

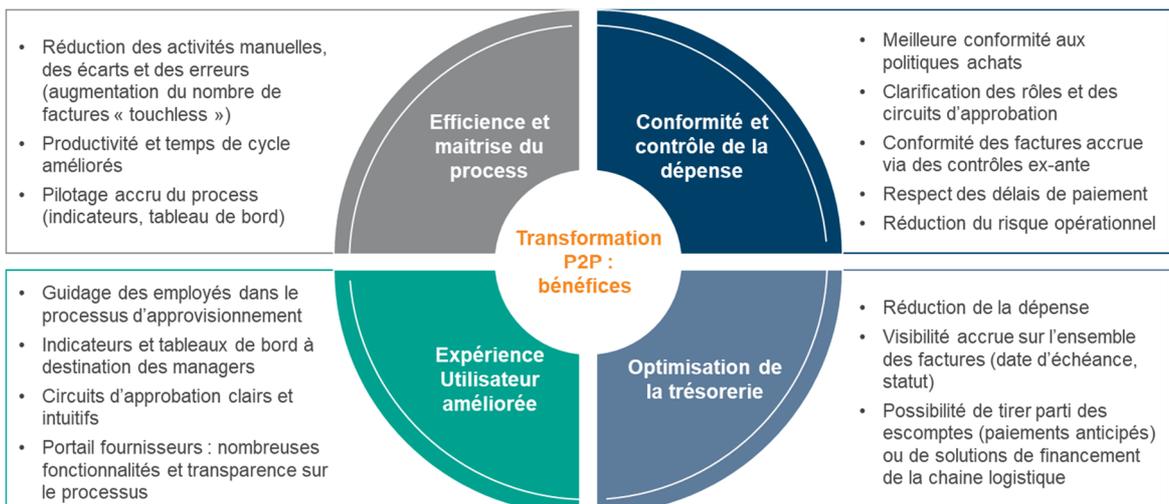
C'est le moment de transformer le Procure-to-Pay !

Le processus Procure-to-Pay (P2P) a beaucoup évolué ces dernières décennies au gré des programmes de transformation de la fonction finance. Ces évolutions successives imposent aujourd'hui une transformation en profondeur sous l'effet combiné de cinq facteurs :

1. **La crise sanitaire et le travail à distance** ont mis en lumière un niveau insuffisant de digitalisation et les risques encourus d'un point de vue légal et opérationnel ;
2. **L'évolution du cadre réglementaire** avec d'une part l'obligation croissante de recourir à la facturation électronique entre entreprises et d'autre part la pression mise sur le respect des délais de paiement ;
3. **La crise économique** qui impose une plus grande rigueur dans la gestion de la trésorerie ainsi qu'un renforcement de la gestion du risque fournisseur ;
4. **La maturité et la richesse de l'offre technologique** ouvrant un nouveau champ d'opportunités (productivité, efficacité) ;
5. **Les nouvelles attentes des fournisseurs et des employés** expérimentant le e-commerce dans leur vie personnelle.

Pour quels bénéfices ?

Les bénéfices d'une transformation du Procure-to-Pay sont de quatre ordres.

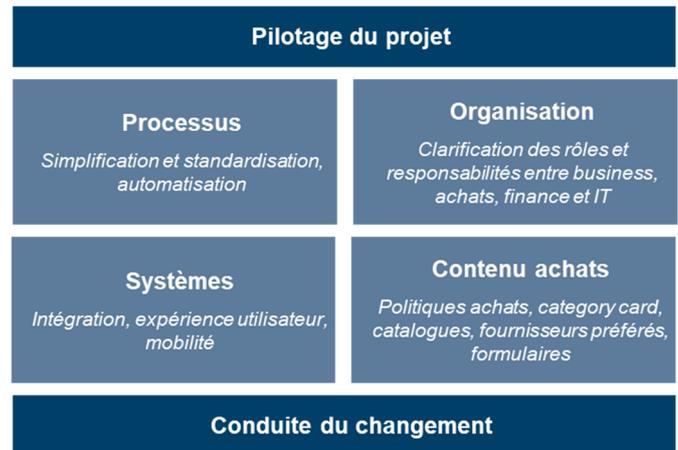


Transformation du P2P, que faire ?

La technologie étant le moteur premier de la transformation, la digitalisation et l'automatisation sont au centre de la transformation.

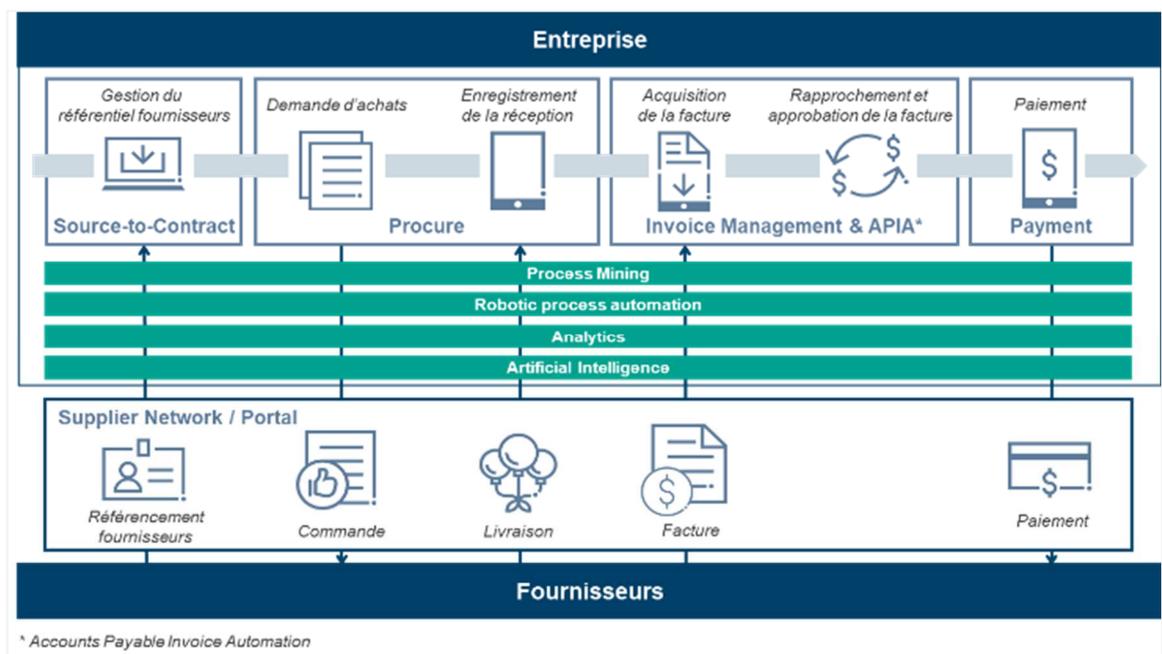
Pour autant la réussite d'un tel projet nécessite au moins trois conditions :

- L'alignement des processus, de l'organisation et des systèmes ;
- Un contenu achats riche et intuitivement accessible aux utilisateurs ;
- Une solide démarche de conduite du changement dès l'origine du projet.



Où en est la technologie ?

Maximiser l'usage de la technologie nécessite de bien en comprendre la dynamique d'une part et de se doter des bonnes briques technologiques d'autre part.



Bien que le marché des solutions soit encore segmenté par macro-processus (Source-to-Pay, Procure-to-Pay) la tendance est à l'intégration « end-to-end ». Le « supplier network » permettant de dématérialiser la relation fournisseurs est un « must ». Les technologies avancées (Process mining, RPA, Intelligence artificielle, analytics, etc.) peuvent compléter avantageusement le dispositif.

Démarche type

12 semaines de cadrage hors appels d'offres (éditeurs et intégrateurs)

Classiquement un projet de ce type se déroule en trois grandes phases : cadrage, conception et mise en œuvre du pilote et déploiement à grande échelle. La phase de cadrage vise principalement à définir la cible fonctionnelle et technologique, à structurer et planifier le projet et à choisir ses partenaires (éditeurs et intégrateurs).

Phase de cadrage d'un projet de transformation du P2P :



Les erreurs à ne pas commettre

L'expérience et l'analyse des causes d'échec ou de moindre succès des transformations du P2P mettent en lumière six erreurs à ne pas commettre :

1. Définir insuffisamment le périmètre du projet
2. Avoir une vision (trop) segmentée du " Source-to-Pay "
3. Vouloir répliquer à tout prix l'existant sans simplification
4. Ne pas anticiper les impacts sociaux et organisationnels
5. Ne pas considérer le projet comme un projet d'entreprise
6. Sous-évaluer l'effort de production du contenu achats et d'embarquement des fournisseurs

Nos consultants peuvent vous accompagner dans cette démarche, contactez-nous.

Contacts

Bernard Drui

Country Market Leader
+33 6 72 90 86 91
bernard.drui@protiviti.fr

Matthieu Ducrohet

Associate Director
+33 6 30 02 87 14
matthieu.ducrohet@protiviti.fr

Protiviti is a global consulting firm that delivers deep expertise, objective insights, a tailored approach and unparalleled collaboration to help leaders confidently face the future. Protiviti and its independent and locally owned Member Firms provide clients with consulting and managed solutions in finance, technology, operations, data, analytics, governance, risk and internal audit through its network of more than 85 offices in over 25 countries.

Named to the 2020 Fortune 100 Best Companies to Work For® list, Protiviti has served more than 60 percent of Fortune 1000 and 35 percent of Fortune Global 500 companies. The firm also works with smaller, growing companies, including those looking to go public, as well as with government agencies. Protiviti is a wholly owned subsidiary of Robert Half (NYSE: RHI). Founded in 1948, Robert Half is a member of the S&P 500 index.

© 2020 Protiviti – Confidential. Protiviti is not licensed or registered as a public accounting firm and does not issue opinions on financial statements or offer attestation services. All registered trademarks are the property of their respective owners.