



SupPerf SUPPLIER OS

LIVRE BLANC — ÉDITION 2026

Le cycle fournisseur sans couture

Le coût du statu quo — chiffré et sourcé — et ce que change un Supplier Operating System pour une ETI industrielle.

~9 %

de la valeur d'un contrat s'évapore faute de pilotage post-signature (World Commerce & Contracting)

20-30 %

de la dépense indirecte échappe aux contrats négociés (McKinsey)

–74 %

sur le coût de traitement d'une facture chez les best-in-class (Ardent Partners)

supperf.io · contact@supperf.io · Conçu en France, données hébergées en Europe

Vos fournisseurs vivent dans des Excel, des e-mails et des classeurs

Dans la plupart des ETI industrielles, le cycle fournisseur — demande d'achat, appel d'offres, contrat, plan de prévention, commande, facture, performance, conformité — est morcelé entre des outils qui ne se parlent pas : tableurs, boîtes mail, répertoires partagés, parapheurs. Chaque couture est une fuite de valeur.

Ces fuites sont documentées depuis des années par des sources indépendantes. World Commerce & Contracting estime qu'en moyenne **9,2 % de la valeur d'un contrat s'évapore** faute de pilotage après signature¹. McKinsey mesure que **20 à 30 % de la dépense indirecte** se fait hors des contrats négociés (« maverick spend »)². La longue traîne — 80 à 90 % des fournisseurs pour 10 à 20 % de la dépense — n'est presque jamais mise en concurrence, alors que BCG y documente **5 à 15 % d'économies**³. Et le traitement d'une facture coûte **10,89 \$ chez la médiane contre 2,78 \$ chez les meilleurs**, soit 74 % d'écart (Ardent Partners)⁴.

Ce livre blanc parcourt le cycle fournisseur étape par étape, chiffre le coût de chaque étape non outillée, puis décrit ce que change un **Supplier Operating System** : un seul outil pour tout le cycle, augmenté par l'IA, audit-ready en continu. Il présente enfin la **méthode VIRTUE**, un cadre d'évaluation fournisseur en 6 dimensions éprouvé pendant quinze ans en environnement industriel réel.

Pour une ETI type — 150 fournisseurs actifs, 2 500 factures par an, 8 M€ de dépense indirecte — l'addition prudente des quatre leviers documentés représente **entre 176 000 € et 493 000 € par an**, soit 2,2 à 6,2 % de la dépense indirecte.

1. World Commerce & Contracting, *The Cost of a Poor Contract Management Process*. 2. McKinsey & Company, travaux sur la dépense indirecte et le maverick spend. 3. Boston Consulting Group, études tail spend management ; Hackett Group / McKinsey pour la structure de la longue traîne. 4. Ardent Partners, *Accounts Payable Metrics that Matter*, 2025.

Sept étapes, sept fuites documentées

Chaque étape non outillée du cycle fournisseur a un coût mesurable. Les ordres de grandeur ci-dessous sont issus d'études sur des périmètres variés : ils ne s'additionnent pas mécaniquement, mais chacun se retrouve, en proportion, dans une ETI industrielle française.

1 La demande d'achat — le besoin arrive par e-mail, mal qualifié

Sans « intake » structuré, le besoin est requalifié plusieurs fois, l'approbation budgétaire se cherche dans les fils de discussion. APQC mesure un cycle demande→commande de **~48 h chez la médiane contre 5 h chez les meilleurs** — un rapport de presque 10 pour 1.

2 L'appel d'offres — la longue traîne n'est jamais mise en concurrence

Consulter trois fournisseurs pour un petit lot « ne vaut pas l'effort » quand tout se fait par e-mail. Résultat : la longue traîne (80-90 % des références, 10-20 % de la dépense — Hackett/McKinsey) reste au prix historique. BCG y documente **5 à 15 % d'économies** dès qu'elle est structurée.

3 Le contrat — signé, classé, oublié

~9 % de la valeur du contrat s'évapore après signature (WCC) : clauses d'indexation non appliquées, engagements de productivité non réclamés, reconductions tacites subies faute d'avoir vu passer la fenêtre de dénonciation, préavis manqués.

4 Le plan de prévention — l'obligation que le classeur fait oublier

Prestation sur site = plan de prévention (art. R.4512-6 s. du Code du travail ; 400 h/12 mois ou travaux dangereux de l'arrêté du 19/03/1993). **~15 % des accidents mortels du travail impliquent une entreprise extérieure en intervention** (INRS/Assurance Maladie). Un plan non signé avant intervention, c'est une responsabilité pénale du donneur d'ordres.

5 La commande et la facture — la ressaisie perpétuelle

Sans commande structurée ni rapprochement automatique commande-réception-facture, chaque facture se traite à la main : **10,89 \$ par facture chez la médiane contre 2,78 \$ chez les best-in-class** (Ardent Partners), et 20-30 % de la dépense passe hors contrat (McKinsey) faute de « guided buying ».

6 La performance — l'évaluation fournisseur au doigt mouillé

Sans reporting SLA périodique ni évaluation structurée, la revue fournisseur se fait de mémoire. Les écarts s'installent, l'amélioration continue n'a pas de journal d'actions, et le spend under management plafonne : **66,5 % chez la médiane contre 95 % chez les world-class** (Hackett).

7 La conformité — l'audit qui coûte trois semaines

Devoir de vigilance, RGPD, NIS2, SOX pour les filiales de groupes cotés : chaque audit déclenche une chasse aux documents dans les répertoires et les boîtes mail. Sans journal d'audit immuable ni coffre-fort documentaire, la preuve se reconstitue à la main — quand elle se reconstitue.

Ce que change un Supplier Operating System

Un Supplier Operating System (Supplier OS) n'est ni un module ERP, ni une suite e-procurement dimensionnée pour un grand groupe. C'est un outil unique qui couvre **tout le cycle fournisseur** d'une ETI, sans couture entre les étapes : chaque donnée saisie une fois sert partout.

Étape du cycle	Ce que fait le Supplier OS
Demande d'achat	Intake guidé (l'IA qualifie le besoin), matrice d'approbation (DoA) appliquée automatiquement, budget visé dès la demande.
Appel d'offres	RFQ en quelques minutes, dépôt des offres par le portail fournisseur, comparateur pondéré prix/technique/délai/RSE — la longue traîne devient consultable.
Contrat	Génération depuis des modèles revus par avocat, e-signature (eIDAS), échéancier avec fenêtres de dénonciation alertées J-60/J-30, clauses SLA et productivité suivies.
Plan de prévention	Détection des prestations concernées, référentiel des travaux dangereux, double signature tracée avant intervention, alerte « non couvert » J-7.
Commandes & factures	Commandes structurées, réceptions, rapprochement 3 voies automatique, e-invoicing (Factur-X, plateforme agréée), CRA en régie validés en ligne.
Performance	Reporting SLA périodique déposé par le fournisseur, notation VIRTUE conjointe, journal d'actions suivi, revues de gouvernance cadencées avec comptes rendus.
Conformité	Journal d'audit immuable, coffre-fort documentaire, collecte automatique des attestations, RSE (EcoVadis), dashboard « à traiter par moi » par rôle.

Le gain, chiffré prudemment : quatre leviers

Pour une ETI de référence — 150 fournisseurs actifs, 2 500 factures/an, 8 M€ de dépense indirecte, 45 €/h chargé — en retenant systématiquement le bas des fourchettes publiées :

Levier	Hypothèse (source)	Gain annuel
Économies sur la longue traîne	15 % de la dépense × 5-12 % d'économies (BCG : 5-15 %)	60 à 144 k€
Maverick spend ramené sous contrat	25 % de la dépense × ⅓ à ½ récupéré × 6-12 %/€ géré (McKinsey, Ardent)	40 à 120 k€
Productivité du processus achats-factures	0,5 à 1,5 h gagnée par transaction (fraction du différentiel APQC 48 h→5 h)	56 à 169 k€
Pilotage du panel fournisseurs	15 à 45 min économisées / fournisseur actif / mois (relances et collecte automatisées)	20 à 61 k€
Total (2,2 à 6,2 % de la dépense indirecte)		176 à 494 k€ / an

Par prudence, ne sont pas comptés : la réduction des erreurs de facturation (–30 % documenté), les gains de conformité (audits, pénalités évitées) et la réduction du risque fournisseur. Simulez avec vos propres chiffres : supperf.io/roi — toutes les hypothèses y sont affichées et modifiables.

VIRTUE : évaluer le fournisseur avec lui, pas contre lui

La plupart des évaluations fournisseurs échouent pour la même raison : elles sont unilatérales, annuelles et sans suite. La méthode VIRTUE — éprouvée pendant quinze ans de gestion de panel en environnement industriel — prend le contre-pied : une notation **conjointe**, sur des critères **écrits**, avec un **journal d'actions** qui ferme la boucle.

Six dimensions, trente-trois critères pondérés

	Dimension	Ce qu'elle mesure
V	Value for money	Compétitivité, transparence des coûts, partage des gains de productivité.
I	Innovation	Propositions d'amélioration, co-développement, apport technologique.
R	Relationship	Qualité de la relation, réactivité, gouvernance, gestion de l'escalade.
T	Time	Ponctualité des livraisons et des livrables, respect des jalons.
U	Utility & Warranty	Conformité au besoin, qualité de service, traitement des non-conformités.
E	Ethics & Environment	RSE, conformité réglementaire, éthique des affaires, environnement.

Ce qui la rend efficace

- **Notation conjointe** : l'équipe interne et le fournisseur notent ensemble, sur une échelle 1-7, avec commentaire par critère. Le désaccord devient une conversation structurée, pas un contentieux.
- **Guidelines écrites** : chaque critère a une définition partagée — la note de l'année N est comparable à celle de l'année N+1, quel que soit l'évaluateur.
- **Tendance** : chaque dimension porte une tendance (s'améliore / stable / régresse), alimentée entre deux campagnes par le reporting SLA périodique du fournisseur.
- **Journal d'actions** : chaque critère faible génère une action datée, priorisée, portée par l'une des deux parties (ou conjointe), suivie de revue en revue — c'est la boucle d'amélioration continue.

Dans SupPerf, VIRTUE n'est pas un module isolé : la ponctualité (T) se pré-remplit depuis les jalons et les SLA, la dimension E depuis les évaluations RSE importées, et les actions décidées en revue de gouvernance alimentent directement le journal.

Vos données fournisseurs, en France, sous contrôle

Un Supplier OS concentre des données sensibles : contrats, prix, litiges, évaluations. SupPerf est conçu pour une ETI soumise à la cascade réglementaire (devoir de vigilance, RGPD, NIS2) :

- **Hébergement souverain** : données hébergées en France, datacenters certifiés ISO 27001 et HDS.
- **Cloisonnement strict** : isolation multi-locataire au niveau de la base de données (Row-Level Security PostgreSQL) — chaque client ne voit que ses données.
- **Chiffrement** en transit (TLS) et au repos ; secrets isolés, jamais dans le code.
- **Traçabilité** : journal d'audit immuable (qui a fait quoi, quand) ; conformité RGPD ; posture alignée NIS2.
- **Vos données ne nourrissent aucune IA** : jamais utilisées pour entraîner des modèles ; l'IA reste un assistant, human-in-the-loop.
- **Feuille de route** : SSO, certification ISO 27001 de SupPerf et audit PASSI planifiés — calendrier partagé sur demande.

Sources et références

World Commerce & Contracting — *The Cost of a Poor Contract Management Process* (valeur contractuelle érodée ~9,2 %).

McKinsey & Company — travaux sur la dépense indirecte, le maverick spend (20-30 %) et l'IA dans les achats (+25-40 % de productivité).

Boston Consulting Group — *Tail Spend Management* (5-15 % d'économies sur la longue traîne structurée).

The Hackett Group — benchmarks procurement : structure de la longue traîne, spend under management (95 % world-class vs 66,5 %).

Ardent Partners — *Accounts Payable Metrics that Matter 2025* (10,89 \$ vs 2,78 \$ par facture ; 6-12 % d'économies par € mis sous gestion).

APQC — benchmarks procure-to-pay (cycle demande→commande : ~48 h médiane vs 5 h top performers).

INRS / Assurance Maladie — accidentologie des interventions d'entreprises extérieures (~15 % des accidents mortels du travail).

PwC — études achats indirects (30-40 % d'économies potentielles hors contrat).

Code du travail, art. R.4512-6 s. ; arrêté du 19 mars 1993 (travaux dangereux).

Voir SupPerf sur vos propres cas

30 minutes, votre contexte, vos fournisseurs : intake, contrat généré et signé, plan de prévention, notation VIRTUE — la boucle complète en démonstration. Et pour chiffrer votre situation en une minute : supperf.io/roi.

contact@supperf.io · supperf.io

© SupPerf 2026 — Livre blanc v1, juillet 2026. Les chiffres cités proviennent d'études publiques sur des périmètres variés ; ils indiquent des ordres de grandeur et ne constituent pas un engagement de résultat. Document librement partageable sans modification.