

Fonctionnalités source-to-pay (S2P) : les 6 points faibles de votre système ERP

Faire confiance à votre système ERP pour la gestion du source-to-pay peut vous coûter cher. Optez plutôt pour une plateforme S2P de pointe et bénéficiez d'un retour sur investissement plus rapide, de fonctions innovantes et d'un impact positif sur vos marges.



Introduction

À l'échelle mondiale, la pression concurrentielle s'accroît sur les marges. Les entreprises reconnaissent donc l'importance de dématérialiser et rationaliser leurs processus source-to-pay (S2P) afin de simplifier leurs opérations et de réduire les risques. Toutefois, un grand nombre d'entre elles sont ralenties par des systèmes cloisonnés, incompatibles avec une expérience utilisateur fluide, du sourcing des fournisseurs à la gestion des achats et des paiements. Pire encore, ces systèmes déconnectés font obstacle à une visibilité précise sur les dépenses directes et indirectes, ce qui entraîne des écarts budgétaires, des paiements manqués ou des opportunités d'économies perdues. L'investissement dans des solutions permettant de relever ces défis représente un enjeu important : il est donc essentiel de trouver le bon fournisseur de solutions S2P qui répondra efficacement à vos besoins en matière de finance et de gestion des achats.

De plus, beaucoup d'entreprises dépendent de systèmes ERP existants et hébergés localement, qui font souvent l'objet de mises à niveau coûteuses et complexes, et pour lesquels le support arrive bientôt à expiration. Bien que le nombre de solutions s'appuyant sur le cloud ait augmenté régulièrement au cours des dix dernières années, de nombreuses sociétés, en particulier les grandes entreprises dotées de systèmes existants complexes, en sont encore à différentes étapes de leur évolution vers le cloud. On estime que plus de 50 % des entreprises disposant d'un système ERP sur site n'ont pas encore commencé leur transition vers le cloud.

La plupart des entreprises doivent donc faire un choix : mettre à niveau leur système ERP avant de commencer leur transformation S2P, ou compter sur leur fournisseur de solutions ERP pour mettre en place des processus S2P au sein de leur environnement ERP existant ou cloud. Mais ces deux approches sont souvent peu adaptées et les conséquences peuvent s'avérer coûteuses. Les projets de migration complexes réduisent les budgets consacrés à la transformation technologique.

Selon Gartner,
sur l'ensemble
des entreprises qui
ont commencé leur
transition vers le cloud :

70 %

70 % n'atteindront pas
les objectifs fixés

25 %

jusqu'à 25 % échoueront
« de manière catastrophique »

Dans ces cas de figure, de nombreux projets essentiels sont suspendus, voire abandonnés. Face à l'augmentation des coûts du capital, à la complexité des environnements commerciaux et à des situations économiques structurellement très différentes, les dirigeants d'entreprise ne peuvent pas se permettre un tel échec.

Néanmoins, les économies potentielles liées à l'investissement dans une plateforme S2P spécialisée et leader sur le marché peuvent financer en partie la migration vers le cloud d'un système ERP et accroître sa valeur ajoutée. En outre, les plateformes S2P cloud natives exploitent les avantages révolutionnaires de l'IA pour améliorer considérablement la productivité et les performances.

Lorsqu'ils sont confrontés à cette décision, les chefs d'entreprise doivent :

- Déterminer l'investissement qui offrira le meilleur retour sur investissement avec un time-to-value le plus court possible, et évaluer si le fournisseur dispose d'une solide expérience concernant la mise en œuvre de sa solution.
- Prendre en compte l'importance de l'expérience utilisateur comme facteur d'adoption et comprendre comment celle-ci peut impacter les économies et les risques.
- Envisager des solutions faciles à utiliser et n'impliquant aucuns frais de réseau.
- Comprendre l'importance d'une architecture de plateforme ouverte et extensible dans l'environnement S2P.
- Exploiter la puissance de transformation de l'IA et découvrir ce qui distingue les meilleures solutions afin d'améliorer l'efficacité et de booster les marges.
- Rechercher un partenaire fiable, capable de répondre à leurs besoins actuels et qui anticipera les changements.

Dans cet ebook, nous abordons plus en détail ces considérations centrales et nous évoquons les six principales raisons limitant les fonctionnalités S2P sur les systèmes ERP.

1er POINT :

Les fonctionnalités S2P des systèmes ERP sont au mieux « acceptables »

Pouvez-vous imaginer le quotidien dans votre entreprise sans système ERP ? Après tout, les systèmes ERP constituent la colonne vertébrale financière de nombreuses organisations. Ils servent souvent de référentiel pour une grande partie des dépenses, des fournisseurs, des spécifications et des stocks d'une entreprise. C'est pourquoi on pense souvent que les systèmes ERP peuvent également soutenir les équipes Finance et Achats dans leur travail. En réalité, la fonctionnalité S2P de ces systèmes est plus transactionnelle et tactique que stratégique. Les systèmes ERP sont généralement suffisants lorsqu'il s'agit d'achats directs avec des volumes prévisibles et des commandes répétitives. Mais pour la gestion des dépenses indirectes, ces systèmes ont souvent besoin d'extensions pour pouvoir traiter la majeure partie des transactions quotidiennes, des exigences ponctuelles ou des types de dépenses indirectes plus complexes, comme l'achat de services.

Étant donné le nombre croissant d'entreprises confrontées à l'érosion des marges, les responsables Sourcing et Achats cherchent des moyens d'inverser cette tendance. La solution n'est pas une réduction des coûts à court terme. Mais des initiatives stratégiques pour, par exemple, optimiser les coûts, améliorer la collaboration avec les fournisseurs ou accroître l'efficacité aident les entreprises à obtenir un effet Booster de marges à chaque étape de leur transformation. C'est précisément à ce niveau que les ERP montrent leurs limites.

La plateforme S2P de Coupa, quant à elle, est conçue pour dématérialiser les processus de dépenses directes et indirectes et pour résoudre les défis métier à chaque étape du processus S2P.

Elle se démarque clairement des systèmes ERP traditionnels dans la gestion unifiée des dépenses, et offre une vision complète sur tous les processus de dépenses directes et indirectes dans tous les domaines, de la supply chain à la finance et aux achats. Les équipes Achats, par exemple, peuvent accéder à des nomenclatures à un ou plusieurs niveaux afin d'explorer d'autres possibilités permettant de regrouper les fournisseurs, de négocier de meilleurs contrats et d'optimiser les coûts.

Posez-vous ces questions lorsque vous évaluez si votre système ERP peut fournir les résultats de sourcing et de gestion des achats pour lesquels une plateforme S2P est conçue :



Comment pouvons-nous contrôler nos dépenses, aujourd'hui et demain ? Existe-t-il une feuille de route en matière d'innovation ? La plateforme S2P de Coupa automatise les règles métier grâce à des workflows facilement configurables et à des mécanismes intégrés de contrôle du budget. De plus, les processus existants sont transférés facilement et, si nécessaire, optimisés à l'aide des bonnes pratiques de la communauté.



À quel moment pouvons-nous détecter les problèmes ? Des données fragmentées et obsolètes peuvent compliquer les processus en aval et gaspiller des ressources utiles. La solution Coupa, en revanche, est spécialement conçue pour le S2P. Sa plateforme unifie l'ensemble du processus S2P afin de détecter les zones d'ombre et de mettre en place des processus plus stables. Les erreurs qui se produisent à un stade précoce sont corrigées pour éviter les retards dans le traitement des demandes ainsi que dans la création et la compilation des factures.



Comment gérons-nous nos fournisseurs ? La plateforme S2P de Coupa encourage des relations plus fortes et plus stratégiques avec les fournisseurs, notamment grâce à de multiples options de facturation et de paiement qui accélèrent l'adoption. Grâce à une gestion dématérialisée des informations, à des fonctionnalités complètes en libre-service et à un processus d' enrôlement automatisé, la plateforme améliore considérablement l'expérience utilisateur, tant pour les acheteurs que pour les fournisseurs. En outre, elle permet aux entreprises de gérer et de diversifier leur panel fournisseurs, en atténuant efficacement les risques et en créant une véritable valeur ajoutée.



Pouvons-nous faire évoluer nos fonctionnalités de sourcing ? La plateforme S2P de Coupa offre des outils de sourcing avancés, conçus pour optimiser les achats et concevoir des supply chains résilientes. Les équipes Sourcing peuvent définir des critères pour les offres et les attributions, effectuer des analyses avancées des attributions et optimiser le sourcing collectif afin d'améliorer le category management tout en contrôlant les dépenses occasionnelles. La plateforme soutient également les initiatives de durabilité, aidant ainsi les entreprises à se conformer aux exigences réglementaires et à intégrer les principes ESG dans tous les processus et décisions de dépenses.



Tous les membres de l'entreprise peuvent-ils acheter rapidement les articles dont ils ont besoin ? La plateforme S2P de Coupa intègre un processus intelligent d'intake dans sa solution P2P innovante, offrant ainsi une expérience optimale aux utilisateurs finaux. Elle permet également de traiter rapidement les demandes et d'augmenter les dépenses auprès des fournisseurs qui vous proposent les meilleures conditions.



Comment gérons-nous les contrats ? La plateforme S2P de Coupa centralise la gestion des contrats afin d'éliminer les renouvellements automatiques coûteux (aucune personnalisation requise), d'aider les équipes Achats à convertir rapidement les attributions en contrats et de garantir que les conditions et les économies négociées sont appliquées aux achats.



Coupa parmi les leaders du tout premier Gartner® Magic Quadrant™ pour les suites source-to-pay

Dans le tout premier rapport source-to-pay (S2P) de Gartner, **Coupa est nommée Leader** pour sa capacité d'exécution et l'exhaustivité de sa vision. Pour les besoins du Magic Quadrant™, 10 fournisseurs ont été évalués sur des critères tels que l'expérience client et l'innovation. Coupa est l'une des deux seules entreprises à obtenir cette reconnaissance.

Accédez au rapport [ici](#).

2e POINT :

Les projets ERP ne fournissent pas de résultats rapides et concrets

Lors de nouveaux investissements et projets, les responsables Achats, Finance et IT doivent être en mesure de démontrer le plus rapidement possible la valeur ajoutée et le retour sur investissement. Les mises en œuvre des ERP peuvent durer **trois à quatre ans** et nécessitent souvent un investissement en dizaines de millions. De plus, elles mobilisent les ressources de l'entreprise pendant des années.

La plateforme S2P de Coupa permet d'obtenir des résultats plus rapidement en mobilisant moins de capital.

Un retour sur investissement rapide et concret est essentiel pour convaincre les parties prenantes. C'est une priorité absolue pour les entreprises qui investissent dans des solutions S2P. La plateforme S2P de Coupa répond à ces attentes, avec une diminution des coûts et une efficacité opérationnelle immédiates. Contrairement aux ERP traditionnels, qui mettent beaucoup plus de temps à démontrer leur impact financier, la solution Coupa permet aux entreprises d'obtenir un retour sur investissement positif très rapidement, tout en s'intégrant facilement aux systèmes existants.

« Le langage que je comprends le mieux est le retour sur investissement. **Et l'un des avantages que nous avons pu réaliser immédiatement avec Coupa est un retour sur investissement positif.** Je veux dire par là que nous avons pu faire fonctionner notre équipe avec beaucoup moins de ressources qu'une équipe classique, tout en conservant la rapidité et l'évolutivité dont l'entreprise a besoin. »

— David Hose, ancien Director of Financial Systems chez Bowery Farming

BOWERY

La plateforme S2P de Coupa aide les entreprises à générer des économies et des résultats financiers importants qui peuvent être réinvestis dans d'autres projets et financer d'autres initiatives à partir de la valeur ajoutée obtenue. Pour découvrir l'avantage en matière de coûts d'une plateforme S2P par rapport à la mise en œuvre d'un système ERP, il est important de comparer les modèles financiers en utilisant différents scénarios dans le contexte de votre entreprise.

20 M \$

Le projet devrait rapporter plus de 20 millions de dollars sur cinq ans



La Croix-Rouge américaine a pu autofinancer son initiative de gestion unifiée des dépenses avec les économies réalisées grâce au déploiement de la plateforme Coupa. Ainsi, 86 % des résultats attendus par les dirigeants de l'unité opérationnelle ont été atteints. Concrètement, l'ONG est en train de multiplier par trois le retour sur investissement de cette opération, notamment en augmentant de plus de 35 % les dépenses effectuées auprès de fournisseurs diversifiés. Le projet devrait rapporter plus de 20 millions de dollars sur cinq ans, avec une période d'amortissement de moins de deux ans.

« *Les faibles investissements initiaux et la rapidité du time-to-value nous permettent en outre d'autofinancer cette transformation de nos processus métier.* »

— Thomas Nash, Chief Procurement Officer de la Croix-Rouge américaine

80%

La solution source-to-pay de Coupa offre une valeur ajoutée 80 % supérieure à celle proposée par la mise en œuvre d'un système ERP.



Summit Materials devait choisir entre une mise à niveau de son système ERP ou un investissement dans une solution S2P, en évaluant divers scénarios allant du plus prudent au plus optimiste. Dans le cas de l'estimation prudente, l'équipe a modélisé des scénarios dans lesquels seuls 50 % des avantages ont été obtenus ou dans lesquels les coûts de mise en œuvre ont augmenté de 50 %. Le taux de rentabilité interne (TRI), la valeur actuelle nette (VAN), les flux de trésorerie réels et prévisionnels ainsi que la durée d'amortissement ont également été pris en compte. Les modèles financiers ont clairement montré à Summit Materials que la plateforme S2P de Coupa leur apportait le plus de valeur. L'entreprise a mis en œuvre la solution Coupa en 10 mois.

« Qu'est-ce que j'obtiens en matière de croissance avec la [mise en œuvre d'un système ERP] par rapport à la croissance générée avec le déploiement d'une solution source-to-pay ? La différence d'avantages était énorme, de l'ordre de 80 %. C'était la valeur ajoutée de la solution source-to-pay. »

— Ancien SVP Chief Procurement Officer chez Summit Materials

Coupa et ses partenaires assurent un processus de mise en œuvre fluide

Les projets de déploiement de solutions logicielles sont souvent très complexes. Plusieurs intervenants et processus métier doivent être coordonnés et la gestion des changements doit être prise en compte. C'est pourquoi un grand nombre de ces projets échouent en raison d'une planification et d'une adoption par les utilisateurs insuffisantes. Pour permettre aux entreprises de mener à bien ces projets complexes et d'obtenir les résultats souhaités en peu de temps, Coupa et ses partenaires ont acquis une grande expérience en matière de mise en œuvre et ont développé de bonnes pratiques pour répondre aux besoins spécifiques des différentes entreprises. Coupa et ses partenaires de mise en œuvre utilisent des accélérateurs d'intégration ERP qui réduisent la durée de déploiement jusqu'à 70 %, permettant aux clients de gagner du temps et d'accélérer leur time-to-value. Forts de cette expertise, les clients de Coupa minimisent les risques liés au projet et gèrent efficacement la complexité du processus, ce qui leur permet d'atteindre rapidement un retour sur investissement maximal.

Coupa et ses partenaires de mise en œuvre utilisent des accélérateurs d'intégration ERP qui réduisent la durée de déploiement jusqu'à

70 %

3e POINT :

Les systèmes ERP ne sont pas connus pour leur convivialité, et présentent donc un faible taux d'adoption

Bien que les systèmes ERP soient souvent à la base des activités des entreprises, de nombreux collaborateurs rencontrent des difficultés avec leurs interfaces utilisateur, même pour des fonctions très basiques. Cette mauvaise expérience utilisateur se traduit par un faible taux d'adoption et de nombreux tickets adressés à l'équipe informatique, y compris pour des tâches simples. Résultat : beaucoup de frustration et une expérience d'achat incohérente. Les collaborateurs cherchent donc des solutions de fortune (par exemple en procédant à des achats par le biais de canaux non approuvés). Ces dernières comportent des risques, contournent les prix négociés et les approbations nécessaires. Ces pratiques augmentent non seulement les risques, mais elles ont également un impact sur le retour sur investissement.

Les directeurs financiers et les CPO indiquent souvent que le faible taux d'adoption est un obstacle majeur à la transformation digitale de la fonction Achats. Et il est de notoriété publique que les processus S2P basés sur un système ERP nécessitent généralement beaucoup de formation et de superutilisateurs pour que tout fonctionne efficacement. L'adoption à grande échelle devient donc un véritable défi. Les entreprises ont plutôt besoin d'une plateforme S2P conviviale et bien acceptée par tous, qui améliore la visibilité, le contrôle et la gestion des risques.

Une seule plateforme S2P intuitive, conçue pour tous, afin de gérer tous les besoins de dépenses directes et indirectes

Coupa a développé sa plateforme en plaçant l'utilisateur final au centre de ses préoccupations. Tous les collaborateurs peuvent ainsi obtenir ce dont ils ont besoin grâce à un processus simple et efficace. En centralisant les dépenses directes et indirectes au sein d'une plateforme unique et intuitive, Coupa améliore la précision des données, la visibilité et le contrôle. L'architecture innovante dispose d'une interface conviviale qui prend en charge plusieurs appareils et assure une intégration fluide des fournisseurs sur plusieurs canaux, sans les perturbations ni les coûts généralement associés aux solutions ERP.

Coupa crée une expérience d'achat facilitée, dès le début

Le processus intelligent d'intake et d'orchestration de Coupa simplifie la gestion des achats. Coupa guide les utilisateurs vers les fournisseurs et les articles approuvés. Les collaborateurs peuvent ainsi effectuer des achats à moindre coût et dans le respect de toutes les règles. La solution d'intake de Coupa offre un suivi en temps réel et des workflows d'approbation puissants et flexibles. Cette approche holistique rassemble toutes les activités S2P pour les dépenses directes et indirectes au sein d'une seule plateforme, et fournit une transparence et un contrôle complets tout au long du cycle d'achat. Les entreprises obtiennent ainsi des analyses de données et des rapports fiables, et peuvent donc prendre des décisions stratégiques pour piloter efficacement leur transformation.

Dans son [Magic Quadrant™ pour les suites source-to-pay](#), Gartner reconnaît l'excellence de la solution Coupa, de son interface utilisateur et de ses workflows intuitifs :

« Dans les conversations avec les utilisateurs lors des enquêtes clients de Gartner, Coupa est régulièrement saluée pour sa très bonne interface utilisateur et ses workflows intuitifs lors de l'utilisation de la solution. Coupa étend ces fonctionnalités à tous les types d'appareils, des ordinateurs de bureau aux appareils mobiles, permettant ainsi aux utilisateurs de travailler comme ils le souhaitent et en tout lieu. »

Cette accessibilité favorise l'adoption par les utilisateurs, ce qui permet d'obtenir de meilleures données et de mieux contrôler les dépenses contractuelles. Chris Courtemanche, Procurement Innovation Manager chez Glencore, déclare à ce sujet : « Coupa a complètement transformé notre entreprise. Nous sommes passés de dépenses non maîtrisées à 100 % de dépenses sous contrat catégorisées dans Coupa. »

« Notre plus grand défi était vraiment axé sur l'expérience utilisateur. Chez Salesforce, les utilisateurs avaient du mal à créer une demande d'achat et à la suivre jusqu'à la commande avec notre ERP existant. Avant le déploiement de Coupa, nous utilisions des processus manuels et non standardisés dans certaines régions. Selon les pays, les collaborateurs créaient des demandes d'achat et les traitaient jusqu'à la commande en utilisant des méthodes différentes. **Grâce à Coupa, nous disposons d'un système standardisé où toutes les vérifications nécessaires sont effectuées tout au long du processus ;** il s'agit qui plus est d'un système global. »

— Jennifer Browne, VP Global Procurement Programs, Operations & Enablement



« Le processus de sélection a montré que **la solution de Coupa offrait une meilleure expérience utilisateur que les autres plateformes,** un atout précieux qui correspond aux exigences d'AstraZeneca. »

— Rob Christmas, Finance Director



L'adoption par les fournisseurs est tout aussi importante pour tirer pleinement profit d'une plateforme S2P

À cause des frais et des interfaces utilisateur peu pratiques, l'adoption par les fournisseurs des systèmes ERP est plutôt mauvaise. Mais avec Coupa, la facilité de mise en œuvre et l'adoption élevée s'appliquent aussi bien aux équipes internes qu'aux fournisseurs. Grâce au réseau de fournisseurs de Coupa et au portail dédié, les fournisseurs peuvent gérer eux-mêmes leurs informations de versement et de paiement en toute sécurité. De plus, le portail est gratuit pour tous les fournisseurs. Cette adoption élevée par les fournisseurs renforce les relations. Elle permet de négocier de meilleures conditions et remises, qui aident à leur tour les entreprises à réduire leurs coûts et à optimiser leurs marges. Ces relations exclusives avec les fournisseurs permettent à Coupa de proposer à ses clients des **économies pré-négociées** sur sa plateforme.



Coupa nommée Leader dans le classement Forrester Wave™ pour les plateformes de gestion de la valeur fournisseur 2024

Forrester a désigné Coupa comme Leader dans son rapport Wave des plateformes de gestion de la valeur fournisseur. Coupa a obtenu le meilleur score dans la catégorie d'offre actuelle. Forrester note que Coupa se distingue par ses modules source-to-contract (S2C) et de relations fournisseurs. Optimisés par l'IA, ils proposent des modèles et des contenus personnalisables, adaptés à différents niveaux de maturité des entreprises.

Accédez au rapport [ici](#).

Les transformations S2P avec les systèmes ERP n'optimisent pas les coûts informatiques dans une optique de rentabilité

Dans les grandes entreprises, les coûts informatiques constituent souvent le deuxième ou le troisième poste de dépenses le plus important. Pourtant, [près des deux tiers des CFO ou responsables Finance](#) ne tiennent jamais compte des priorités stratégiques des CIO. Le rapprochement des services offre une opportunité considérable pour que les équipes IT, Finance et Achats travaillent ensemble sur des initiatives qui augmentent la rentabilité de toute l'entreprise. Le rythme des innovations dans le domaine de l'IA, ainsi que les nouveaux cas d'utilisation et les nouveaux défis en matière de sécurité des données, amènent les CIO et les responsables IT à reconsidérer le coût total de possession, et notamment les coûts au-delà du prix d'achat proprement dit.

Comme chaque budget technologique est aujourd'hui examiné à la loupe, les CIO et les responsables IT doivent comprendre comment un investissement dans Coupa concrétise le succès de la transformation digitale pour le service IT et comment la plateforme contribue à une croissance des marges qui dépasse largement le cadre habituel du service.

D'une manière générale, le passage d'un modèle opérationnel centré sur l'ERP à une plateforme S2P pour la gestion unifiée des dépenses est un projet de transformation de l'entreprise qui se fait grâce à la technologie. Cette approche réduit la charge sur les systèmes et les ressources IT, de sorte que la mise en œuvre de Coupa peut être effectuée en même temps que d'autres initiatives informatiques stratégiques. Toutefois, en fonction des priorités des CIO et des responsables IT, les équipes peuvent continuer à s'impliquer dans des tâches de maintenance et d'optimisation si l'activité l'exige.

Systèmes ERP ou plateforme S2P Coupa : éléments distinctifs à prendre en compte

Les équipes Finance, Achats et IT préoccupées par l'efficacité du déploiement, l'évolutivité et la sécurité doivent se pencher sur ces éléments techniques :



Intégration dans un environnement ERP hétérogène

Dans Coupa, chaque système ERP peut se voir attribuer son propre plan comptable. Ainsi, vous pouvez garantir que les données de transaction sont cohérentes et qu'elles peuvent être correctement enregistrées dans le système ERP.



Intégration rapide dans l'environnement système

Une API standardisée et des accélérateurs ERP prédéfinis permettent une intégration rapide de la solution Coupa dans l'environnement système, et ce généralement sans aucun travail de développement.



Automatisation facilitée des processus au sein de la plateforme S2P et des systèmes tiers

Le système Coupa d'automatisation des processus permet de créer des appels HTTP vers des systèmes ERP ou d'autres systèmes. Les utilisateurs peuvent définir ce qui doit se passer lorsqu'un événement est déclenché, comme la création d'un bon de commande.

Soutien des équipes IT pour créer un effet positif sur les marges

Les équipes Finance, Achats et IT peuvent également évaluer l'analyse de rentabilité d'un système ERP ou d'une plateforme S2P par rapport à l'objectif commun d'une croissance rentable. Ces équipes doivent se poser les questions suivantes :



Comment pouvons-nous tirer le meilleur parti des marchés mondiaux ? Le recours à plusieurs systèmes ERP est souvent à l'origine du cloisonnement des données qui empêche les équipes d'utiliser des données agrégées et de bénéficier ainsi d'une bonne visibilité sur les activités dans l'ensemble de l'entreprise. En fin de compte, une entreprise peut avoir à négocier plusieurs contrats avec le même fournisseur mondial. En revanche, avec Coupa, les équipes Sourcing disposent de la visibilité dont elles ont besoin sur l'ensemble des systèmes ERP pour repérer toutes les opportunités susceptibles de générer des réductions de coûts à l'échelle mondiale. Les plus gros contrats bénéficient souvent des meilleurs prix.



Comment pouvons-nous prendre plus rapidement des décisions d'achat intelligentes ? Lorsque plusieurs systèmes ERP sont utilisés, il arrive souvent que des incohérences apparaissent, mais leur cause n'est pas toujours immédiatement identifiable. L'architecture ouverte et axée sur les services de Coupa fournit un modèle de données commun, nettoie les données de base et élimine le risque d'approches fragmentées provenant de plusieurs systèmes ERP. Les équipes Finance font confiance aux chiffres qu'elles ont sous les yeux lorsqu'elles établissent des prévisions et des budgets.



Comment pouvons-nous faciliter les fusions et acquisitions en simplifiant leur déroulement et en diminuant les coûts élevés ? Les opérations de fusions et d'acquisitions augmentent généralement les coûts et entraînent des retards. Les systèmes ERP doivent être intégrés et migrés, et les nouvelles équipes de back office devront probablement aussi se familiariser avec de nouveaux processus. Coupa met fin aux intégrations et migrations coûteuses et chronophages. Quelle que soit la phase de fusion ou de changement organisationnel dans laquelle se trouve une entreprise, Coupa permet à cette dernière de toujours gérer l'intégralité de ses dépenses sans perturbation. Chaque utilisateur est rapidement enrôlé sur une plateforme globale, ce qui se traduit par des taux d'adoption élevés.



Comment pouvons-nous rendre notre culture IT plus efficace ? Les spécialistes des technologies aiment résoudre les problèmes, optimiser les services et développer la solution parfaite pour chaque application. Mais cela ne conduit pas toujours à des résultats rentables. Grâce à l'approche sans code ou presque de Coupa, les entreprises évitent le développement de processus et l'élaboration de rôles sur la base d'un code personnalisé bientôt obsolète. Les équipes IT peuvent effectuer trois mises à niveau majeures par an, sans changer la configuration opérationnelle de leur environnement. Les responsables IT peuvent également transférer des experts d'un pays à l'autre sans avoir à les former de nouveau à l'utilisation de systèmes ERP personnalisés en fonction d'une région ou d'un service spécifique.



Comment pouvons-nous utiliser l'IA à bon escient ? L'engouement autour de l'IA générique est de plus en plus remis en cause. Les responsables Finance, Achats et IT souhaitent savoir si les avantages de l'IA peuvent être obtenus avec un modèle qui comprend les nuances et les difficultés des processus S2P. Avec une expérience de plus de 15 ans dans ce domaine, Coupa applique ses modèles d'IA diversifiés et dédiés afin d'obtenir des résultats concrets et d'accroître l'automatisation et l'autonomie pour une adoption maximale.

« De nombreux projets technologiques traditionnels nécessitent beaucoup de travail et une grande expertise informatique. Mais cela n'a pas été le cas pour [la mise en œuvre de Coupa]. L'entreprise a participé activement à la mise en œuvre et a sollicité l'équipe informatique comme jamais auparavant. Cette opération a donc été très axée sur l'entreprise. Alors que tous les membres de notre service IT ou presque s'orientaient vers une mise en œuvre ERP complexe, un très petit groupe de spécialistes métier et quelques membres du service informatique se sont réunis pour implémenter Coupa quasiment du jour au lendemain. La simplicité même. »

— Bob Worrall,
Ancien SVP et CIO

JUNIPER
NETWORKS

« Lors du déploiement de Coupa, nous avons choisi de ne pas adapter un système pour résoudre un problème. Nous voulions travailler comme le système le prévoyait. Et grâce à notre expérience avec notre ancien système, nous savions qu'il ne fallait pas créer de workflows spécifiquement nommés par exemple, car on peut les perdre de vue très rapidement. Nous avons réalisé que nous devions faire comprendre à nos utilisateurs qu'ils devaient changer leur comportement pour résoudre les problèmes et que tout ce dont ils avaient besoin se trouvait dans le système. »

— Ulrik Lolk, Head of
Indirect Procurement

salling group

Les fonctionnalités d'IA limitées des systèmes ERP freinent l'efficacité et la rentabilité des entreprises

Aujourd'hui, les entreprises sont confrontées à des défis de taille essentiellement dus à la restructuration économique et à la dynamique complexe des supply chains. L'absence de fonctionnalités d'IA avancées, telles que le machine learning, le deep learning et l'IA générative (GenAI), entrave la capacité des entreprises à suivre le rythme de ces changements. Alors que les demandes en données augmentent fortement, il devient de plus en plus important d'utiliser une technologie innovante pour pouvoir traiter et analyser ces données de manière efficace.

Des solutions puissantes d'IA pour se démarquer

De nombreuses entreprises utilisent l'IA pour améliorer l'efficacité de leurs processus et la précision de leurs données. Mais pour garder une longueur d'avance sur la concurrence, il faut des données sectorielles de haute qualité, associées à des fonctionnalités d'IA avancées. Dans un monde où l'IA est au cœur de l'attention, les solutions alliant des données fiables et de haute qualité à des fonctionnalités d'IA solides permettent de réellement se démarquer.

Les fournisseurs dotés d'une grande expertise, tels que Coupa, montrent la voie, particulièrement dans le domaine des processus S2P, où la précision des données influence directement l'efficacité des insights optimisés par l'IA. Bien entendu, les systèmes ERP offrent également certaines fonctionnalités d'IA. Mais Coupa a passé plus de 15 ans à développer des solutions d'IA explicitement conçues pour la gestion des achats et des dépenses. Coupa est donc un choix plus judicieux en ce qui concerne le S2P.

6 000 milliards d'euros de données transactionnelles : l'argument décisif de Coupa en matière d'IA

Coupa se distingue des autres solutions d'IA grâce aux données générées par sa communauté. Dès le début, Coupa a collecté de manière sûre et éthique des données d'entreprises de toutes tailles, issues de régions et secteurs très différents. Grâce à son vaste réseau de 10 millions d'acheteurs et de fournisseurs et à plus de 6 000 milliards d'euros de données transactionnelles vérifiées, Coupa possède le plus grand ensemble de données B2B source-to-pay au monde. Cet ensemble de données augmente de 23 % d'une année sur l'autre et sert à entraîner les modèles à partir de problèmes spécifiques au S2P, afin qu'ils puissent établir des prévisions pertinentes et relever des défis précis. Enfin, l'IA de Coupa offre des insights et des benchmarks incomparables auxquels les fournisseurs de systèmes ERP n'ont pas accès à une telle échelle.

Qu'il s'agisse d'achats et d'autorisations, de factures ou de contrats, les données de Coupa permettent aux entreprises de prendre des décisions avisées tenant compte de l'efficacité et des risques, d'optimiser les workflows, d'identifier des économies potentielles et d'obtenir des effets positifs sur les marges. Les recommandations et les KPI de Coupa sont précis et hautement personnalisables. Ils sont basés sur les règles métier, la dynamique des fournisseurs, les conditions du marché et les contraintes opérationnelles de chaque entreprise. Cette IA contextuelle est essentielle pour obtenir des avantages mesurables tout au long du cycle S2P.

Coupa développe également en permanence des innovations portées par l'IA conçues pour la gestion des achats et des dépenses, telles que Contract Intelligence, PO Collaboration et l'assistant IA Coupa Navi™. En revanche, la plupart des systèmes ERP ne proposent qu'une automatisation basique avec l'IA, s'appuyant sur des solutions d'intake superficielles, une pseudo-IA pour les systèmes existants ou plusieurs couches de workflow pour extraire les données pertinentes des applications. Ils ne disposent pas de la profondeur ni de la spécificité nécessaires pour des cas d'utilisation complets de gestion des dépenses.

Les principales préoccupations des ingénieurs à propos des modèles GenAI concernent la dernière étape, c'est-à-dire l'écart entre une démonstration convaincante et la dépendance après le déploiement. Les modèles d'IA doivent assurer l'équité, la transparence, la confidentialité et la sécurité. L'ensemble de données de Coupa est si vaste et si diversifié que les experts en données peuvent l'utiliser pour entraîner des modèles qui développent de manière responsable et objective des fonctions d'IA axées sur la gestion des achats. Coupa a également renforcé ses processus afin de réagir rapidement à l'évolution constante des exigences réglementaires en matière d'IA responsable.

L'architecture ouverte de Coupa et ses API facilitent l'intégration dans différents systèmes ERP. Les fonctionnalités avancées de Coupa en matière d'IA sont ainsi plus accessibles et adaptables à différents environnements technologiques. Tout le contraire des systèmes ERP, fortement limités à leur propre écosystème.

6e POINT :

Les systèmes ERP n'offrent que des innovations limitées aux entreprises innovantes

Les systèmes ERP traditionnels sont indissociables des activités des entreprises depuis de nombreuses années. Cependant, dans l'environnement commercial actuel en évolution rapide, leur architecture monolithique présente des limites importantes. Ces systèmes intègrent tous les processus dans un cadre unique et dictent la manière dont les informations circulent, ce qui nuit souvent à l'efficacité et à la collaboration. En parallèle, les entreprises doivent être toujours plus agiles et plus réactives. Alors que ces contraintes s'accroissent, les systèmes ERP ont du mal à tenir le rythme.

En réponse à ces défis, les fournisseurs se concentrent de plus en plus sur la mise en avant de la modularité et sur la migration des clients existants vers le cloud. Si cette approche vise à proposer des fonctions de base, moins nombreuses et simplifiées, elle présente aussi les limites inhérentes aux systèmes ERP traditionnels. Même si les fournisseurs décomposent les architectures traditionnelles et créent des solutions modulaires, ils rencontrent toujours des problèmes d'intégration et de cohérence. Cette fragmentation entraîne des inefficacités, car des modules disparates peuvent ne pas communiquer efficacement entre eux. Résultat : des lacunes apparaissent, empêchant la prise de décisions en temps réel et détériorant l'expérience utilisateur.

Si vous vous intéressez à un système ERP, demandez simplement au fournisseur quel est l'âge du code du système. Il a peut-être 20, voire 30 ans. Même si certains fournisseurs tentent d'innover plus rapidement, ils restent prisonniers de technologies et d'architectures rigides, conçues pour une époque révolue. Ce cadre obsolète est synonyme de capacités d'intégration limitées avec des technologies plus récentes, et fait émerger des inefficacités et des solutions de fortune manuelles. La personnalisation ou la configuration de ces systèmes pour les adapter à vos processus métier peut être fastidieuse. Elle entraîne des coûts supplémentaires ainsi qu'une plus grande complexité, notamment lorsque des mises à niveau fréquentes et des compétences spécifiques sont nécessaires.

À mesure que les exigences du marché évoluent, la prise de décisions en temps réel devient essentielle. Les systèmes ERP traditionnels ne parviennent pas à fournir l'agilité nécessaire pour prendre des décisions rapides et éclairées, ce qui provoque des retards et des inefficacités. Souvent, ils n'arrivent pas à s'adapter aux nouvelles fonctionnalités, qui sont essentielles pour optimiser la productivité et répondre aux exigences des processus d'achat actuels. En outre, la maintenance et le support de ces systèmes existants mobilisent énormément de ressources IT humaines et financières.

« Avec [notre ERP], nous nous sommes appuyés sur la personnalisation, ce qui a créé des frictions dans toute l'entreprise. La solution Coupa permet des processus internes. **Grâce à elle, nous sommes plus agiles, qu'il s'agisse de créer des projets ou de surmonter des défis.** »

— Jeffrey Pernoud, Director of Supply Chain Operations



Les responsables Achats et Finance doivent investir dans des solutions S2P qui répondent à leurs besoins actuels, mais qui innovent également de manière proactive pour rester compétitives.

Tandis que les technologies émergentes telles que l'IA et le machine learning révolutionnent les activités des entreprises, ces dernières ont besoin d'un système qui évolue et s'adapte en permanence. La plateforme S2P de Coupa s'enrichit constamment d'innovations basées sur les tendances émergentes du secteur et sur les commentaires des clients. Coupa intègre continuellement des technologies innovantes, telles que l'IA, afin de fournir des insights prescriptifs et des analyses exploitables pour soutenir et étayer les décisions.

Innovations S2P continues chez Coupa : des mises à niveau transparentes pour une entreprise durable

Avec Coupa, les entreprises bénéficient des dernières innovations en matière de plateforme via un processus de mise à niveau simple et transparent. Actuellement, Coupa déploie de nouvelles fonctionnalités trois fois par an sous forme de mises à niveau, sans qu'il soit nécessaire de modifier la configuration opérationnelle de l'entreprise. Tous les utilisateurs de l'entreprise disposent ainsi des fonctions et des outils les plus récents, ce qui leur permet de prendre plus rapidement des décisions avisées, qu'il s'agisse de contrôler les coûts, d'améliorer l'efficacité ou de renforcer leurs engagements ESG.

En mettant l'accent sur l'innovation centrée sur les clients et l'utilisation de technologies avancées, Coupa suit le rythme des besoins des entreprises innovantes et offre une plus grande valeur ajoutée que les systèmes ERP existants, qui ont du mal à s'adapter à l'environnement commercial dynamique d'aujourd'hui.

« Nous étions bloqués par une technologie ERP datant des années 1990, 1980 ou peut-être même 1970. Éliminer cet obstacle était pour nous un défi extrêmement important. La condition indispensable pour évoluer. Nous sommes une entreprise en expansion. Nous nous sommes également développés grâce à des acquisitions et nous avons constamment modifié nos modèles économiques en fonction des besoins de l'entreprise. Nous devons évoluer et cela n'est tout simplement pas possible avec un ERP dépassé. Coupa a énormément amélioré mon travail quotidien. Lorsque j'ai besoin de consulter mes directeurs sur la manière dont nous gérons tel ou tel problème, je peux compter sur la plateforme pour m'apporter des solutions. »

— Randall Izzard, Chief Procurement Officer



Conclusion

Chaque entreprise fait face à ses propres défis. Mais trop d'entreprises ont été échaudées par une technologie qui promettait de s'adapter à leurs besoins, ou par des solutions si complexes qu'elles étaient déjà obsolètes une fois mises en œuvre.

Quelle que soit l'étape à laquelle vous vous trouvez dans votre transformation ERP ou S2P, Coupa peut vous aider. Chez Coupa, nous sommes convaincus que la technologie doit évoluer avec votre entreprise, qu'elle doit vous aider à maîtriser toutes les dépenses, directes et indirectes, grâce à un processus S2P intégré et dédié à la finance, aux achats et à la supply chain. Nous aidons nos clients à profiter d'un time-to-value rapide, nous offrons une visibilité et un contrôle incomparables et nous rendons possible une croissance rentable et durable.

Découvrez pourquoi Coupa est régulièrement reconnue comme l'un des meilleurs fournisseurs de solutions source-to-pay.

[Découvrir les solutions S2P Coupa](#)



À propos de Coupa

Coupa® booste votre rentabilité grâce à sa plateforme de gestion des dépenses reposant sur une IA basée sur l'intelligence collective de sa communauté, et ce quelle que soit la taille de votre entreprise. Coupa AI analyse plusieurs milliards d'euros de dépenses sur les achats directs et indirects au travers d'un réseau mondial de plus de 10 millions de fournisseurs et d'acheteurs. Vous avez ainsi les moyens d'anticiper, d'instruire et d'automatiser les décisions les plus pertinentes pour améliorer votre marge opérationnelle. Coupa, The Margin Multiplier Company™, est votre partenaire rentabilité. Pour en savoir plus sur Coupa, rendez-vous sur coupa.com/fr et suivez-nous sur [LinkedIn](#) et [X \(Twitter\)](#).