

NANTES DIGITAL WEEK 2021

Digitalisation de la fonction achats :
l'art de choisir les bons outils

Observatoire SIRIUS – Présentation des 1ers résultats
21 septembre 2021



OBJECTIFS DU DOCUMENT



PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE SIRIUS



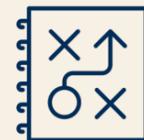
INFOGRAPHIE DES ÉDITEURS



PRÉSENTATION DES INFORMATIONS COLLECTÉES



PREMIÈRES CONCLUSIONS



PROCHAINES ÉTAPES



PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE SIRIUS

never stop daring

PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE SIRIUS

Des origines à nos jours

Dans le cadre de leur partenariat, la chaire Achats d'AUDENCIA et AXYS Consultants ont lancé en 2019 une initiative commune pour appréhender le marché des solutions Achats –leader et nouveaux entrants - avec un nouveau regard. Ils ont vite été rejoint par Cyrénac dans cette aventure.

Cette démarche nous a conduit à développer un nouveau modèle de classement des solutions Achats et de suivre l'évolution du marché au sein de l'observatoire SIRIUS

Depuis fin 2019, les travaux se sont décomposés ainsi



PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE SIRIUS

Rappel de la démarche méthodologique

La collecte des informations auprès des éditeurs a été organisée selon les étapes suivantes:



2 semaines

8 semaines

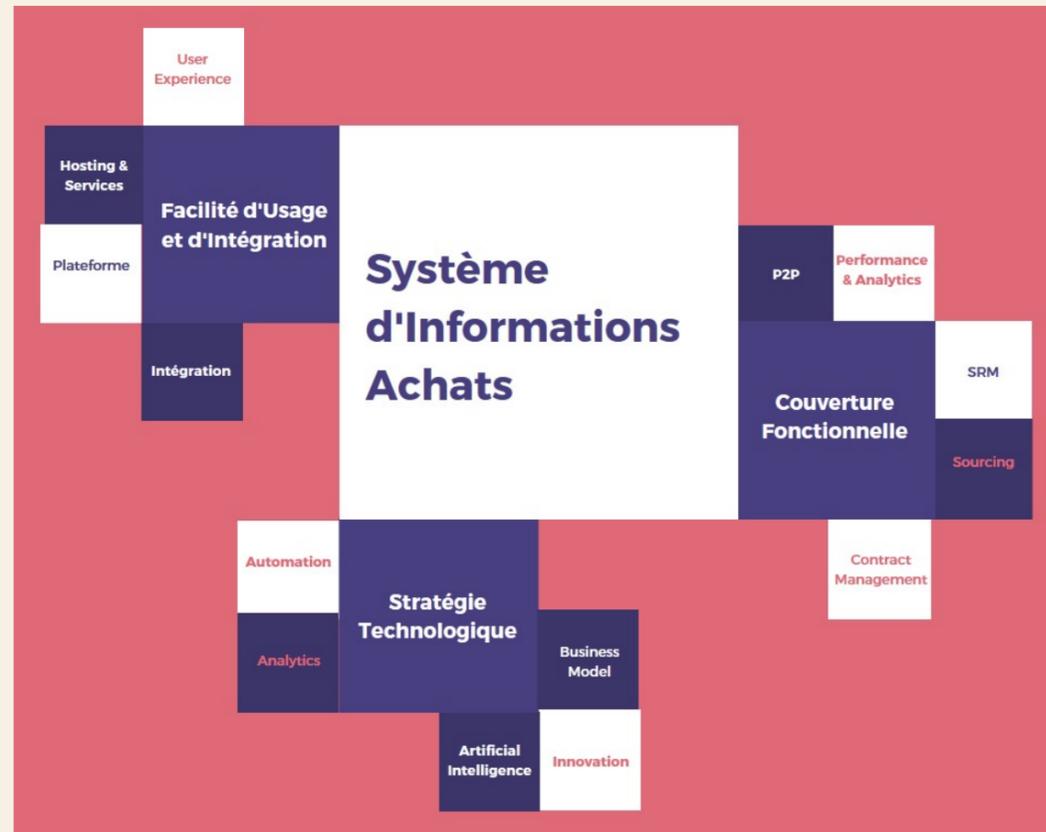
Fin 2021

PRÉSENTATION DE L'OBSERVATOIRE SIRIUS

Détail de la grille d'analyse

Trois dimensions fondamentales pour établir une classification pertinente et pragmatique:

- Couverture fonctionnelle
- Facilité d'usage & intégration
- Stratégie technologique



Theme	Critère
P2P	Catalogs & Punch out
	Purchase requisitions/ orders, Receivings
	OCR & Invoice automation
	Advanced & Services procurement
	Legal & Accounting compliance
	Budget monitoring
	Early payment discount
Performance & Analytics	Procurement plan
	Project management
	Savings tracking
	Spend analysis
	Dashboard
SRM	Predictive analytics
	Supplier network
	Supplier portal & Onboarding
	Risk Management
	Third parties
Sourcing	Improvement plan & Issues management
	Scouting
	eRFx
	eAuctions
	Marketplaces
Contract management	Advanced scenarios
	Bill of materials
	Auto extraction
	Repository & Lifecycle management
	Contract authoring & eSignature
	Invoice & SLA auditing

Theme	Critère
Integration	Agile methodology
	Iterative prototyping
	Advisors ecosystem
	Pre-packages & Rapid delivery
	UAT automation
	Gouvernance & PMO efficiency
	Change management accelerators
Platform	Advanced Customization
	Workflow & Task management
	Content management
	Administration console
	SaaS Single or Multi-tenant
Hosting & Services	GDPR & Encryption compliance
	Integration tools
	Data center localization
	Geographical coverage
	Pricing model & Competitivy
User experience	Releases, Maintenance & Technical Support
	Quality Assurance & Regression testing
	Environnement management
	Hosting & Helpdesk services
	Supplier onboarding & Support
	SLA & Availability
	Security & Scalability
	UX Design
	Interactive training
	Mobility
	Extended search engine
	Guided buying

Theme	Critère
Automation	RPA
	Bots
	Process mining
	BPM
Artificial Intelligence	Virtual Assistant
	Machine learning
	Natural Language Processing
Innovation	Voice recognition
	Computer Vision
	IoT
Business model	Blockchain
	Big Data
	M&A strategy
	Fundraising capacities
Analytics	Ownership
	Third technology partners strategy
	Major releases frequency
	R&D investment intensity
	Dashboards & Reporting library
	Predictive analytics
	Prescriptive analytics

Les trois axes retenus se déclinent en thèmes. Les thèmes sont les dimensions principales caractérisant les trois grands axes. Les thèmes reflètent l'étendue et la profondeur du modèle proposé, et sont eux-mêmes déclinés en critères permettant d'évaluer précisément chaque SI Achats.



INFOGRAPHIE DES ÉDITEURS

never stop daring

INFOGRAPHIE DES ÉDITEURS

En résumé...

A l'issue de cette 1ère phase de l'observatoire, nous pouvons en synthèse dire que:

Nous avons cherché notre  afin de trouver des  parmi les solutions Achats qui existent sur le marché

Notre approche a été de nous limiter – dans un premier temps – à un panel restreint de solutions de type 'best-of-breed'. Nous avons sélectionné de solutions déjà intéressantes pour le marché français ou de solutions étrangères avec un intérêt sur le marché français.

Difficultés d'  les bons interlocuteurs chez les éditeurs afin de participer au baromètre.

Certains éditeurs initialement contactés n'ont pas répondu au RFI

Si des  ont été croisées, nous avons surtout rencontré des solutions  qui peuvent accompagner les directions Achats dans leur développement.

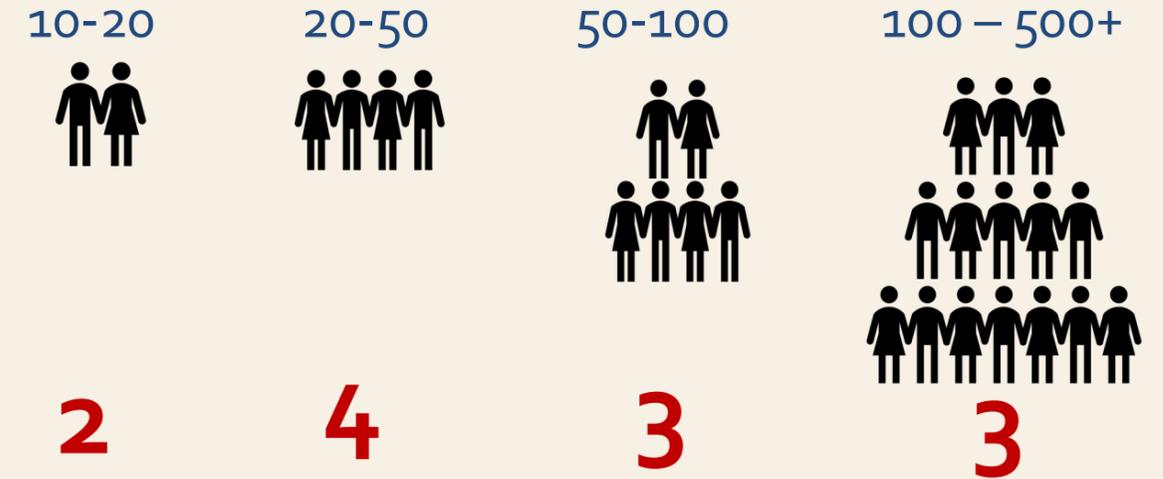
INFOGRAPHIE DES ÉDITEURS

A retenir

PAYS D'ORIGINE



TAILLE DES ÉDITEURS (EMPLOYÉS)



ANNÉE DE CRÉATION



SAAS VS. ON-PREMISE





PRÉSENTATION DES INFORMATIONS COLLECTÉES

never stop daring

PRÉSENTATION DES INFORMATIONS COLLECTÉES

Fiche de présentation éditeur

Logo de l'éditeur

IDENTITY CARD

Solution name:
Creation Date:
Top Sectors:

Picto des principaux secteurs adressés

Number of employees:
Nationality:
Top Clients:

Logo des principaux clients

STRENGTHS & WEAKNESSES

Première force

Première faiblesse

Seconde force

Seconde faiblesse

Troisième force

Troisième faiblesse

EASE OF USE & INTEGRATION



- Nb de plateformes
- Transport Test vers prod
- Nb de release par an
- Application mobile
- Mono tenant/Multi-tenant
- Modalités de tarification
- Langues supportés
- SLA
- Support aux utilisateurs
- Localisation du data center
- Intégration (API...)

TECHNOLOGICAL STRATEGY



- Description des forces technologiques de la solution
- Description des partenaires clés pour l'éditeur

En rouge (gras) : Fonctionnalités couvertes

En rose : Fonctionnalités couvertes partiellement

En noir : Fonctionnalités non couvertes

FUNCTIONAL COVERAGE



SRM

Supplier Network
Supplier portal & Onboarding
Risk Management
Third Parties
Improvement plan & Issues management



Sourcing

Scouting
eAuctions
eRFx
Market-places
Advanced Scenarios
Bill of materials



Contract

Auto extraction
Contract Authoring & eSignature
Repository & CLM
Invoice & SLA Auditing



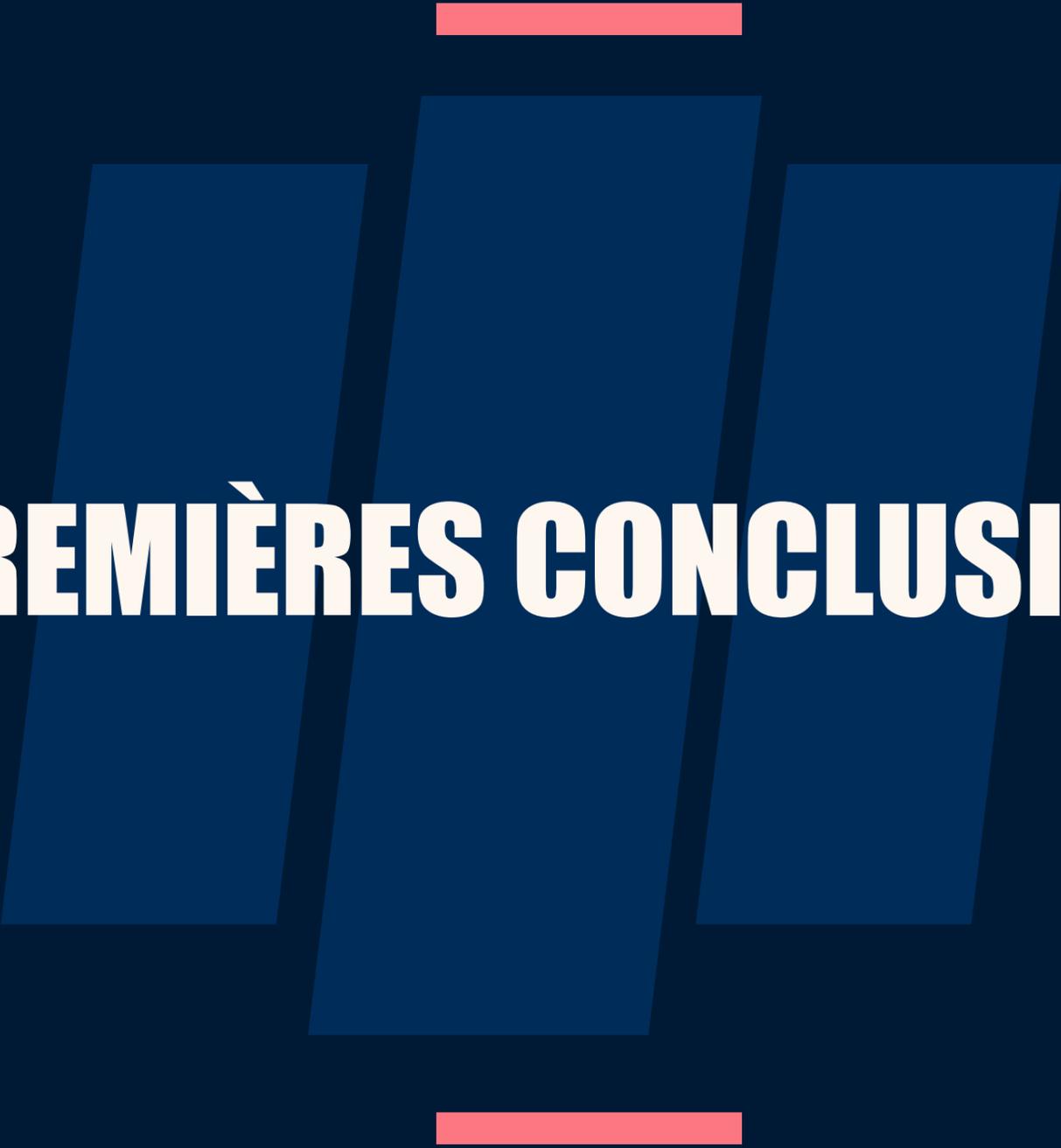
P2P

Catalogs & Punch out
PR, PO, Receiving
Advanced & Services procurement
OCR & Invoice automation
Legal & Accounting compliance
Budget monitoring
Early payment discount



Performance & Analytics

Procurement plan
Project Management
Savings tracking
Spend analysis
Dashboard
Predictive analytics



PREMIÈRES CONCLUSIONS

never stop daring

PREMIÈRES CONCLUSIONS

Premières conclusions

Collaboration

Nous avons constaté qu'une part importante des éditeurs analysés avaient des **stratégies de partenariat** car leur couverture fonctionnelle est partielle mais pourtant ils veulent proposer à leurs clients une solution au **périmètre fonctionnel le plus large possible**.

Pragmatisme

Les éditeurs appréhendent les avancées technologiques (RPA, IA...) comme une possibilité de compléter leur solution. Le développement de leur outil n'est pas uniquement concentré sur cette dimension technologique. **La facilité d'intégration & d'usage demeurent des axes de développement importants**: 'APIsation' des solutions et en parallèle travail important sur l'UX

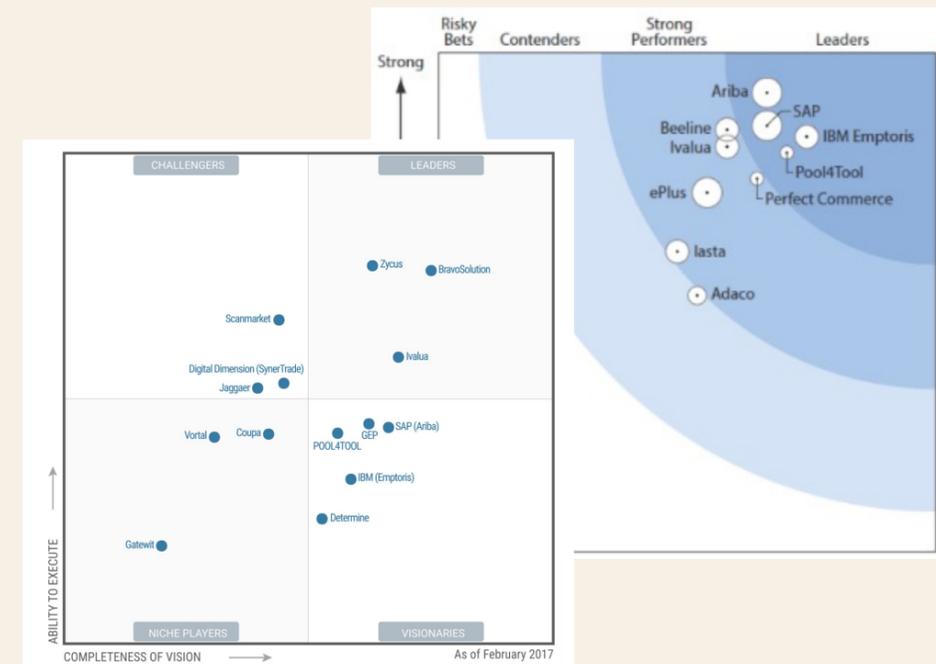
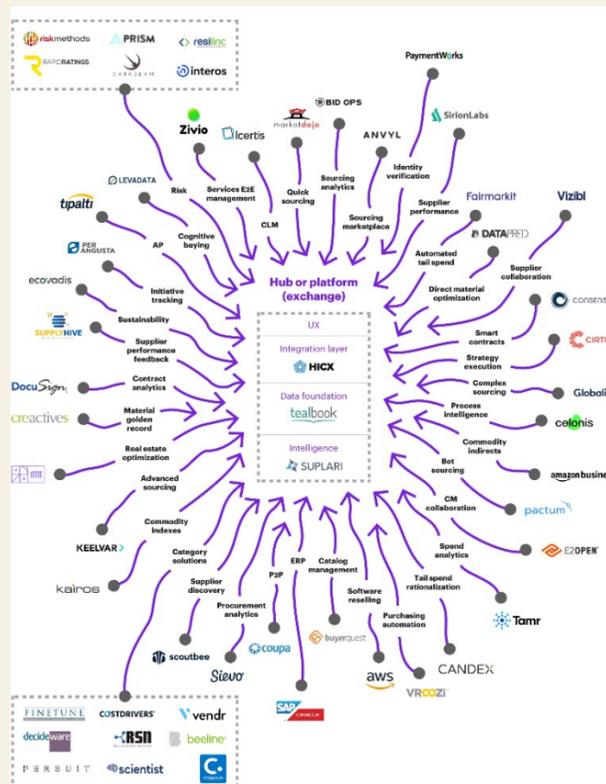
Adaptation

Dans un environnement en constante évolution (réglementaire, technologique,...), les solutions Achats doivent avoir une **roadmap produit assez souple**. Le modèle Saas ainsi que l'usage en interne de méthodes Agile permet aux éditeurs de livrer des **évolutions consistantes dans chacune de leurs releases**.

PREMIÈRES CONCLUSIONS

Le débat: Full suite vs. Best-of-breed

Lors de la construction de ce modèle SIRIUS, nous souhaitons pouvoir proposer un modèle alternatif aux modèles existants de classification des solutions Achats qui finissent trop souvent par opposer :



La modélisation de l'écosystème e-procurement 'best-of-breed' d'AT Kearney

Les quadrants issus des analyses des full suites (Gartner ou Forester)

PREMIÈRES CONCLUSIONS

Le débat: Full suite vs. Best-of-breed

Les différents éditeurs rencontrés durant cette 1ère itération ont confirmé la pertinence de notre approche même s'ils sont principalement positionnés comme des solutions expertes

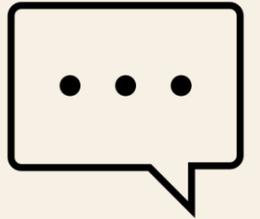
Ils appréhendent toutefois les différentes typologies de configuration du SI Achats avec pragmatisme & réalisme.

On pourrait donc schématiser le positionnement du modèle SIRIUS de la manière suivante:



PREMIÈRES CONCLUSIONS

Verbatim



Make it simple to make it powerfull - VROOZI

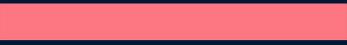


L'accessibilité est axe prioritaire de de développement de notre solution – Market Dojo



Un des critères de choix important c'est la facilité d'usage - ARCHLET

La technologie, doit être simple & accessible : simple à déployer, accessible pour les utilisateurs. - SILEX



DES QUESTIONS ?

MERCI



never stop daring