

Performance Achats

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

Les intervenants



Thierry Bourany, NEXANS
Directeur de la transformation
digitale des achats



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



Manon Léonard,
ACXIAS
Consultante Digital
Achats



Emeline TAUGOURDEAU,
ACXIAS
Customer Success Manager

Ordre du jour

01

Répondre à la question

qu'est ce qu'apporte concrètement une solution spécialisée Procure-to-Pay en plus de votre ERP ?

02

Bénéficier d'un retour d'expérience terrain

d'un projet réel de grande envergure en milieu industriel

03

Illustrer ces avantages
avec la solution SAP Ariba

Retour
d'expérience

Thièry Bourany

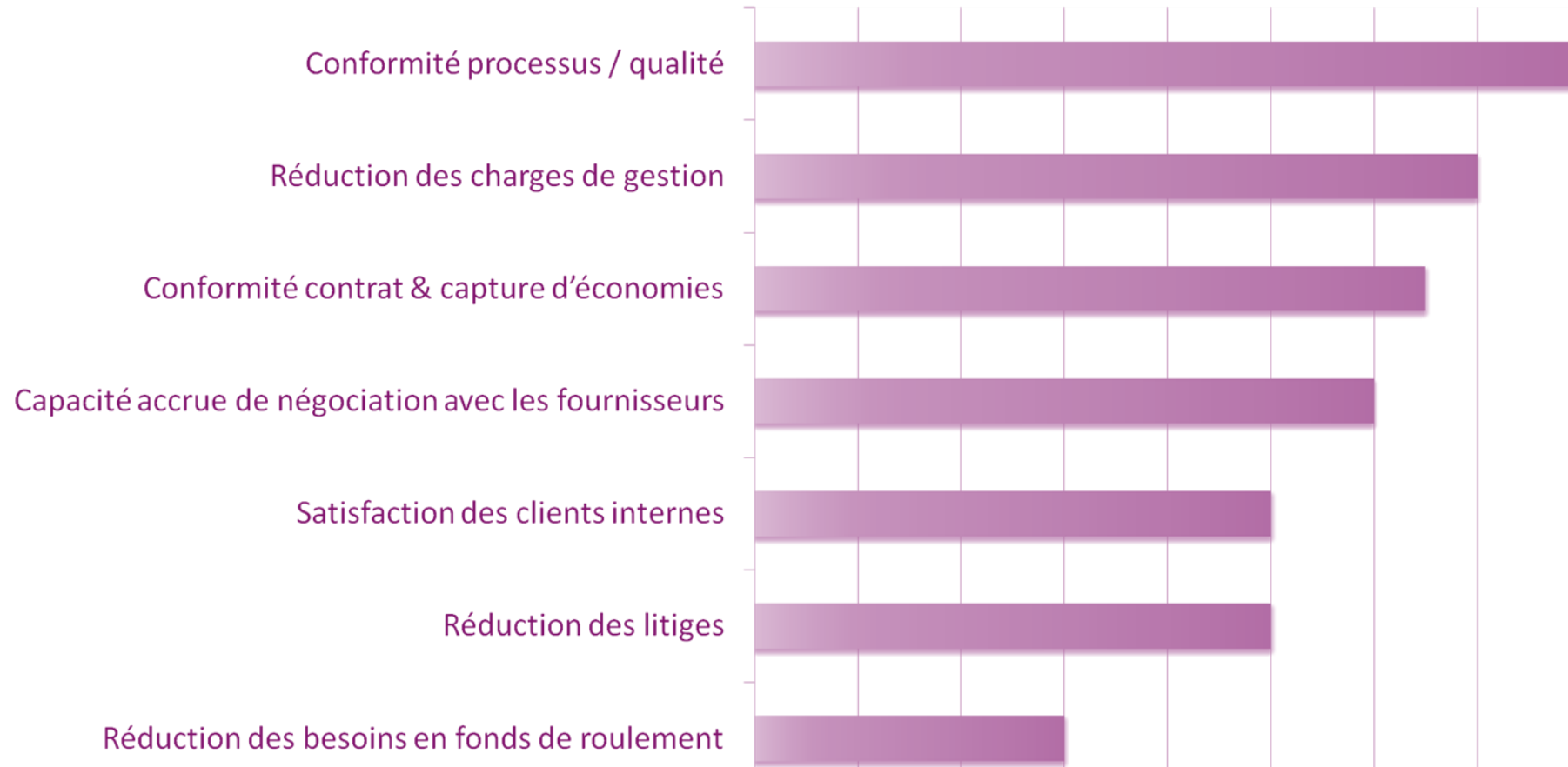
Directeur de la transformation digitale des achats

- Quelle est votre mission au sein de Nexans ?

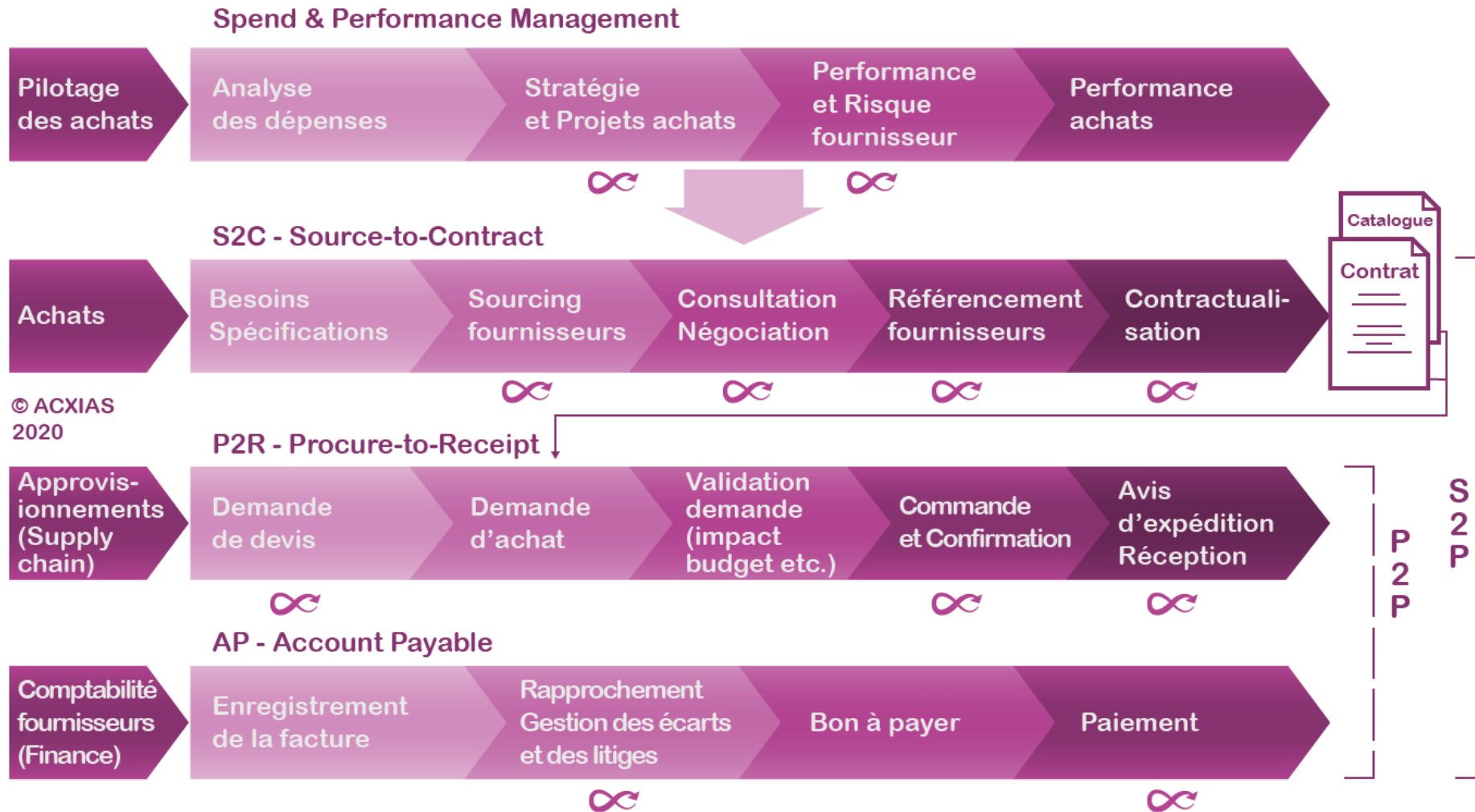
- Quels sont les projets de digitalisation achats que vous avez menés ?

Les bénéfices de l'e-procurement perçus par les entreprises

Sondage ACXIAS auprès des entreprises ayant mené un projet e-procurement il y a plus de 2 ans :
quels sont les bénéfices réels apportés par votre projet ?

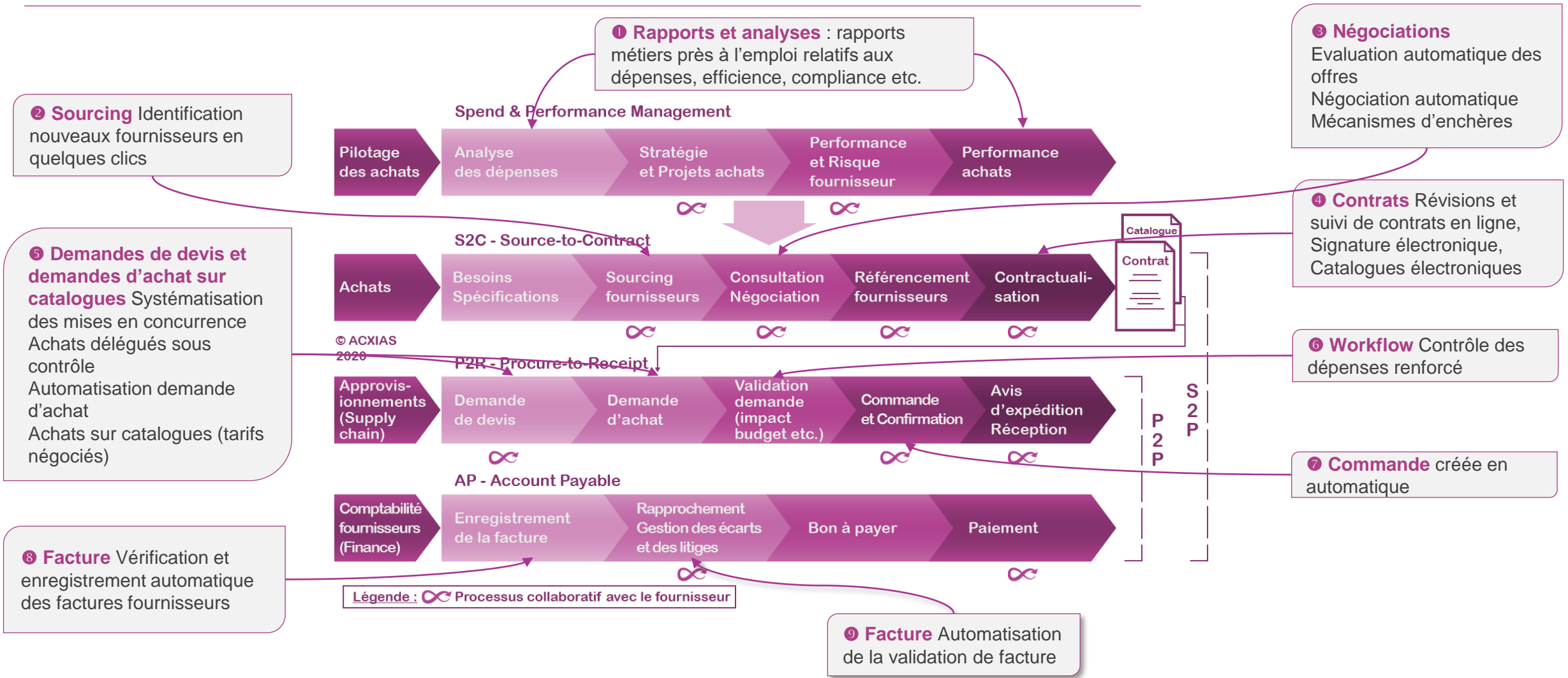


Le processus Source to Pay



Légende : ∞ Processus collaboratif avec le fournisseur

Fonctionnalités non couvertes par l'ERP



Focus sur la partie transactionnelle

Point clé	ERP (> achats directs / marchands)	Solution spécialisée P2P (achats indirects / non marchands)
Codification des produits	Codification des articles	Pas de codification des articles : soit achats à partir de formulaires, eRFQ soit catalogues électroniques
Gestion des tarifs	Tarifs codifiés manuellement dans des contrats	Les tarifs sont proposés (« chargés dans le système ») par le fournisseur soit par le biais d'un catalogue (soumis à validation acheteur) soit par le biais d'un devis
Créateurs de DA	Un nombre restreint de personnes « spécialisées » et spécifiquement formées (1 ou 2 par service) Utilisation souvent « lourde » et « chronophage » > nombreuses factures sans commandes	Tout collaborateur peut faire des demandes qui seront soumises à la validation des responsables Utilisation facile (« Amazon » Like) permettant une policy « No PO No PAY »

Focus sur la partie transactionnelle

Point clé	ERP (> achats directs / marchands)	Solution spécialisée P2P (achats indirects / non marchands)
Validation de DA	<ul style="list-style-type: none"> • Validations relativement lourdes souvent faites par un assistant/secrétaire • Difficulté de maintenir le référentiel des valideurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Validation sur solutions mobiles en quelques secondes • Facilité de gestion des évolutions / valideurs
Automatisation des commandes	<ul style="list-style-type: none"> • MRP / appels sur contrats pour les achats directs / récurrents • Généralement intervention d'un approvisionneur pour les autres achats 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'approvisionneur requis : une DA validée est automatiquement transformée en commande
Homogénéité	<ul style="list-style-type: none"> • Si plusieurs ERP, des processus variables suivant les ERP et une évolution des processus nécessite des changements lourds dans chaque ERP 	<ul style="list-style-type: none"> • Une unique plate-forme avec un processus homogène d'engagement des dépenses pouvant évoluer et immédiatement être déployé à moindre frais

Retour
d'expérience

Thièry Bourany

Directeur de la transformation digitale des achats

- Pourquoi avez-vous mis en place une solution de e-procurement en complément de votre ERP ?

Démonstration SAP Ariba



Les avantages complémentaires SAP Ariba

Point clé	Avantages	Fonctionnalités
Ergonomie	Simplicité, adoption facilitée, pas ou peu de formations, utilisable facilement par les utilisateurs occasionnels. Spécifiquement conçue pour les achats indirects.	Une ergonomie directement issue des standards de l'e-commerce « Amazon » like
Achats guidés	Adoption des prescripteurs guidés vers le canal d'achat le plus pertinent. Economies et gains de productivité	Solution multicanaux (catalogues, RFQ, Spot Buy)
Modèle économique	Un coût de souscription proportionnel au ROI de la solution et indépendante du nombre d'utilisateurs	Souscription fonction du montant des dépenses mis sous contrôle

Les avantages complémentaires SAP Ariba

Point clé	Avantages	Fonctionnalités
Solution unique multi-ERP	Un processus d'achat et procure-to-pay homogène, une solution unique qui permet de déployer une politique, un processus et des contrats fournisseurs « groupe » à toute l'organisation	SAP ARIBA s'interconnecte simultanément à de multiples ERP et intègre son propre EAI Cloud (Cloud Integration Gateway)
Collaboration digitale avec les fournisseurs	Les processus achats et supply chain par nature collaboratifs avec les fournisseurs sont automatisés et digitalisés avec des gains de productivité et une fiabilité d'information maximisée. Recherche facilitée de fournisseurs parmi près de 5 M d'entreprises.	Les fournisseurs bénéficient de leur propre applicatif Ariba Network (Digital Suppliers Network). Interconnexion de leur propre SI Back Office Commercial, Supply Chain ou comptable à ARIBA.
Applications mobiles dédiées	Mobile « ready » sans aucun développement. Applications natives Google Play / Apple Store	Deux applications mobiles : 1 pour les acheteurs et prescripteurs, 1 pour les fournisseurs

Retour
d'expérience

Thièry Bourany

Directeur de la transformation digitale des achats

- Quels ont été les facteurs clés de succès de votre projet e-procurement ?
- Quels sont les risques ou les écueils à éviter ?



Vos questions sont les bienvenues