



Transformation Digitale des Achats

Les clés pour déterminer la
rentabilité de votre projet
Digital Achats

Les intervenants



Thierry BOURANY, NEXANS
Directeur Transformation Achats



Emeline TAUGOURDEAU, ACXIAS
Business Development



Bertrand GABRIEL, ACXIAS
Expert Digital Achats + P2P
Directeur Comptes Stratégiques



Objectifs de la séance



Vous donner des clés pour calculer le retour sur investissement de votre projet Digital Achats



Partager un retour d'expérience concret d'un ambitieux projet de transformation digitale achats



- ✓ Pouvez vous dire quelques mots sur la société Nexans ?
- ✓ Quelle est votre mission au sein de Nexans ?
- ✓ Quels ont été les enjeux et objectifs de votre projet ?
- ✓ Quelle a été la feuille de route de votre projet de Transformation Digitale des Achats ?

Feuille de route projet NEXANS



2005

2011

2015

2021

Fait marquant	<p>Lancement projet P2P / Indirects</p> <p>Changement de plate-forme P2P</p> <p>Déploiement global WW + Digital Achats</p>
Solution	<p>Achats Pro</p> <p>ARIBA Buying & Invoicing (P2P)</p> <p>Ariba devient SAP + Ariba Sourcing (inc. enchères) & Contract (inc signature électronique)</p>
Périmètre	<p>10 Sites en France 500 utilisateurs 10 catalogues</p> <p>France et Allemagne 1000 utilisateurs</p> <p>19 pays 4 000 utilisateurs 500 catalogues 2 enchères / sem.</p>
ROI	<p>Compliance !</p> <p>Compliance + Efficience Achats et comptabilité</p> <p>Compliance + Efficience Achats et comptabilité + Performance Achats / Economies</p>



Objectifs de la démarche

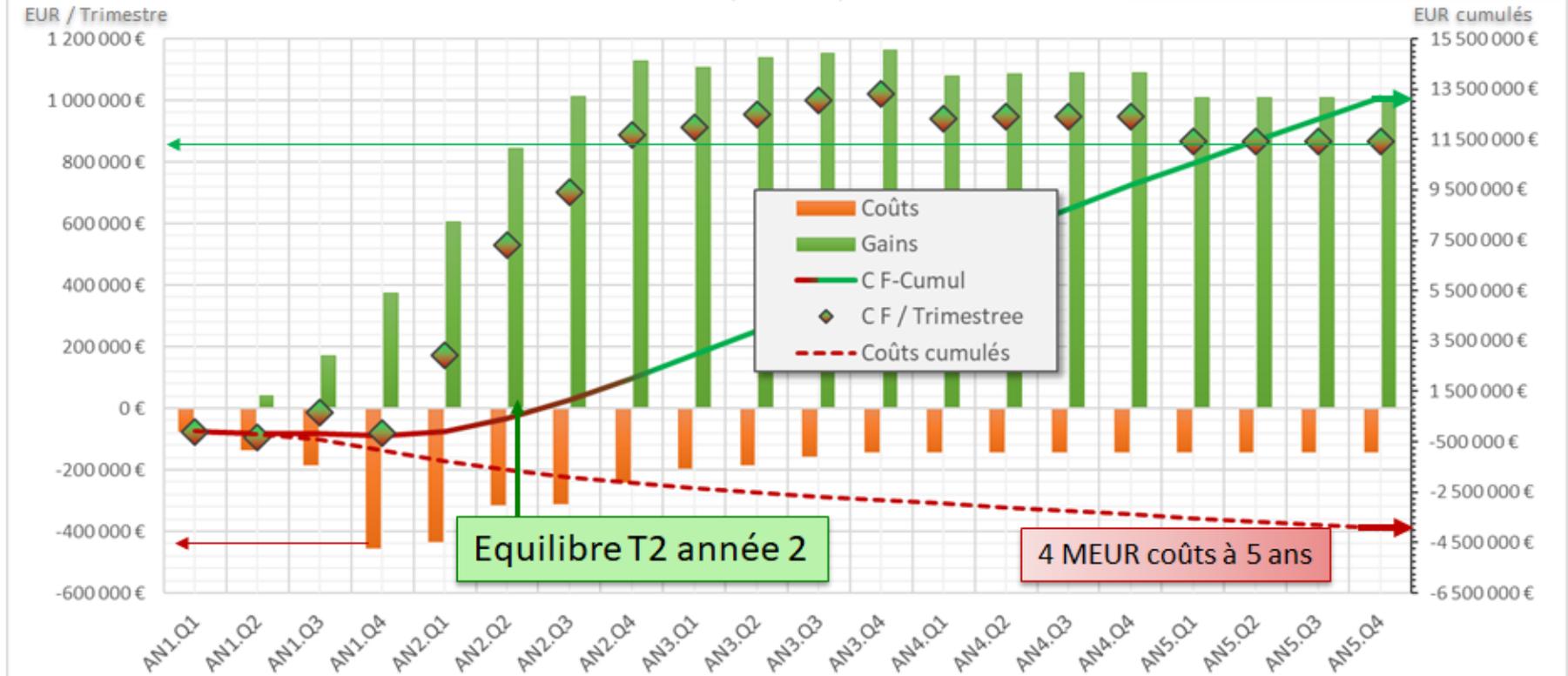
Quels résultats souhaite-t-on obtenir ?

Quels résultats souhaite-t-on obtenir ?

Cas Client

Calcul du retour sur investissement sur 5 ans
(Cash Flow)

Cash Flow +13 MEUR cumulés à 5 ans
puis + 3,5MEUR /an





Volet #1 : la création de valeur

Quels sont les axes de création de valeur d'un projet Digital Achats ?

Processus Source to Pay

Spend & Performance Management



S2C - Source-to-Contract



© ACXIAS 2020

P2R - Procure-to-Receipt



AP - Account Payable



Légende : ∞ Processus collaboratif avec le fournisseur

Principales sources de création de valeur quantifiable

Focus

2 Visibilité sur les dépenses :
 identification des catégories à travailler en priorité (e.g. dépenses fragmentées etc.)

4 Demandes de devis
 . Systématisation des mises en concurrence
 . Achats délégués sous contrôle
 . Redirection des demandes importantes aux achats

5 Achats prescripteurs guidés
 . Fournisseurs référencés
 . Achats sous catalogue = conditions négociées achats
 . Réduction / annihilation des achats sauvages
 . Plus d'intervention Achats

8 Facture électronique
 collecte, vérification et enregistrement automatique des factures fournisseurs

1 Gain de temps des acheteurs professionnels: passer des activités tactico-opérationnelles (voire administratives) à des activités stratégiques impactant directement la performance achats : données faciles d'accès, modèles d'appels d'offres, signature électronique des contrats, achats délégués (sous contrôle), implication réduite (et maîtrisée) des achats dans le processus P2P - commandes auto., moins litiges factures etc.

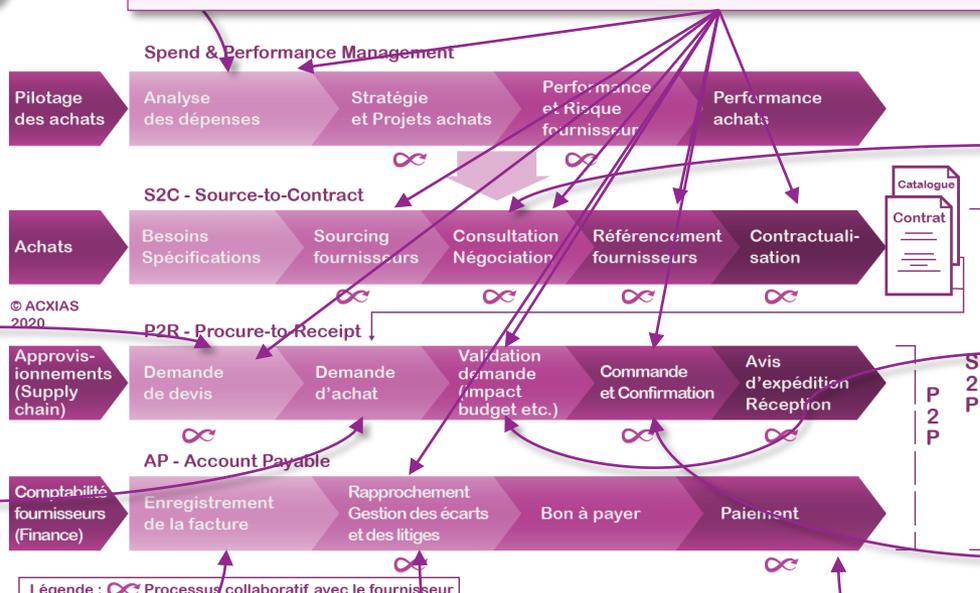
3 Négociations
 mécanismes d'enchères permettant d'accroître la performance économique des achats

6 Workflow Contrôle des dépenses renforcé (réduction mécanique des dépenses engagées)

7 Commandes créées en automatique et AR
 Commandes récupérés automatiquement (gestion des retards etc.)

9 Facture Automatisation de la validation de facture (facturé = tarifs de la commande x quantités de la réception)

10 Reverse factoring
 Escomptes fournisseurs (en substitution en général de leur factor)



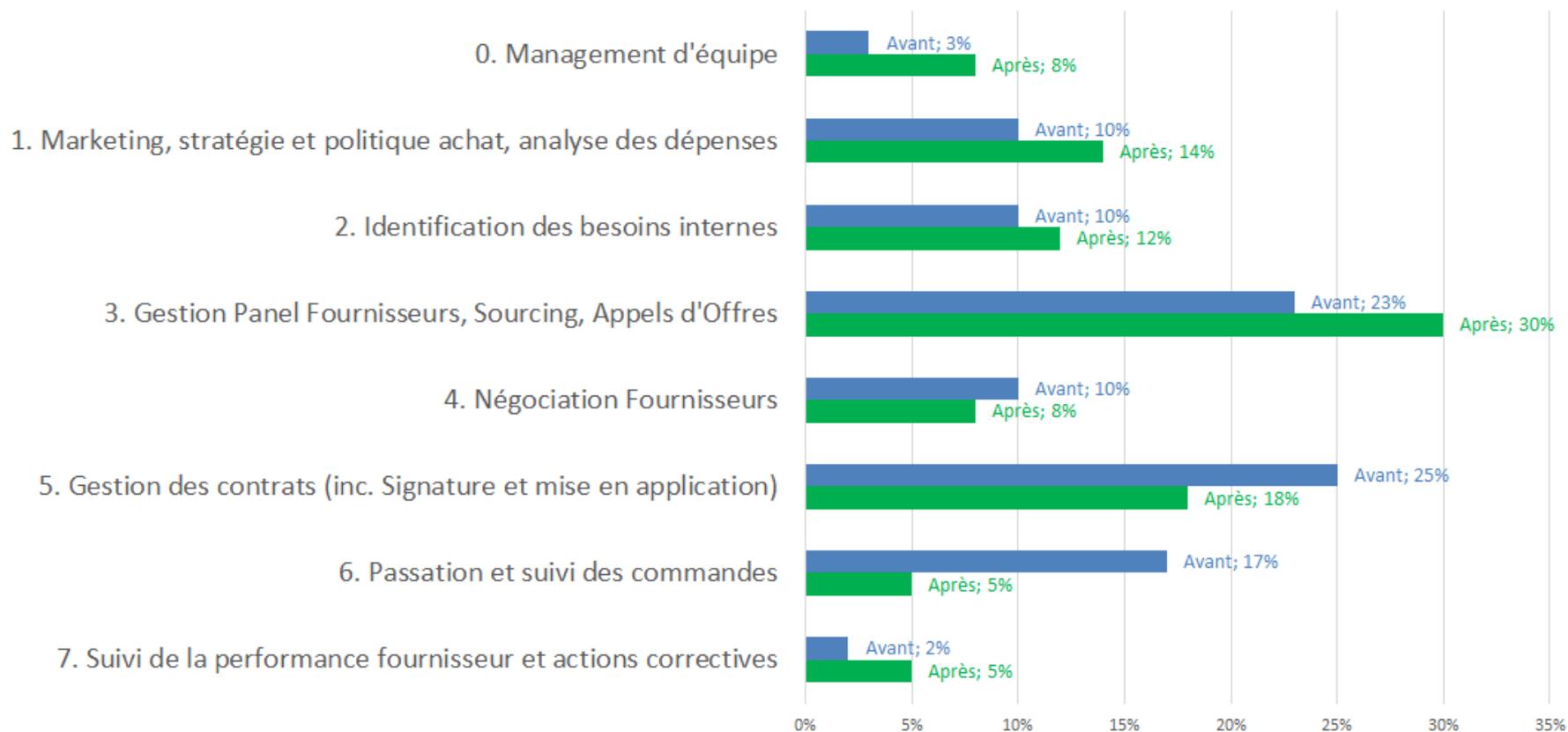
SONDAGE – Combien de temps passent vos acheteurs sur le processus de commande ?



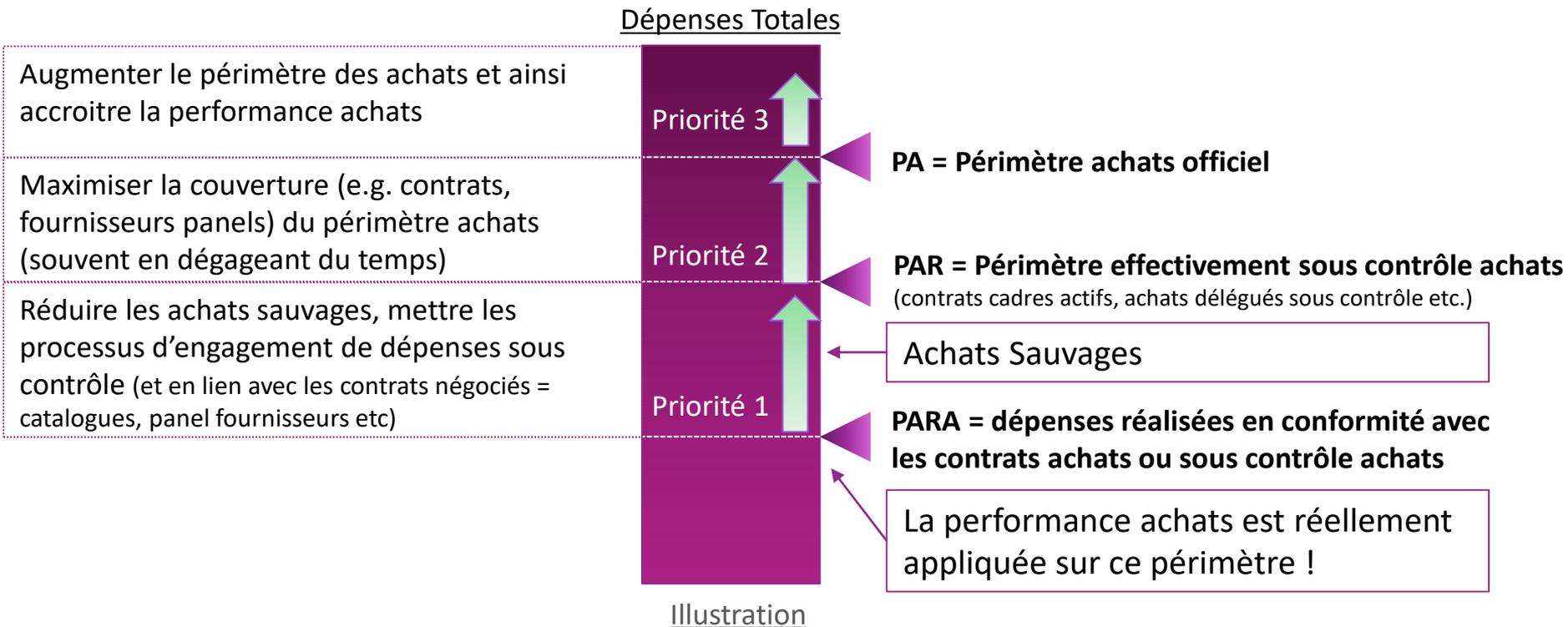
Focus

② **Gain de temps des acheteurs professionnels**: passer des activités tactico-opérationnelles (voire administratives) à des activités stratégiques impactant directement la performance achats : données faciles d'accès, modèles d'appels d'offres, signature électronique des contrats, achats délégués (sous contrôle), implication réduite (et maîtrisée) des achats dans le processus P2P -commandes auto., moins litiges factures etc.

NEXANS - IMPACTS DU PROJET DIGITAL ACHATS SUR LE TEMPS PASSE PAR ACTIVITE



Quantification des gains financiers - Préambule



Autres bénéfiques difficilement quantifiables



Accélération des processus

- Exemples : acheminement et enregistrement des factures, signature électronique des contrats etc.



Conformité LME et respect des délais de paiement contractuels

- Eviter les amendes de la DGCRF
- Acheteur en position de force à la table des négociations



Base partagée + données historisées : pas de perte d'information avec le turnover des acheteurs

Gains de substitution existant informatique

1. A quelles solutions la nouvelle plate-forme digitale **va-t-elle pouvoir se substituer** ?

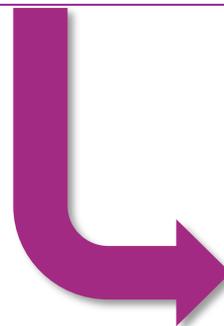
⇒ Quels sont **les gains sous-jacents de décommissionnement des anciens outils** (coûts de maintenance, d'infrastructure etc.) ?

2. Est-ce possible de **s'affranchir des licences ERP** de certains utilisateurs (prescripteurs, acheteurs) ?

⇒ Quels sont les gains sous-jacents? (éviter l'acquisition de nouvelles licences, abonnement maintenance etc.)

En savoir plus sur « les apports d'une solution spécialisée Procure-to-Pay en complément de votre ERP »

⇒ webinar ACXIAS octobre 2020



Performance Achats

Les apports d'une solution spécialisée Procure-to-Pay en complément de votre ERP

Synthèse projet NEXANS



- ✓ Quels sont les principaux axes de création de valeur qui avaient été retenus dans le business plan de votre projet ?
- ✓ Sur quels axes la création de valeur a-t-elle été au rendez-vous ? Voire a dépassé les attentes ?
- ✓ Sur quels axes la création de valeur a-t-elle été en deçà des attentes ?



Volet #2 : les coûts

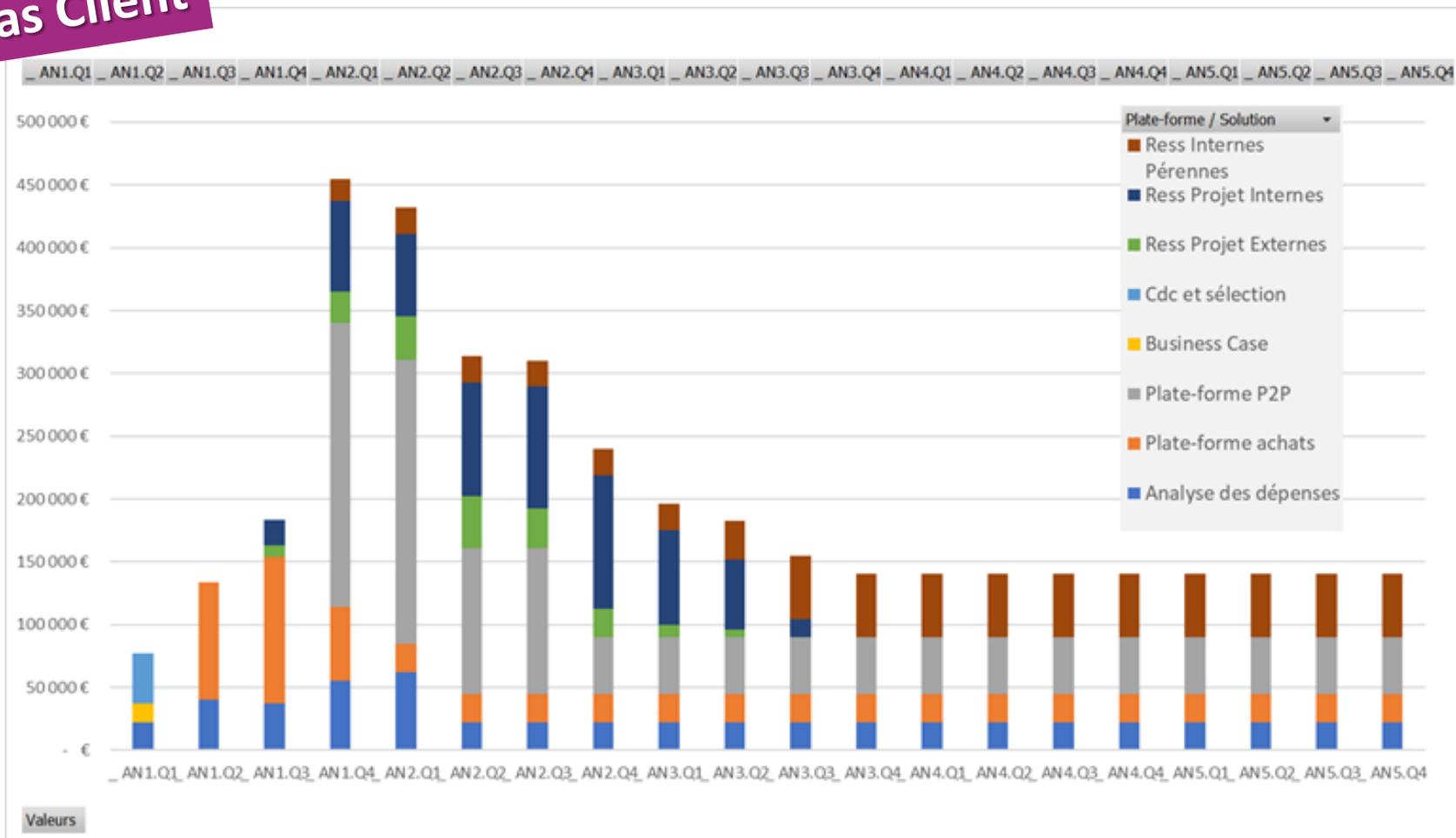
Calcul des coûts

Nature	Ligne	Source	Investissement	Récurrent
Logiciel en mode licence	Licences logiciel	Editeur	○	
	Maintenance annuelle	Editeur		○
	Hébergement	Hébergeur*	○	○
	Exploitation informatique	Hébergeur*	○	○
Logiciel en mode Saas/Cloud	Abonnement annuel	Editeur	Variable (peut être 0)	○
Assistance Maîtrise Ouvrage	Cahier des charges, choix logiciel etc.	Prestataire*	○	
	Conduite du changement	Prestataire*	○	○
Projet	Conception, réalisation, intégration etc.	Intégrateur	○	
	Equipe projet interne	Interne	○	
Opérations	Responsable applicatif	Interne		○
	E-Relations FRN (catalogues etc.)	Interne*		○
	Support aux équipes internes	Prestataire*		○
	Maintenance applicative	Prestataire*		○

**prestataire et / ou interne*

Calcul des coûts

Cas Client





- ✓ Quelles ont été les principales lignes de coûts de votre projet ?
- ✓ Quels sont les points d'attention à prendre en compte lors de l'établissement du budget ?



Volet #3 : Synthèse



- ✓ En synthèse, quel a été le ROI de votre projet et les principaux résultats ?

Application – Cas Client

Cas Client

Projet eProcurement Société XXX
Etude de rentabilité ACXIAS



Contexte

- . Secteur restauration
- . Dépenses indirectes : 500 MEUR (hors alimentaire & RH externes)
- . Mise en place d'une équipe d'acheteurs pour les achats indirects
- . % de factures sans commandes : 80 % (pas de contrôle amont des engagements)



Scénario >	Réaliste	Conservatif
Performance achats	12%	5%
Achats sauvages actuels	35%	20%
Réduction achats sauvages	70%	50%
Réduction de la consommation (contrôle avant engagement)	7%	3%
Gains tactical sourcing délégué	3%	1%



Vos Questions

sont les bienvenues