

ACHATS

Encore des écueils à l'achat de composants sur Internet auprès de la distribution

La majorité des acheteurs n'utilisent Internet qu'avec les cataloguistes. Avec les autres distributeurs, ils prennent des informations sur leurs sites mais passent commande par fax.

Les acheteurs gouvernent une partie importante du chiffre d'affaires de l'entreprise (70 % en sous-traitance électronique). Mais comme les montants des achats sont conséquents, les directions financières contrôlent les commandes. Souvent, il faut même plusieurs signatures pour valider ces dernières. Deux, par exemple, chez Eolane pour des montants supérieurs à 10 000 euros. Jusqu'à il y a peu de temps, les services achats ont composé avec cette supervision. Mais aujourd'hui que le développement de l'e-commerce s'accélère (voir notre article page ci-contre), ces procédures leur compliquent l'accès à ces nouveaux outils. Conscients de ces problèmes, certains distributeurs notamment les cataloguistes proposent des interfaces de connexion à leurs sites, qui dupliquent les procédures de validation des sociétés clientes. Ils en sont déjà récompensés, puisque l'adoption de ces outils par les acheteurs, notamment ceux des PME, s'accélère. Malgré tout, bon nombre de clients des cataloguistes sont des réguliers qui n'utilisent pas ces systèmes (i-Buy chez Farnell, Puma chez Radiospares). Dans la pratique, ces acheteurs saisissent deux fois leur commande : une première fois sur le site Web du distributeur, et

une deuxième fois dans leur système informatique pour que ce dernier conserve une trace de la commande.

L'épineuse question de la cotation des nomenclatures

Chaque fin d'année, la distribution tremble attendant, anxieuse, la déferlante de demandes de cotations qui, inévitablement, la submergera. Pour parer à ce problème, elle a bien mis en place sur ses sites Web, des outils de cotation automatique, mais les acheteurs les boudent. « Les prix indiqués sont trop éloignés de la réalité industrielle », estime ainsi Christophe Morel,

LA COMMANDE A UN PRIX

→ « Passer une commande », ce qui inclut le fait de la faire valider par la hiérarchie et/ou par la direction financière, coûte cher : de 70 à 150 euros, suivant la définition donnée à l'expression. Chez Eolane, ce coût est compris entre 100 et 150 euros, le terme y regroupant les opérations suivantes : faire valider la commande, l'envoyer, relancer, si besoin est, le fournisseur, gérer la réception du produit ainsi que de la facture. D.G.

responsable des achats de Tronico. La remarque est importante, car la négociation fait sortir du cadre de l'Internet. Or, il est difficile d'imaginer aujourd'hui un média plus adapté à la négociation que le téléphone ou la conversation de visu.

Quand l'acheteur passe commande par Internet, il est souvent astreint, on l'a vu, à deux saisies. Cette double saisie fait perdre du temps et est génératrice d'erreurs. « L'un de nos objectifs pour 2009, c'est d'automatiser la liaison entre notre ERP et les sites Web de nos fournisseurs à un prix raisonnable », déclare à ce propos Catherine Renaud, responsable des achats chez Eolane. En effet, une solution de transfert automatique de l'ERP au Web du fournisseur existe déjà sur le marché, mais elle est coûteuse : l'abonnement à l'EDI, puisque c'est de lui dont il s'agit, revient à plusieurs dizaines de milliers d'euros par an. D'où l'intérêt de Ticio, liaison à caractéristiques identiques à EDI mais beaucoup moins chère que cette dernière (voir notre article ci-dessous). L'abonnement à Ticio sera compris entre 3 500 et 5 400 euros par an, auxquels viendront s'ajouter 2 000 euros d'inscription. Le recours à Ticio ne servira pas qu'à diminuer la perte de temps à la commande, il ser-



CATHERINE RENAUD, responsable des achats d'Eolane

« L'automatisation de la gestion de l'accusé de réception de la commande est devenue une urgence »

vira aussi à gérer la réception de l'AR (accusé de réception) renvoyé par le fournisseur au service achats. En effet, pour chaque AR, le service achats doit saisir les informations reçues dans l'ERP. « L'automatisation de la gestion de l'AR est devenue une urgence », confirme M^{me} Renaud (Eolane).

DIDIER GIRAULT

OUTILS INFORMATIQUES

Le projet Ticio passe ses tests

Le standard d'échange de données numériques interopérable Ticio est en test chez Eolane et Tronico.

Démarré en 2006, le projet Ticio (technologies de l'information et des communications interopérables) visant à simplifier les relations entre clients et fournisseurs de la filière électronique, grâce à l'utilisation d'un standard d'échange de données numériques (EDI), interopérable et économique, est en phase de test chez les sous-traitants Eolane et Tronico qui participent à sa mise au point. Aujourd'hui, chaque filière consommatrice d'électronique (automobile, informatique, télécoms, transports...) utilise un langage EDI différent pour

communiquer avec ses fournisseurs. Cette utilisation et cette diversité posent deux problèmes aux PME que sont dans leur grande majorité les sous-traitants de l'Hexagone. D'abord, la mise en place d'une liaison EDI coûte cher (plusieurs dizaines de milliers d'euros), dans la pratique, la plupart n'en sont pas équipés. Ensuite, même s'ils le sont, la diversité des langages EDI des donneurs d'ordre les oblige soit à des saisies manuelles onéreuses et génératrices d'erreurs, soit à des adaptations logicielles. D'où l'intérêt de Ticio qui est une

plate-forme d'échanges réalisant la traduction des différents langages EDI des différentes corporations. Ainsi, une commande passée par un donneur d'ordres dans le langage EDI de son domaine d'activité pourra être reçue par l'entreprise de sous-traitance sous forme de fichier Excel ou de fichier EDI (à la norme utilisée par cette dernière).

Un coût d'abonnement raisonnable

Quant à l'abonnement à Ticio, il comprendra 2 000 euros d'inscription auxquels s'ajoutera une redevance

mensuelle comprise entre 250 et 450 euros en fonction du volume d'informations et du nombre d'interlocuteurs. Dans le pire des cas, le montant annuel à payer par la PME (hors inscription, donc) sera compris entre 3 500 et 5 400 euros. Enfin, la disponibilité de passerelles entre Ticio et les progiciels de gestion intégrés (ERP), dont de plus en plus de sous-traitants sont dotés, ne devrait pas poser problème : face à la demande potentielle, les éditeurs d'ERP les incluront dans leur offre. Plusieurs, dont SAP, y travaillent déjà.

DIDIER GIRAULT