

Mars 2023

antares.fr



Mise au point de votre stratégie de sourcing

10 rue de l'Aspirant Dargent
92300 - LEVALLOIS-PERRET

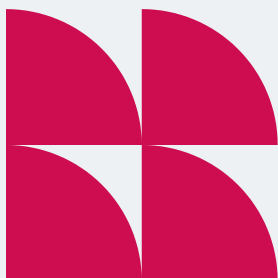


RÉSUMÉ

Si vous avez des fournisseurs, il est nécessaire de nouer des rapports étroits avec eux.

Cela peut vous aider à négocier de bons contrats pour bénéficier de services de haute qualité.

En savoir plus sur le processus d'approvisionnement peut vous aider à établir des relations afin d'atteindre vos objectifs commerciaux.



L'adoption des technologies crée une compétition permanente qui dynamise tous les secteurs économiques.

L'ensemble des agents réévaluent sans cesse leurs fournisseurs informatiques afin de rester compétitif.

Les entreprises ne sont pas toutes égales en terme de transformation numérique.



SOMMAIRE

- 01 Introduction
- 02 Le sourcing IT au service de la croissance
- 03 Les points clefs du sourcing
- 04 Quels paramètres pour réussir son sourcing ?
- 05 Quels sont les avantages d'une stratégie de sourcing ?

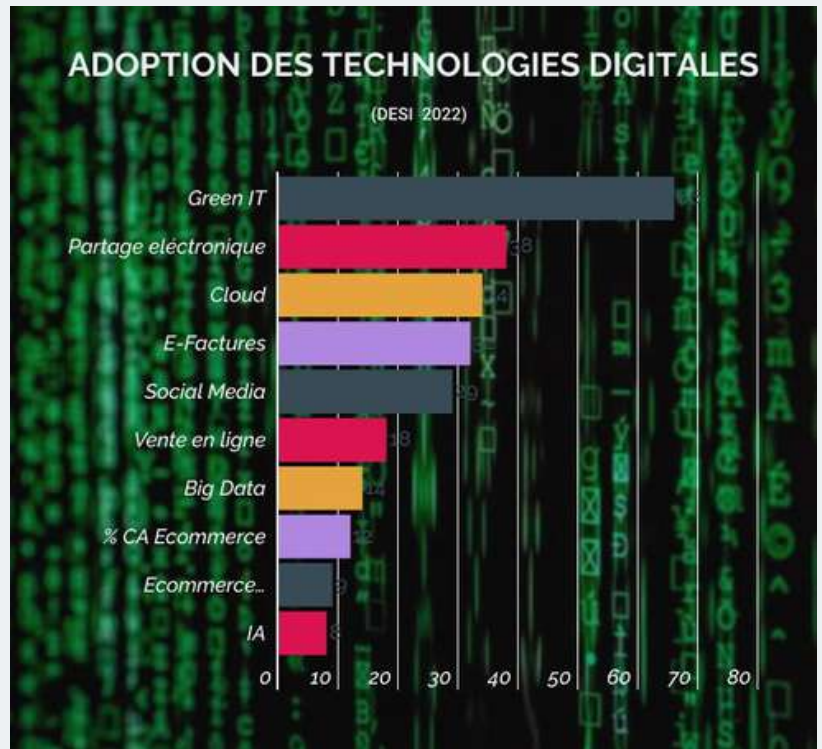


01 Introduction

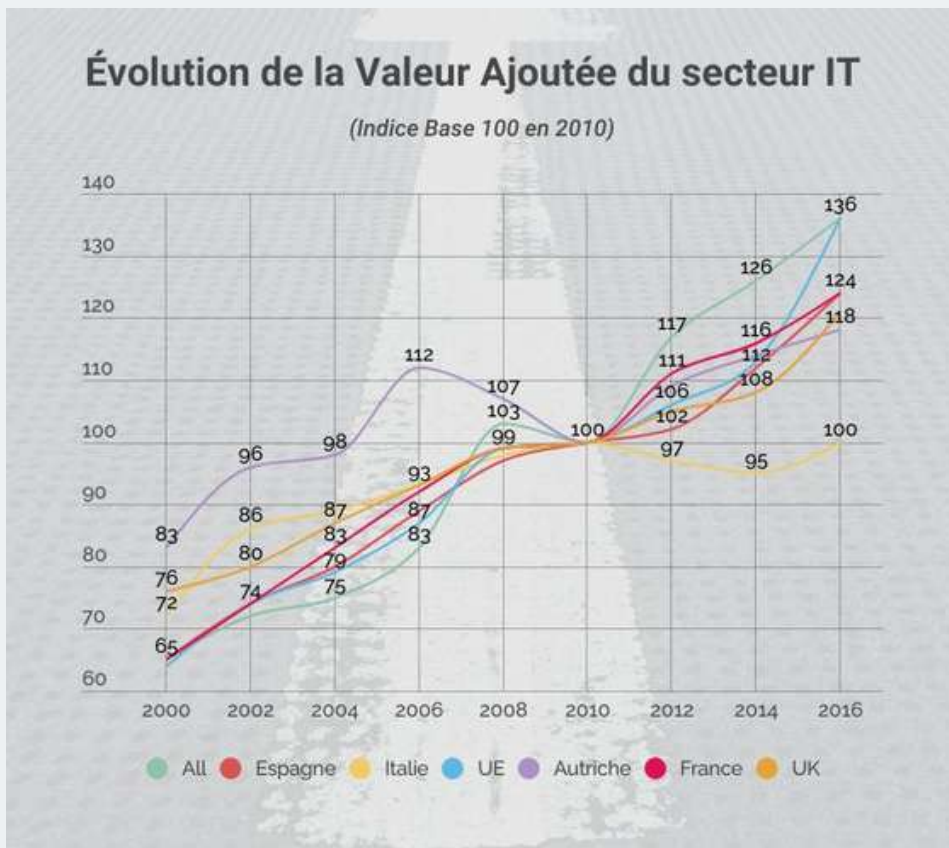
Qu'est-ce que la stratégie de sourcing ?

Le sourcing stratégique est un processus par lequel les entreprises analysent les fournisseurs potentiels pour déterminer s'ils répondent aux besoins et aux contraintes de l'entreprise.

Il consiste à recenser, identifier et éventuellement sélectionner les prestataires IT pour les référencer et leur confier la réalisation de tout ou partie de la réponse à leurs besoins, en préservant la productivité.



02 Le sourcing IT au service de la croissance



Créer de la richesse grâce au sourcing

Le sourcing répond à différents défis :

d'un côté, gérer la sélection des prestataires depuis les ressources de l'entreprise;

de l'autre, rechercher la richesse et la qualité des biens ou services qu'elle veut produire.



Trois cas de figure

Si les compétences et le potentiel internes ne sont pas très élevés, mais que la recherche de qualité est un axe majeur, le sourcing permet de limiter et de partager les incertitudes.

Si les qualités intrinsèques de l'entreprise sont des atouts, et que la recherche de valeur est aussi l'objectif, le sourcing se focalisera sur l'alignement avec la stratégie métier.

On a vu plus haut que l'industrie IT est riche de plusieurs branches métiers, et de beaucoup de PME spécialisées, chacune sur leur segment. Si c'est le cas, elles peuvent aussi choisir de réduire les coûts et trouver des économies d'échelle notamment en période de disette économique.

3 Les points clés du sourcing

Le **diagnostic** de l'entreprise doit faire ressortir les attentes et les ambitions. Pour une externalisation, on trouve les besoins suivants :

- la spécialisation, la flexibilité, la sous-traitance,
- monter en compétences,
- varier son portefeuille de clients,
- optimiser son organisation...

Ces différents axes de progression éclaircissent les objectifs.

Un **bilan complet** appuyé par des données réelles permettant d'éviter des choix réducteurs, de convaincre les acteurs, et garantir la personnalisation et l'équilibre des solutions envisagées avec les partenaires.

L'estimation précise des éléments permet de calibrer et simplifier les actions pour un meilleur rendement.



L'efficacité du sourcing repose également sur le **partage** et transparence des informations entre les services. Les méthodes de travail agile sont venues casser les silos organisationnels traditionnels.

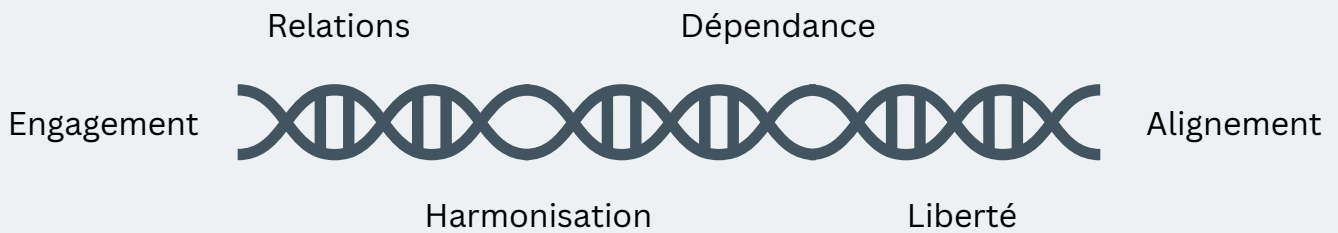
L'implication de chacun dans la culture de la donnée permet de consolider des solutions toujours plus rentables, efficaces et compétitifs.

La **mise en forme** claire et équilibrée où chaque partie connaît ses objectifs, ses obligations et les éventuels risques encourus en cas de dérive au regard du contrat négocié.

Qualité de service, délais et pénalités figurent dans les éléments contractuels sécurisant tous les acteurs.



Quels paramètres pour réussir son sourcing ?



L'engagement



La recherche d'économies a fait son temps et son cycle unique est révolu. Seul l'adhésion de l'ensemble des acteurs garantit un sourcing équilibré et durable.

Dans cette quête d'engagement, on peut lister quelques facteurs qui favorisent l'attention de tous : l'administration des méthodes, l'expérience des équipes, la productivité et l'anticipation économique.

Les garanties au contrat



La recherche d'économies a fait son temps et son cycle unique est révolu. Seul l'adhésion de l'ensemble des acteurs garantit un sourcing équilibré et durable.

Dans cette quête d'engagement, on peut lister quelques facteurs qui favorisent l'attention de tous : l'administration des méthodes, l'expérience des équipes, la productivité et l'anticipation.

Le contrôle de la performance



Dans le cadre d'une TMA par exemple, les échanges permettent une meilleure réactivité en cas d'incidents.





Veiller à la dépendance

Le jeu de marché est naturel mais ne doit pas menacer la situation économique des acteurs en dépréciant leur rentabilité.



Un même niveau de dépendance de chaque partie permet de nouer une relation équilibrée. Chacun dépend l'un de l'autre.

Garder une part de liberté



Figurer une liste de fournisseurs éloigne de la fraîcheur du marché. Encore une fois, l'environnement et la nature du secteur IT sont si vastes, dynamiques et concurrentiels que l'on peut facilement rater des opportunités.

L'alignement client-fournisseur



Dans le cadre d'une TMA par exemple, les échanges permettent une meilleure réactivité en cas d'incidents.



**Relations
Partenaires**

Lorsque les entreprises cherchent des fournisseurs ayant des valeurs et des objectifs similaires aux leurs, les deux parties peuvent nouer des relations plus durables. Un partenariat continu peut contribuer au renforcement de ces relations. Il en résulte de nombreux effets bénéfiques, tels que de bonnes affaires ou des livraisons prioritaires.

**Relations
Fournisseurs**

L'un des objectifs du sourcing est de trouver le meilleur partenaire. Les dirigeants d'entreprise peuvent tenir compte de l'historique des ventes, des critères de valeur, des performances, des prix et de la qualité des matériels. Cette étude aide à retenir ceux qui offrent la meilleure valeur ajoutée.

**Harmonie /
Objectifs**

Une stratégie de sourcing consiste à aider les entreprises à identifier les fournisseurs qui s'alignent sur leurs objectifs. Par exemple, si l'objectif est de fabriquer 10.000 produits de plus que l'année précédente, elle peut trouver un prestataire capable de lui fournir la matière première pour atteindre cet objectif.

**Amélioration
Continue**

Le sourcing implique une évaluation constante pour une efficacité maximale. Les entreprises peuvent évaluer régulièrement leurs fournisseurs, au trimestre ou à l'année. Cette évaluation permet une amélioration progressive qui aide à rester compétitif et tirer profit des débouchés sur le marché.

**Réduction
des Risques**

Le sourcing implique aussi une évaluation du risque de chaque fournisseur pour déterminer si leur coût garantit des prestations de haute qualité à bon prix. Les entreprises peuvent procéder à une évaluation des risques en matière de finances, d'approvisionnement, de qualité et de soutien à la clientèle.

**Réduction
des
Dépenses**

Cette stratégie de sourcing aide aussi à trouver des fournisseurs rentables. Les entreprises recherchent ceux qui offrent une valeur maximale dans le cadre de leur budget. Lorsqu'elles forgent de solides relations, elles peuvent négocier des prix plus bas afin de réaliser un maximum de bénéfices.



Nos services informatiques gérés offrent des solutions d'ingénierie, de cloud privé et d'infogérance. Nous fournissons un service d'assistance et un centre d'appel pour tous vos besoins informatiques.

Grâce à ces services gérés, vous libérez du temps et des ressources précieuses pour vous concentrer sur vos principaux objectifs commerciaux.

Vous avez l'assurance que votre infrastructure informatique est entre de bonnes mains. Vous économiserez du temps et de l'argent pour renforcer votre stratégie de croissance.

Des solutions adaptées à vos besoins spécifiques, ce qui se traduit par une amélioration des performances et de l'efficacité de votre entreprise.



Baptiste SÉGARD
Directeur D'Affaires ANTARES
M : 07.83.49.03.38

