



# Atouts stratégiques de la plateforme IBM Sterling Supply Chain Business Network

**Auteurs :** Simon Ellis, Stewart Bond, Matthew Marden, Harsh Singh

## Mise en évidence des bénéfices pour l'entreprise

**335 %**

de retour sur investissement sur 3 ans

**Plus de 4 \$**

de bénéfice pour chaque dollar investi

**4,61 M \$**

de bénéfice total par entreprise et par an

**51 %**

de gain d'efficacité pour la gestion des transactions B2B

**41 %**

de réduction des délais d'intégration des nouveaux partenaires

**50 %**

de diminution des retards sur les commandes

**13,73 M \$**

de chiffre d'affaire annuel en plus pour chaque entreprise

**77 %**

de gain d'efficacité pour le support informatique des plateformes supply chain B2B

**30 %**

d'amélioration de la satisfaction client

**60 %**

de gain en rapidité des requêtes transactionnelles lorsque les entreprises utilisent Business Transaction Intelligence

## Résumé

Les supply chain sont confrontées à d'énormes contraintes d'efficacité et de rentabilité, mais elles doivent également s'adapter aux nouveaux modèles d'affaires émergents. Une récente étude d'IDC sur la supply chain a révélé que 60 % des entreprises interrogées s'attendaient au cours des trois prochaines années à une forte concurrence de la part d'acteurs disposant d'une supply chain plus performante. Pour tirer leur épingle du jeu, elles devront tirer parti des possibilités offertes par les nouvelles technologies numériques, telles que l'intelligence artificielle (IA), bien appréhender le cœur de métier de chaque intervenant et exploiter toute la puissance des écosystèmes.

L'évolution durable de la supply chain depuis un modèle de possession et de contrôle centralisé vers un paradigme reposant sur l'externalisation et la connexion à des écosystèmes est à la fois source d'opportunités et de défis. En effet, les entreprises ont externalisé certaines activités parce que celles-ci ne font pas partie de leur cœur de métier ou pour des raisons de coût. Mais une supply chain externalisée implique également des défis compte tenu des problématiques de plus en plus complexes de communication en temps réel et du besoin de visibilité en amont et en aval. Ainsi, nous avons vu apparaître des réseaux supply chain multi-entreprise qui permettent de créer des écosystèmes efficaces.

Ces réseaux sont essentiels pour garantir la « résilience » des supply chain d'aujourd'hui et de demain. Toutes les entreprises ayant besoin d'une supply chain bénéficieront des avantages d'un tel réseau leur permettant d'être connectées aux partenaires de l'écosystème. Ce réseau peut prendre la forme d'une plateforme unique ou d'une plateforme intégrée avec diverses applications pour la supply chain.

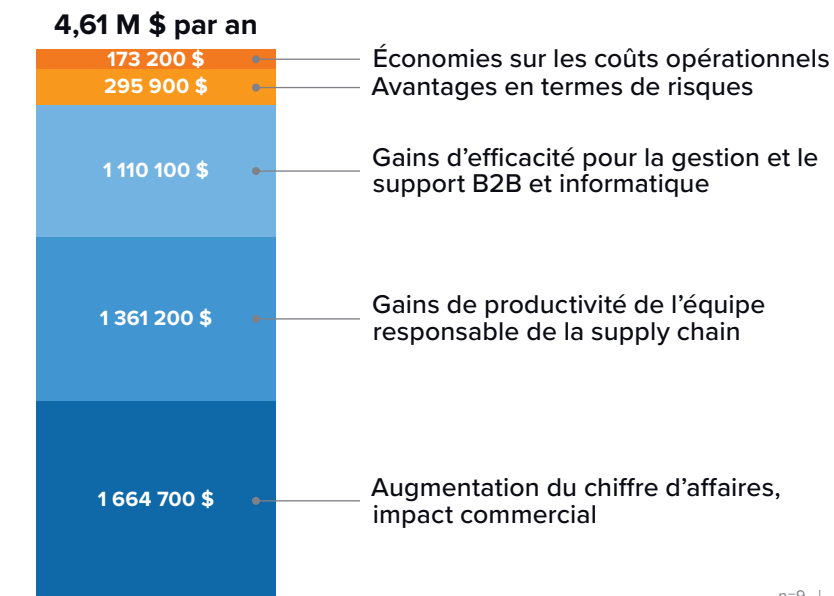
Pour estimer les avantages d'une participation à un réseau supply chain multi-entreprise, IDC s'est entretenu avec neuf entreprises du monde entier qui gèrent leurs transactions business-to-business (B2B) et les opérations de leur supply chain sur la plateforme IBM Sterling Supply Chain Business Network. Ces entreprises ont expliqué que leur supply chain était devenue plus efficace et rentable, car la plateforme d'IBM leur avait apporté plus de visibilité sur l'ensemble des processus, de nouvelles capacités d'automatisation ainsi qu'une meilleure intégration avec leurs partenaires commerciaux. Elles ont ainsi pu faire face à une augmentation importante de leur activité et transactions B2B sans compromettre leur rentabilité, tout en améliorant la circulation des informations vitales entre les partenaires de la supply chain et leurs clients.

Les clients IBM interrogées ont déclaré que grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network, ils ont bénéficié de plus d'agilité, de délais réduits pour fournir leurs produits/services et de la possibilité d'enregistrer plus rapidement leurs ventes.

Grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network, les entreprises interrogées ont nettement réduit les délais d'intégration de leurs partenaires (de 41 % en moyenne), améliorant ainsi l'agilité de leur réseau d'affaires.

L'analyse d'IDC montre que la plateforme Sterling Supply Chain Business Network permettra à ces entreprises de bénéficier d'une forte valeur ajoutée évaluée à 4,61 millions de dollars en moyenne chaque année par entreprise (soit 315 000 dollars par million de transactions B2B). Cette valeur ajoutée est plus de quatre fois supérieure au coût des investissements réalisés comme nous le verrons en détail dans la suite de ce document.

**FIGURE 1**  
**Bénéfice moyen annuel par entreprise**  
**(\$ par entreprise et par an)**



n=9 | Source : IDC, 2020

## Augmentation du chiffre d'affaires

Les clients IBM interrogées ont déclaré que grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network, ils ont bénéficié de plus d'agilité, de délais réduits pour fournir leurs produits/services et de la possibilité d'enregistrer plus rapidement leurs ventes. Selon les calculs d'IDC, ils ont augmenté leur chiffre d'affaires net de 1,66 million de dollars par an en moyenne (113 900 dollars par million de transactions B2B).

Comme chaque entreprise, les participants à l'étude doivent organiser leurs activités de manière à fournir des produits et des services de qualité avec rapidité et efficacité. Ils ont donc besoin d'une supply chain intégrée, pleinement fonctionnelle et capable d'évoluer pour répondre aux besoins de l'entreprise et intégrer de nouveaux partenaires commerciaux à leurs réseaux. Grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network, les entreprises interrogées ont nettement réduit les délais d'intégration de leurs partenaires (de 41 % en moyenne), améliorant ainsi l'agilité de leur réseau d'affaires. En outre, elles ont réduit de 11 % les délais d'exécution des commandes client et amélioré de 5 % le nombre de commandes livrées dans les temps (en passant de 90 % à 95 %).

Les clients IBM interrogés ont indiqué que la plateforme Sterling Supply Chain Business Network leur avait permis d'améliorer l'efficacité des fonctions achat, fabrication, logistique, ainsi que d'autres fonctions, grâce à la transmission rapide d'informations, de données et de documents.

Les participants ont indiqué qu'ils ont pu s'adapter et répondre à la croissance rapide du volume de transactions B2B grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network.

Ces gains d'efficacité ont eu un impact direct sur les activités de ces entreprises puisqu'elles ont été capables de mieux répondre à la demande des clients et de les satisfaire (augmentation du taux de satisfaction client de 30 % en moyenne). Pour les clients IBM interrogés, cela s'est traduit par des résultats tangibles et une hausse de leur chiffre d'affaires (13,73 millions de dollars par entreprise et par an) découlant de commandes de nouveaux clients, de la fidélisation des clients existants et de la constatation plus rapide des ventes.

## Gains de productivité de l'équipe responsable de la supply chain

Les entreprises interrogées emploient de nombreuses personnes dont le travail est plus ou moins lié aux activités de la supply chain. Ces personnes bénéficient désormais d'une meilleure visibilité et d'une plus grande automatisation grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network. IDC estime que les gains de productivité obtenus s'élèvent en moyenne à 1,36 million de dollars par an et par entreprises (93 100 dollars par million de transactions B2B).

Les entreprises ont besoin d'une supply chain rentable et efficace pour que le personnel puisse se débarrasser des tâches quotidiennes répétitives et chronophages afin de se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée. Les clients IBM interrogés ont indiqué que la plateforme Sterling Supply Chain Business Network leur avait permis d'améliorer l'efficacité des fonctions achat, fabrication, logistique, ainsi que d'autres fonctions, grâce à la transmission rapide d'informations, de données et de documents. Pour ces entreprises, l'impact est évident : en moyenne, les participants estiment que 83 employés ont été 23 % plus productifs, ce qui correspond à 493 heures supplémentaires par an de travail productif pour chacun d'entre eux.

## Gains d'efficacité pour la gestion des transactions B2B et le soutien informatique

Les équipes responsables des transactions, de la gestion et du support B2B, et celles qui prennent en charge les opérations de supply chain peuvent assumer une charge de travail beaucoup plus importante grâce à la plateforme évolutive et intégrée Sterling Supply Chain Business Network basée sur le Cloud. IDC estime que ces gains de temps et d'efficacité s'élèvent en moyenne à 1,11 million de dollars par an et par entreprise (75 900 dollars par million de transactions B2B).

Les participants ont indiqué qu'ils ont pu s'adapter et répondre à la croissance rapide du volume de transactions B2B grâce à la plateforme Sterling Supply Chain Business Network. Ils peuvent gérer efficacement un nombre beaucoup plus important de transactions B2B grâce à de nombreuses améliorations apportées par la plateforme Sterling Supply Chain Business Network en termes de visibilité, d'automatisation, d'intégration et de performances. Les clients IBM interrogés ont expliqué que leurs équipes responsables de la gestion des transactions B2B s'étaient révélées 51 % plus efficaces en moyenne, ce qui représente une forte valeur ajoutée compte tenu des quelques 10 millions de transactions générées chaque année en moyenne.

Les participants ont indiqué que la plateforme Sterling Supply Chain Business Network leur avait permis de réduire les risques opérationnels et les coûts des interruptions non planifiées.

Les entreprises qui s'appuient sur une supply chain résiliente seront plus performantes que les autres.

Par ailleurs, en raison des gains de visibilité et des améliorations fonctionnelles apportés par la plateforme Sterling Supply Chain Business Network, les équipes responsables du support se sont révélées en moyenne 41 % plus efficaces en fournissant un soutien plus rapide et personnalisé. En outre, les entreprises interrogées ont estimé avoir besoin de 77 % moins de temps de leurs effectifs pour assurer le fonctionnement de la plateforme Sterling Supply Chain Business Network basée sur le Cloud, laquelle améliore l'automatisation des opérations et apporte une meilleure visibilité grâce à la solution Business Transaction Intelligence et d'autres capacités.

## Avantages en termes de risques

Les entreprises ont besoin d'une supply chain résiliente pour garantir la continuité de leurs activités face à un nombre croissant de perturbations possibles. Elles ont absolument besoin d'une plateforme puissante et performante pour y parvenir et limiter les risques. Les participants ont indiqué que la plateforme Sterling Supply Chain Business Network leur avait permis de réduire les risques opérationnels et les coûts des interruptions non planifiées. Au-delà de la réduction de la fréquence des interruptions dans la supply chain, les entreprises interrogées ont précisé qu'elles avaient amélioré leur capacité à répondre efficacement aux contraintes réglementaires. IDC estime que cela se traduira par des gains de productivité s'élevant en moyenne à 295 000 dollars par an et par entreprises (20 200 par million de transactions B2B) compte tenu de la réduction des risques dans ces deux domaines.

## Économies sur les coûts opérationnels

Bénéficiant d'une meilleure visibilité et de données de meilleure qualité, les entreprises interrogées ont pu identifier des inefficacités dans leur supply chain et y remédier, notamment en ce qui concerne la gestion des stocks et les investissements. En conséquence, elles ont pu réaliser des économies qu'IDC estime en moyenne à 173 200 dollars par an et par entreprise (11 900 dollars par million de transactions B2B).

### RÉSUMÉ :

## Importance et valeur ajoutée d'une supply chain résiliente, efficace, évolutive et performante

Les meilleures supply chains doivent être résilientes et extrêmement performantes. Les entreprises qui opèrent avec des supply chains résilientes seront bien plus performantes. Les supply chains doivent désormais tirer parti de réseaux et d'écosystèmes tout en adoptant une approche structurée et proactive permettant de limiter les risques et de saisir de nouvelles opportunités. Les épidémies, les guerres, les litiges commerciaux, les perturbations météorologiques liées aux changements climatiques ont des effets sur la supply chain qui doit alors faire face à des défis et à des opportunités. Les entreprises ne doivent pas se contenter de travailler sur des solutions d'urgence, même si c'est un bon début. Elles doivent également chercher à renforcer leurs capacités structurelles en s'appuyant sur des réseaux pour rendre leur supply chain résiliente.

# Message du sponsor

Pour lire le rapport complet, rendez-vous à cette adresse : [ibm.biz/IDCpaper](https://ibm.biz/IDCpaper)

## À propos d'IDC

International Data Corporation (IDC) est le premier fournisseur mondial d'analyses de marché, de services de conseil et de services événementiels sur le segment des technologies de l'information, des télécommunications et des technologies dédiées au grand public. IDC aide les professionnels évoluant sur les marchés informatiques et les investisseurs à prendre des décisions stratégiques basées sur des données factuelles. Plus de 1 100 analystes proposent leur expertise globale, régionale et locale sur les opportunités et les tendances technologies dans plus de 110 pays à travers le monde. Depuis plus de 50 ans, IDC propose des analyses stratégiques pour aider ses clients à atteindre leurs objectifs clés. IDC est une filiale d'IDG, la plus grande société de médias, de recherche et d'événements liés à la technologie.

## IDC Custom Solutions

Cette publication a été réalisée par IDC Custom Solutions. Les opinions, les analyses et les résultats d'études présentés sont tirés d'études et d'analyses plus détaillées conduites et publiées de manière indépendante par IDC, sauf lorsqu'il est fait mention de sponsoring spécifique d'un fournisseur. IDC Custom Solutions publie des contenus IDC sous divers formats pour qu'ils puissent être diffusés par différentes sociétés. Une licence de distribution de contenus IDC accordée à un titulaire ne signifie pas qu'IDC l'approuve ou formule un avis à son égard.



### **IDC Research, Inc.**

5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
États-Unis  
508.872.8200

[idc.com](https://idc.com)

[@idc](https://twitter.com/idc)

Copyright 2020 IDC. Toute reproduction sans autorisation écrite est strictement interdite. Tous droits réservés.

### **Autorisations : Publication externe des données et informations d'IDC**

Toute information d'IDC destinée à être utilisée dans le cadre de publicités, de communiqués de presse ou de supports promotionnels doit préalablement faire l'objet du consentement écrit du vice-président ou du directeur du bureau local d'IDC concerné. Un projet du document proposé doit accompagner une telle demande. IDC se réserve le droit de refuser l'approbation de toute utilisation externe, quelle qu'en soit la raison.