

LAURENT HENAULT, W4

Quand le BPM se positionne en partenaire des Directions Achats



Par Laurent Hénault,
Président de W4

A l'heure de la dématérialisation et de l'optimisation des processus, les services achat des entreprises attendent des outils leur permettant d'optimiser leur productivité et leur processus organisationnel : circuit d'achats, suivi des demandes réalisées par les agences... Dans un contexte économique tendu, le rôle des Directions Achats se trouve renforcé ; ces dernières doivent accompagner les entreprises dans le développement de leur compétitivité tout en pilotant au plus juste les investissements réalisés. Cette tâche peut s'avérer complexe, notamment pour les grandes entreprises bénéficiant d'une organisation décentralisée : récolte des informations et des achats réalisés localement, demandes de validation en attente (au niveau local et corporate)... Il est donc fondamental d'industrialiser les procédures de gestion afin d'améliorer les performances des services achats. Dans ce contexte, ces derniers plébiscitent des solutions ou outils respectant les spécificités liées à leur activité, l'objectif étant de favoriser la fluidification des échanges et de simplifier l'automatisation de leurs processus métier.

Automatiser les processus métiers

Au croisement de ces attentes, l'approche BPM apporte une solution concrète en comparaison des traditionnelles offres ERP souvent rigides et difficilement adaptables. En effet, pour utiliser les fonctionnalités souhaitées avec une approche ERP, il est nécessaire de faire appel à bon nombre de développements spécifiques autour de l'existant. Cela entraîne des coûts importants et pose des problèmes d'évolution lors des montées de versions. Enfin, on notera que les modules ERP proposent généralement des interfaces utilisateurs inadaptées à des populations non comptables ; cela risque de poser des problèmes de rejet par des fonctionnels lors de la phase d'implémentation. Grâce au BPM, les services achats pourront rapidement avoir une vue d'ensemble de

Grâce à l'orientation métier de ses outils, l'approche BPM permet de standardiser des processus complexes et de simplifier le travail des acheteurs.

toutes les demandes émises et de leur avancement (suivi, demandes traitées, paiement...). Chaque demande émise déclenchera un processus qui va interpellé les utilisateurs qui devront d'une part valider les informations relatives à la demande et d'autre part garantir le suivi et la traçabilité de la demande. L'utilisation d'une approche de BPM permet donc aux services achats d'automatiser, de contrôler et d'optimiser leurs processus métier clés. Ils peuvent alors sensiblement améliorer la transparence des achats réalisés dans l'entreprise grâce à la standardisation et à l'automatisation des processus. Cette automatisation assure également une augmentation significative de la productivité des services achats, rend systématique le suivi des activités et procure des indicateurs pragmatiques sur l'ensemble des transactions effectuées au niveau central et /ou local. Cela limite aussi les risques opérationnels dans la mesure où l'ensemble des actions réalisées sont intégrées dans un circuit de validation prédéfini où chaque acteur concerné doit apporter une validation pour déclencher le processus d'achat.

Le BPM semble donc proposer une réponse concrète aux attentes formulées par les Directions Achats. De plus en plus présente dans les chantiers stratégiques des grands comptes, l'approche BPM a donc permis de standardiser des processus complexes et de simplifier le travail des acheteurs. Le succès des solutions de BPM s'explique par l'orientation métier de ces outils qui apportent une réponse opérationnelle aux attentes des professionnels des achats. En ce sens, nous pouvons réellement positionner les outils de BPM comme des solutions métiers et non de simples solutions technologiques dé-corrélées des enjeux business des entreprises. On notera d'ailleurs que les projets orientés BPM émanent généralement de fonctionnels et non nécessairement des Directions de Systèmes d'Information.

L'Œil Expert, 15 décembre 2009