

# GUIDE SRM

---

INDUSTRIE MODE & LUXE

FÉVRIER 2025

**VOL.2**

**Orientez votre collaboration fournisseur !**

---

Stratégies et outils pour une collaboration fournisseur efficace  
Concepts clés, bonnes pratiques et études de cas

---

[www.e-scm-solutions.com](http://www.e-scm-solutions.com)

# INTRODUCTION

## **Comment intégrer le SRM au sein de sa stratégie des approvisionnements**

Vous cherchez un guide stratégique pour transformer vos relations fournisseurs ?

Renforcer ses relations fournisseurs est devenue impératif dans le contexte actuel de la chaîne d'approvisionnement. Les défis tels que la mondialisation, la complexité croissante des produits et services, ainsi que les pressions concurrentielles amènent les entreprises à repenser leur approche en matière de gestion de la relation fournisseur (SRM : Supplier Relationship Management).

C'est d'autant plus vrai pour les entreprises du secteur de la mode et du luxe qui doivent maîtriser la qualité et la conformité de leurs productions externalisées. Selon l'étude McKinsey Chief Product Officer 2023, 51% des acteurs prévoient de renforcer la relation avec leurs fournisseurs au cours des cinq prochaines années. Cette tendance est reconnue comme stratégique et incontournable pour répondre aux exigences croissantes en matière de durabilité, aux réglementations en évolution constante et pour gagner en réactivité. La digitalisation de la relation fournisseur n'est plus une option.

Dans une économie de compétitivité et d'innovation, le rôle des fournisseurs n'est pas seulement de fournir des produits et services. Ils sont devenus des partenaires à part entière de l'entreprise pour les aider à créer de la valeur et à se différencier.

Les entreprises pour renforcer une relation basée sur la confiance et la transparence avec leurs fournisseurs, doivent s'appuyer sur des outils numériques pour avoir une meilleure maîtrise de leurs indicateurs opérationnels tels que l'OTIF ou les "Lead Time" et donner les moyens à leurs fournisseurs de travailler au mieux de leurs exigences. Une « Control Tower » (tour de contrôle) offre à la fois un outil de supervision opérationnelle pour anticiper les dérives, réagir vite et décider avec discernement.

Face à ces réalités, ce guide, fruit de nos 17 ans d'expérience dans la Supply Chain pour l'industrie du Textile Mode & Luxe, propose un guide stratégique mais aussi opérationnel pour vous aider à relever ces défis et optimiser votre chaîne d'approvisionnement.

Le Supplier Relationship Management (SRM) n'est pas seulement un acronyme, mais plutôt une approche fondamentale pour maximiser la valeur des interactions avec les fournisseurs et garantir la performance à long terme.

# Le SOMMAIRE

## 01 — FONDEMENTS ET ENJEUX

Ensemble, vers une gestion stratégique des relations fournisseurs

## 02 — TECHNOLOGIE & DÉMARCHE SRM

Les outils efficaces au service de la relation fournisseur!

## 03 — PERFORMANCE DE VOS FOURNISSEURS

Les indicateurs clés de performance

## 04 — OPTIMISATION DE LA COLLABORATION FOURNISSEUR

La collaboration, un état d'esprit à cultiver

## 05 — BONNES PRATIQUES DE MISE EN PLACE

Des conseils pour se lancer sereinement





**Orientez votre collaboration  
fournisseur avec la boussole SRM !**

# 1. Fondements et enjeux

Ensemble, vers une gestion stratégique des relations fournisseurs

## Le concept SRM en 4 points clés

Vous connaissez tous le «Supplier Relationship Management» (SRM), en français la Gestion de la Relation Fournisseur. Cette approche stratégique vise à optimiser les relations entre une entreprise et ses fournisseurs.

Il englobe un ensemble de pratiques, de processus et de technologies conçus pour renforcer la collaboration, améliorer la performance et créer des relations mutuellement bénéfiques.

Ce qui distingue le SRM, c'est son engagement envers les principes de partenariat et de collaboration. Contrairement à la gestion traditionnelle des fournisseurs, qui se focalise souvent sur la négociation des contrats et la réduction des coûts, le SRM adopte une perspective à long terme.

Il reconnaît que les fournisseurs sont des partenaires clés dans la chaîne d'approvisionnement, et que des relations solides avec eux peuvent véritablement contribuer à la réussite globale de votre entreprise.

### COLLABORATION

Encourager une collaboration étroite entre l'entreprise et ses fournisseurs. Au lieu de simplement imposer des exigences, il vise à créer un environnement où les deux parties travaillent main dans la main pour atteindre des objectifs communs.



### PERFORMANCE & REPORTING

La gestion de la performance opérationnelle est essentielle pour évaluer, mesurer régulièrement la performance de vos fournisseurs et privilégier une démarche d'amélioration continue afin de s'assurer qu'ils respectent vos normes en termes de qualité, de délai et de coût.



### PARTENARIAT STRATÉGIQUE

Transformer vos fournisseurs en véritables partenaires stratégiques revient à construire une relation basée sur la confiance, la transparence et la coopération pour créer de la valeur ajoutée.



### GESTION DES RISQUES

Évaluer les risques spécifiques pour chacun de ses fournisseurs et suivre les opérations très finement permet d'anticiper les impacts tant opérationnels que financiers ou de réputation de tout manquement ou aléas de production.





## Revoir et enrichir la relation Client-Fournisseur

### DÉMARCHE SRM

#### VISION COOPÉRATIVE

Posture « gagnant / gagnant » pour construire une relation basée sur l'innovation et la création de valeurs mutuellement bénéfiques.

#### FOCUS CRÉATION DE VALEUR

Favoriser une collaboration plus étroite et une relation basée sur la confiance.

#### OBJECTIF LONG TERME

Adopter une vision à long terme c'est se donner les moyens de travailler en mode « amélioration continue »

VS

### DÉMARCHE TRADITIONNELLE

#### APPROCHE TRANSACTIONNELLE

Approche transactionnelle où l'accent est mis sur la conclusion de contrats à court terme et la réduction des coûts.

#### PRESSION SUR LES COÛTS

Le cadre contractuel régit la relation sur la base d'engagements et de pénalités.

#### OBJECTIF COURT TERME

La gestion traditionnelle ne constate que les résultats immédiats et sanctionne les écarts.

## Les enjeux d'une relation fournisseur renforcée !

L'environnement et la conjoncture économique sont devenues beaucoup plus difficile à prévoir en raison de la mondialisation, de l'évolution des attentes consommateurs de plus en plus exigeants, des cycles de vie des produits qui s'accroissent, de la pression constante sur les coûts et la pression sociétale et réglementaire sur la responsabilité sociale des entreprises.

En conséquence, l'interdépendance entre les donneurs d'ordre et les fournisseurs est une réalité plus importante et plus stratégique.



## Mais quels sont les enjeux de la gestion des approvisionnements et des fournisseurs dans la mode et le luxe ?

### Défis de la démarche SRM

---

Vous pouvez maintenant comprendre quels sont les défis à court, moyens et longs termes qu'une démarche SRM permet de relever :

- **Coopérer** pour capitaliser sur des technologies avancées et **innover** pour répondre au plus vite aux changements de la demande, aux tendances et à l'évolution des conditions du marché;
- **Identifier** et **limiter** l'impact des interruptions de production, les problèmes de qualité, des aléas techniques pour **maîtriser les coûts** tout en maintenant la qualité et l'excellence des produits
- **Fiabiliser** et **sécuriser** la fourniture des composants et des matières premières sensibles qui font la **valeur** de vos produits finis malgré la diversité des fournisseurs.
- **Référencer** des fournisseurs qui partagent les mêmes **valeurs éthiques** et de **durabilité** et s'assurer qu'ils respectent les normes sociales et environnementales qui garantissent une traçabilité réglementaire tout au long de la chaîne d'approvisionnement.
- Se doter d'outil de **communication** efficace pour **partager l'information** et coordonner les interactions entre les fournisseurs pour respecter les délais de production et de livraison à chaque jalon de votre chaîne d'approvisionnement.

# 2. Technologie & démarche SRM

## Une solution SRM pour couvrir tous les besoins !

La digitalisation joue un rôle essentiel dans la gestion de la relation fournisseur en automatisant des tâches, en fournissant des données temps réel, et en simplifiant la communication avec les fournisseurs. Une solution SRM met à disposition l'ensemble des outils nécessaires pour soutenir et améliorer l'efficacité d'une chaîne d'approvisionnement. En l'absence d'une solution globale, l'entreprise va mettre en place différents outils qui risquent de complexifier le fonctionnement, de type :

- **Les applications Web** : Une application web sécurisée permet de faire saisir les données à la source c'est-à-dire par les acteurs concernés pour recueillir l'information en temps réel, éviter les doubles saisies ou la gestion parallèle de données entre différents services souvent source d'erreurs et de confusions.

- **La GED** : Ce type de solution logicielle dédiée à la gestion documentaire permet le stockage d'informations fournisseurs, le suivi de la complétude des dossiers, la gestion des contrats et facilitent le partage et le contrôle des informations

- **Le BPM** : Les outils d'automatisation des processus simplifient la gestion des flux de travail, permet de tracer les workflows de validation, automatise la collecte de données et l'envoi des notifications pour un suivi des tâches dans les délais impartis

- **Le Web Reporting** : Capitaliser sur les données collectées pour évaluer en temps réel les performances des fournisseurs, la qualité des produits ou le respect des échéanciers de livraison.

- **Portail Collaboratif** : Ce type de solutions englobent souvent des fonctionnalités pour une gestion intégrée de la chaîne d'approvisionnement, de la commande à la livraison. Elles simplifient le travail des équipes avec une collaboration optimale et garantissent une meilleure coordination logistique. Elles font office de tour de contrôle très efficaces pour permettre une visibilité accrue et un taux de service optimisé.

- **Intelligence artificielle (IA)** : L'IA peut être utilisée pour l'analyse prédictive, la détection des tendances, la recommandation d'actions d'amélioration et même l'automatisation de certaines décisions dans la gestion des fournisseurs.



### Une solution de SRM regroupant l'ensemble de ces outils offre de nombreux avantages :

- **Automatiser des tâches répétitives** : Libérez les ressources humaines en automatisant des tâches répétitives telles que la collecte de données, la génération de rapports, et la gestion des notifications.
- **Améliorer de la visibilité** : Le partage de la donnée en temps réel augmente la visibilité sur les opérations des fournisseurs, permettant une réaction plus rapide face aux problèmes et opportunités.
- **Faciliter la prise de décision** : La mise à disposition d'indicateurs opérationnels en temps réel facilite une prise de décision éclairée en identifiant les tendances, les risques, et les opportunités d'amélioration.
- **Maîtriser le « Lead Time »** : en favorisant la coordination et la communication tout au long de la chaîne de valeur conduit à une plus grande réactivité, et une réduction des coûts liés aux retards ou aux non-conformités.

# 3. Performance de vos fournisseurs

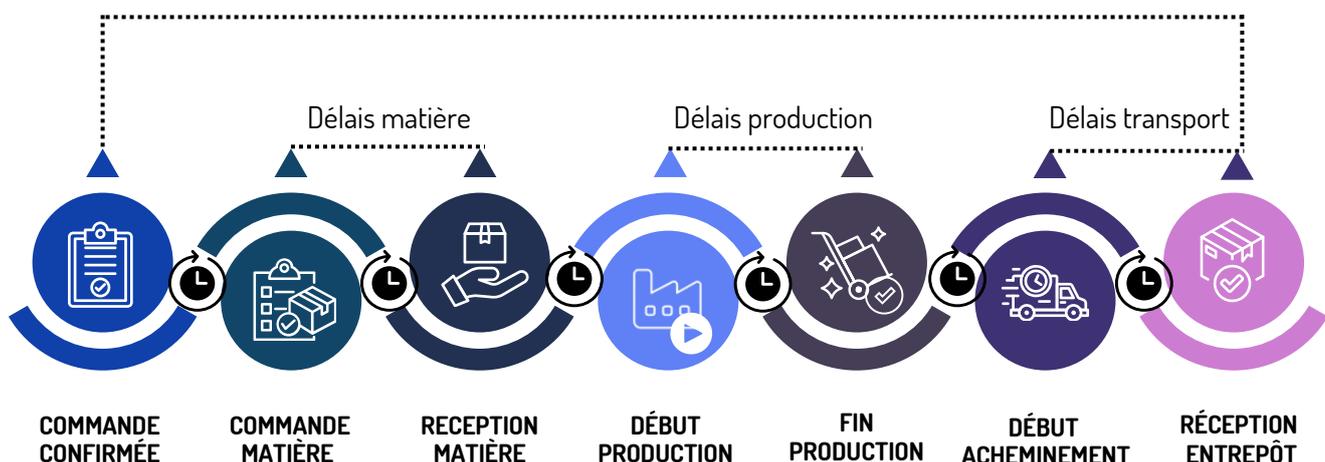
## Les indicateurs clés de performance

La mesure de la performance de vos fournisseurs repose sur des critères spécifiques qui varient en fonction des besoins et des objectifs de votre entreprise.

Cependant, il existe des indicateurs clés couramment utilisés pour évaluer la performance des fournisseurs, notamment :

- **L'OTIF (On Time In Full)** : Capacité du Fournisseur à respecter à la fois le délai de livraison (lead time) et la conformité des produits en qualité et quantité.
- **Qualité des produits** : Il s'agit de mesurer la conformité aux normes de qualité et de sécurité en vigueur, le taux de défauts, les retours clients, la conformité réglementaire, la gestion des risques...
- **Délai de livraison (lead time)** : Les fournisseurs sont évalués en fonction de leur capacité à respecter les délais de livraison convenus, ce qui inclut la ponctualité et la précision des livraisons.
- **Coûts** : La gestion des coûts est cruciale. Il s'agit d'évaluer si le fournisseur respecte les coûts convenus dans les contrats, ainsi que d'identifier les opportunités d'optimisation des coûts.
- **La fiabilité des engagements** : Il est intéressant de mesurer le nombre de demande de changement que le fournisseur à générer pour modifier les conditions de la commande qui avait été confirmée préalablement. Plus ce taux est élevé plus les équipes ont eu à gérer des demandes particulières qui désorganisent en fin de compte le planning prévisionnel établi conjointement.
- **Service client** : L'efficacité de la communication avec le fournisseur, la résolution rapide des problèmes et la flexibilité dans la gestion des commandes sont également des critères de mesure.
- **Innovation** : La capacité du fournisseur à apporter des idées novatrices, des améliorations de produits ou des solutions créatives est un critère de plus en plus important.

### Délais de livraison global - Supply Chain amont

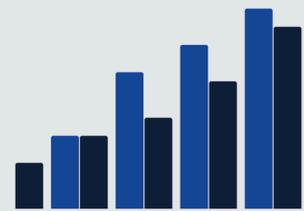


# Comment évaluer vos fournisseurs ?

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées pour évaluer et noter la performance des fournisseurs, dont les suivantes :

- **Évaluation quantitative** : Elle repose sur des mesures numériques concrètes, telles que le taux de conformité, le taux de livraison à temps, le taux de défauts, etc.
- **Évaluation qualitative** : Elle peut inclure des enquêtes auprès des clients internes et externes pour recueillir des opinions sur la performance du fournisseur en matière de qualité, de communication et de service.
- **Tableaux de bord de performance** : Ils offrent une vue d'ensemble visuelle de la performance du fournisseur à l'aide de graphiques et d'indicateurs clés.
- **Notation** : L'attribution de notes ou de scores permet de synthétiser la performance du fournisseur.

NUMBER OF LATE MO



DISTRIBUTION PO AND MO



## Évaluation continue et suivi des performances

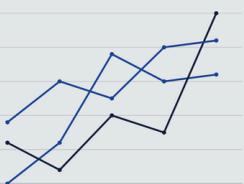
Les marques peuvent définir des indicateurs clés de performance spécifiques et recevoir des alertes en cas de déviations. Cela permet une évaluation continue de la qualité, de la ponctualité des livraisons et d'autres aspects critiques de la relation fournisseur.

Des outils de pilotage, tel que portail fournisseurs ou tour de contrôle, proposent des tableaux de bord paramétrables permettant de suivre les indicateurs de performance de votre cycle d'approvisionnement.

Basé sur les données opérationnelles de vos différents fournisseurs, ils sont des outils d'aide à la décision pour la mise en place d'actions prioritaires en cas de demande de changement. Cela permet une gestion des aléas et une anticipation efficace.

Exemple de tableau de bord d'une plateforme de gestion de la chaîne d'approvisionnement type portail fournisseur

RECEPTION FORECAST



REASONS FOR CHANGE REQUESTS

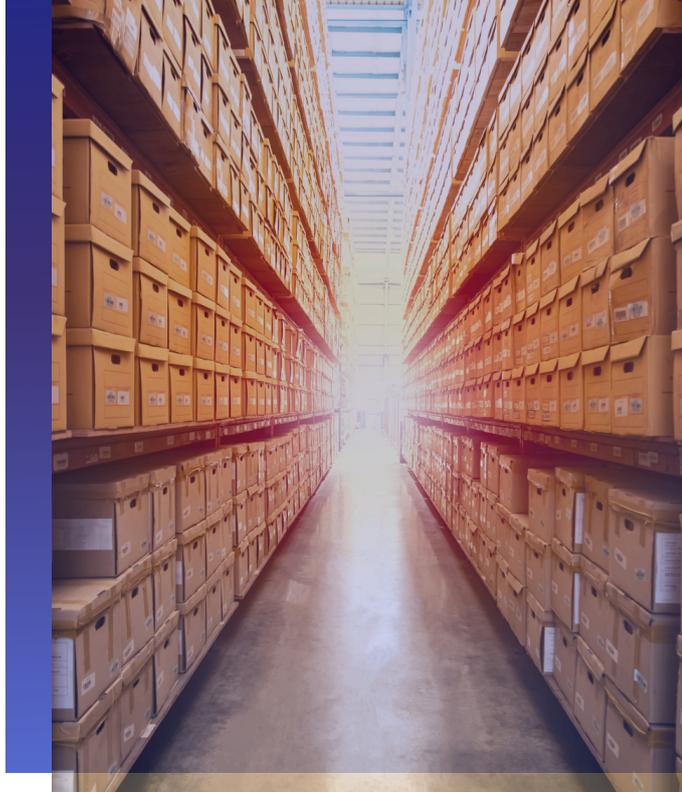


## Voici quelques exemples d'indicateurs qu'il est possible de suivre :

- Pourcentage des commandes livrées à temps
- Délais de livraison moyen
- Délais de production moyen
- Pourcentage de demande de changement
- Ecart entre les quantités expédiées et les quantités attendues
- Pourcentage de contrôles qualité conformes
- Nombre de colis expédiés
- Délais de réception
- Taux de quantités rejetées

Ces indicateurs permettent non seulement d'améliorer la performance, mais aussi d'adopter une approche de prévention des risques et de réduction des stocks. En surveillant ces éléments, les marques peuvent rapidement ajuster leur stratégie et leur approche pour maintenir un taux de service élevé et garantir la satisfaction des clients.

Les marques peuvent accompagner les fournisseurs dans leur démarche d'amélioration continue et les inciter à faire évoluer leurs pratiques pour qu'elles soient plus éthiques et responsables.



@Emma Rahmani de bascinage

## La transparence au service de la relation fournisseur

Une communication transparente avec vos fournisseurs est le pilier pour pérenniser vos relations, en voici quelques raisons :

- **Alignement des attentes :**

La communication permet de s'assurer que vos attentes et celles de vos fournisseurs sont alignées, ce qui évite les malentendus.

- **Renforcement des relations :**

Une communication transparente renforce la confiance et la collaboration avec vos fournisseurs, favorisant ainsi des partenariats durables.

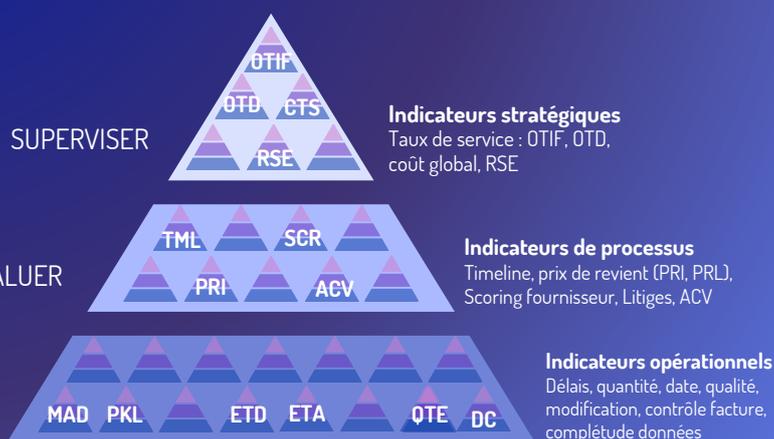
- **Feedback constructif :**

Fournir un feedback constructif à vos fournisseurs est essentiel pour les aider à s'améliorer. Il est important de mettre en avant les points forts et les axes d'amélioration.

- **Résolution de problèmes :**

Une communication ouverte facilite la résolution rapide des problèmes et des défis qui peuvent survenir dans la chaîne d'approvisionnement.

### PYRAMIDE DES INDICATEURS SUPPLY CHAIN AMONT



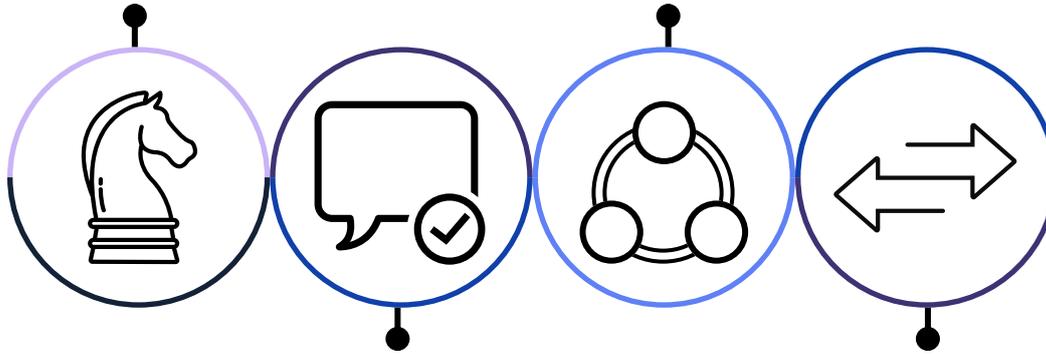
## LES 4 GRANDES DIMENSIONS POUR LE SUCCÈS D'UNE COLLABORATION

### Alignement des attentes

- Buts et objectifs stratégiques globaux de l'entreprise
- Classification comme stratégique
- Portée des initiatives de collaboration

### Renforcement des relations

- Confiance mutuelle
- Type et rapidité de l'information
- Outils et mécanismes de soutien



### Résolution des problèmes

- Étendue des relations au sein de l'organisation
- Qualité et résultats de l'engagement dans les différentes fonctions
- Capacité à naviguer entre les organisations respectives

### Feedback constructif

- Partage équitable de la valeur entre le fournisseur et le fabricant
- Une marge de manœuvre suffisante pour une bonne santé financière
- Récompenses pour les résultats positifs obtenus dans le cadre des initiatives de collaboration

## Coopération & Collaboration

Grâce à une plateforme, tour de contrôle en ligne chacun peut partager efficacement sur un référentiel commun, ce qui évite les échanges de mails, le stockage de pièces jointes. Ce type d'outil permet de réunir les parties prenantes de la chaîne d'approvisionnement pour leur offrir un outil commun de communication.

Ce fonctionnement en réseau renforce la coopération des collaborateurs pour les informer et leur permettre de prendre des décisions de manière efficace. Une plateforme permet d'outiller un écosystème dans lequel interagissent les fournisseurs des différents rangs de fabrication, les transporteurs, les laboratoires qui réalisent les tests qualité et les différents services des marques : production, qualité, logistique, marketing.

Les fonctionnalités de collaboration en ligne entre les fournisseurs et les marques permet de communiquer et collaborer efficacement telles que échanges de données, validations ou demande de changements, partages de documents... Tout est centralisé sur une seule plateforme, réduisant ainsi les retards liés aux communications fragmentées.

# 4. Optimisation de la collaboration Fournisseur

## La collaboration, un état d'esprit à cultiver

La collaboration fournisseur n'est pas seulement un objectif, mais un état d'esprit qui doit être cultivé. Voici quelques éléments clés pour promouvoir une relation de collaboration :

- **Transparence** : La transparence est essentielle. Partagez des informations pertinentes sur les objectifs, les attentes et les défis de votre entreprise.
- **Communication ouverte** : Encouragez une communication régulière et ouverte avec les fournisseurs. Écoutez leurs préoccupations et assurez-vous qu'ils se sentent entendus.
- **Développement conjoint** : Travaillez avec les fournisseurs pour identifier des opportunités d'amélioration continue et d'innovation. Co-développez des solutions pour résoudre les problèmes et saisir les opportunités.
- **Alignement des intérêts** : Cherchez des intérêts communs et des objectifs partagés. Lorsque les fournisseurs réussissent, votre entreprise en bénéficie également.



## Gestion des conflits et résolution de problèmes

Les conflits et les problèmes sont inévitables dans toute relation, y compris avec les fournisseurs. Voici comment les gérer efficacement :

- **Identification précoce** : Repérez les signaux d'alerte dès leur apparition. Soyez proactif pour résoudre les problèmes avant qu'ils ne prennent de l'ampleur.
- **Communication ouverte** : Engagez une communication ouverte et franche pour comprendre les points de vue des deux parties. Évitez les accusations et les reproches.
- **Recherche de solutions conjointes** : Travaillez avec les fournisseurs pour trouver des solutions mutuellement acceptables. La collaboration est souvent la clé de la résolution des conflits.
- **Documentation** : Assurez-vous de documenter les problèmes, les discussions et les solutions convenues. Cela crée un historique utile et peut aider à prévenir les problèmes récurrents.

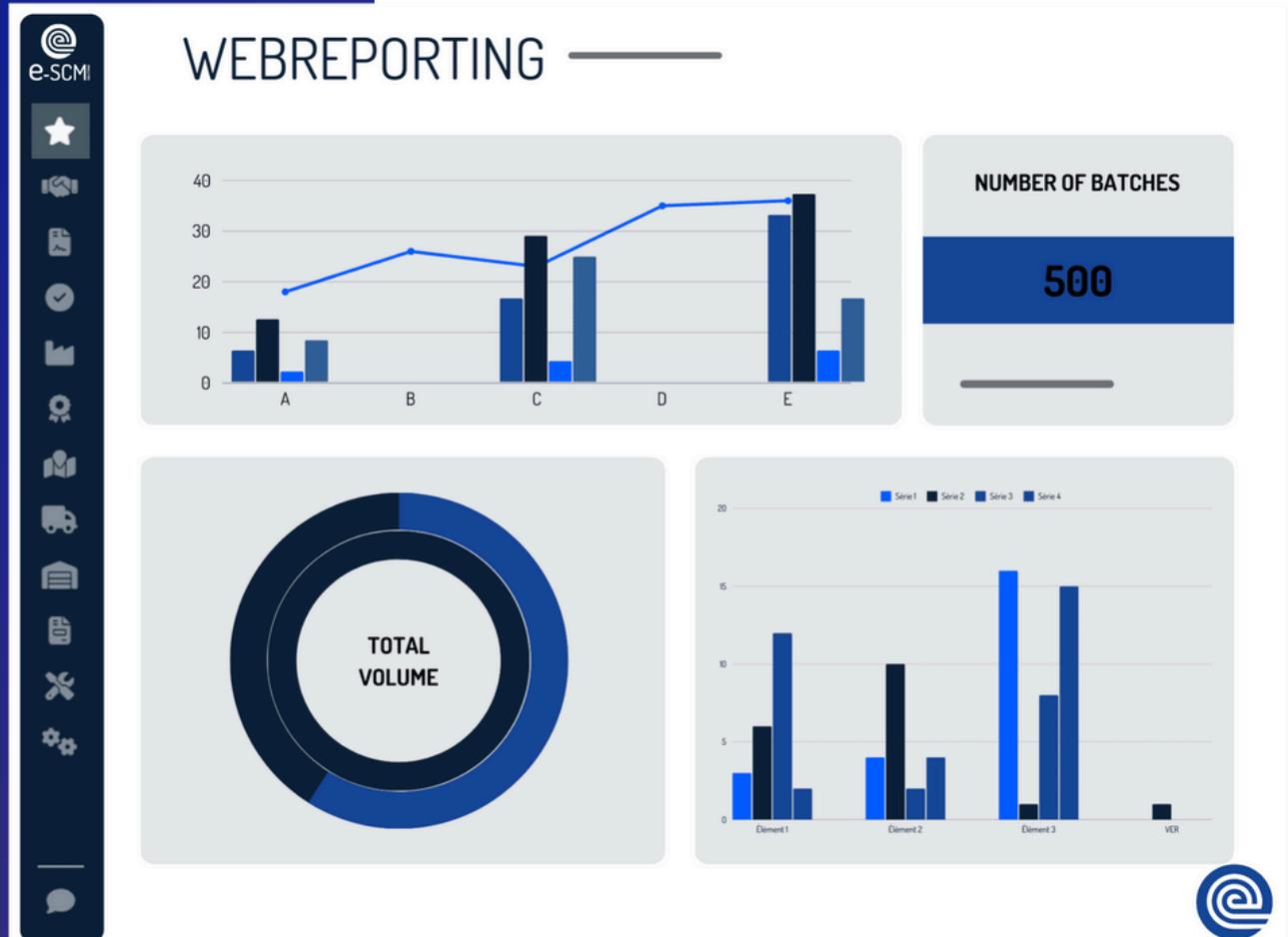


# Partage d'informations et de données pour une meilleure prise de décision conjointe

Le partage d'informations et de données est un élément essentiel de la collaboration réussie avec les fournisseurs. Voici comment cela peut améliorer la prise de décision conjointe :

- **Données de performance** : Partagez les données de performance régulièrement pour permettre une évaluation objective. Cela peut inclure des données sur la qualité, la ponctualité, les coûts, etc.
- **Prévisions** : Partagez les prévisions de la demande et d'autres informations pertinentes pour que les fournisseurs puissent planifier efficacement leur production et leur logistique.
- **Planification conjointe** : Impliquez les fournisseurs dans le processus de planification. Ils peuvent offrir des informations sur les contraintes de production ou les tendances du marché.
- **Rétroaction du marché** : Partagez les commentaires des clients et les retours d'expérience du marché. Cela peut aider les fournisseurs à s'adapter rapidement aux besoins changeants.

Web reporting  
et analyse KPI



# 5. Bonnes pratiques de mise en place

## Des conseils pour se lancer sereinement

Dans ce chapitre, nous résumons les meilleures pratiques pour une gestion efficace de la relation fournisseur. Nous partagerons également des conseils pour surmonter les défis courants lors de la mise en œuvre de la démarche et fournirons des exemples de succès et de retours d'expérience.

### Résumé des meilleures pratiques pour une gestion efficace de la relation fournisseur

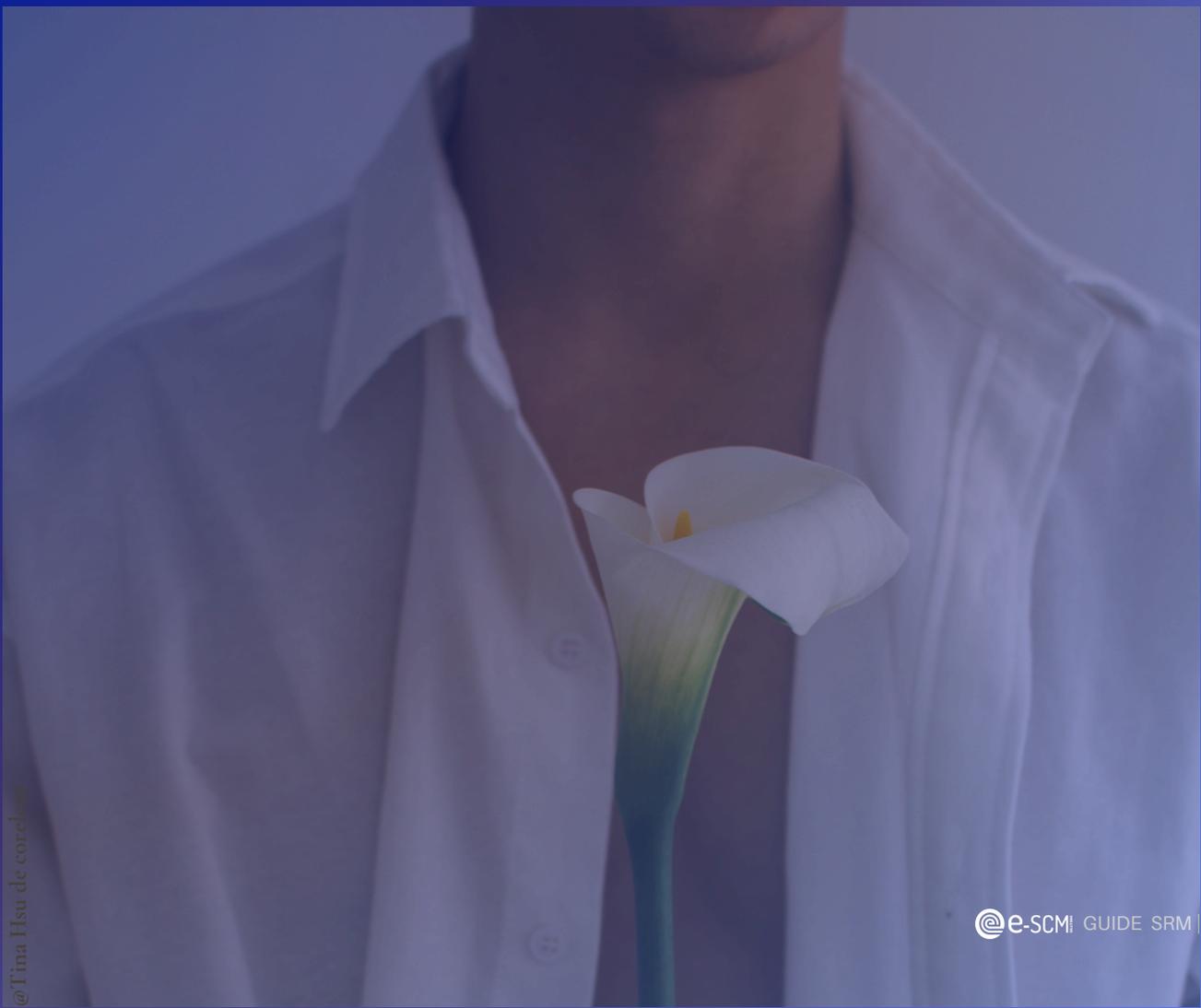
- Définir des objectifs clairs** : Commencez par définir des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels (objectifs SMART). Cela permettra de guider vos efforts et de mesurer les résultats.
- Segmenter vos fournisseurs** : Tous les fournisseurs ne sont pas égaux. Identifiez les fournisseurs stratégiques et ceux qui ont un impact significatif sur votre chaîne d'approvisionnement pour concentrer vos efforts là où cela compte le plus.
- Utiliser des outils et des technologies** : Investissez dans des outils et des technologies pour automatiser les processus, collecter des données en temps réel et améliorer la visibilité.
- Établir une communication ouverte** : Favorisez une communication transparente avec vos fournisseurs. Écoutez leurs préoccupations, partagez des informations pertinentes et encouragez la rétroaction.
- Évaluer régulièrement la performance** : Utilisez des indicateurs clés de performance (KPI) pour évaluer la performance de vos fournisseurs de manière continue. Identifiez les domaines d'amélioration.
- Promouvoir la collaboration** : Collaborez avec vos fournisseurs pour trouver des opportunités d'amélioration et d'innovation. Impliquez-les dans la planification et la résolution des problèmes.

# Conseils pour relever les défis lors de la mise en œuvre

---

- **Résistance au changement** : La mise en place de la démarche peut rencontrer de la résistance. Impliquez les parties prenantes dès le début et communiquez les avantages d'une démarche SRM.
- **Manque de données fiables** : La collecte de données précises est essentielle. Investissez dans des systèmes de collecte de données fiables et établissez des processus de vérification.
- **Complexité de la gestion des relations** : La gestion de nombreuses relations fournisseurs peut être complexe. Utilisez des outils pour simplifier la gestion et hiérarchiser les actions.
- **Défis de conformité** : Assurez-vous que vos fournisseurs respectent les réglementations et les normes éthiques. Mettez en place des audits de conformité réguliers.

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour transformer vos relations fournisseurs et transformer votre stratégie de gestion des approvisionnements.



# Témoignages de marques

Pour mieux comprendre comment une plateforme de gestion des approvisionnements peut être utilisée avec succès, examinons quelques études de cas illustratives avec un exemple de portail fournisseur : e-SCM solutions.

En intégrant ces outils et technologies dans la gestion des approvisionnements, les marques peuvent améliorer l'efficacité de leurs opérations, renforcer leurs relations avec les fournisseurs et garantir la pérennité de leur chaîne d'approvisionnement.

Eden  Park  
PARIS





# PETIT BATEAU

## Des données maîtrisées, centralisées et partagées

Depuis 2014, les informations sont échangées à travers le Portail Fournisseurs e-SCM qui offre un référentiel commun partagé entre tous les acteurs internes ou externes. Un système d'alertes permet de se focaliser sur les priorités en fonction de critères définis. Toutes les décisions concernant les demandes de modifications de quantité ou de planning sont consignées dans e-SCM, ce qui simplifie l'analyse d'une situation en cas de litige.

e-SCM est un outil qui facilite aussi et surtout la vie des fournisseurs. Ils peuvent gérer leur portefeuille de commandes en respectant les procédures Qualité et les exigences logistiques de Petit Bateau.

“ e-SCM est un outil qui permet désormais de parler le même langage avec l'ensemble de nos partenaires.

Christophe Jeanny, approvisionnement



PO ERP	PICTURE	PO	PRODUCT	REQUEST	DOC	AVAIL DATE
9052380012		24		DC DI		21/09/2025

### Le module confirmation : une concertation avec les fournisseurs

La confirmation des ordres d'achats joue un rôle clé dans la gestion des relations fournisseurs en garantissant une communication fluide et une transparence totale tout au long du processus d'approvisionnement.

Lorsqu'une commande fournisseur est créée dans l'ERP, elle est transférée vers e-SCM, puis envoyée au fournisseur pour validation.

Cette phase de confirmation permet d'officialiser la commande en s'assurant que toutes les parties sont alignées sur les quantités, les délais de livraison, et les prix. En cas de demande de changement, le système permet d'ajuster ces éléments en temps réel, garantissant ainsi que les modifications sont rapidement intégrées dans l'ERP.

Ce processus réduit les risques d'erreurs et d'incompréhensions, renforce la collaboration, et optimise la réactivité face aux imprévus.

# PHB GROUP

## Renforcer la relation entre marques et fournisseurs

PHB GROUP est un fabricant de produits finis et à façon depuis 1978 opérant en Europe et en Asie. Depuis plus d'une dizaine d'années, Il utilise des outils digitaux de Supply Chain Management. L'année 2020 a été un accélérateur de la mutation numérique des sociétés du secteur textile/habillement.

PHB Group témoigne des bénéfices apportés par l'utilisation du portail fournisseur e-SCM Solutions. La plateforme met à disposition des équipes Achats/Production un outil support métier qui facilite l'organisation et la planification des équipes, améliore la communication avec les interlocuteurs clients et fiabilise les données échangées.

Un des atouts majeurs qui ressort est la mise place d'un vrai partenariat avec les fournisseurs. e-SCM permet le partage des informations entre chaque acteur concerné, à chaque étape du processus d'approvisionnement, en temps réel et toutes les décisions sont prises en concertation et tracées sur l'interface pour une plus grande visibilité.

PARTENARIAT FOURNISSEUR

@PHB Group site web

“ Grâce à e-SCM, la démarche de partenariat avec les marques nous permet d'avoir la vision tout au long du process et nous a fait gagner en efficacité, en temps et aussi dans la relation avec notre client. Pour les donneurs d'ordre, e-SCM donne une vision à 360° de tout ce qui se passe !

PHB Group - Responsable du développement



## La liste de colissage : harmoniser vos documents

La génération automatique des packing lists s'inscrit pleinement dans le cadre de la gestion des relations fournisseurs, en optimisant la communication, la transparence, et l'efficacité logistique.

En automatisant la création de ces documents essentiels, les marques assurent une synchronisation parfaite avec leurs fournisseurs, permettant ainsi de réduire les erreurs humaines et de garantir la précision des informations relatives aux expéditions.

Cette automatisation facilite le partage des données en temps réel, ce qui améliore la réactivité logistique et réduit les risques de malentendus ou de retards

# CONCLUSION

Dans ce guide, nous avons exploré en détail la gestion de la relation fournisseur et son rôle essentiel dans le processus d'approvisionnement. Nous avons abordé divers aspects, de la compréhension de ses fondements à la gestion de la performance fournisseur, en passant par l'optimisation de la collaboration, la gestion des risques fournisseurs et les bonnes pratiques pour sa mise en place.

En fin de compte, une démarche structurée offre de nombreux avantages pour l'approvisionnement, allant de l'amélioration de la qualité des produits et services, à la réduction des coûts opérationnels. Il favorise la création de relations de collaboration mutuellement bénéfiques avec les fournisseurs, renforce la résilience de la chaîne d'approvisionnement et stimule l'innovation.

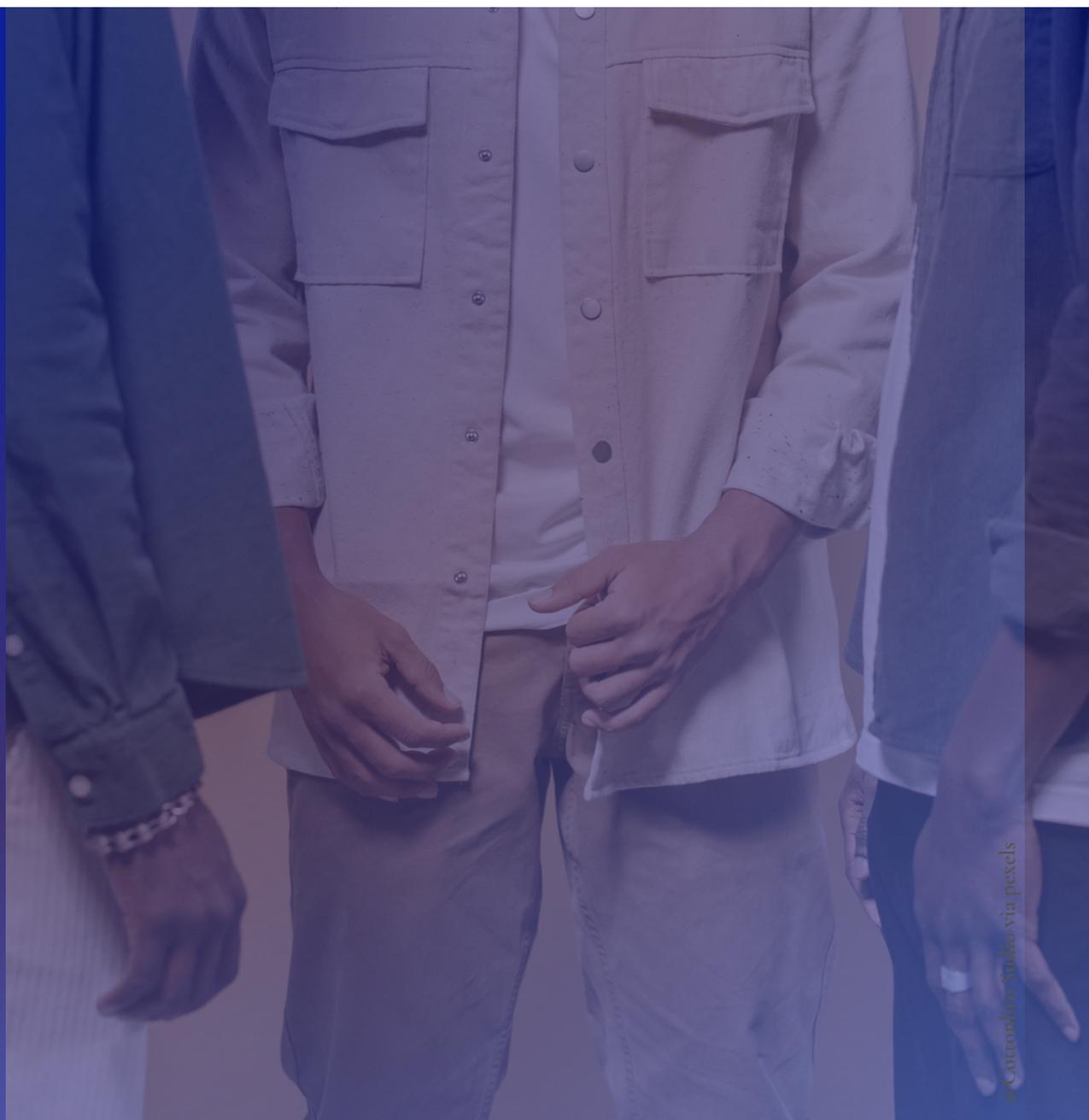
Il devient évident que l'accent mis sur les relations avec les fournisseurs est impératif pour réaliser les objectifs commerciaux futurs. Dans un environnement où la flexibilité demeure cruciale pour gérer les fluctuations de la demande, il est tout aussi essentiel de maintenir un équilibre délicat dans ces relations.

Malgré les défis tels que la délocalisation lente et l'inflation, les entreprises du secteur de la mode et du luxe s'efforcent de trouver des moyens innovants d'améliorer la transparence tout au long de leurs chaînes de valeur.

Etes-vous prêt à passer à l'action et miser sur un outil de gestion de la relation fournisseur pour accompagner votre nouvelle stratégie ?

Connecter tous les acteurs autour  
d'une chaîne d'approvisionnement agile

CONTACTEZ-NOUS !



© Corrombro SpA via pexels

Guide réalisé par Belharrà SAS, éditeur de la solution e-SCM  
Copyright © 2025 Tous droits réservés

[www.e-scm-solutions.com](http://www.e-scm-solutions.com)

