, les flux de trésorerie et la capacité à réagir aux aléas.

Cette prise de conscience implique une plus grande responsabilité : les entreprises comptent sur la communauté BSM pour les mener sur la voie de la réussite. Aujourd'hui, nous sommes donc en mesure de passer d'une situation [de résilience et de survie](#) à une situation *de renouveau et d'anticipation*.

[ACCÉDER DIRECTEMENT AUX KPI >](#)

JAMAIS NOUS N'AURONS AUTANT D'INFLUENCE : UTILISONS-LA POUR FAIRE BOUGER LES LIGNES

En tant que professionnels BSM, nous avons une occasion unique : réévaluer et éliminer les activités non essentielles, et nous recentrer sur celles qui le sont vraiment, celles qui apportent une valeur ajoutée significative à tous les intervenants. L'incertitude demeure partout dans le monde : focalisons-nous sur ce que nous pouvons maîtriser.

Nous pouvons redynamiser nos process de manière à rendre nos entreprises plus fortes, plus intelligentes et plus sûres. Le leadership dont nous avons fait preuve l'année dernière nous a permis de disposer d'une influence sans précédent au sein de nos entreprises. Il est maintenant temps de la mettre à profit afin de poser des bases solides pour l'avenir.

Pour les achats : C'est s'assurer que votre entreprise peut faire face à toutes sortes de bouleversements en changeant rapidement de fournisseurs, en identifiant des solutions de sourcing alternatives et en disposant de la visibilité nécessaire pour contrôler les coûts.

Pour la finance : C'est préserver la trésorerie et les liquidités, optimiser le fonds de roulement, améliorer la gestion des risques et disposer de la solidité et de l'agilité financières nécessaires pour investir dans des opportunités de croissance avant les autres acteurs du marché.

Pour y parvenir, il est tout d'abord important de mettre en œuvre une stratégie BSM complète de bout en bout au sein de l'entreprise afin de combler votre manque de visibilité et d'éliminer les silos. C'est le moment ou jamais de transformer vos process de contrôle des dépenses pour garantir la pérennité de la santé financière et de la réputation de votre entreprise.

UNIFIEZ VOS PROCESS DE DÉPENSES JUSQU'ALORS CLOISONNÉS ET BÉNÉFICIEZ D'UN PROCESS BSM COMPLET GRÂCE À LA TRANSFORMATION DIGITALE

Que votre entreprise ait connu une baisse de chiffre d'affaires ou un pic de demande, elle a certainement dû faire face aux mêmes difficultés : de nombreux process de gestion des dépenses, manuels et cloisonnés, ont fini par montrer leurs limites au cours de cette période d'incertitude. En tant que spécialistes du BSM, nous avons trouvé les solutions pour relever ces défis, mais l'urgence ne doit plus prévaloir à l'avenir.

Le manque de visibilité sur les dépenses et les silos rendent impossible une coordination rapide des décisions prises à l'échelle de l'entreprise. Quel que soit notre secteur d'activité, il nous faudra tous mettre en œuvre des stratégies intelligentes de bout en bout afin de disposer d'une visibilité et d'une maîtrise complètes sur l'ensemble de nos dépenses (pour plus de détails, voir la rubrique [Business Spend Management 101](#)). Les données, et par extension la transformation digitale, sont absolument essentielles, non seulement pour atteindre nos objectifs, mais aussi pour un pilotage optimisé du changement.

GAGNEZ EN AGILITÉ ET TIREZ PARTI DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE DE LA COMMUNAUTÉ COUPA POUR GÉRER VOS DÉPENSES PLUS INTELLIGEMMENT

Si vous utilisez votre légitimité pour vous lancer dans une transformation BSM, vous vous poserez inévitablement les questions suivantes : D'où partons-nous ? Faisons-nous des progrès significatifs ? Quels objectifs devrions-nous nous fixer ? Quels sont nos critères de réussite ?

C'est précisément là que la collaboration prend toute son importance.

De la même manière que des communautés se sont formées pour se soutenir mutuellement lors des événements de 2020, la communauté du Business Spend Management possède des connaissances et une expérience collectives qui peuvent vous être utiles pour la transformation de vos process.

C'est dans cet esprit que Coupa a élaboré l'édition annuelle de son Business Spend Management Benchmark Report. Nous sommes convaincus que vous pourrez ainsi vous faire une idée précise de votre positionnement et de la manière dont vous pouvez améliorer les efforts que vous consacrez à votre transformation grâce aux KPI (indicateurs clés de performance) issus des acteurs les plus performants du marché, consultables en temps réel sur la plate-forme BSM Coupa.

LE RAPPORT DE CETTE ANNÉE PRÉSENTE EN DÉTAIL NOS 16 KPI DE L'ANNÉE DERNIÈRE DÉDIÉS AU BUSINESS SPEND MANAGEMENT (BSM)

16 benchmarks issus d'un éventail BSM complet :



Que vous soyez responsable achats ou finance, ou que votre objectif soit d'optimiser les dépenses et la trésorerie, d'améliorer les performances opérationnelles ou de réduire les risques, nous vous invitons à étudier tous les KPI présentés ici. Vous pouvez examiner les résultats des entreprises les plus performantes afin d'orienter votre propre transformation grâce à des objectifs quantitatifs et mesurables.

Les données présentées sont issues de [Coupa Community Intelligence](#), une solution basée sur l'IA qui offre de précieuses informations sur les dépenses en contexte et [facilite la planification](#) grâce à l'analyse de transactions anonymisées réalisées par des milliers de clients de la communauté Coupa. Les données agrégées des entreprises les plus performantes sont fournies pour chaque KPI afin de vous permettre de mesurer votre réussite en matière de BSM.

En définitive, le Business Spend Management Benchmark Report 2021 de Coupa vous permet de comprendre à quel point il est important de tenir compte de l'intégralité des possibilités proposées par le Business Spend Management (BSM) et d'identifier vos axes d'amélioration pour chacun de ces KPI.

PASSONS À LA PREMIÈRE ÉTAPE.

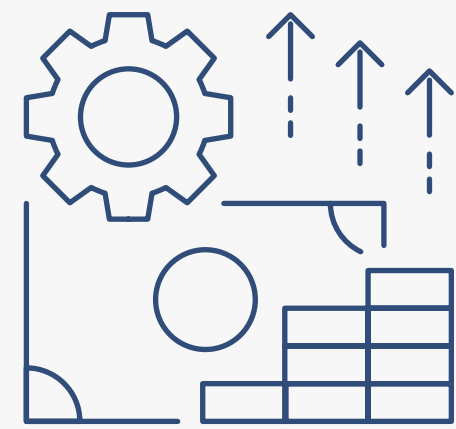
BUSINESS SPEND MANAGEMENT 101 : L'IMPORTANCE D'UNE APPROCHE COMPLÈTE

« Le Business Spend Management est très important, car il est au cœur de notre manière d'appréhender la complexité de notre supply chain. Nous cherchons sans cesse à améliorer notre efficacité et nos performances, **c'est pourquoi nous devons comprendre où vont nos dépenses, à qui et comment.** »



Les fournisseurs sont essentiels à la réussite de toute entreprise, au même titre que ses clients et ses collaborateurs. Depuis plus de 20 ans, la priorité accordée aux clients et aux collaborateurs a conduit à des investissements considérables en faveur de la transformation digitale. Les fournisseurs et la gestion des dépenses ont toutefois été relégués au second plan. La nécessité d'une approche plus complète en matière de dépenses s'est imposée ces dernières années. Le Business Spend Management (BSM), désormais reconnu comme le pendant du CRM et du HCM, est aujourd'hui une compétence stratégique au sein des grandes entreprises.

Le BSM va bien au-delà des achats, du sourcing, de la facturation, des paiements, de la gestion des contrats, de la gestion des fournisseurs ou de tout autre process métier. Il s'agit d'*harmoniser* un grand nombre de process liés aux dépenses afin d'optimiser la valeur globale pour l'entreprise. Le BSM offre 3 avantages :



**OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS**

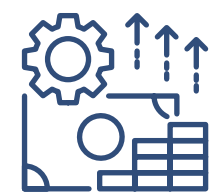


**AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE**



**RÉDUCTION
DES RISQUES**

Intéressons-nous plus précisément à ces avantages, car ils contextualisent les KPI de ce rapport :



OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS

Votre plus grande source de valeur ajoutée ? La réduction de vos dépenses et votre capacité à conserver vos liquidités à plus long terme, pour optimiser votre fonds de roulement. Vous pouvez ainsi augmenter vos dépenses liées à vos contrats à prix négociés, en favorisant l'utilisation de canaux d'achat structurés et en automatisant le traitement des factures pour mieux gérer votre comptabilité fournisseurs et optimiser votre fonds de roulement.



AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

Les entreprises décident le plus souvent d'investir dans le BSM pour améliorer l'efficacité globale de leurs activités. Les gains de temps pour le traitement des commandes, des factures et des paiements, ou la gestion des contrats et des fournisseurs, libèrent des ressources qui peuvent ainsi se focaliser sur des tâches stratégiques à plus forte valeur ajoutée. Il s'agit là d'économies « indirectes », car elles n'ont généralement pas d'incidence nette sur les états financiers, sauf si un excédent est généré grâce à l'exécution plus rapide de process métier en amont.



RÉDUCTION
DES RISQUES

Pour soutenir leurs process métier essentiels, les entreprises s'appuient de plus en plus sur des tiers. Elles doivent donc gérer efficacement leurs dépenses auprès de ces derniers, tout en veillant à atténuer les risques qui en découlent. Compliance avec les politiques d'achat, respect des conditions contractuelles, prévention des dépassements de budget, élimination des paiements en double ou en retard, évaluation des risques liés aux tiers via des questionnaires en ligne et prévention des interruptions d'activité dues aux mauvaises performances des fournisseurs font partie des principaux leviers pour réduire ces risques.

Le BSM, pour plus
d'économies

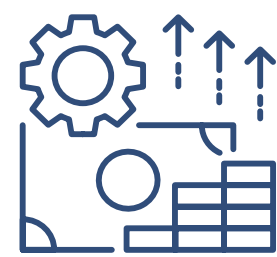
Les entreprises qui utilisent des approches traditionnelles en matière de contrôle des dépenses réalisent généralement 2 à 3 % d'économies en moyenne sur l'ensemble de leurs dépenses adressables.

Avec la mise en place des meilleures pratiques BSM, **nous constatons que les entreprises les plus performantes ont réalisé durant l'année des économies représentant plus de 6 % de leurs dépenses totales adressables.**

Il s'agit généralement d'économies « directes » qui peuvent être réallouées, faisant du BSM un catalyseur fondamental pour d'autres initiatives stratégiques de l'entreprise.

En adoptant une approche BSM complète, votre entreprise peut optimiser la valeur générée au niveau de ces trois axes.

Retrouvez pour chacun des 16 KPI, l'axe qui bénéficiera de la plus grande amélioration.



OPTIMISATION
DES DÉPENSES ET
DES LIQUIDITÉS

- Dépenses structurées
- Dépenses sous contrat
- Fournisseurs principaux
- Dépenses pré-approuvées



AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

- Durée du cycle de gestion des contrats
- Traitement électronique des commandes
- Durée du cycle de la demande à la commande
- Durée du cycle de gestion des données fournisseurs
- Traitement électronique des factures
- Durée du cycle d'approbation des factures
- Taux de rapprochement au premier essai
- Durée du cycle d'approbation des notes de frais
- Paie ment électronique des factures



RÉDUCTION
DES RISQUES

- Taux de réponse à l'évaluation de la gestion des risques
- Durée du cycle d'évaluation de la gestion des risques
- Conformité des notes de frais à la politique de dépense

SOURCE-TO-CONTRACT

Suite aux répercussions de la pandémie, de nombreux professionnels BSM revoient actuellement leur approche de gestion des contrats. Certains privilégient le recours à des contrats de plus courte durée, tandis que d'autres choisissent de se limiter à quelques fournisseurs de confiance uniquement.

La possibilité de créer des contrats, d'y accéder et de les appliquer efficacement est devenue un levier stratégique pour les entreprises de tous types. Si les équipes sont en mesure d'examiner l'ensemble des contrats de l'entreprise pour déterminer si elles peuvent s'en passer, elles sont en mesure d'agir beaucoup plus rapidement, un atout particulièrement important en période d'incertitude.

« La gestion du cycle de vie des contrats est une grande réussite pour nos services IT, achats et juridique : nous avons pu **conclure en quelques semaines un contrat stratégique dont la négociation aurait auparavant pris des mois.** »





DURÉE DU CYCLE DE GESTION DES CONTRATS

9,5 JOURS OUVRABLES

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

La durée du cycle de gestion des contrats est le délai entre la création/demande d'un contrat et l'exécution de celui-ci.

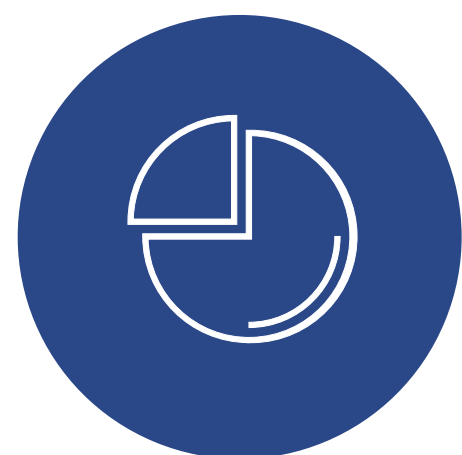
LEVIERS STRATÉGIQUES :

- En général, les entreprises font appel à un fournisseur pour répondre à un besoin et formalisent cette relation au moyen d'un contrat. Plus le cycle contractuel prend du temps, plus les avantages économiques associés seront tardifs.
- Si le cycle est trop long, l'entreprise pourrait commencer sa collaboration avec le fournisseur avant que le contrat ne soit effectivement signé. [Cela engendre un risque](#), les mesures de prévention n'étant pas en place avant que le contrat n'entre en vigueur.
- Des délais de signature écourtés permettent de lever plus rapidement l'incertitude (fournisseurs et supply chain dans son ensemble), ce qui améliore la planification et accélère la mise en œuvre des process métier en amont.



AXE D'AMÉLIORATION : MOINS C'EST MIEUX

- La mise en œuvre de process de gestion du cycle de vie des contrats (CLM) permet aux utilisateurs métier d'accéder en toute autonomie aux contrats les plus fréquemment utilisés et de demander un support juridique pour des dossiers complexes ou à un niveau de risque élevé.
- Le CLM propose aux utilisateurs finaux des assistants et des clauses types qui permettent d'étendre le libre-service à des contrats plus complexes, tout en gérant les risques. Les workflows et les signatures électroniques accélèrent la vérification et l'approbation des contrats.
- L'alignement de votre CLM à d'autres process BSM, comme le sourcing et les achats, peut vous permettre de bénéficier plus rapidement de la valeur ajoutée que vous offrent vos conditions négociées.



DÉPENSES STRUCTURÉES

66,5 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS

DÉFINITION

Les dépenses structurées font référence au pourcentage de dépenses engagées via des catalogues hébergés, des catalogues de fournisseurs (punchouts) et des formulaires interactifs.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Des mécanismes tels que des catalogues et des formulaires interactifs favorisent le contrôle, l'efficacité, voire la réduction des coûts, puisque les noms et les descriptions des articles standards sont associés à des conditions et des tarifs référencés. Vous évitez ainsi la prolifération d'articles, de références produit et de fournisseurs pour vos achats ponctuels.
- Grâce à des canaux structurés, l'optimisation des dépenses permet à votre entreprise de gérer le changement de manière plus évolutive et de s'adapter plus rapidement au lancement de nouveaux biens et services.
- Les collaborateurs bénéficient d'un plus grand nombre d'informations concernant la disponibilité, les remises et les frais de transport. Les fournisseurs, quant à eux, limitent leurs erreurs.



AXE D'AMÉLIORATION : ➔ PLUS C'EST MIEUX

- Veillez à ce que l'expérience d'achat soit transparente. Les collaborateurs peuvent-ils facilement trouver ce qu'ils recherchent ? Les résultats de recherche affichent-ils des articles pertinents ? Le process d'achat est-il intuitif ?
- Utilisez des systèmes en ligne permettant de configurer facilement des catalogues fournisseurs, le tout sans effort ou presque pour vous et votre fournisseur.
- Si possible, utilisez des [plates-formes et des solutions](#) qui peuvent réduire davantage la charge de travail liée à la création de catalogues et de punchouts.



DÉPENSES SOUS CONTRAT

79,6 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS

DÉFINITION

Les dépenses sous contrat représentent le pourcentage des dépenses engagées par le biais de contrats qui ont été négociés et établis pour bénéficier de meilleurs tarifs et conditions.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Les dépenses sous contrat réduisent le risque financier et les coûts liés à la responsabilité ou aux manquements des fournisseurs, car les dépenses sont canalisées vers des fournisseurs auprès desquels ont été négociées des clauses de protection contre les risques.
- Elles permettent également à la direction des achats de négocier de meilleurs contrats et des tarifs plus avantageux pour de futurs contrats/renégociations, car un volume important de dépenses a déjà été engagé dans le cadre de contrats existants.
- Les flux de trésorerie en bénéficient également, puisque les conditions de paiement sont négociées dans le contrat. Ainsi, en dépensant davantage sous contrat, vous pouvez profiter de conditions de paiement favorables.



AXE D'AMÉLIORATION : ➤ PLUS C'EST MIEUX

- Mettez en œuvre une stratégie de sourcing par catégorie dans laquelle les catégories qui apportent le plus de valeur ajoutée à l'entreprise sont sourcées stratégiquement avec des conditions et des tarifs négociés.
- Veillez à ce que les contrats soient rapidement et facilement mis en œuvre dans le cadre de votre politique d'achat grâce à un système CLM intégré.
- Assurez-vous que votre système procure-to-pay (P2P) est facile à utiliser pour vos collaborateurs et que leurs résultats de recherche affichent automatiquement les biens et services que vous avez négociés.



FOURNISSEURS PRINCIPAUX

20,2 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS

DÉFINITION

Les principaux fournisseurs correspondent au pourcentage des fournisseurs avec lesquels l'entreprise effectue 80 % de ses dépenses totales.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Les fournisseurs occasionnels (ceux pour lesquels les dépenses d'une entreprise sont très faibles) sont généralement des fournisseurs de niche et constituent des doublons dans des catégories qui n'ont pas été sourcées ou gérées correctement.
- Engager des dépenses auprès de ces fournisseurs occasionnels peut vous porter préjudice, car vos dépenses ne sont pas optimisées pour obtenir de meilleurs tarifs. Cela peut également entraîner des coûts et des risques importants, car la gestion d'un seul fournisseur peut souvent s'élever à plusieurs centaines d'euros. En outre, les efforts consacrés à la gestion des risques liés aux fournisseurs doivent être dirigés en priorité vers les fournisseurs pour lesquels les dépenses sont les plus importantes en raison de vos ressources limitées.
- La réduction du nombre de fournisseurs occasionnels permet de générer de la valeur grâce à des contrats négociés, un plus grand pouvoir de négociation, des risques moindres et des conditions de paiement favorables.



AXE D'AMÉLIORATION :

➤ PLUS C'EST MIEUX

- Analysez les dépenses pour vos catégories à forte valeur ajoutée, identifiez vos principaux fournisseurs pour chaque catégorie et déterminez, parmi les fournisseurs restants, ceux que vous pouvez écarter avec un minimum de difficultés ou de risques pour votre entreprise.
- Redistribuez les dépenses secondaires à vos autres fournisseurs référencés en échange de réductions tarifaires et/ou de meilleures conditions. Assurez-vous de communiquer sur la valeur de vos fournisseurs de confiance auprès de vos unités opérationnelles et travaillez avec ces dernières pour trouver des fournisseurs de confiance pouvant répondre à plusieurs besoins.
- Assez souvent, il arrive d'avoir des fournisseurs occasionnels en doublon et associés à des dépenses non approuvées au préalable. L'adoption d'un système P2P permettra d'augmenter les dépenses pré-approuvées et de réduire le nombre de doublons. Tous les deux ou trois ans, réexaminez votre tail spend et le niveau de fragmentation de votre panel fournisseurs sur les catégories à fort enjeu. Réitérez ce process de rationalisation si nécessaire.

PROCUREMENT

Les événements de 2020 ont mis en lumière l'importance du process de gestion des achats, qui permet à une entreprise de réagir rapidement en cas de crise.

La réussite du procurement repose sur plusieurs facteurs, notamment une visibilité complète sur les dépenses de l'entreprise, la réalisation d'analyses approfondies des dépenses, la validation immédiate des dépenses conformément aux budgets fixés, l'approbation rapide et précise des demandes d'achat, le renforcement des relations avec les fournisseurs et la mise en œuvre de la transformation digitale.

« Nous nous sommes également rendu compte que nous ne pouvions pas continuer à travailler comme nous l'avons toujours fait et espérer un résultat différent. Chez beaucoup de nos confrères du Fortune 500, tout le monde tentait de trouver des équipements de protection individuelle. En fait, cela suppose une stratégie d'achat totalement différente. »





TRAITEMENT ÉLECTRONIQUE DES COMMANDES

99,2 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

Le traitement électronique des commandes désigne le pourcentage des commandes qui sont reçues et approuvées électroniquement par les fournisseurs.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Aujourd'hui encore, de nombreuses entreprises éprouvent des difficultés, car elles traitent l'essentiel de leurs commandes manuellement. La digitalisation des bons de commande permet de les transmettre et de les faire valider par les fournisseurs de manière dématérialisée.
- Cela réduit considérablement les interventions manuelles à faible valeur ajoutée et accélère le processus d'approbation, de modification et de gestion des commandes.
- La digitalisation permet d'éviter les erreurs liées à la saisie manuelle (quantité, tarif et autres modalités contractuelles), ainsi que des informations comptables critiques.



AXE D'AMÉLIORATION : ➔ PLUS C'EST MIEUX

- [Configurez votre système procure-to-pay \(P2P\)](#) de manière à ce qu'il soit convivial pour votre entreprise et vos fournisseurs, et formez vos utilisateurs.
- Mettez en place une politique de type « No PO, no Pay » (pas de paiement des factures sans bon de commande) qui incite collaborateurs et fournisseurs à se soumettre au process.
- Assurez-vous que la majorité des biens ou services d'un fournisseur peuvent être commandés via un canal d'achat structuré, tel que des catalogues ou des formulaires Web, car une mauvaise gestion ne vous permettra pas d'augmenter la part des commandes traitées électroniquement.



DURÉE DU CYCLE DE LA DEMANDE À LA COMMANDE 4,2 HEURES OUVRABLES

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

La durée du cycle de la demande à la commande est le temps moyen nécessaire pour traiter les bons de commande, de la demande d'achat initiale jusqu'à la commande approuvée.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- En raison de la grande incertitude qui règne actuellement au sein de la supply chain, des durées de cycle écourtées peuvent réduire les retards dans l'acquisition de biens et services essentiels, [augmenter votre agilité](#) et accélérer vos activités.
- Des cycles plus rapides améliorent également l'expérience commande des collaborateurs, ce qui entraîne une plus grande adoption des systèmes BSM et optimise les dépenses maîtrisées.
- Des durées de cycle plus courtes contribuent à la satisfaction et au renforcement de la relation avec les fournisseurs.



AXE D'AMÉLIORATION : ⬇️ MOINS C'EST MIEUX

- Simplifiez vos process afin de réduire le nombre d'approbateurs, sans pour autant négliger la mise en place de moyens de contrôle appropriés contre les risques ou la fraude. Réduisez au minimum le nombre d'approbateurs si le montant de la demande d'achat est inférieur à 1 000 euros, par exemple. Par ailleurs, si certains des approbateurs de votre workflow ne rejettent jamais de bons de commande, vous pouvez les supprimer ou en faire des observateurs.
- Élaborez et mettez en œuvre une stratégie dédiée à vos canaux d'achat qui proposent les biens et services ayant le plus grand volume de commandes via des catalogues hébergés, des punchouts et des process d'achat automatisés. Les utilisateurs pourront ainsi trouver rapidement ce dont ils ont besoin et les étapes d'approbation manuelle seront réduites au minimum.
- Utilisez l'intelligence de notre communauté et nos fonctionnalités de gamification qui indiquent aux utilisateurs finaux s'ils approuvent les bons de commande plus rapidement ou plus lentement que leurs collègues, au sein de leur entreprise ou de la communauté Coupa.



DÉPENSES PRÉ-APPROUVÉES

96,7 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

OPTIMISATION DE
VOS DÉPENSES ET
DE VOS LIQUIDITÉS

DÉFINITION

Les dépenses pré-approuvées sont égales au montant total des dépenses facturées associées à un bon de commande approuvé.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Les dépenses pré-approuvées sont plus susceptibles de faire l'objet de contrats négociés, ce qui se traduit par des tarifs plus bas et de meilleures conditions. Elles permettent également d'éviter les dépenses inutiles et de respecter les budgets.
- Les dépenses pré-approuvées offrent aux équipes finance une visibilité sur les dépenses engagées, mais non facturées, afin de faciliter le calcul des provisions. Elles permettent également d'éviter de payer des factures frauduleuses grâce à un rapprochement optimisé des factures avec les bons de commande pré-approuvés.
- Il est ainsi plus facile de tirer parti de dépenses pré-approuvées réalisées via des [cartes virtuelles](#) qui, outre le fait d'éviter le traitement de factures, présentent des avantages en termes de liquidités grâce à leur cycle de paiement.



AXE D'AMÉLIORATION : ➤ PLUS C'EST MIEUX

- Déployez un système P2P qui permet aux collaborateurs d'acheter facilement ce dont ils ont besoin. Dans le même temps, mettez en place une politique de type « No PO, no Pay » (pas de paiement des factures sans bon de commande).
- Améliorez l'onboarding de vos nouveaux fournisseurs, pour une mise en place plus rapide.
- Mettez en œuvre une stratégie par catégorie de sorte que les catégories à fortes dépenses bénéficient de tarifs pré-négociés, de conditions commerciales et de règles d'approbation adaptées.

GESTION DES RISQUES LIÉS AUX FOURNISSEURS ET AUX TIERS

L'année 2020 a mis en évidence à quel point il était essentiel d'entretenir des relations solides avec les fournisseurs. Poursuite des activités ou arrêt brutal : en cas de crise, la relation entre l'acheteur et le fournisseur peut être déterminante.

L'instauration d'une confiance mutuelle avec vos fournisseurs va de pair avec la réduction des risques liés à vos tiers (et à leurs propres fournisseurs). En tant qu'acheteur, vous devez gérer tous vos niveaux d'approvisionnement, eux-mêmes associés à des risques que vous ne pouvez pas totalement atténuer avec de simples clauses limitatives de responsabilité, en particulier en ce qui concerne la sécurité des informations. Dans les conditions les plus défavorables, vous vous exposerez à des amendes de la part des autorités de réglementation et votre entreprise à une atteinte de son image de marque. Pour renforcer vos relations avec vos principaux fournisseurs et atténuer les risques, il est essentiel de savoir qui ils sont et **d'identifier les risques qui leur sont associés.**

« Nous avons pu consulter des informations très rapidement afin de connaître les risques liés aux fournisseurs de nos propres fournisseurs, notre risque de concentration par pays, la direction à prendre, et même les risques plus importants en matière de sécurité de l'information ou de cybersécurité. **Accéder à toutes ces données au sein d'un référentiel unique que nous avons utilisé de bout en bout a été une source de valeur inestimable.** »



DURÉE DU CYCLE DE GESTION DES DONNÉES FOURNISSEURS

1,8 HEURE OUVRABLE

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

La durée du cycle de gestion des données fournisseurs correspond au temps moyen que mettent les fournisseurs à répondre aux demandes électroniques de mise à jour de leurs données.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Toute inexactitude dans les données fournisseurs est susceptible d'entraîner des problèmes majeurs. Un fournisseur peut changer de compte bancaire ou modifier ses coordonnées de paiement sans en avertir l'acheteur, ce qui occasionne des frais et des retards.
- L'envoi tardif de certificats ou d'autres informations à jour engendre un suivi manuel coûteux pour les gestionnaires des données fournisseurs.
- Un système digital en libre-service permet d'éviter les erreurs et les fraudes, car les fournisseurs gèrent eux-mêmes leurs données : dites adieu aux erreurs de saisie manuelle et aux modifications non autorisées.



AXE D'AMÉLIORATION : ⬇ MOINS C'EST MIEUX

- Utilisez des plates-formes BSM qui vous permettent de demander des données qu'il vous manque au moment où le fournisseur est impliqué : lorsqu'il reçoit un bon de commande ou qu'il essaie de soumettre une facture.
- Vous pouvez par exemple avertir les fournisseurs que vous ne pourrez pas les payer s'ils ne mettent pas à jour leurs coordonnées bancaires lorsqu'ils soumettent une facture.
- Assurez-vous que vos systèmes dédiés au P2P et à la gestion de vos fournisseurs se focalisent sur l'expérience utilisateur, non seulement pour l'acheteur, mais également pour le fournisseur.



TAUX DE RÉPONSE À L'ÉVALUATION DE LA GESTION DES RISQUES

88,3 %

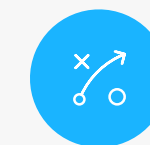
PRINCIPAL AVANTAGE :
RÉDUCTION DES
RISQUES

DÉFINITION

Le taux de réponse à l'évaluation de la gestion des risques mesure le taux de remplissage, par des tiers, de questionnaires sur les risques gérés en ligne.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Les entreprises interagissent avec de nombreux tiers qui leur fournissent divers biens et services. Toutefois, seuls quelques-uns jouent un rôle essentiel aux activités. Il est ainsi important d'identifier ces fournisseurs critiques devant potentiellement avoir accès à des informations sensibles par exemple et d'évaluer le niveau de risques qui en découle. Les questionnaires sont une manière usuelle d'évaluer ce type de risque.
- L'envoi de questionnaires dématérialisés permet à votre entreprise d'améliorer la gestion des risques, d'évaluer un plus grand nombre de tiers et de procéder à des vérifications plus fréquentes et plus cohérentes.
- L'évaluation en ligne des risques réduit également le travail manuel du service risques au sein de votre entreprise, qui peut ainsi se concentrer sur des activités à [plus forte valeur ajoutée](#).



AXE D'AMÉLIORATION : ➤ PLUS C'EST MIEUX

- Demandez à vos fournisseurs de remplir régulièrement des questionnaires sur les risques dans le cadre de votre collaboration.
- Choisissez une plate-forme simple à utiliser pour les fournisseurs et soyez attentif aux situations où les fournisseurs sont bloqués ou posent des questions.
- Il doit être facile de modifier ou d'ajouter des éléments à vos questionnaires d'évaluation.



DURÉE DU CYCLE D'ÉVALUATION DE LA GESTION DES RISQUES

44,2 HEURES OUVRABLES

PRINCIPAL AVANTAGE :
RÉDUCTION DES
RISQUES

DÉFINITION

La durée du cycle d'évaluation de la gestion des risques est le temps nécessaire aux tiers pour répondre aux évaluations des risques.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Plus vite vos partenaires dits critiques compléteront vos questionnaires de risques, plus vite vous serez en mesure d'en faire l'évaluation et le scoring, et meilleurs seront les niveaux de service dont pourra bénéficier votre entreprise.
- Les acheteurs pourront quant à eux prendre plus rapidement des décisions concernant les préférences et les alternatives en matière de fournisseurs.



AXE D'AMÉLIORATION : ⬇ MOINS C'EST MIEUX

- Exigez des fournisseurs qu'ils complètent des évaluations sur les risques en respectant des échéances établies dans le cadre de votre collaboration.
- Examinez les évaluations et identifiez les possibilités de simplification, par exemple en ciblant mieux le contenu de l'évaluation sur le ou les domaines pertinents en fonction des risques inhérents à votre relation.
- [Centralisez la gestion des risques liés aux tiers au sein d'une plateforme BSM unifiée](#) afin d'éviter qu'un fournisseur ne reçoive simultanément plusieurs évaluations de différents services de l'entreprise ou qu'on lui demande de fournir à nouveau les mêmes informations.

FACTURATION

En cas de crise, les ressources des services finance et comptabilité fournisseurs sont soumises à une pression croissante. En raison des enjeux financiers, **votre équipe comptabilité fournisseurs** doit se concentrer sur la gestion des créances et l'estimation des provisions, et non sur le traitement d'un grand nombre de factures papier ou PDF. Les retards et les erreurs occasionnés par le traitement de factures papier ou PDF freinent le reporting financier, ont un impact négatif sur la gestion de votre fonds de roulement et peuvent donner lieu à des paiements en double et à des fraudes.

La facturation dématérialisée offre une meilleure visibilité (terminé les factures égarées), un atout pour le calcul des provisions, car vous êtes en mesure de traiter un plus grand nombre de factures à chaque période précédant votre clôture. Si vous recevez des factures juste avant la clôture, elles seront ainsi plus susceptibles d'être traitées rapidement et à temps. De plus, grâce à un process plus efficace, vous pouvez garder vos comptes fournisseurs ouverts plus longtemps, avant d'interrompre le traitement des factures pour votre clôture d'exercice.

La facturation digitale, associée à l'intelligence de notre communauté, permet également d'identifier des tendances et de déceler des fraudes, ce qu'il n'est pas possible de faire manuellement.

« **Le premier avantage de la facturation électronique, c'est la gestion en temps réel.** Vous pouvez voir exactement le statut de chaque facture. Lorsque vous utilisez ce process digital, le gain de temps est immense. »





TRAITEMENT ÉLECTRONIQUE DES FACTURES

83,2 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

Le traitement électronique des factures est le pourcentage de factures traitées par tout moyen électronique automatisé.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- La facturation électronique, qui remplace le papier, améliore la compliance grâce à des contrôles automatisés qui détectent les factures non conformes. En outre, les fournisseurs bénéficient d'une visibilité en temps réel sur l'état d'approbation et de paiement des factures, pour une gestion facilitée des litiges.
- Par ailleurs, plus le pourcentage de factures électroniques est élevé, plus il est probable que les paiements soient effectués à échéance, ce qui optimise le fonds de roulement et renforce les relations avec les fournisseurs. La facturation électronique permet également d'appliquer les remises pour paiement anticipé. En effet, les factures bénéficiant de conditions de paiement anticipé sont automatiquement payées par anticipation, pour une compliance garantie.
- Enfin, la réduction du papier présente également d'importants avantages pour l'environnement.



AXE D'AMÉLIORATION : PLUS C'EST MIEUX

- Assurez-vous que votre entreprise utilise un système qui unifie la facturation et les process de gestion des achats (c'est-à-dire une plateforme BSM complète), et qui permet ainsi de rapprocher automatiquement les factures avec les bons de commande et les réceptions.
- Assurez-vous que votre plateforme BSM offre aux fournisseurs une expérience moderne et intuitive afin d'encourager l'adoption de la facturation électronique.
- Proposez aux fournisseurs un accès ouvert et transparent à de multiples canaux automatisés leur permettant de soumettre des factures tout en optimisant leur visibilité sur le statut de leurs factures et de leurs paiements.



DURÉE DU CYCLE D'APPROBATION DES FACTURES 10,4 HEURES OUVRABLES

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

La durée du cycle d'approbation des factures correspond à la durée moyenne entre le moment où une facture est saisie dans le système et le moment où son paiement est approuvé.

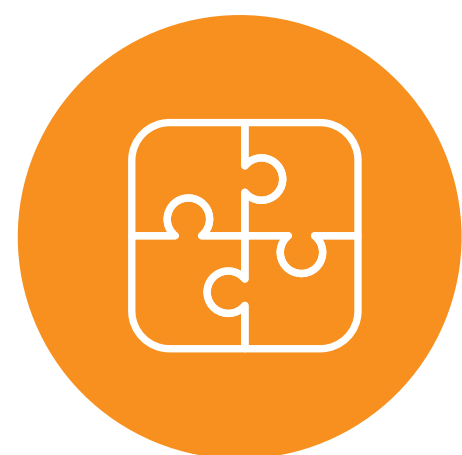
LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Avec des factures papier et des process d'approbation discordants, l'approbation d'une simple facture peut prendre des jours, voire des semaines. Les équipes comptables n'ont donc aucune visibilité sur les factures en souffrance.
- L'accélération des délais d'approbation permet d'éviter les retards de paiement, les pénalités et la frustration potentielle des fournisseurs, qui peuvent même, dans les cas les plus graves, annuler des contrats ou refuser de futurs projets.
- De même, elle améliore le rendement du fonds de roulement grâce aux remises pour paiement anticipé et permet aux équipes finance de clôturer les comptes plus rapidement, car les factures sont traitées en temps utile.



AXE D'AMÉLIORATION : ⬇️ MOINS C'EST MIEUX

- Réfléchissez à la mise en place de process qui optimisent les chaînes d'approbation en fonction de la quantité ou de la catégorie de biens ou de services achetés.
- Configurez des systèmes permettant d'approuver automatiquement des factures pour de faibles montants pré-approuvés, sans intervention manuelle ou presque. Les factures de moins de 1 000 euros justifiées par un bon de commande peuvent être approuvées automatiquement ou par un seul approbateur dans la chaîne, par exemple.
- Passez d'un rapprochement three-way (avec des réceptions) à un rapprochement two-way, en approuvant uniquement les factures. Les collaborateurs n'auront plus à se concentrer que sur l'approbation des factures au lieu d'être formés à la gestion complète des réceptions ou des factures.



TAUX DE RAPPROCHEMENT AU PREMIER ESSAI

85,8 %

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

Le taux de rapprochement au premier essai désigne le pourcentage de factures rapprochées avec des bons de commande et des documents de réception via un processus two-way ou three-way, sans qu'il ne soit nécessaire de traiter des exceptions.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Un taux de rapprochement élevé est signe d'efficacité, notamment dans un contexte digital, car seules les factures non rapprochées doivent être examinées manuellement.
- Il peut également montrer l'efficacité des politiques de compliance et constitue un avantage considérable pour l'atténuation des risques.



AXE D'AMÉLIORATION : PLUS C'EST MIEUX

- Grâce à la dématérialisation des commandes et des factures, le taux de rapprochement au premier essai augmente considérablement.
- Les fonctionnalités de procurement et de facturation sur une même plate-forme permettent aux fournisseurs de convertir automatiquement les bons de commande en factures, sur la base des informations qu'ils contiennent, ce qui garantit l'absence d'erreur et optimise le taux de rapprochement.
- Afin d'améliorer encore l'efficacité en cas de rapprochement three-way, les entreprises peuvent choisir de payer automatiquement les factures dans la limite des tolérances définies, créant ainsi un process de comptabilité fournisseurs véritablement automatisé.

NOTES DE FRAIS

Dans un contexte économique imprévisible, il est essentiel de disposer d'une visibilité totale sur les dépenses de vos collaborateurs afin de contrôler les coûts et de garantir le respect des politiques de dépense de l'entreprise. Le passage récent au télétravail a fait chuter le nombre de notes de frais liées aux déplacements. Les entreprises ont cependant toujours besoin de s'appuyer sur les notes de frais que les collaborateurs accumulent désormais pour comptabiliser les dépenses liées au travail à domicile (par exemple, de nombreuses entreprises accordent désormais à leurs employés une allocation pour le télétravail).

Après la pandémie, les voyages d'affaires devraient reprendre, ce qui pourrait déboucher sur une surcharge des services finance.

Une gestion plus intelligente des dépenses peut contribuer à réduire le gaspillage, garantir le respect des politiques de dépense et améliorer considérablement l'efficacité en réduisant la charge de travail manuel.

« Nous avons décidé de lancer notre projet voyages et notes de frais pour deux raisons : d'abord, pour automatiser notre process et, ensuite, **pour rationaliser la gestion de nos notes de frais. Cela allège ainsi considérablement la charge de travail des responsables** qui doivent approuver pratiquement toutes les dépenses engagées via des cartes d'achat. »





DURÉE DU CYCLE D'APPROBATION DES NOTES DE FRAIS 6,5 HEURES OUVRABLES

PRINCIPAL AVANTAGE :

AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

La durée du cycle d'approbation des notes de frais correspond à la durée moyenne entre le moment où une note de frais est soumise dans le système et le moment où son remboursement est approuvé.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Pour les collaborateurs qui engagent des dépenses (biens, équipements ou services tels que des factures d'Internet ou de téléphone), la lenteur des remboursements est une source majeure de frustration.
- Un délai d'approbation rapide encourage la soumission des notes de frais dans le respect de la politique de l'entreprise et améliore le contrôle des budgets.
- Les feuilles de calcul, notes de frais papier et systèmes disparates rendent pratiquement impossible le traitement rapide des remboursements de notes de frais par le service comptable.



AXE D'AMÉLIORATION : ⬇️ MOINS C'EST MIEUX

- Encouragez la capture électronique des reçus au moment où la dépense est effectuée.
- Utilisez des systèmes d'intelligence artificielle capables de lire le contenu des reçus et de remplir automatiquement les catégories de dépenses et les champs des notes de frais.
- Favorisez l'utilisation d'appareils mobiles et la soumission de notes de frais en temps réel pour favoriser l'adoption de votre outil de gestion des notes de frais et donc renforcer le contrôle, la compliance et la maîtrise de vos dépenses.



CONFORMITÉ DES NOTES DE FRAIS À LA POLITIQUE DE DÉPENSE

94,6 %

PRINCIPAL AVANTAGE :
RÉDUCTION DES
RISQUES

DÉFINITION

La conformité des notes de frais à la politique de dépense mesure le pourcentage de notes de frais qui respectent les forfaits de la politique.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- Même si l'entreprise a mis en place une politique relative aux notes de frais, les collaborateurs peuvent ne pas en avoir pris connaissance et soumettre des demandes non conformes. Les erreurs humaines sont fréquentes, mettant à mal la compliance dès lors que les responsables approuvent les notes de frais sans les vérifier en détail.
- Une bonne gestion des dépenses a notamment pour but de garantir le respect de votre politique voyages et notes de frais. Par conséquent, plus le nombre de notes de frais conformes à la politique est élevé, plus il y a de raisons de penser que les dépenses sont gérées efficacement.
- Cela permet de réduire les coûts des audits manuels (pour une charge administrative allégée) et de raccourcir les délais de remboursement pour les collaborateurs.



AXE D'AMÉLIORATION : PLUS C'EST MIEUX

- Déployez un système qui envoie des notifications ou des alertes en temps réel pour indiquer qu'une ligne de frais spécifique, saisie par le collaborateur, n'est pas conforme à la politique.
- Appuyez-vous sur l'IA pour contrôler les dépenses afin d'identifier rapidement les non-conformités.
- Utilisez l'intelligence de notre communauté et benchmarkez vos politiques de dépenses pour identifier les changements à apporter pour une compliance plus efficace.

PAIEMENTS

Les paiements manuels, notamment les paiements par chèque dans certaines régions, sont un fardeau. Un constat devenu évident en 2020 avec la fermeture des bureaux physiques : les entreprises n'ont ainsi pas été en mesure de procéder aux règlements de certains fournisseurs.

Les solutions de paiement dématérialisé offrent de nombreux avantages en matière d'agilité et d'efficacité. La dématérialisation du process de transfert des données relatives aux factures et dépenses approuvées, de votre système P2P vers votre banque, permet de **supprimer les silos**, de réaliser un rapprochement automatique et de réduire les risques d'erreur et de fraude.

L'utilisation de cartes virtuelles à usage unique pour les achats pré-approuvés au lieu de cartes affaires associées à un plafond élevé vous permet de réduire le risque de fraude. Les cartes virtuelles favorisent également l'augmentation des dépenses sous contrôle, car elles permettent aux entreprises de tirer le meilleur parti des remises bancaires et d'optimiser ainsi leur fonds de roulement. Grâce à cette relation bancaire élargie, les entreprises ont la possibilité d'allonger leur délai de paiement moyen en tirant parti du cycle de facturation des cartes utilisées.

« Grâce à la plate-forme BSM Coupa, nous pouvons nous appuyer sur notre relation de longue date avec American Express pour **effectuer par carte virtuelle des paiements dématérialisés, efficaces et sécurisés à nos fournisseurs, tout en optimisant notre fonds de roulement.** »





PAIEMENT ÉLECTRONIQUE DES FACTURES

86,6 %

PRINCIPAL AVANTAGE :
AMÉLIORATION DE
VOTRE EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE

DÉFINITION

Le paiement électronique des factures sert à évaluer le pourcentage de paiements dématérialisés, car il représente le pourcentage de factures associées à des paiements électroniques par rapport à l'ensemble des factures dématérialisées traitées sur la plate-forme BSM Coupa.

LEVIERS STRATÉGIQUES :

- L'augmentation des paiements dématérialisés réduit les frais de transaction en optimisant les canaux de paiement, améliore l'efficacité opérationnelle en réduisant les opérations manuelles, et diminue également la possibilité d'erreurs, atténuant ainsi les risques.
- Les paiements dématérialisés vous offrent l'opportunité d'améliorer votre fonds de roulement, d'accroître vos économies grâce aux remises associées aux cartes virtuelles, de bénéficier de remises pour paiement anticipé et de renforcer vos relations avec vos fournisseurs en réduisant vos délais de paiement et les erreurs.
- Ils permettent un rapprochement automatique, ce qui facilite le travail de votre service de comptabilité fournisseurs et de comptabilité générale. La dématérialisation des factures vous donne également les moyens d'améliorer la sécurité de vos paiements et votre protection contre la fraude.



AXE D'AMÉLIORATION : ➔ PLUS C'EST MIEUX

- Déployez des fonctionnalités de paiement dématérialisé dans le cadre de votre système BSM afin d'assurer la continuité des données, le rapprochement automatisé de vos relevés bancaires et de multiples contrôles automatiques pour réduire les erreurs.
- Élargissez votre stratégie de paiement dématérialisé aux cartes virtuelles. En proposant un paiement par carte dans vos bons de commande, vous optimisez le traitement des factures dématérialisées et des paiements électroniques, et vous supprimez complètement le traitement papier.
- Exploitez l'intelligence de notre communauté pour identifier les fournisseurs qui acceptent déjà les paiements dématérialisés et leur donner la priorité. Rappelez-leur les avantages : ils pourront suivre l'évolution de leurs paiements en ligne et leurs équipes de comptabilité fournisseurs ne devront plus gérer de documents papier. Augmentez l'adoption en incluant des conditions de paiement dématérialisé dans vos contrats négociés.

CONCLUSION

Pandémie, difficultés économiques, perturbations de la supply chain, diversité contrainte et changements en matière de sécurité et d'espace de travail : les événements de 2020 ont mis en évidence le besoin urgent de mettre en place un process de Business Spend Management.

Les responsables des services achats et finance ont une responsabilité importante, car ils doivent réévaluer sans cesse à quel point leurs activités sont agiles, résilientes, exemptes de risques, diversifiées, durables et efficaces. Il est ainsi primordial d'adopter une approche globale, compte tenu du grand nombre de domaines dans lesquels des dépenses inutiles et des risques peuvent arriver.

La transformation digitale est le moteur et le catalyseur de l'amélioration de vos performances. Des technologies comme les plates-formes cloud, le machine learning et l'IA ont permis de gérer les dépenses des entreprises de manière globale, avec une visibilité et un contrôle complets, de bout en bout. Les anciens silos de contrôle des dépenses n'existent plus. Les entreprises peuvent ainsi réagir avec plus d'agilité en cas de perturbations.

En outre, les données anonymisées et agrégées de la communauté Coupa, ce que nous appelons notre intelligence collective, peuvent vous aider à évaluer vos performances, à prendre de meilleures décisions d'achat et à progresser en permanence.

Pour l'avenir, que nous regardons avec prudence, mais aussi avec optimisme, nous pouvons tirer plusieurs leçons. Grâce à des process optimisés et des technologies intelligentes, nous pouvons être plus forts, plus en sécurité et plus intelligents ensemble, quelles que soient les incertitudes qui peuvent se présenter à nous.

LES 16 KPI BSM COUPA

INDICATEUR CLÉ DE PERFORMANCE		OBJECTIF	BENCHMARK
SOURCE-TO-CONTRACT	 DURÉE DU CYCLE DE GESTION DES CONTRATS	⬇️ MOINS C'EST MIEUX	9,5 JOURS OUVRABLES
	 DÉPENSES STRUCTURÉES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	66,5 %
	 DÉPENSES SOUS CONTRAT	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	79,6 %
	 FOURNISSEURS PRINCIPAUX	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	20,2 %
PROCUREMENT	 TRAITEMENT ÉLECTRONIQUE DES COMMANDES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	99,2 %
	 DURÉE DU CYCLE DE LA DEMANDE À LA COMMANDE	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	4,2 HEURES OUVRABLES
	 DÉPENSES PRÉ-APPROUVÉES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	96,7 %
RISQUES LIÉS AUX FOURNISSEURS ET AUX TIERS	 DURÉE DU CYCLE DE GESTION DES DONNÉES FOURNISSEURS	⬇️ MOINS C'EST MIEUX	1,8 HEURE OUVRABLE
	 TAUX DE RÉPONSE À L'ÉVALUATION DE LA GESTION DES RISQUES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	88,3 %
	 DURÉE DU CYCLE D'ÉVALUATION DE LA GESTION DES RISQUES	⬇️ MOINS C'EST MIEUX	44,2 HEURES OUVRABLES

INDICATEUR CLÉ DE PERFORMANCE		OBJECTIF	BENCHMARK
FACTURATION	 TRAITEMENT ÉLECTRONIQUE DES FACTURES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	83,2 %
	 DURÉE DU CYCLE D'APPROBATION DES FACTURES	⬇️ MOINS C'EST MIEUX	10,4 HEURES OUVRABLES
	 TAUX DE RAPPROCHEMENT AU PREMIER ESSAI	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	85,8 %
NOTES DE FRAIS	 DURÉE DU CYCLE D'APPROBATION DES NOTES DE FRAIS	⬇️ MOINS C'EST MIEUX	6,5 HEURES OUVRABLES
	 CONFORMITÉ DES NOTES DE FRAIS AUX POLITIQUES DE DÉPENSES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	94,6 %
PAIEMENTS	 PAIEMENT ÉLECTRONIQUE DES FACTURES	⬆️ PLUS C'EST MIEUX	86,6 %

COUPA BSM BENCHMARK REPORT : MÉTHODOLOGIE

Les benchmarks BSM traditionnels, qui s'appuient sur des sondages, délivrent des résultats approximatifs. Le Business Spend Management Report de Coupa est le seul à réunir des benchmarks fondés sur des transactions et données réelles.

Il rassemble des benchmarks tirés de Coupa Community Intelligence, solution de reporting analytique qui étudie de manière objective les dépenses ayant transitées par la plate-forme BSM de Coupa et fournit des insights qui aident les entreprises à gérer leurs dépenses de manière plus intelligente, rapide et sécurisée.

Ce rapport reflète les KPI des entreprises les plus performantes, chacun des benchmarks représentant les valeurs médianes du premier quartile des clients Coupa.

ANNEXE

VOUS SOUHAITEZ APPROFONDIR LE SUJET ?

Voici les ressources auxquelles nous faisons référence dans ce rapport, ainsi que d'autres lectures que nous vous recommandons :

Gestion résiliente des dépenses :

1. [Stories from the Spendsetter Community](#)
2. [Build Resilience in Uncertain Times Toolkit](#)

Intelligence collective :

1. [Coupa's Approach to Community Intelligence](#)
2. [The Coupa Business Spend Index](#)
3. [Smarter Together: Coupa CEO Rob Bernshteyn Speaks About Community Power](#)
4. [Coupa Spend Guard: AI-Powered Fraud Detection](#)

Business Spend Management :

1. [Stories From the Frontlines of Business Spend](#)
2. [BSM-Powered Sustainability](#)

Source-to-contract :

1. [The Hackett Group : Learning from CLM Transformations](#)

Procurement :

1. [The Hackett Group: Four Dimensions for Measuring Digital Progress in Purchase-to-Pay](#)
2. [The Hackett Group : Building an Agile Procurement Organization](#)
3. [Coupa Open Buy](#)

Gestion des risques liés aux fournisseurs et aux tiers :

1. [Retrofit Your Risk](#)
2. [Managing Vendor Risk: What is the Role of Procurement?](#)
3. [Driving Risk Culture: An Integrated and Purpose-Built Approach to Effective Third-Party Risk Management](#)

Facturation :

1. [The Hackett Group Debunks the Myth: AP Will Always Be Tactical](#)
2. [From AP Automation to Transformation: 5 Steps to Revolutionize Accounts Payable](#)

Notes de frais :

1. [Coupa for Expenses](#)

Paielements :

1. [Coupa Pay Virtual Cards](#)
2. [Rethinking AP Automation and Payments](#)

POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR [COUPA.COM/RESOURCES](https://coupa.com/resources)

À PROPOS DE COUPA

Coupa permet à toutes les entreprises, des sociétés du classement Fortune 1000 aux organisations à la croissance la plus rapide du monde, d'unifier la conception et la planification de leur supply chain, la gestion de leurs achats, leurs paiements et leurs process de trésorerie au sein d'une seule et unique plate-forme cloud complète dédiée au Business Spend Management. Réunissant plus de 2 000 clients, la communauté de Coupa utilise la plate-forme pour optimiser la valeur de leurs dépenses qui s'élève à plus de 2 300 milliards de dollars à ce jour.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur coupa.com.

