



MAI 2026

# Comment les solutions de TPRM maximisent votre SRM ?



# SOMMAIRE

## *PARTIE 1.*

### **Le SRM : un socle solide en pleine évolution**

#### **PAROLE D'EXPERT**

**Acxias & AprovaLL : accélérer la digitalisation des processus achats grâce à un connecteur intelligent dans Ariba.**

- 7** Introduction : Acxias, expert des solutions achats SAP
- 8** Le défi de l'onboarding fournisseur
- 9** Intégrer AprovaLL dans le processus SAP Ariba
- 10** Les avantages du connecteur pour votre organisation
- 11** Un levier stratégique avec SAP Ariba
- 11** Conclusion



## **PARTIE 2.**

### **Le TPRM : un levier structurant pour un SRM augmenté**

## **PARTIE 3.**

### **Un SRM maximisé : performance, fiabilité et pilotage en temps réel**

#### **PAROLE D'EXPERT**

Okaveo, la solution achats complète et son SRM fiable pour un pilotage en temps réel, avec Aprovall.

- 20** Une approche différenciante, orientée terrain
- 21** Le TPRM, catalyseur de performance du SRM
- 22** Des bénéfices opérationnels immédiats
- 23** Vers un SRM augmenté

## **PARTIE 4.**

### **L'intégration TPRM + SRM : vers une plateforme unifiée de gouvernance fournisseurs**

## **PARTIE 1.**

# **Le SRM : un socle solide en pleine évolution**

Au cours des dernières années, les solutions de **Supplier Relationship Management ont profondément transformé la fonction Achats**. Elles ont permis de structurer la relation fournisseur, de mieux piloter la performance, d'améliorer la collaboration et de centraliser un certain nombre d'informations essentielles. Le SRM s'est progressivement imposé comme un outil incontournable pour professionnaliser la gestion des fournisseurs et accompagner la montée en maturité des organisations.

Grâce au SRM, les directions Achats disposent aujourd'hui de **leviers puissants pour :**

- segmenter leur panel fournisseurs
- suivre les engagements contractuels
- mesurer la performance

Cette structuration a permis de passer d'une gestion transactionnelle à une approche plus stratégique de la relation fournisseur, orientée création de valeur.

Cependant, cette évolution s'inscrit dans un contexte qui, lui, a profondément changé. Les entreprises opèrent désormais dans des **écosystèmes beaucoup plus ouverts, internationaux et interconnectés**. Le nombre de fournisseurs augmente, les exigences réglementaires se renforcent et les risques associés aux tiers deviennent plus complexes et plus diffus.



Dans ce nouvel environnement, le SRM atteint un niveau de maturité qui appelle une évolution. Non pas parce qu'il serait insuffisant, mais parce que **les enjeux auxquels il doit répondre se sont élargis**. La gestion de la performance fournisseur ne peut plus être dissociée de la gestion des risques, de la conformité ou encore de la qualité des données.

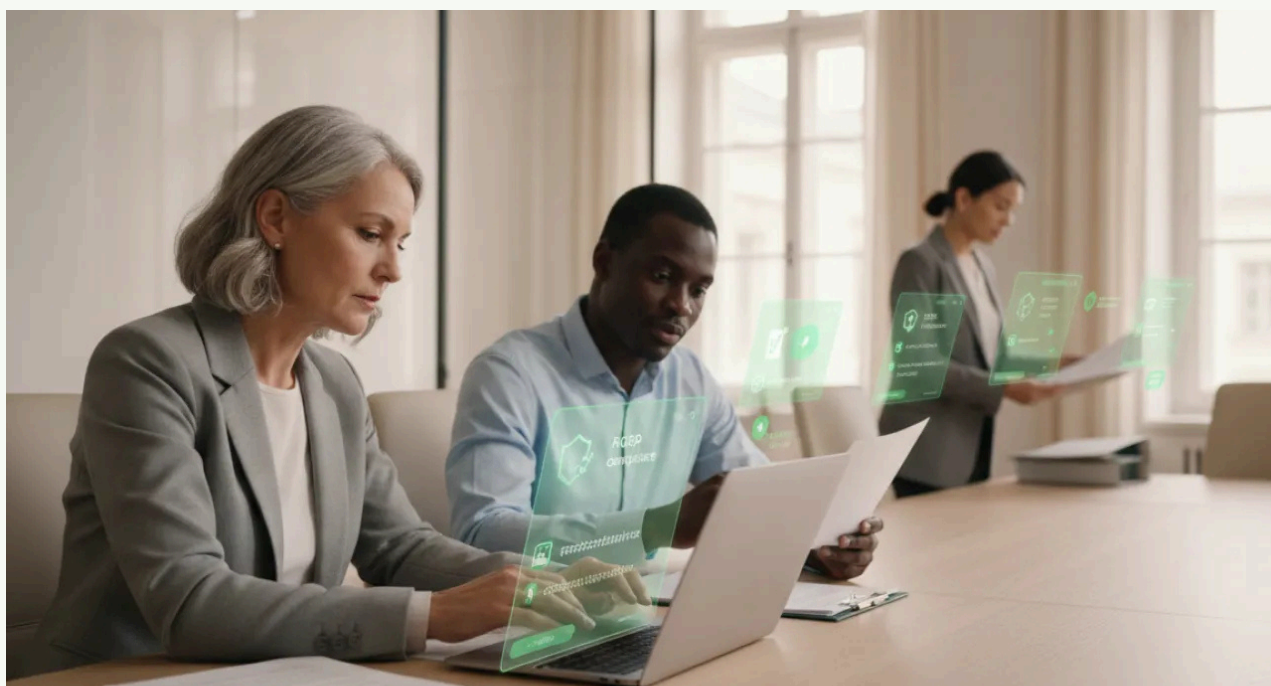
C'est notamment la question de la **fiabilité de l'information** qui devient centrale. Lorsque les données fournisseurs restent dispersées ou partiellement mises à jour, elles limitent la capacité des équipes à piloter efficacement leur panel fournisseurs. L'exemple de **Vallourec** montre qu'avant la transformation, des processus encore largement manuels et hétérogènes rendaient difficile la maîtrise des délais et la traçabilité des informations. Ce constat n'est pas isolé : il reflète une réalité partagée par de nombreuses organisations en phase de montée en maturité.

Par ailleurs, les processus opérationnels, bien qu'encadrés par des outils SRM, reposent encore **en partie sur des interventions humaines**. Cela ne remet pas en cause leur efficacité globale, mais introduit une variabilité qui peut complexifier la gestion à grande échelle, notamment dans des environnements internationaux ou multi-ERP.



Enfin, la montée des risques liés aux tiers change profondément la donne. Les fraudes, les enjeux de conformité ou encore les exigences ESG ne peuvent plus être traités de manière périphérique. **Ils doivent être intégrés directement dans les processus de gestion fournisseurs.** Les risques exploitent aujourd'hui avant tout des failles organisationnelles et des processus insuffisamment structurés.

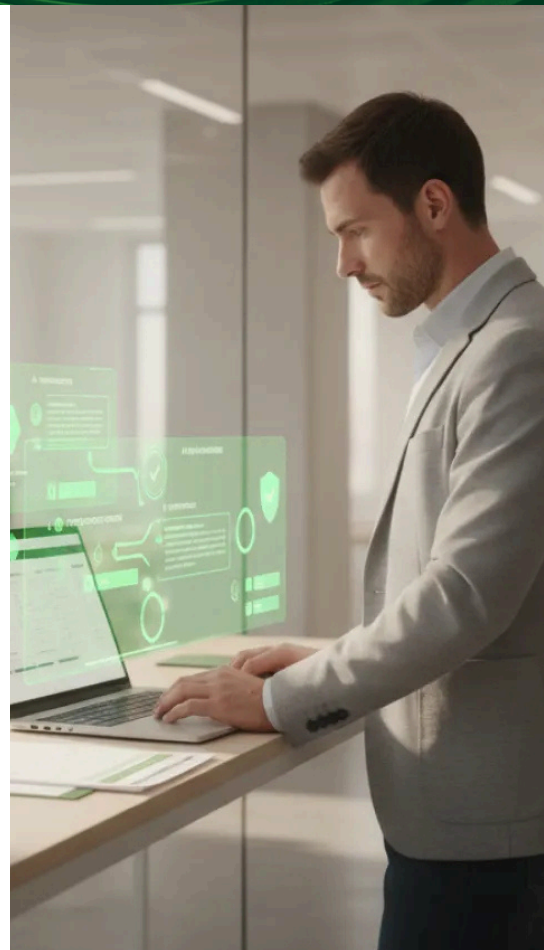
Dans ce contexte, **le SRM doit être enrichi.** Il constitue un socle indispensable, sur lequel il devient nécessaire d'ajouter une couche de pilotage du risque et de fiabilisation des données. C'est précisément ce que permet le TPRM.





### PAROLE D'EXPERT

# Acxias & AprovaLL : accélérer la digitalisation des processus achats grâce à un connecteur intelligent



## Acxias, expert des solutions achats SAP

Acxias est un **cabinet de conseil spécialisé dans la transformation digitale des fonctions achats et supply chain**, avec une expertise reconnue sur les solutions SAP Ariba. Acxias accompagne les clients à chaque étape de leurs projets, du déploiement à l'optimisation et à l'intégration de leurs outils, en privilégiant une approche centrée sur la performance, l'adoption et la création de valeur.

En tant que partenaire SAP, Acxias s'appuie sur une double expertise, à la fois fonctionnelle et technique, permettant de répondre aux enjeux métiers tout en assurant une intégration fluide au sein d'environnements IT complexes. Acxias intervient sur des projets stratégiques autour de SAP Ariba, notamment le pilotage de la relation fournisseurs.

Forts de plus de 200 projets Ariba menés avec succès, nous nous distinguons par notre expertise et notre flexibilité au service de la réussite de nos clients.

## Le défi de l'onboarding fournisseur

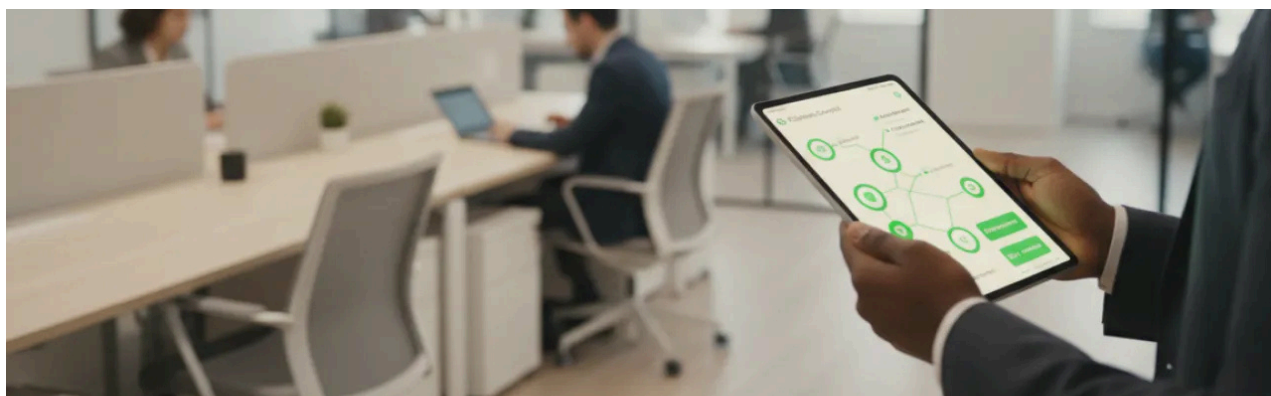
L'onboarding fournisseur est une étape essentielle dans les processus achats.

Avant de pouvoir collaborer avec un fournisseur, les organisations doivent **collecter et vérifier un grand nombre d'informations** :

- données administratives
- informations fiscales
- certificats et documents réglementaires
- questionnaires de qualification

Dans de nombreux cas, ces contrôles reposent encore sur des échanges manuels avec les fournisseurs, ce qui peut entraîner :

- ⚠ des délais importants dans la création des fournisseurs
- ⚠ des erreurs ou incohérences dans les données
- ⚠ un manque de traçabilité dans les validations.



## Intégrer Aprovall dans le processus SAP Ariba

Pour répondre à ces enjeux, Acxias a développé un connecteur permettant d'intégrer Aprovall avec SAP Ariba.

Ce connecteur permet d'intégrer les contrôles réalisés dans Aprovall directement dans le processus d'onboarding fournisseur géré dans SAP Ariba.

Lorsqu'une demande de création fournisseur est initiée dans SAP Ariba :

- 1 Les informations fournisseur sont transmises à Aprovall via le connecteur
- 2 Aprovall réalise les vérifications nécessaires sur les données fournisseurs
- 3 Aprovall peut interagir directement avec le fournisseur afin de compléter les informations manquantes
- 4 Une fois les contrôles validés, les informations sont automatiquement renvoyées dans SAP Ariba afin de poursuivre le processus de qualification fournisseur

Cette intégration permet de sécuriser la qualité des données fournisseurs tout en conservant un processus fluide pour les utilisateurs métiers.





## Les avantages du connecteur pour votre organisation

L'intégration entre Aprovall et SAP Ariba via le connecteur Acxias apporte des bénéfices concrets :

1

### Vérification des informations fournisseurs avant validation

Le connecteur permet d'intégrer les contrôles réalisés dans Aprovall directement dans le processus d'onboarding fournisseur de SAP Ariba. Les informations administratives et fiscales peuvent ainsi être vérifiées avant leur validation dans le système.

2

### Amélioration de la qualité des données fournisseurs

Les informations vérifiées dans Aprovall sont synchronisées avec SAP Ariba, ce qui permet d'améliorer la fiabilité et la cohérence des données fournisseurs utilisées.

3

### Réduction des échanges manuels avec les fournisseurs

Aprovall peut interagir directement avec les fournisseurs afin de compléter ou corriger certaines informations. Cela limite les échanges manuels entre les équipes internes et les fournisseurs.

4

### Renforcement de la gouvernance et de la conformité

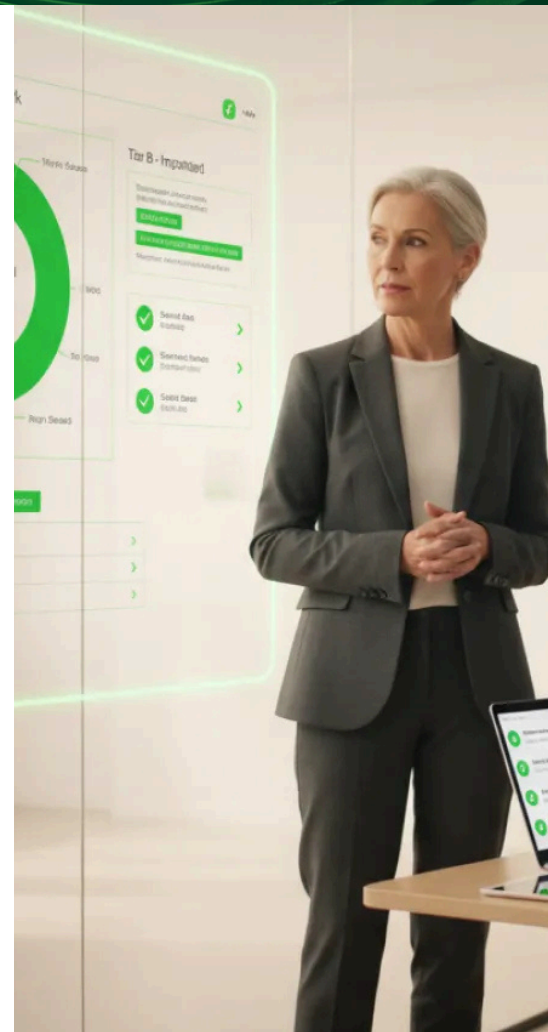
Les contrôles et validations réalisés dans Aprovall sont intégrés au processus global de gestion fournisseur, offrant une meilleure traçabilité et facilitant les contrôles de conformité et les audits.

## Un levier stratégique avec SAP Ariba

Le connecteur AprovaLL prend tout son sens dans des environnements utilisant SAP Ariba qui constituent des briques essentielles pour :

- La gestion des fournisseurs
- Le pilotage des risques
- La conformité et les processus d'homologation

En intégrant AprovaLL à cet écosystème, les entreprises bénéficient d'une chaîne de validation complète, cohérente et parfaitement alignée avec leurs enjeux achats.



## Conclusion

Avec ce connecteur, Acxias et AprovaLL proposent **une solution concrète pour répondre aux enjeux actuels** de digitalisation du processus fournisseur, de performance et de gouvernance des processus achats.

Cette collaboration illustre la capacité d'Acxias à créer de la valeur grâce à des intégrations intelligentes, au service des directions achats et des équipes métiers.

## PARTIE 2.

# Le TPRM : un levier structurant pour un SRM augmenté

Le Third Party Risk Management s'inscrit dans la continuité naturelle du SRM. Là où le SRM structure la relation fournisseur, le **TPRM vient en renforcer la fiabilité**, la sécurité et la profondeur analytique. Il ne remplace pas le SRM, il en étend le périmètre et en décuple la valeur.

Sa première contribution consiste à transformer la donnée fournisseur en un actif stratégique. **En centralisant l'ensemble des informations relatives aux tiers** — données légales, financières, documentaires, extra-financières, Risques Cyber ou, entre autres, Ethiques et Environnement — le TPRM permet de constituer **un référentiel unique**, cohérent et continuellement mis à jour grâce à la mutualisation des parcours des fournisseurs. Cette centralisation n'est pas seulement un enjeu technique, elle conditionne la capacité des organisations à prendre des décisions éclairées.

Dans le cas Vallourec, cette transformation s'est traduite par une **mise à disposition immédiate des informations**, désormais centralisées et accessibles à l'ensemble des parties prenantes. Ce type d'évolution modifie profondément la manière dont les équipes interagissent avec la donnée fournisseur, en passant d'une logique de recherche et de consolidation à une logique d'exploitation directe.



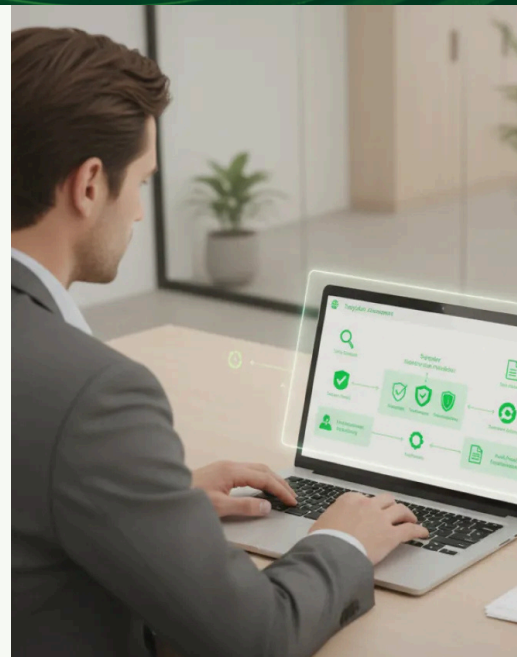
L'intégration d'AprovaLL avec Ivalua nous permet de fiabiliser durablement la gestion de nos fournisseurs. Les informations sont centralisées, à jour et immédiatement accessibles, ce qui simplifie considérablement le travail des équipes achats.



**Corinne Pétriaux**

Senior Business Application Manager | Vallourec

Le TPRM agit également comme un catalyseur d'automatisation. Les processus clés du cycle de vie fournisseur — collecte documentaire, validations, mises à jour, contrôles — sont orchestrés **de manière structurée et automatisée**. Cette automatisation permet non seulement de **réduire les délais, mais aussi de standardiser les pratiques et d'améliorer la qualité globale des opérations**.



# 25%

Les **gains de productivité** peuvent être significatifs, avec des réductions de temps de traitement pouvant atteindre 25 % dans certains cas .

Au-delà de l'efficacité opérationnelle, le TPRM introduit une nouvelle dimension dans la gestion des fournisseurs : la **vision 360°**. Chaque fournisseur n'est plus évalué uniquement sur sa performance opérationnelle, mais sur un ensemble de critères couvrant la conformité, la santé financière, les risques cyber, les engagements ESG ou encore le respect des droits humains. Cette approche multidimensionnelle permet d'avoir une compréhension beaucoup plus fine et dynamique du profil de chaque tiers.

Enfin, le TPRM joue un rôle clé dans la sécurisation des processus. En intégrant des contrôles automatisés et systématiques, il permet de **réduire la dépendance aux interventions manuelles et de renforcer la robustesse des dispositifs de prévention**. Là où les fraudes deviennent plus sophistiquées et exploitent les moindres failles organisationnelles, cette sécurisation devient un impératif stratégique.

Ainsi, le TPRM ne se limite pas à une logique de conformité. Il constitue un véritable **levier de transformation** qui permet de faire évoluer le SRM vers un **modèle plus fiable, plus automatisé et plus stratégique**.

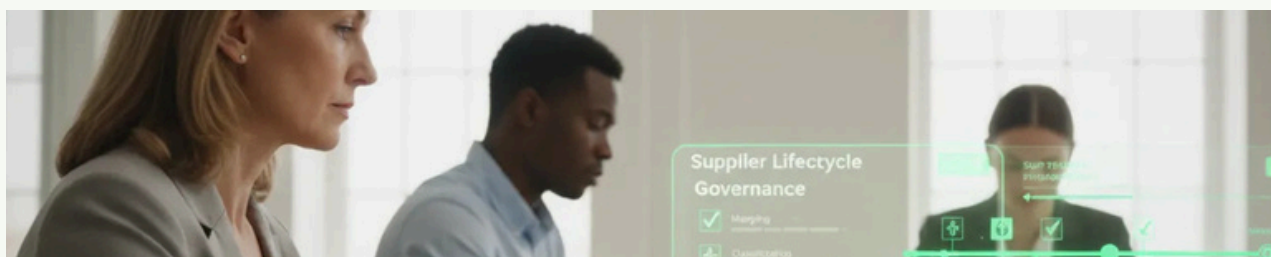


### PARTIE 3.

## Un SRM maximisé : performance, fiabilité et pilotage en temps réel

L'intégration du TPRM au cœur du SRM produit des effets tangibles qui transforment en profondeur la gestion des fournisseurs. Le premier de ces effets concerne la qualité du pilotage. En s'appuyant sur un référentiel de données centralisé et fiabilisé, les directions achats disposent d'une vision claire et consolidée de leur panel fournisseurs. Cette visibilité permet d'affiner les stratégies de segmentation, d'identifier plus rapidement les fournisseurs critiques et de prioriser les actions avec davantage de précision.

Cette évolution se traduit également par une accélération de la prise de décision. Les informations étant disponibles en temps réel, enrichies par des indicateurs fiables et des alertes contextualisées, les équipes peuvent réagir plus rapidement aux évolutions de leur environnement. Elles ne subissent plus les événements, mais les anticipent. Cette capacité d'anticipation constitue un avantage décisif dans des marchés de plus en plus volatils.



Parallèlement, l'automatisation des processus **permet de réallouer les ressources vers des activités à plus forte valeur ajoutée**. Les équipes achats, traditionnellement mobilisées sur des tâches administratives, peuvent désormais se concentrer sur le pilotage de la performance fournisseur, le développement de relations stratégiques et la contribution aux objectifs globaux de l'entreprise. Dans le cas Vallourec, cette transformation a **permis de réduire significativement la charge administrative et de recentrer les équipes sur la création de valeur**.

L'un des apports les plus structurants du TPRM réside dans l'intégration native de la gestion des risques au sein du SRM. Les contrôles ne sont plus réalisés a posteriori, mais **intégrés directement dans les processus opérationnels**. Chaque étape du cycle de vie fournisseur — de l'onboarding au suivi continu — devient un point de contrôle structuré, automatisé et traçable. Cette approche permet de **sécuriser les opérations sans alourdir les processus**, en combinant fluidité et robustesse.



L'intégration d'AprovaLL directement dans notre outil achats Ivalua nous permet de sécuriser nos processus sans changer les habitudes des équipes. Les documents sont collectés une seule fois, mutualisés au niveau du groupe et immédiatement accessibles. Cela améliore la qualité des données fournisseurs, simplifie le suivi de la conformité et apporte une vraie valeur ajoutée opérationnelle pour l'ensemble des métiers.



**Thibaut Rongier**

Responsable de projets SI | Eiffage

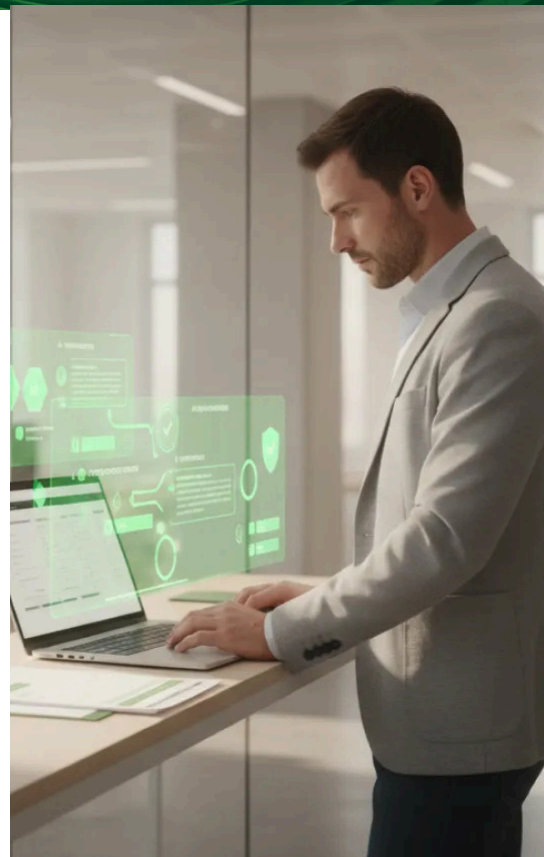
Enfin, le TPRM permet de renforcer la performance globale des fournisseurs. En offrant une meilleure visibilité sur les engagements, les risques et les axes d'amélioration, il favorise une **relation plus transparente et plus collaborative**. Les fournisseurs sont mieux accompagnés, les plans de progrès sont mieux ciblés et les interactions gagnent en qualité. Le SRM ne se limite plus à mesurer la performance, il devient un levier actif de son amélioration. L'engagement des fournisseurs est décuplé grâce à **AprovaLL Portal, le portail fournisseurs gratuit**.



### PAROLE D'EXPERT

## Okaveo, la solution achats complète et son SRM fiable pour un pilotage en temps réel, avec AprovaLL..

La maîtrise des risques fournisseurs est un enjeu stratégique, les directions Achats doivent dépasser une logique déclarative pour entrer dans une dynamique de pilotage continu. C'est précisément l'ambition portée par Okaveo, éditeur français membre de la French Tech, qui accompagne aujourd'hui plus de **400 organisations avec une plateforme SaaS couvrant l'ensemble du cycle Source-to-Contract**.



# +18 000

utilisateurs

# 98%

taux de renouvellement

# 99,9%

taux de disponibilité de la plateforme

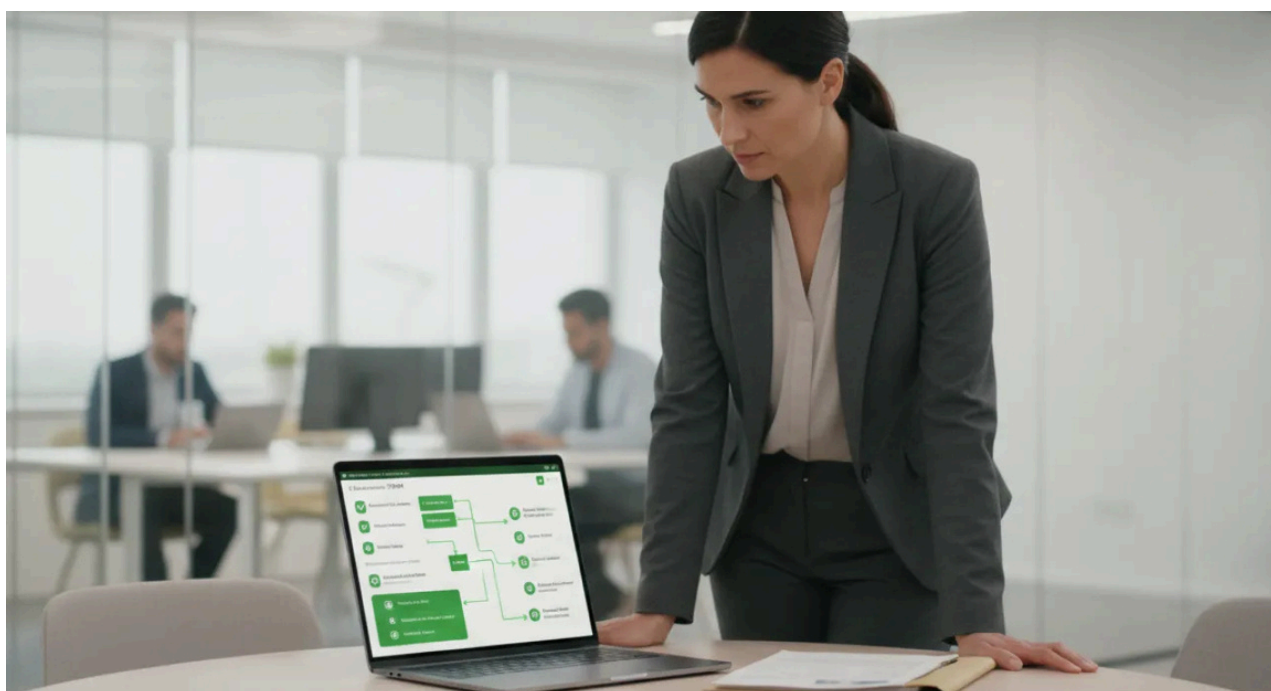
Avec plus de 18 000 utilisateurs, un taux de renouvellement de 98 % et un taux de disponibilité de 99,9% de sa plateforme, Okaveo s'impose comme un acteur de référence, capable de conjuguer performance opérationnelle et fiabilité technologique. Sa croissance soutenue (+50 % par an) illustre la pertinence de son positionnement : **proposer une solution française, complète et fiable, pensée avec et pour les utilisateurs.**

## Une approche différenciante, orientée terrain

L'un des marqueurs forts d'Okaveo réside dans son **modèle collaboratif**. À travers le Klub Okaveo, une communauté active de directions achats contribue directement aux évolutions de la plateforme. Cette logique de co-construction permet d'**ancrer les développements dans les usages réels**, tout en garantissant agilité et capacité d'adaptation.

Par ailleurs, l'ouverture de l'écosystème constitue un levier clé. **La plateforme est nativement connectée à des solutions comme AprovaLL** ainsi qu'à des bases Open Data, facilitant son intégration dans les systèmes existants. À cela s'ajoute une approche transparente sur le plan tarifaire : **toutes les fonctionnalités, présentes et futures, sont incluses, offrant une parfaite maîtrise budgétaire**. Aussi, chaque utilisateur interne peut accéder à la plateforme sans coût supplémentaire.

Enfin, la souveraineté numérique est pleinement intégrée, avec une solution française et des **données hébergées en France**, répondant aux exigences croissantes en matière de sécurité et de conformité.





## Le TPRM, catalyseur de performance du SRM

L'intégration du Third Party Risk Management (TPRM) au cœur du SRM marque un changement de paradigme. Il ne s'agit plus simplement de collecter des informations fournisseurs, mais de piloter activement les risques dans une logique proactive.

**L'alliance entre Okaveo et AprovaLL illustre parfaitement cette transformation.** Grâce à une automatisation complète de la collecte des documents de conformité (attestations, certificats, données légales), les informations sont non seulement fiabilisées, mais également actualisées en temps réel. Les processus de vérification et de scoring des risques tiers sont industrialisés, permettant aux équipes Achats de disposer d'une vision claire et exploitable à chaque étape du cycle.

**Concrètement, le connecteur AprovaLL permet une synchronisation automatique des données, sans double saisie, via une API sécurisée.**

Les informations liées à la conformité réglementaire et documentaire remontent directement dans Okaveo, où elles sont exploitées pour générer des alertes, détecter les risques et éclairer les décisions, du sourcing jusqu'à l'exécution contractuelle.



## Des bénéfices opérationnels immédiats

Cette intégration se traduit par trois bénéfices majeurs pour les organisations :

### 1 Une conformité automatisée

Les obligations légales et réglementaires sont vérifiées en continu, sans intervention manuelle, réduisant significativement les risques de non-conformité.

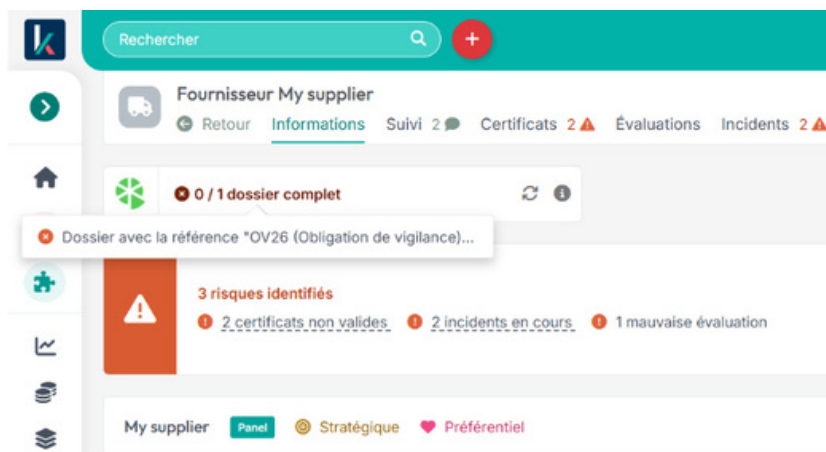
### 2 Une vision unifiée des risques

L'ensemble des données fournisseurs (conformité, finance, RSE) est centralisé dans un cockpit unique, facilitant le pilotage et la prise de décision.

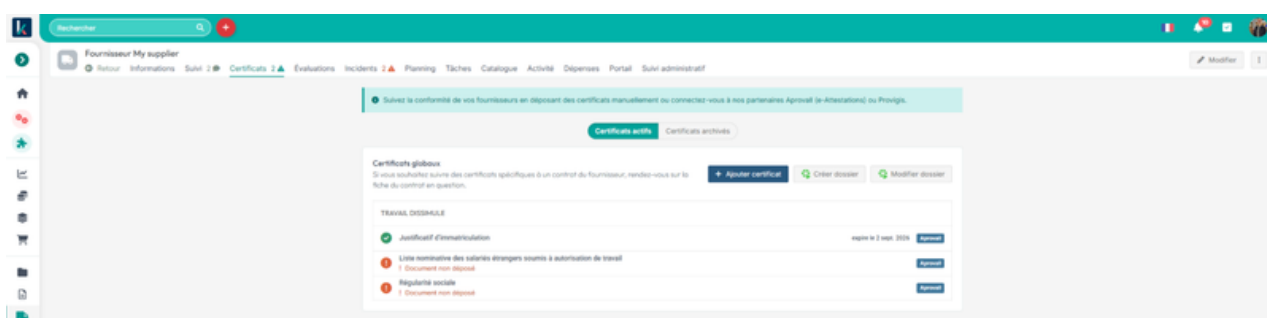
### 3 Une adoption rapide par les équipes

Grâce à une interface simple et collaborative, les utilisateurs métiers comme les fournisseurs s'approprient rapidement la solution.

## Vers un SRM augmenté



En intégrant le TPRM AprovaLL au cœur de leur stratégie achats, les organisations **transforment une contrainte réglementaire en véritable levier de performance**. Le SRM d'Okaveo, déjà positionné comme un outil de pilotage stratégique, voit sa capacité d'anticipation des risques et de sécurisation des opérations **renforcée par l'intégration native d'AprovaLL**.



**Avec Okaveo et AprovaLL, la gestion des tiers entre dans une nouvelle ère : plus fluide, plus fiable et résolument tournée vers la performance.**

#### PARTIE 4.

## L'intégration TPRM + SRM : vers une plateforme unifiée de gouvernance fournisseurs

La pleine valeur du TPRM s'exprime lorsqu'il est **intégré de manière fluide et native au sein des solutions SRM**. Cette intégration permet de dépasser la logique d'outils juxtaposés pour construire une véritable plateforme unifiée de gouvernance fournisseurs. Les données, les processus et les contrôles sont ainsi orchestrés dans un environnement unique, cohérent et interconnecté.

L'intégration d'une solution comme **AprovaLL permet d'inscrire les processus de gestion des risques directement dans les flux achats**. Les utilisateurs accèdent aux informations et aux fonctionnalités sans quitter leur environnement de travail, ce qui favorise l'adoption et améliore l'efficacité opérationnelle. Cette continuité des usages est essentielle pour garantir la réussite des projets de transformation.

### À noter

L'intégration permet également d'**éliminer les ruptures de flux et les ressaisies manuelles**, qui sont souvent sources d'erreurs et de perte de temps

Les données sont mises à jour de manière synchronisée et bénéficient immédiatement à l'ensemble des parties prenantes. Cette fluidité **renforce la qualité de l'information et la cohérence des décisions**.



Par ailleurs, les solutions de TPRM modernes offrent des capacités de déploiement rapides, avec des fonctionnalités prêtes à l'emploi et des **configurations adaptées aux besoins métiers**.

Certaines organisations peuvent ainsi mettre en œuvre ces solutions en quelques semaines seulement, avec un **retour sur investissement rapide**.

Cette rapidité de déploiement constitue un atout majeur dans un contexte où les enjeux de conformité et de gestion des risques sont devenus urgents.

Au-delà des aspects techniques, cette convergence entre TPRM et SRM marque une évolution vers une **gouvernance fournisseurs plus intégrée, plus transverse et plus stratégique**. Elle implique une collaboration renforcée entre les directions achats, finance, conformité et IT, autour d'un objectif commun : **sécuriser, fiabiliser et optimiser la gestion des tiers**.



## TPRM + SRM : Eiffage l'a fait avec AprovaLL x Ivalua

Pour les équipes déjà équipées d'un outil SRM, découvrez comment Eiffage a connecté AprovaLL à Ivalua pour unifier l'évaluation tiers à l'échelle groupe.

[Découvrir le témoignage en vidéo](#)

# AprovaLL

AprovaLL est un leader européen des logiciels de gestion des risques et de conformité des tiers (TPRM).

Grâce à sa plateforme AprovaLL Third Party Manager, ses clients bénéficient de l'ensemble des évaluations et des informations nécessaires tout le long du cycle de vie des relations avec leurs tiers, assurant leur conformité, la protection de leurs actifs et de leur réputation dans un environnement de plus en plus complexe et contraignant.

Pour en savoir plus,  
visitez [www.aprovaLL.com](http://www.aprovaLL.com)



## Nos engagements

