

ALBERTA centreducyberfutur



L'approvisionnement électronique pour les entreprises

L'approvisionnement électronique pour les entreprises	1	Carrefours d'enchères	3
Choix d'approvisionnement en ligne	1	Systèmes pour les acheteurs	4
Sites web de fournisseurs	1	Communautés commerciales	4
Catalogues en ligne	2	Coopératives d'acheteurs	4
Carrefours verticaux et fonctionnels	2		

Une initiative de :



Financée par :



Diversification de l'économie
de l'Ouest Canada

Western Economic
Diversification Canada

Canada

L'approvisionnement électronique pour les entreprises

Internet est un instrument précieux pour le marketing et la vente à des clients, qu'ils soient situés de l'autre côté de la rue ou à l'autre bout du monde. Il offre également d'abondantes possibilités d'achat et d'économie de coût. Selon un récent sondage effectué par le magazine *Purchasing Online* auprès de spécialistes de l'approvisionnement, le web offre un large éventail d'importants avantages en matière d'approvisionnement. Par exemple, un approvisionnement rapide, de nouvelles sources d'approvisionnement, des comparaisons plus faciles à établir, des coûts de fonctionnement général moins élevés, des prix moins élevés, un plus grand contrôle sur les dépenses et l'inventaire ainsi qu'une utilisation plus efficace du personnel d'approvisionnement qui peut alors travailler sur des tâches qui ont une valeur stratégique à plus long terme pour l'organisation.

Choix d'approvisionnement en ligne

Le web offre aux spécialistes de l'approvisionnement un large éventail de forums électroniques d'achats dotés de diverses caractéristiques plus ou moins complexes et dont les coûts varient.

Le web offre aux spécialistes de l'approvisionnement un large éventail de forums électroniques d'achats dotés de diverses caractéristiques plus ou moins complexes, aux coûts variés. Bien qu'un bon nombre des sites mentionnés ci-dessous soient établis aux États-Unis, ils sont accessibles pour un auditoire international vaste et diversifié. Les entrepreneurs canadiens se doivent d'explorer non seulement les possibilités d'achat de ces sites, mais également celles découlant d'une inscription à titre de fournisseurs auprès de services sur le web afin d'augmenter leur portée internationale.

Sites web de fournisseurs

Les outils fondamentaux de commerce électronique pour l'acheteur d'une entreprise sont les sites web d'entreprises qui fournissent les produits et les services dont il a besoin. Habituellement offerts gratuitement aux acheteurs, ces sites web fournissent de l'information générale sur l'entreprise, énumèrent les produits et les services et établissent une liste de prix. Dans certains cas, les sites web n'offrent que de l'information de marketing et les approvisionneurs peuvent acheter les produits et les services mentionnés sur le site en communiquant avec l'entreprise par téléphone, par télécopieur, par message électronique ou en se rendant sur place.

Dans d'autres cas, les sites offrent les capacités de commerce électronique et l'approvisionneur peut donc acheter les produits et les services en direct.

Pour: Habituellement gratuits pour les acheteurs.

Contre: Ces sites peuvent être difficiles à trouver sur le web.

Exemples: À peu près n'importe quelle entreprise qui possède un site web où elle fait la promotion de ses produits et de ses services en ligne.

Catalogues en ligne

Le web contient des listes de produits qui vous permettent de trouver des annuaires de fournisseurs pour un éventail de produits et de services. Les catalogues comprennent souvent des photos et des détails sur les produits ainsi que des comparaisons de prix.

Pour: Guichet unique pour une industrie ou une catégorie de produits.

Contre: Les prix sont souvent pré-négociés et statiques.

Exemples:

- Thomas Register, à l'adresse www.thomasregister.com
- Digikey, à l'adresse www.digikey.com
- Grainger, à l'adresse www.grainger.com
- Newark Electronics, à l'adresse www.newark.com
- McMaster-Carr, à l'adresse www.mcmaster.com
- Global Computer Supplies, à l'adresse www.globalcomputer.com

Carrefours verticaux et fonctionnels

Les catalogues électroniques ont habituellement une cible très étroite et fournissent un contenu et de l'information détaillés sur les fournisseurs.

Souvent gérés par de tierces parties, ces rassemblements d'acheteurs et de fournisseurs fonctionnent en tant que marchés à la fois verticaux et fonctionnels. Les carrefours verticaux desservent une industrie spécifique. Les carrefours fonctionnels fournissent surtout des fonctions ou automatisent un même processus commercial auprès de différentes industries. Les catalogues électroniques ont habituellement une cible très étroite et fournissent un contenu et de l'information détaillée sur les fournisseurs.

Pour: Base de fournisseurs plus large et des coûts de recherche et de transaction moins élevés.

Contre: Les prix sont souvent pré-négociés et statiques.

Exemples (disponibles en anglais seulement):

- VerticalNet (une collectivité de marchés verticaux), à l'adresse www.verticalnet.com
- Altra Energy (énergie), à l'adresse www.altranet.com
- Band-X (télécommunications), à l'adresse www.band-x.com
- Citadon (gestion de projet), à l'adresse www.citadon.com
- Employease (administration des avantages sociaux des employés), à l'adresse www.employease.com
- e-Steel (acier), à l'adresse www.esteel.com
- IMX Exchange (hypothèques), à l'adresse www.imx.com
- MRO.com (approvisionnement de fonctionnement, d'entretien et de réparation), à l'adresse www.mro.com
- PlasticsNet (plastique), à l'adresse www.plasticsnet.com
- Youtilities (gestion de l'énergie), à l'adresse www.youtilities.com

Carrefours d'enchères

Comme pour les autres enchères, ces ventes en direct présentent un article qui est vendu au plus offrant. Ce type d'enchères comprend les enchères de produits de base (comme le pétrole, le gaz naturel et l'électricité), des enchères indépendantes (matériel de surplus et échantillons) et les enchères privées (ciblent les revendeurs et les distributeurs plutôt que les consommateurs).

Pour: De meilleurs prix et un ciblage plus précis, surtout pour l'équipement usagé, les produits périssables ainsi que les articles inusités, hors du commun.

Contre: Certains fournisseurs peuvent fournir des renseignements trompeurs en direct et sont ensuite incapables de traiter les commandes.

Exemples:

- EBay, à l'adresse www.ebay.com
- Freemarkets Online, à l'adresse www.freemarkets.com
- iMark (équipement usagé), à l'adresse www.imark.com.

Systèmes pour les acheteurs

Ces applications d'approvisionnement sur le web sont mises sur pied et gérées par les organisations d'approvisionnement. La gestion de l'approvisionnement établit et fait respecter des règles d'achat et privilégie certains fournisseurs.

Pour: Réduit la durée des cycles, établit un bon pouvoir d'achat auprès d'un plus petit nombre de fournisseurs, automatise les tâches administratives et intègre les systèmes administratifs.

Contre: Mise en œuvre onéreuse (de 250 000 \$ à 5 000 000 \$) et gestion complexe.

Exemples:

- Organisations d'approvisionnement gouvernementales, y compris Merx (un portail d'approvisionnement en direct du gouvernement canadien), à l'adresse www.merx.com.

Communautés commerciales

Ce sont des carrefours gérés par de tierces parties, soit des vendeurs de technologie, où de multiples acheteurs et fournisseurs de diverses industries transigent en direct.

Pour: Offrent des possibilités de commerce électronique à de plus petites entreprises tout en facilitant la mise à jour de catalogues de fournisseurs grâce à un modèle de publication unique. En outre, les acheteurs n'ont pas à investir dans d'onéreux logiciels d'approvisionnement.

Contre: Peu de fournisseurs offrent actuellement ce service.

Coopératives d'acheteurs

Ces coopératives rassemblent des groupes d'acheteurs qui négocient ensemble pour obtenir de meilleures modalités et des prix plus bas pour un produit ou un service.

Plus le nombre d'acheteurs qui acceptent d'acheter un produit est élevé, plus le prix sera bas.

Pour: Des prix plus bas pour les produits sélectionnés.

Contre: Les acheteurs exercent peu de contrôle sur le moment où les produits sont achetés en vrac et sur la façon dont ils sont expédiés.

Exemple :

- Accompany Inc., à l'adresse www.accompany.com.

D'ici cinq ans, votre téléphone pourra instantanément trier des tarifs pendant que vous téléphonez et choisir le taux le plus bas instantanément.

Des logiciels comme les « bots » ou les agents d'approvisionnement automatisés inonderont bientôt Internet. Ces logiciels permettront non seulement de chercher des occasions aux noms des acheteurs, mais ils seront également autorisés à effectuer des achats automatiquement s'ils trouvent la bonne combinaison de prix et de caractéristiques. D'ici cinq ans, votre téléphone pourra instantanément trier des tarifs pendant que vous téléphonez et choisir le taux le plus bas instantanément.

Contactez-nous

Le Centre du cyberfutur de l'Alberta, une initiative de *Liaison Entreprise*, est votre premier point de contact en Alberta pour tout renseignement concernant le cybercommerce. Nous offrons des conseils et des renseignements gratuits, impartiaux et faciles à comprendre sur le cybercommerce pour les petites et moyennes entreprises. Notre but est d'aider les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées en vue de leur adaptation aux changements technologiques. Si vous avez des questions, une simple visite, un appel téléphonique ou un simple clic de la souris vous permettront d'y trouver réponse.

Le Centre du cyberfutur de Liaison Entreprise

Ligne d'information sur les affaires : 1 800 272-9675

Edmonton : 10237, 104e Rue N.-O., bureau 100, Edmonton (Alberta) T5J 1B1

Tél. : 780 422-7722 Téléc. : 780 422-0055

Calgary : 639, 5e Avenue S.-O., bureau 250, Calgary (Alberta) T2P 0M9

Tél. : 403 221-7800 Téléc. : 403 221-7817

Courriel : info@cyberfutur.ca **Site Web** : www.cyberfutur.ca/alberta

Clause d'exonération de responsabilité :

L'information présentée dans ce document est mise à votre disposition à titre informatif uniquement. Bien que nous la considérons comme exacte, nous la proposons « telle quelle », sans offrir aucune garantie d'aucune sorte. **Liaison Entreprise**, ses employés, ses directeurs et membres, ses agents et ses fournisseurs ne peuvent être tenus responsables des dommages directs ou indirects et de la perte de gains découlant de l'utilisation de l'information contenue dans ce document ou de l'information disponible sur les sites Web de **Liaison Entreprise**.

Ce document peut être utilisé, reproduit, conservé ou diffusé à des fins non commerciales, à condition que les droits d'auteur de **Liaison Entreprise** soient explicitement mentionnés.

L'utilisation, la reproduction, la conservation ou la diffusion de ce document à des fins commerciales est interdite sans l'autorisation écrite de **Liaison Entreprise**.