



# 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

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





## Objectifs de la démarche

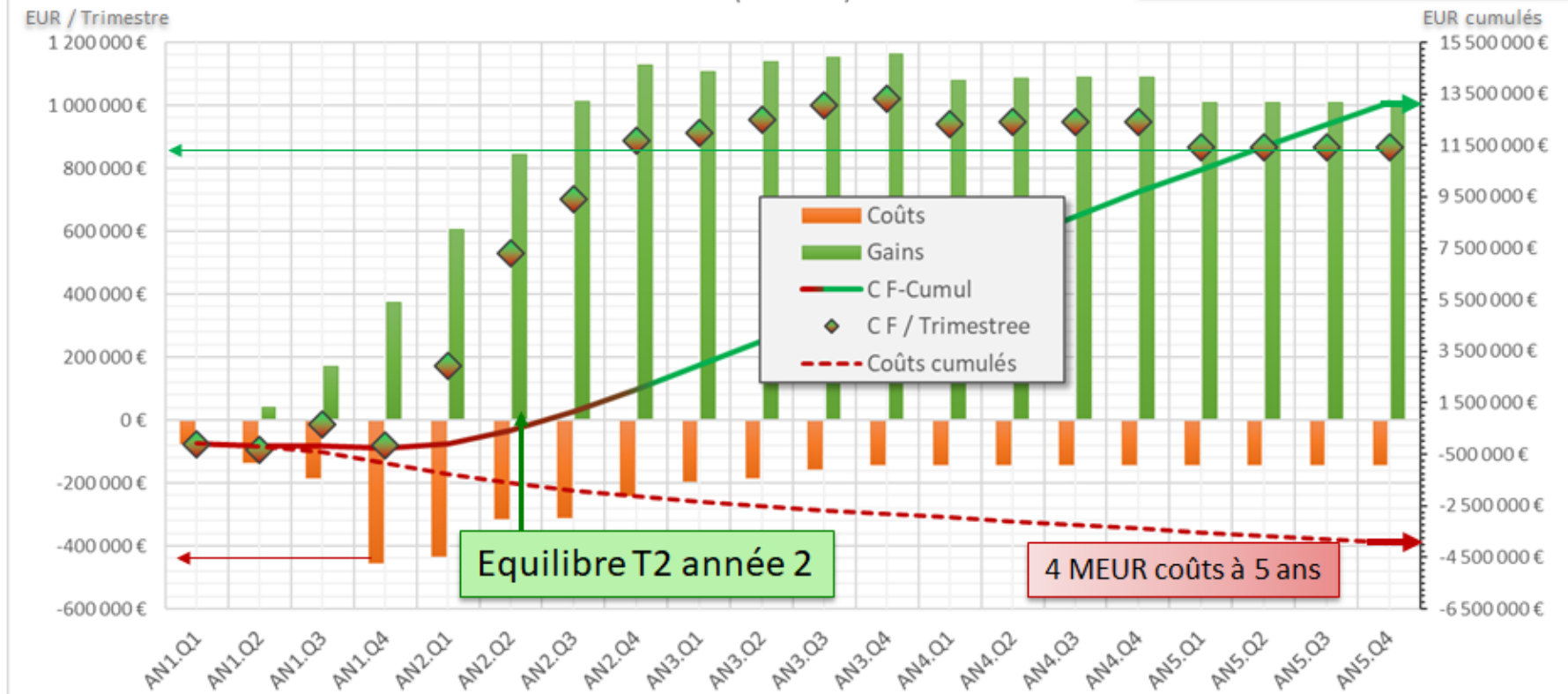
Quels résultats souhaite-t-on obtenir ?

# 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

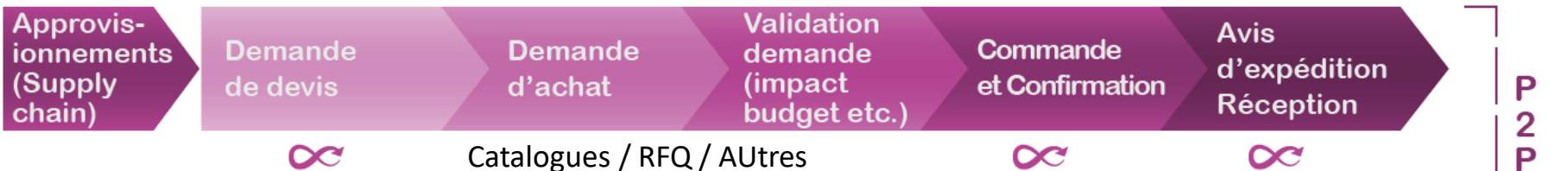


## S2C - Source-to-Contract



© 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.

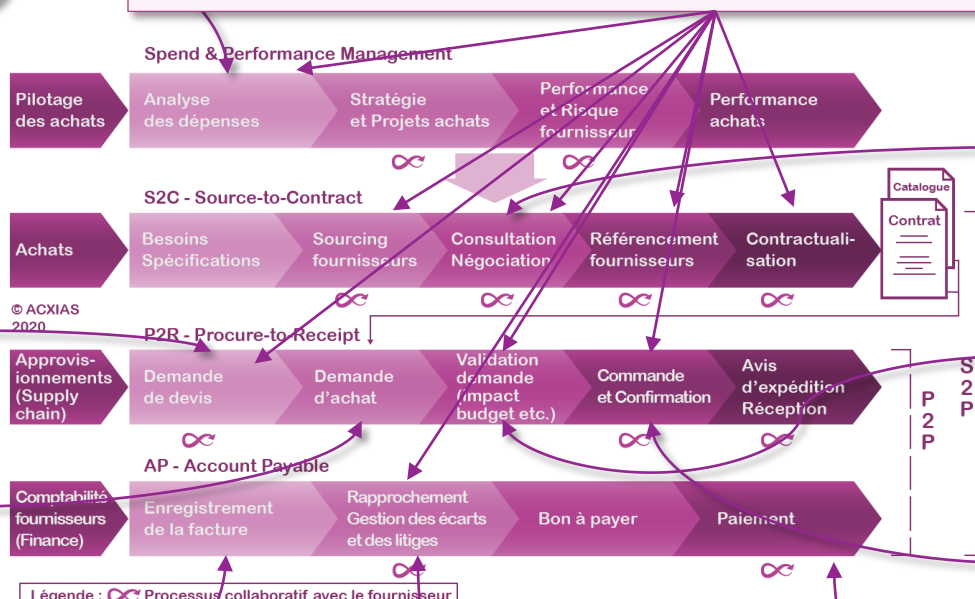
**3 Négociations**  
 mécanismes d'enchères permettant d'accroître la performance économique des achats

**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)



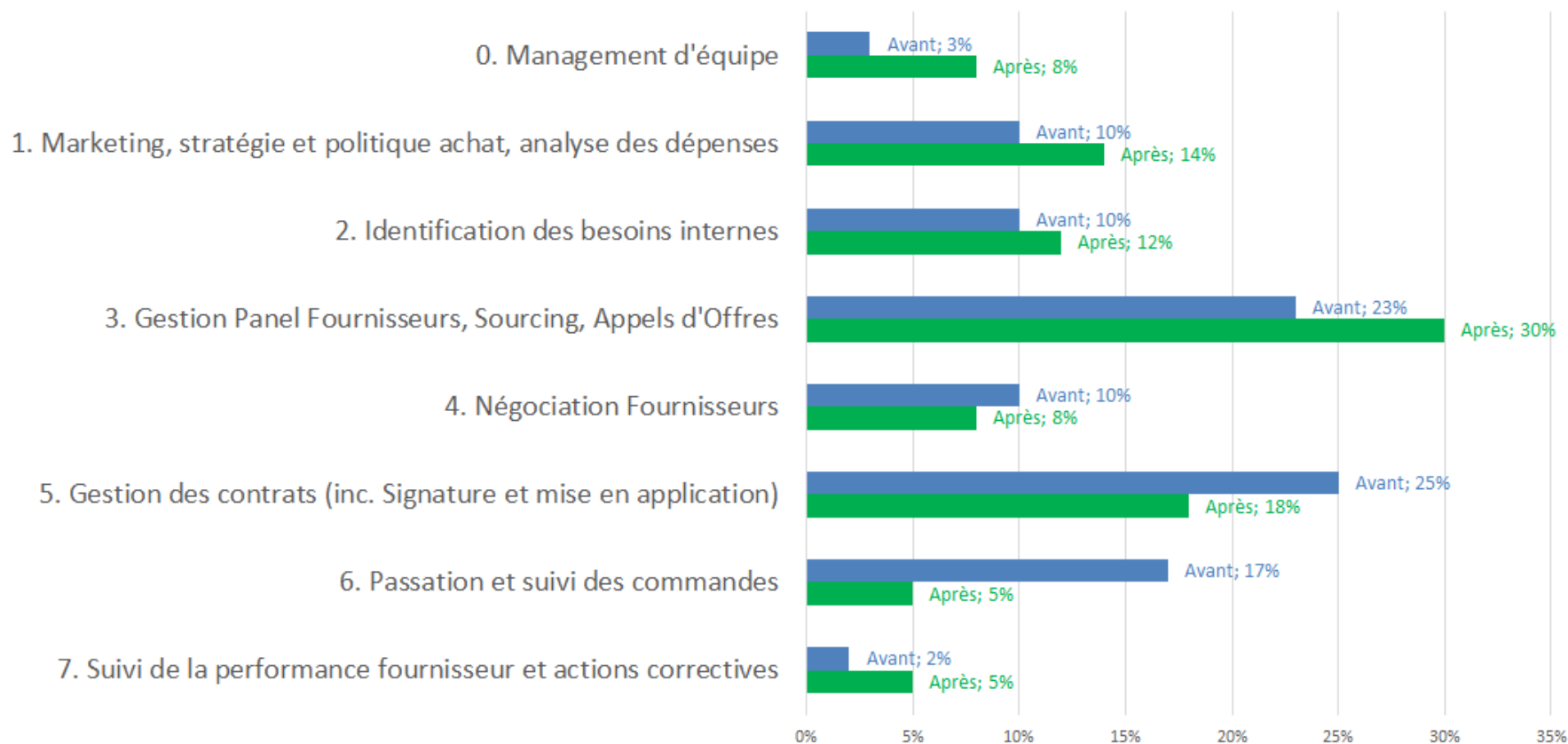
SONDAGE – Combien de temps passent vos acheteurs sur le processus de commande ?



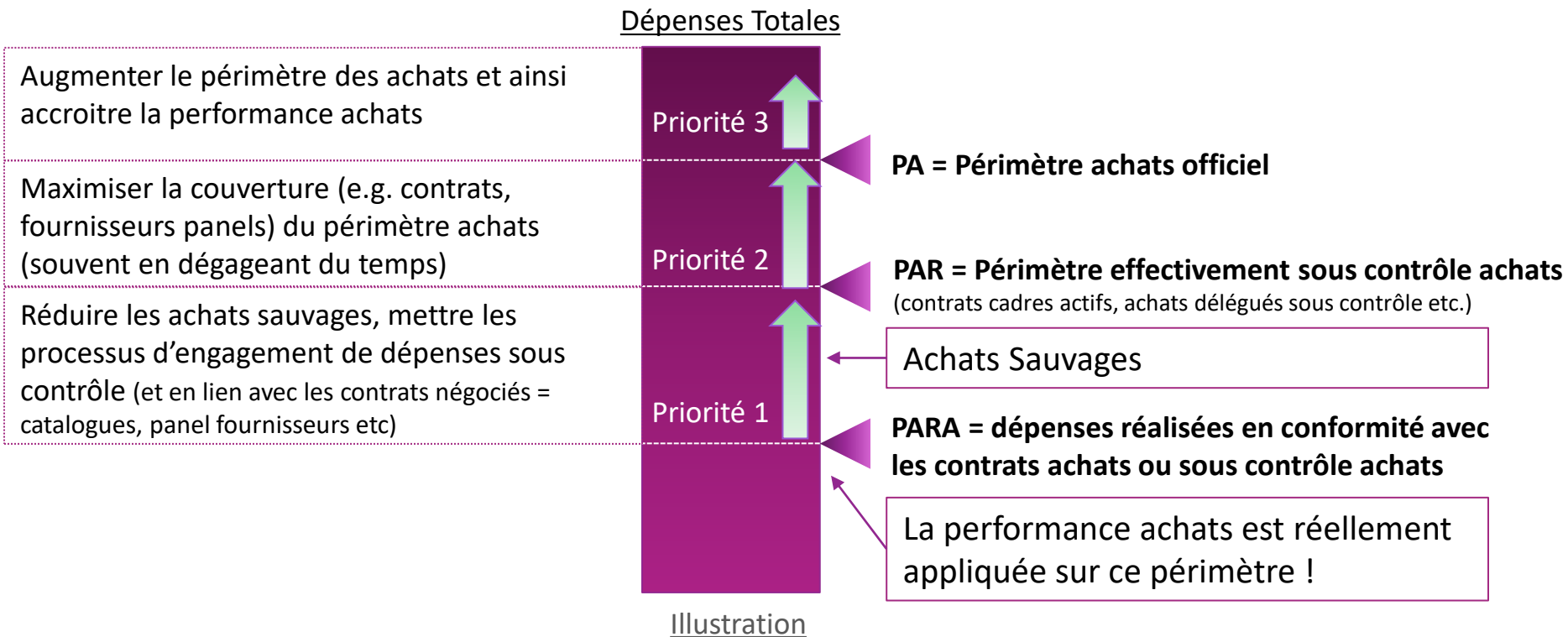
## Focus

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

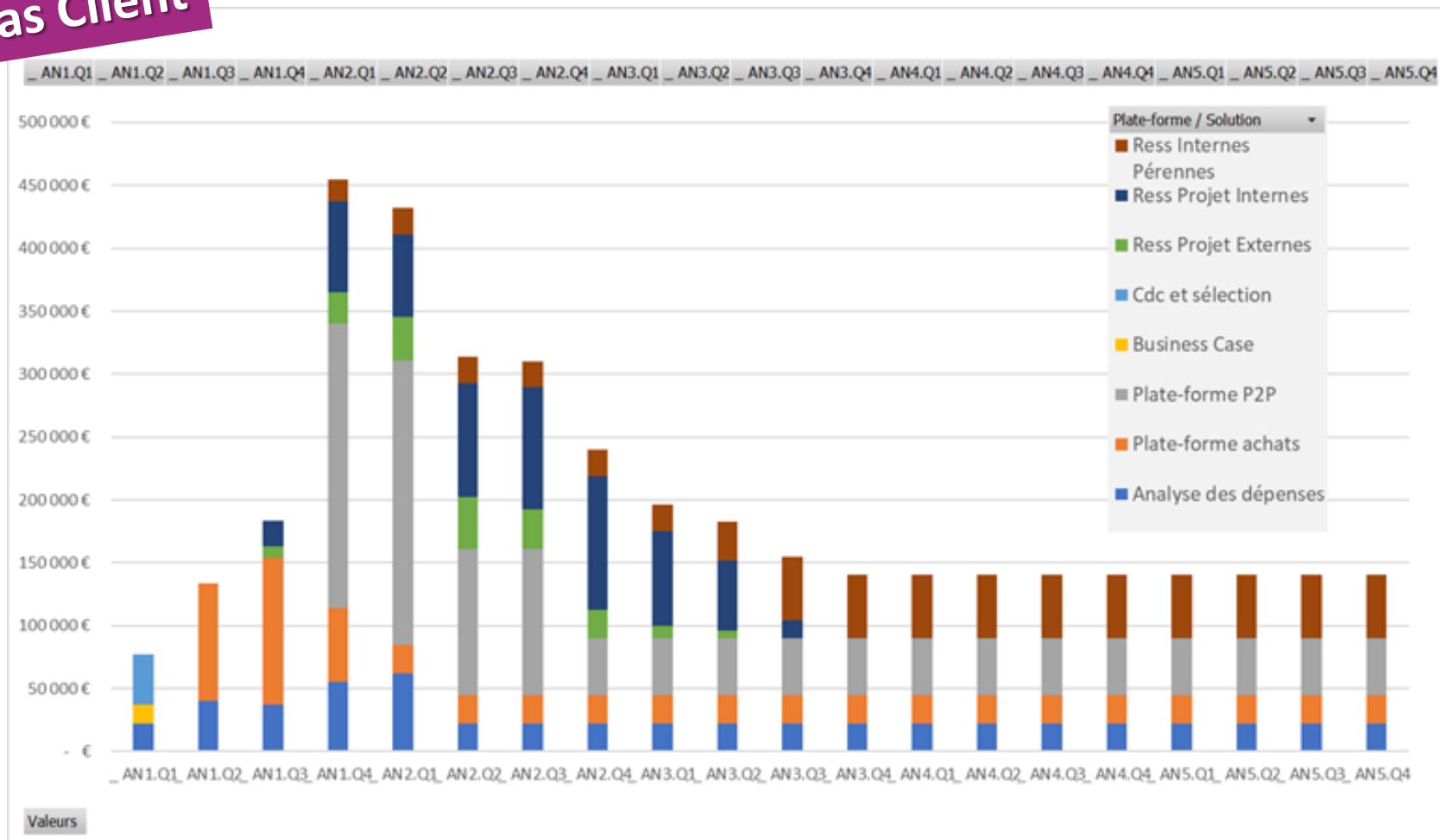
Nature	Ligne	Source	Investissement	Récurrent
Logiciel en mode licence	Licences logiciel	Editeur	○	
	Maintenance annuelle	Editeur		○
	Hébergement	Hébergeur*	○	○
	Exploitation informatique	Hébergeur*	○	○
Logiciel en mode Saas/Cloud	Abonnement annuel	Editeur	Variable (peut être 0)	○
Assistance Maîtrise 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

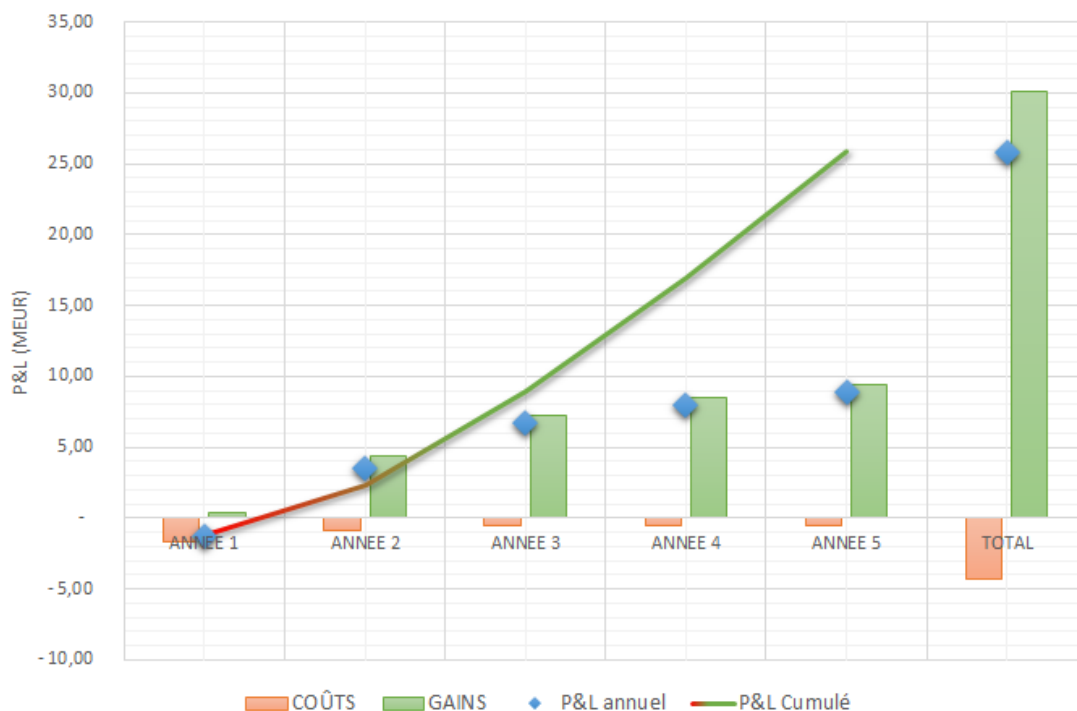


- ✓ En synthèse, quel a été le ROI de votre projet et les principaux résultats ?

# 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