



Guide

# Prenez le contrôle de vos données fournisseurs : guide d'adoption stratégique en 5 étapes

Votre guide pour la création d'un écosystème de fournisseurs de confiance au service d'un avantage stratégique

# Sommaire

Rapport de synthèse	3
Comprendre les enjeux de la gestion des fournisseurs	4
Étape 1 : définir la stratégie, fixer les objectifs métiers, constituer votre équipe	5
Étape 2 : sélectionner le pilote, planifier la feuille de route, gérer le changement	7
Étape 3 : exécuter le pilote et favoriser l'adoption	10
Étape 4 : mesurer la réussite, optimiser et évoluer	12
Étape 5 : élaborer l'étude de cas et obtenir le soutien de la direction	15
Félicitations !	17
Qui sommes-nous ?	18

Prenez le contrôle de vos données fournisseurs : guide d'adoption stratégique en 5 étapes

# Rapport de synthèse

Les données fournisseurs jouent un rôle décisif dans la résilience de la supply chain et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle. Trop souvent, les données dispersées et les procédures manuelles ralentissent l'intégration des fournisseurs, masquent la visibilité des risques et entravent les efforts de conformité.

**Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC) d'Informatica** consolide la gestion de données sur une plateforme unifiée, offrant ainsi des vues fiables à 360 degrés de vos fournisseurs pour générer des informations exploitables et des prises de décision accélérées.

Ce guide propose des étapes claires et pratiques pour adopter une vision unifiée, en mettant l'accent sur des résultats mesurables, la collaboration entre les équipes et une croissance évolutive. Il vous aide à construire un écosystème de fournisseurs Data-driven qui réduit les risques, améliore la conformité et diminue les coûts.

Accélérez dès aujourd'hui la transformation de vos données fournisseurs. Alignez votre stratégie sur les bonnes pratiques du secteur, et bénéficiez de l'expertise d'Informatica pour accélérer l'adoption et générer de la valeur métier.



# Comprendre les enjeux de la gestion des fournisseurs

Commençons par examiner ce qui ne fonctionne pas. De nombreuses entreprises ont du mal à gérer des données fournisseurs fragmentées qui créent des zones d'ombre importantes, alors même que la gestion des fournisseurs est essentielle à leur réussite. Les informations fournisseurs sont souvent bloquées dans des systèmes déconnectés, ce qui entraîne des données incohérentes et une mauvaise qualité. Cette fragmentation complique non seulement l'évaluation des risques, mais masque également des dépendances dangereuses envers des fournisseurs uniques ou des régions géographiques. En outre, sans une vision claire du pays d'origine, les entreprises ne sont pas en mesure de gérer de manière proactive la volatilité potentielle des coûts introduite par les droits de douane et les changements de politique commerciale, ce qui a un impact direct sur la rentabilité.

Les processus manuels de gestion des données fournisseurs ne font qu'aggraver le problème. Des workflows lents et inefficaces, sujets aux erreurs humaines, peuvent entraîner des erreurs coûteuses, des pénalités réglementaires et des perturbations opérationnelles. Alors que les entreprises peinent à s'adapter aux changements soudains du marché et à assurer la conformité, les conséquences deviennent de plus en plus graves.

Les données récentes du secteur mettent en évidence la réalité :

- Moins de 8 % des organisations estiment avoir un contrôle total sur les risques liés à leur supply chain, et beaucoup d'entre elles subissent des pertes supérieures aux attentes<sup>1</sup>.
- 86 % des entreprises considèrent l'amélioration des outils et des informations de gestion des risques internes comme leur principal enjeu en matière de supply chain en 2025<sup>1</sup>.

- Les pressions sur les coûts pèsent également lourdement ; 64 % des entreprises déclarent que l'augmentation des coûts due aux droits de douane est leur principale préoccupation, tandis que 45 % mettent en évidence des perturbations directes de la supply chain<sup>2</sup>.

L'enjeu de la visibilité persiste. L'instabilité géopolitique et les pressions économiques continuent de peser sur les équipes opérationnelles, ce qui complique la création de supply chains résilientes et réactives.

Comprendre ces enjeux est la première étape vers la mise en place d'une stratégie de gestion des fournisseurs plus robuste et plus agile. En reconnaissant les limites des données cloisonnées et des workflows manuels, vous pouvez prendre des décisions éclairées et exploiter des solutions modernes de gestion de données basées sur l'IA pour réduire les risques, améliorer la conformité et favoriser l'agilité opérationnelle.



Accédez au **brief solution de la supply chain** et au **guide du DSi** d'Informatica pour comprendre comment ces informations sont liées à des stratégies exploitables.

<sup>1</sup>Rapport 2025 WTW sur les risques des supply chains mondiales

<sup>2</sup>Enquête 2025 ICC Pulse

# Étape 1 : définir la stratégie, fixer les objectifs métiers, constituer votre équipe

Définissez l'orientation de votre projet d'adoption de la gestion des fournisseurs grâce à une stratégie solide. Commencez par clarifier vos principales priorités. Vous concentrez-vous sur la réduction des délais d'intégration des fournisseurs, le renforcement de la conformité ou la poursuite d'objectifs plus stratégiques ? Par exemple, envisagez-vous de diversifier votre base d'approvisionnement afin de renforcer la résilience et d'atténuer les impacts des droits de douane pour protéger les marges ?

- Traduisez vos objectifs en indicateurs mesurables, tels que la réduction du temps de cycle, le pourcentage de propreté des données ou les étapes de conformité. Ils permettent de classer les initiatives en trois catégories : fondamentales (nettoyage et intégration des données), transformationnelles (automatisation des workflows) ou axées sur la conformité (respect des réglementations).
- Il est tout aussi essentiel de constituer la bonne équipe. Assemblez les parties prenantes issues des achats, de l'informatique, de la conformité, de la finance, de la gouvernance de données et des spécialistes de l'IA avec une expertise en ingénierie des agents et en Data science. Définissez des rôles clairs pour les membres d'équipe de propriété des données, de prise en charge de la qualité de données et de gouvernance de l'IA afin de s'assurer que les responsabilités sont distribuées efficacement.
- Envisagez d'inclure des agents d'IA autonomes comme initiative de transformation majeure dans votre feuille de route stratégique. Ces agents peuvent automatiser des workflows complexes de gestion des fournisseurs et améliorer l'évaluation des risques en surveillant en permanence les données fournisseurs et les facteurs externes. Ils permettent également une prise de décision proactive avec une intervention humaine minimale.
- Établissez un cadre de gouvernance avec des responsabilités définies et une communication ouverte.
- Prévoyez d'impliquer régulièrement les parties prenantes.



Utilisez le tableau d'auto-évaluation ci-dessous pour contrôler la préparation de votre programme et identifier les domaines nécessitant votre attention. Cela permettra d'identifier rapidement les risques potentiels et d'affiner votre approche de lancement.

### **Auto-évaluation : stratégie et préparation de l'équipe**

**Instructions :** pour chaque domaine, répondez honnêtement à la question en fonction de l'état actuel de votre programme. Utilisez l'échelle de notation ci-dessous pour évaluer votre niveau de préparation. Cela vous aidera à identifier les points forts et les domaines nécessitant une attention particulière avant de lancer votre programme d'adoption.

Domaine	Question directrice	Note (0 à 3)	Remarques/actions (facultatif)
<b>Catégorisation des initiatives</b>	Vos initiatives sont-elles clairement définies, hiérarchisées et alignées sur les objectifs de l'entreprise ?	0 = non démarrées 1 = en cours de planification 2 = partiellement terminées 3 = implémentées complètement	<i>Exemple : répertoriez les initiatives et leurs niveaux de priorité</i>  <b>Remarques :</b>
<b>Alignement des KPI</b>	Avez-vous établi des indicateurs de performance clés pertinents et mesurables pour évaluer la réussite ?	0 = aucun KPI 1 = KPI définis mais non mesurables 2 = KPI définis et partiellement mesurés 3 = KPI entièrement définis	<i>Exemple : définissez des KPI tels que la réduction du temps d'intégration</i>  <b>Remarques :</b>
<b>Priorisation</b>	Votre allocation de ressources est-elle axée sur les initiatives ayant le plus grand impact commercial ?	0 = aucune priorisation 1 = priorisation initiale 2 = priorisation partielle 3 = priorisation complète et alignée	<i>Exemple : allouez les ressources en fonction des estimations du ROI</i>  <b>Remarques :</b>
<b>Composition de l'équipe</b>	Toutes les parties prenantes clés, métiers et informatiques, ont-elles des rôles attribués et sont-elles activement impliquées ?	0 = aucune équipe attribuée 1 = équipe partielle identifiée 2 = équipe attribuée mais engagement limité 3 = équipe complète engagée avec des rôles clairs	<i>Exemple : Confirmez la liste des parties prenantes et le plan d'engagement</i>  <b>Remarques :</b>
<b>Planification de la communication</b>	Existe-t-il un plan de communication clair et personnalisé pour tenir toutes les équipes informées et impliquées ?	0 = pas de plan 1 = ébauche de plan existante 2 = plan partiellement exécuté 3 = plan complet activement suivi	<i>Exemple : planifiez des mises à jour régulières et des séances de feedback</i>  <b>Remarques :</b>

## Étape 2 : sélectionner le pilote, planifier la feuille de route, gérer le changement

Choisir le bon projet pilote est une décision essentielle qui peut déterminer la trajectoire de l'ensemble de votre initiative de gestion des fournisseurs. Un pilote réussi génère une dynamique, démontre de la valeur et crée des champions internes.

Concentrez-vous sur les projets qui bénéficient d'un solide soutien de la direction, d'un besoin commercial clair et d'une portée gérable qui peut fournir rapidement des résultats mesurables. Les bons candidats à un projet pilote incluent souvent des processus minés par des tâches manuelles, tels que l'intégration des fournisseurs ou la vérification de la conformité, où les améliorations peuvent être facilement quantifiées.

Une façon stratégique d'évaluer les pilotes potentiels consiste à les noter selon des critères clés. Cela vous permet de sélectionner un projet ayant les meilleures chances de réussite et d'impact.



## Fiche d'évaluation de pilote simple

**Instructions :** pour chaque question ci-dessous, évaluez votre projet pilote sur une échelle de 1 à 5, où 1 signifie « Pas prêt/faible » et 5 signifie « Entièrement prêt/fort ». Additionnez les scores pour obtenir un total. Plus le total est élevé, plus le candidat pilote est performant.

Domaine d'évaluation	Question directrice	Score (1 à 5)				
<b>Soutien de la direction</b>	Les principaux dirigeants soutiennent-ils et parrainent-ils activement ce projet ?	1	2	3	4	5
<b>Avantage commercial évident</b>	Ce projet améliorera-t-il considérablement les opérations ou réduira-t-il les risques ?	1	2	3	4	5
<b>Préparation des données</b>	Les données fournisseurs nécessaires sont-elles disponibles et fiables ?	1	2	3	4	5
<b>Mesurabilité de l'impact</b>	Pouvons-nous mesurer des résultats clairs dans un court laps de temps ?	1	2	3	4	5
<b>Faisabilité de la portée</b>	La portée du projet est-elle réaliste, en fonction des ressources et du temps ?	1	2	3	4	5
<b>Adaptation à l'IA agentique</b>	Le pilote permet-il la collaboration et la prise de décision d'agents d'IA autonomes au sein de la gestion des fournisseurs ?	1	2	3	4	5
<b>Score total :</b>						

## Élaborez votre feuille de route d'adoption progressive

Une feuille de route progressive permet de décomposer une transformation importante en étapes gérables, afin de développer progressivement les capacités de votre entreprise. Cette approche minimise les risques et aide les équipes à s'adapter plus facilement.

### 1. Base : établissez une source unique de vérité

La première phase se concentre sur la centralisation et le nettoyage de vos données fournisseurs clés. Grâce aux outils basés sur l'IA d'Informatica IDMC, vous pouvez automatiser le processus d'identification des doublons, de normalisation des formats et de correction des inexactitudes sur différents systèmes. L'objectif est de créer un enregistrement de référence fiable pour chaque fournisseur, qui servira de base à toutes les améliorations futures.

### 2. Enrichir et gouverner : ajoutez du contexte et du contrôle

Une fois que vous disposez d'une base de données propre, vous pouvez commencer à l'enrichir avec des couches de données supplémentaires. Cela inclut l'intégration de données de tiers pour le contrôle des risques, la vérification de la conformité et l'évaluation des performances environnementales, sociales et de gouvernance (ESG). En outre, établissez des politiques de gouvernance de données, des workflows de gestion et des cadres de confiance des données essentiels à la prise en charge des performances fiables des agents d'IA autonomes fonctionnant à grande échelle.

### 3. Automatiser et évoluer : stimulez l'efficacité et l'analyse

Grâce à des profils de fournisseurs fiables et enrichis, automatisez les processus métiers clés. Concevez votre automatisation en gardant à l'esprit les principes de l'IA agentique, en permettant à plusieurs agents autonomes de collaborer, de communiquer via des normes ouvertes (par exemple, un protocole de contexte de modèle) et de prendre des décisions en temps réel. Intégrez dès le début les capacités d'orchestration des agents et la surveillance continue dans votre feuille de route pour garantir la transparence, la gouvernance et la scalabilité.

## Cas pratique

### ⚠ Défi

Une société mondiale de biens de consommation a été confrontée à des retards et des risques opérationnels importants en raison de données fournisseurs fragmentées conservées dans plusieurs ERP et feuilles de calcul. L'intégration des fournisseurs était manuelle et prenait plusieurs semaines, tandis que la visibilité sur les risques et la conformité était limitée, exposant l'entreprise à des perturbations potentielles de la supply chain et à des sanctions réglementaires.

### 💡 Solution

Pour relever ces défis, la société a lancé un projet pilote exploitant la solution Supplier 360 d'Informatica au sein d'IDMC. Le pilote a adopté une approche de feuille de route progressive :

- **Unifier et nettoyer** : la consolidation et le nettoyage des enregistrements fournisseurs à partir de systèmes disparates, grâce aux fonctionnalités de gestion des données de référence de Supplier 360, ont permis de créer un profil fournisseur unifié et fiable.
- **Enrichir et gouverner** : l'intégration de données de tiers pour le contrôle automatisé des risques et de la conformité, et la mise en place de workflows de gestion ont garanti la qualité des données et la conformité réglementaire continues.
- **Automatiser et évoluer** : l'automatisation des processus de consolidation des données fournisseurs et de surveillance des risques ont permis une efficacité opérationnelle améliorée et l'identification proactive des risques liés à la supply chain.

### ✓ Résultat

En trois mois, le projet pilote a réduit de 75 % le temps d'intégration des fournisseurs et a considérablement amélioré la visibilité des risques. Les contrôles automatisés de la qualité des données ont permis de minimiser les erreurs et de garantir la conformité aux normes du secteur. Le pilote a généré un solide soutien des dirigeants et un enthousiasme interfonctionnel, ouvrant la voie à un déploiement réussi dans toute l'entreprise.

# Étape 3 : exécuter le pilote et favoriser l'adoption

La phase pilote est le point de rencontre entre la stratégie et la réalité. La réussite dépend non seulement de la technologie, mais aussi de la façon dont vos équipes utilisent les nouveaux outils. C'est l'occasion pour vous de démontrer une réelle valeur ajoutée, de gagner en confiance et de créer des ambassadeurs pour un déploiement plus large.

## Bonnes pratiques



### Équipez et mobilisez votre équipe

Une adoption efficace nécessite une mise en œuvre ciblée. Proposez une formation spécifique à chaque rôle aux gestionnaires de données, aux équipes des achats et aux cadres afin que chaque groupe comprenne comment Supplier 360 améliore leur travail. Maintenez l'engagement du groupe pilote avec une communication cohérente. Partagez des mises à jour hebdomadaires et organisez des sessions de questions/réponses pour créer une dynamique. La communication bidirectionnelle est essentielle pour que les utilisateurs se sentent entendus et investis dans le résultat.



### Gérez de nouveaux workflows en temps réel

Votre pilote introduira de nouvelles activités comme la gestion des demandes de produits de données et l'application des classifications de données. Les gestionnaires de données sont en première ligne et doivent être habilités à réagir rapidement. Leur réactivité renforce la confiance et prouve l'efficacité du système. Un processus lent peut ébranler la confiance de l'utilisateur avant que le programme ne démontre toute sa valeur.



### Surveillez l'adoption et recueillez des commentaires

Pour mesurer la réussite, vous devez suivre à la fois ce qui se passe et pourquoi. Utilisez les tableaux de bord IDMC pour surveiller des mesures concrètes telles que les données d'activité des utilisateurs, les demandes traitées et les délais de résolution des problèmes. Ces chiffres fournissent des preuves tangibles de la performance. Dans le même temps, recueillez des commentaires qualitatifs par le biais de courtes enquêtes et d'entretiens pour comprendre l'expérience utilisateur. Renseignez-vous sur les changements apportés aux charges de travail quotidiennes ou sur les défis restants. Ces commentaires sont précieux pour identifier les problèmes cachés avant un déploiement à grande échelle.

### Votre fiche d'évaluation pilote

Utilisez ce tableau d'auto-évaluation pour suivre les performances de votre pilote par rapport à ses objectifs principaux. Il servira de référence claire et étayée par des données sur vos progrès.

Métrique	Objectif	État actuel	Remarques/actions
Temps d'intégration des fournisseurs	Réduire de 50 %		<i>Suivez le temps moyen entre le début et l'approbation finale.</i> <b>Remarques :</b>
Score de qualité des données	Au-dessus de 95 %		<i>Utilisez le tableau de bord de qualité des données IDMC pour surveiller l'exactitude et l'exhaustivité.</i> <b>Remarques :</b>
Taux d'adhésion aux normes de conformité	Atteindre les objectifs		<i>Confirmez le respect des nouveaux contrôles liés aux risques et à la conformité.</i> <b>Remarques :</b>
Satisfaction des utilisateurs	Élevée (par ex., > 8/10)		<i>Effectuez des mesures par le biais d'enquêtes post-pilotes et de commentaires directs.</i> <b>Remarques :</b>
Économies	ROI quantifié		<i>Calculez les économies réalisées grâce à la réduction des efforts manuels et à la correction des erreurs.</i> <b>Remarques :</b>



L'**Experience Lounge** vous permet d'explorer les capacités d'Informatica grâce à des démonstrations interactives de fonctionnalités telles que l'intégration automatisée et les tableaux de bord de qualité des données en temps réel. Il vous montre comment elles contribuent au succès et prennent en charge des solutions comme IDMC pour la gestion des fournisseurs et l'**optimisation de la supply chain**.

# Étape 4 : mesurer la réussite, optimiser et évoluer

Mesurer la réussite de votre pilote est essentiel pour valider votre investissement, obtenir un soutien plus large et orienter votre stratégie d'expansion. Il ne s'agit pas seulement d'atteindre les objectifs, mais d'apprendre et de s'adapter. Utilisez une combinaison de chiffres concrets et de commentaires humains pour créer une image complète de vos progrès.

## Transformez les mesures en discussion

Au lieu de simplement rapporter des chiffres, utilisez-les pour engager des discussions. Les tableaux de bord d'Informatica permettent de visualiser les tendances dans les indicateurs clés, ce qui facilite la détection rapide des succès et des problèmes potentiels.

## Indicateurs de performance clés à suivre :



### Mesures quantitatives (le « quoi ») :

- **Temps d'intégration** : temps moyen nécessaire pour intégrer un nouveau fournisseur, du contact initial à la capacité de transaction complète.
- **Score de qualité des données** : pourcentage d'enregistrements fournisseurs complets, précis et exempts de doublons.
- **Respect de la conformité** : le taux de conformité aux réglementations clés (p. ex., ESG, contrôle financier).

- **Réduction des coûts opérationnels** : diminution des efforts manuels, du nombre d'erreurs et des frais d'exploitation.
- **Risque lié à la concentration des fournisseurs** : pourcentage des dépenses liées à un seul fournisseur ou une seule région pour les composants critiques.
- **Réduction de l'impact des droits de douane** : diminution quantifiée des coûts en déplaçant l'approvisionnement hors des régions aux droits de douane élevés.
- **Temps nécessaire pour trouver et qualifier un fournisseur alternatif** : temps moyen nécessaire pour identifier et intégrer une alternative viable pour un fournisseur à haut risque.



### Mesures qualitatives (le « pourquoi ») :

- **Confiance de l'utilisateur** : dans quelle mesure vos équipes chargées des achats, de la finance et de la conformité font-elles confiance aux données fournisseurs qu'elles utilisent ?
- **Engagement des parties prenantes** : les utilisateurs emploient-ils activement le nouveau système et fournissent-ils des commentaires ?
- **Satisfaction des équipes** : comment le nouveau processus a-t-il affecté le travail quotidien et le moral des équipes impliquées ?

### Analyse interactive des réussites

Utilisez cette checklist lors de vos réunions de bilan pilote pour faciliter la discussion et identifier les prochaines étapes.

Domaine de réussite	Invite de discussion	Action/étape suivante (notes de votre équipe)
<b>Objectifs du pilote</b>	Avons-nous atteint les objectifs initiaux du pilote ? Si ce n'est pas le cas, quels ont été les obstacles ?	
<b>Commentaires des utilisateurs</b>	Quels sont les commentaires directs des utilisateurs ? Quels sont leurs principaux points faibles et réussites ?	
<b>Performances KPI</b>	Quels KPI ont montré le plus d'amélioration ? Lesquels sont restés à la traîne et pourquoi ?	
<b>Valeur inattendue</b>	Avons-nous découvert des bénéfices inattendus, tels que de nouvelles informations ou des améliorations de processus ?	

## De l'optimisation à l'évolutivité

Utilisez les informations recueillies auprès de votre pilote pour affiner les workflows et combler les éventuelles lacunes dans les processus. Une fois que vous avez un modèle optimisé et éprouvé, vous pouvez vous préparer à le déployer à plus grande échelle. Cela implique les actions suivantes :

### 1. Établir un modèle d'exploitation durable :

définissez des rôles, des responsabilités et des politiques de gouvernance clairs pour la gestion des données fournisseurs à l'échelle de l'entreprise. Cela garantit la cohérence et la responsabilité au fur et à mesure que vous vous développez.

### 2. Favoriser une culture Data-driven :

dépassez le cadre du groupe pilote en créant des forums pour le partage des connaissances, en célébrant les réussites et en proposant une formation continue.

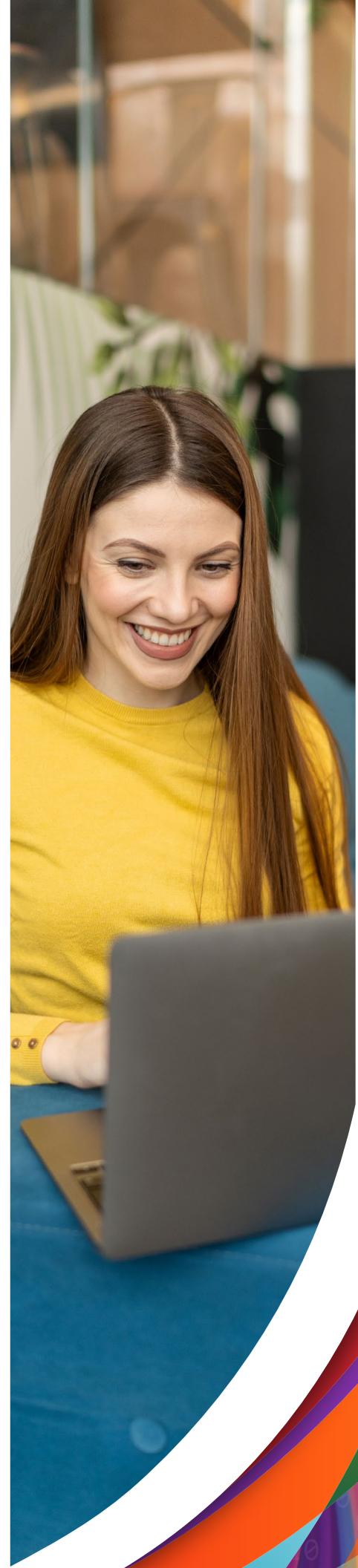
### 3. Maintenir la dynamique :

continuez à utiliser les canaux de commentaires et l'analyse de l'utilisation pour orienter l'expansion et démontrer la valeur continue.



Accélérez la transformation de votre gestion des fournisseurs grâce à des stratégies d'évolution sur mesure, des conseils d'experts, des outils interactifs et des bonnes pratiques. Accédez à des ressources personnalisées pour créer une feuille de route exploitable qui favorise l'adoption dans toute l'entreprise et une valeur métier mesurable.

Commencez votre parcours dès maintenant avec le **Success Portal d'Informatica**.



# Étape 5 : élaborer l'étude de cas et obtenir le soutien de la direction

Une étude de cas convaincante ne se limite pas à demander un financement, elle raconte une histoire de transformation. Elle relie directement votre initiative de gestion des données fournisseurs à des objectifs métiers stratégiques, tels que l'efficacité opérationnelle, l'atténuation des risques et l'amélioration de la rentabilité. Pour obtenir l'adhésion des dirigeants, vous devez parler leur langage : valeur, retour sur investissement (ROI) et impact stratégique.

## Tirez parti de l'évaluation de la valeur métier (BVA) d'Informatica

Vous n'avez pas besoin de créer votre étude de cas de zéro. L'**évaluation de la valeur métier (BVA)** d'Informatica est un service de conseil conçu pour vous aider à identifier, quantifier et exprimer la valeur de votre investissement en matière de gestion de données. Grâce à des ateliers interactifs, nos consultants travaillent avec vos parties prenantes pour :

- **Identifier et prioriser les opportunités** : identifiez les domaines d'amélioration les plus impactant, de la réduction des efforts d'intégration des fournisseurs à l'amélioration des dépenses auprès des fournisseurs privilégiés.
- **Quantifier la valeur potentielle** : en fonction des données spécifiques de votre entreprise, développez un modèle financier qui projette des scénarios de ROI faible, moyen et élevé.
- **Créer une feuille de route stratégique** : créez un plan clair qui décrit les gains à court terme et la réalisation de valeur à long terme.

## Approche interactive : calculez vos économies potentielles

Utilisez le calculateur simple ci-dessous avec votre équipe pour créer une estimation préliminaire des gains d'efficacité. Cet exercice permet de rendre la valeur tangible et vous prépare à une analyse plus approfondie avec l'équipe BVA.

### Partie 1 : quantifier les gains d'efficacité potentiels

- **Intégration des fournisseurs** :
  - *État actuel* : combien d'heures vos équipes consacrent-elles à l'intégration manuelle d'un seul fournisseur ?
  - *Votre estimation* : \_\_\_ heures/fournisseur × \_\_\_ nouveaux fournisseurs/an = \_\_\_ heures annuelles potentielles économisées.
- **Correction des données** :
  - *État actuel* : combien de temps consaciez-vous manuellement à la recherche et à la correction des doublons ou des enregistrements fournisseurs inexacts chaque mois ?
  - *Votre estimation* : \_\_\_ heures/mois × 12 = \_\_\_ heures annuelles potentielles économisées.

# Étape 5 : Élaborer l'étude de cas et obtenir le soutien de la direction (suite)

## Partie 2 : se connecter à la valeur stratégique

Au-delà du gain d'heures, pensez à l'impact stratégique. Utilisez ces axes de réflexion pour cadrer la valeur métier globale :

- **Réduction des risques** : « En automatisant les contrôles de conformité, nous pouvons réduire notre exposition potentielle aux amendes réglementaires d'environ \_\_\_\_ %. »
- **Marges améliorées** : « Avec une meilleure visibilité sur les performances des fournisseurs, nous pouvons améliorer notre position de négociation et potentiellement augmenter nos marges de \_\_\_\_ %. »
- **Optimisation des dépenses** : « En consolidant les dépenses auprès des fournisseurs privilégiés, nous prévoyons de réduire les coûts d'approvisionnement de \_\_\_\_ %. »
- **Résilience de la supply chain** : « En identifiant et en qualifiant des fournisseurs alternatifs dans différentes régions, nous pouvons réduire d'environ \_\_\_\_ million(s) de dollars le risque de perte de chiffre d'affaires lié à une interruption de source unique. »
- **Optimisation des droits de douane** : « Grâce à une visibilité complète sur les sites de fabrication de nos fournisseurs, nous pouvons réorienter stratégiquement nos approvisionnements afin d'éviter environ \_\_\_\_ % de droits de douane, protégeant ainsi directement nos marges brutes. »

## Présenter votre argumentation

Lorsque vous rencontrez des dirigeants, commencez par présenter des résultats stratégiques. Anmez la discussion sur la façon dont la maîtrise des données fournisseurs permet à l'entreprise de gagner en agilité, en résilience et en rentabilité. Utilisez les résultats de l'évaluation BVA et vos calculs internes pour fournir un descriptif crédible et étayé par des données.



Prenez le contrôle de vos données fournisseurs : guide d'adoption stratégique en 5 étapes

# Félicitations !

Bravo pour l'évolution de votre gestion des données fournisseurs. Ce guide vous a permis de gérer les silos de données, d'améliorer la visibilité des risques, d'accélérer l'intégration des fournisseurs et de construire une base pour un écosystème de fournisseurs résilient et efficace, alimenté par des données fiables essentielles afin de rester agile et compétitif dans les supply chains actuelles.

Votre transition vers Supplier 360 avec **Intelligent Data Management Cloud (IDMC)** d'Informatica est en marche. La plateforme s'adapte à votre entreprise, ce qui permet de prendre des décisions plus rapidement et de faciliter les opérations. Commencez par des projets pilotes ciblés qui fournissent des résultats mesurables, impliquez les parties prenantes pour créer une dynamique et développez vos réussites en toute confiance.

Accélérez votre progression grâce à des ateliers, des démonstrations personnalisées ou des pilotes guidés par des experts Informatica. Renforcez la gestion des fournisseurs et stimulez la croissance avec Informatica IDMC et Supplier 360.

**Commencez votre transformation dès aujourd'hui.**



# Qui sommes-nous ?

## À propos d'Informatica

Informatica de Salesforce est l'un des leaders de la gestion des données d'entreprise dans le Cloud basée sur l'IA. Sa plateforme Intelligent Data Management Cloud (IDMC) permet aux entreprises de connecter, gérer et unifier les données compatibles avec l'IA à l'échelle de l'entreprise. Avec des capacités couvrant le catalogage, l'intégration, la gouvernance, la qualité et la confidentialité des données, la gestion des métadonnées et des données de référence, Informatica prend en charge un vaste écosystème de partenaires et aide les clients à exploiter pleinement la valeur de leurs données et de leurs initiatives d'IA.

## À propos de Salesforce

Salesforce est le n°1 du CRM intégrant l'IA et permet aux sociétés de communiquer avec leurs clients d'une toute nouvelle manière grâce à la puissance de l'intelligence artificielle, des données et de la confiance. Pour plus d'informations sur Salesforce (NYSE : CRM), rendez-vous sur : [www.salesforce.com](http://www.salesforce.com).

## Where data & AI come to



Informatica France

Tour CB 21, 16 Place de l'Iris,

92040 Paris La Défense Cedex

Tél : +33 01 42 04 89 00

Fax : +33 01 42 04 89 01

Numéro gratuit aux États-Unis :

1 800 653 3871

[informatica.com/fr](http://informatica.com/fr)

[linkedin.com/company/informatica](http://linkedin.com/company/informatica)  
[x.com/InformaticaFR](http://x.com/InformaticaFR)

**NOUS CONTACTER**

IN18-5275-1225

© Copyright Informatica LLC 2025. Informatica et le logo Informatica sont des marques commerciales ou déposées d'Informatica LLC aux États-Unis et dans d'autres pays. La liste des marques commerciales d'Informatica est disponible sur le Web, à l'adresse <https://www.informatica.com/fr/trademarks.html>. Les autres noms de sociétés et de produits sont la propriété de leurs détenteurs respectifs et peuvent avoir fait l'objet d'un dépôt de marque. Pour en savoir plus, appelez le +33 01 42 04 89 00 ou visitez notre site [www.informatica.com/fr](http://www.informatica.com/fr).