

Ariba : des achats écolos, responsables et sans papier.

Depuis trois à quatre ans, les grandes entreprises (et grandes PME) se sont dotées de services Achats à la mesure des enjeux économiques (démarche logique en période de maîtrise des dépenses). De plus, elles ont mis en place une stratégie en matière d'achat, et déployé des processus pour mieux gérer non seulement les dépenses, mais aussi toute la chaîne depuis le '*sourcing*' (recherche et référencement des meilleurs fournisseurs) jusqu'à l'intégration comptable.

Dans son étude annuelle 2006 (550 sondés dans le monde), Ariba révélait les priorités des directeurs des Achats, avec en tête : obtenir des résultats mesurables, collecter et analyser des données de dépenses, terminer les projets à temps et dans le budget. Bref, avoir un tableau de bord avec des indicateurs de terrain : vaste projet?

Lors des journées Ariba Live Paris le 27 mars 2007, l'éditeur a effectué un sondage sur la même base auprès des participants (environ 250 personnes) pour connaître leurs priorités. Tiercé gagnant : terminer les projets à temps et dans les budgets, supporter les multiples filiales distantes, définir une stratégie des dépenses.

Autres réponses instructives, les priorités les plus problématiques concernent directement l'implication des utilisateurs et la capacité à faire plus avec les mêmes équipes : assurer l'adoption par les utilisateurs des solutions de maîtrise des dépenses, augmenter la couverture sans ajouter de ressources, et établir des processus cohérents et efficaces.

On constate donc une volonté d'étendre la politique de maîtrise des achats à l'échelle de l'entreprise étendue, avec la contrainte de ne pas augmenter les équipes. Une démarche qui passe forcément par l'automatisation raisonnée des tâches et par l'apport de compétences ou de renforts ponctuels. Éditeurs et consultants ont encore de beaux jours devant eux ! Néanmoins, attention à ce que le processus d'achat ne revienne pas plus cher que le gaspillage? Une consolation cependant : à dépense égale, il génère des salaires plutôt que du gâchis !

Les achats passent au vert

?Achats responsables? ! Cette fois, c'est fait, et sans Nicolas Hulot? Les entreprises optent massivement pour le développement durable (surtout sur l'aspect environnemental, mais le social devrait suivre.). Ariba intègre donc ce type de démarche, car les directeurs des achats souhaitent systématiser l'évaluation environnementale des fournisseurs. Certes, cela contribue à l'image, mais peut aussi se révéler pénalisant, ou? très payant.

Et l'éditeur de citer deux exemples. Tout d'abord, malgré son succès, Palm a retiré du marché européen son PDA Treo 650, car les fournisseurs avaient utilisé des matériaux interdits par la réglementation européenne. Dommages : 20 millions de dollars de pertes et chute du cours de 17 %. Autre exemple : le leader américain de la distribution Wal-Mart a lancé son programme de *?réduction packaging fournisseur?* pour contrôler les composants utilisés, et diminuer les surplus inutiles. Résultat : 670 000 tonnes de CO2 épargnés? et 3,9 milliards de dollars d'économies pour

Wal-Mart (plastic, transport, etc.).

Après le Britannique Tesco, Carrefour vient d'annoncer une démarche similaire il y a quelques jours : Ah écologie rentable quand tu nous tiens ! Bien entendu, Ariba intègre les processus nécessaires à ce type de démarche sur lequel les obligations réglementaires pèsent également. Toutefois, les entreprises commencent à peine à les déployer.

Halte-là, vos papiers !

Troisième évolution majeure annoncée par Ariba, la dématérialisation promet de belles économies directes (informatisation) et indirectes (moins chères à sécuriser, à stocker et à tracer que les opérations manuelles, par exemple). Pour ce développement, Ariba travaille avec des tiers spécialisés qui assurent la vielle juridique et réglementaire des pays concernés.

En effet, la plate-forme Ariba se doit d'être en conformité non seulement avec les règles des acheteurs, mais aussi avec celles des fournisseurs, et parfois dans des transactions multiples et croisées. Or, les exigences liées à la signature électronique diffèrent dans les législations française, anglaise ou espagnole par exemple. Une plate-forme assumant ce travail et masquant toute cette complexité à tous les acteurs en jeu apporte un service à réelle valeur ajoutée.

Toutefois, le *«zéro papier»* n'est pas pour tout de suite. En effet, de nombreuses législations requièrent toujours des traces papier. Ariba annonce la disponibilité de son offre européenne en deux vagues, dont l'une dès avril 2007 (France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Suisse, Irlande, Pays-Bas, Belgique et Norvège).