



Solutions digitales achats et approvisionnement
> e-achats, e-sourcing, e-catalog

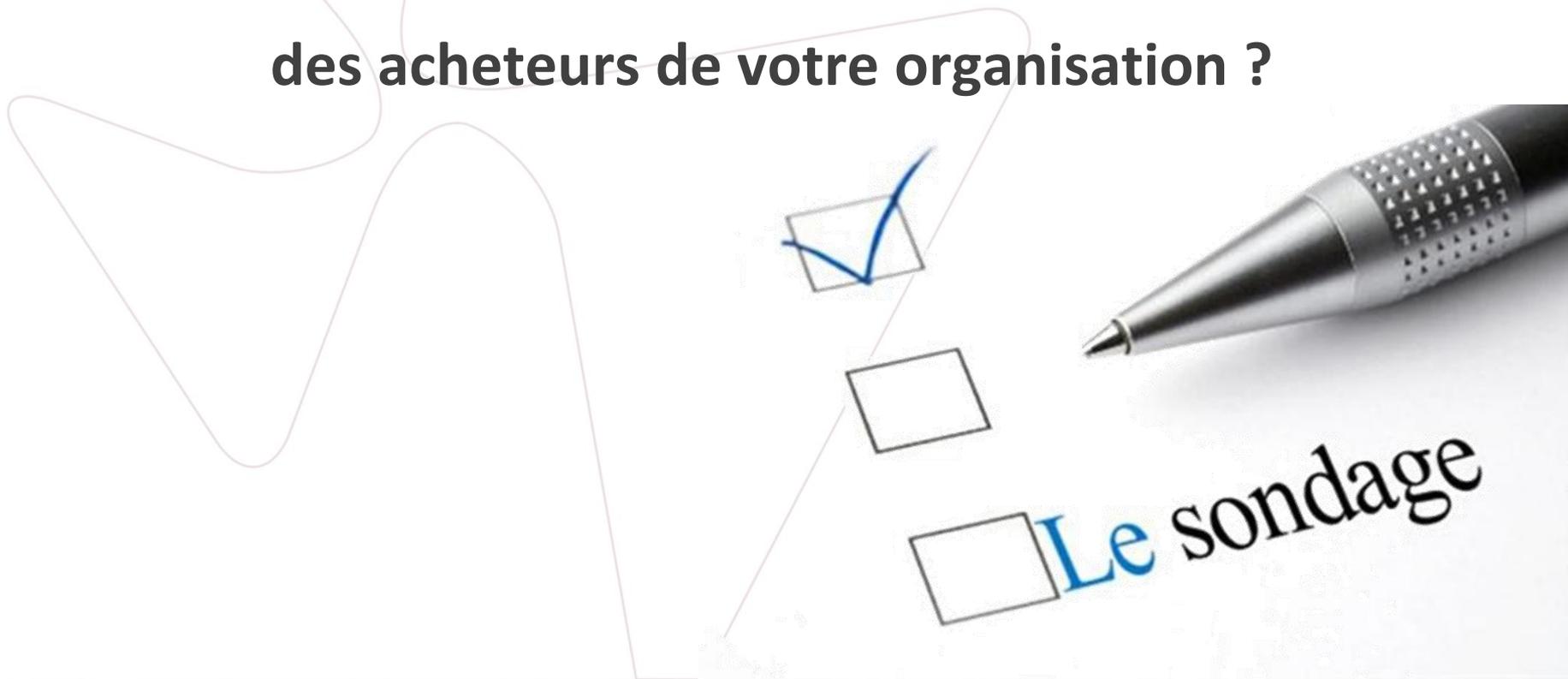
Avertissement



Pour des raisons de confidentialité vis-à-vis de nos confrères, ce support a été allégé de plusieurs pages par rapport à la version présentée en séance.

La version complète reste néanmoins disponible pour les directions achats, logistiques et leurs équipes sur simple demande à bertrand.gabriel@acxias.com

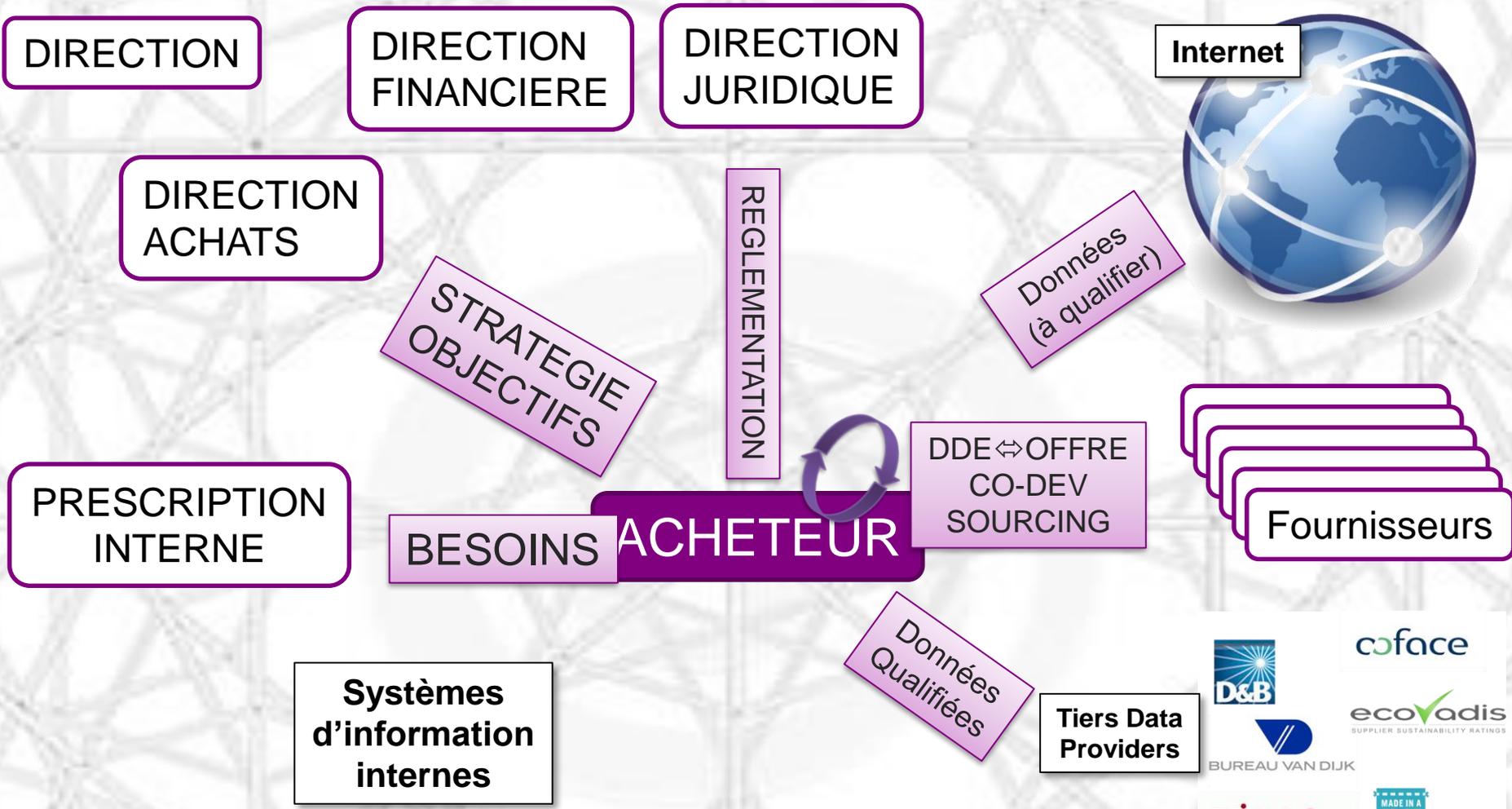
**Quel est le principal outil de travail au quotidien
des acheteurs de votre organisation ?**



Le tiercé gagnant ... [souvent]



Vision macro des flux d'information



Importance du système d'information achats

Pour les ACHATS

MATIERE PREMIERE
=
INFORMATION

OUTILS DE PRODUCTION
=
SYSTEME D'INFORMATION ACHATS

Les limites de la suite Office



**Une bonne solution ...
lorsqu'on travaille seul**





Points faibles

- ❖ Partage d'information = partage de fichiers (+ emails)
- ❖ Structuration d'information = individuel (au mieux modèles partagés)
- ❖ Recherche d'informations = recherche de fichiers
- ❖ Processus « guidés » & « conformes » **tracés** = non – approche par fichiers
- ❖ Traçabilité = limitée
- ❖ Réversibilité de l'information (e.g. départ acheteur) = difficile



Digital Achats + Procure to Pay

> A quoi cela sert-il ?

Digital

= Informatique + Internet + Data

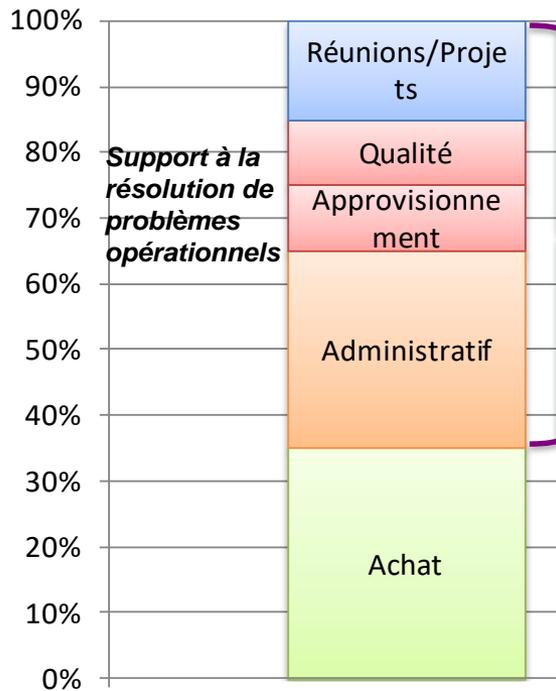


- ❖ **S'affranchir des contraintes d'espace et de temps**
(transactions / informations)
- ❖ **Canaliser les processus** et flux d'information (dérouter des procédures)
- ❖ **Partager l'information le plus rapidement possible**, accélérer les flux d'information
- ❖ **Automatiser** ce qui peut être automatisé et **gagner en productivité**

- ❖ **Dégager du temps pour des activités à plus forte création de valeur pour les achats:** analyse besoins internes, marketing achat, sourcing, innovation etc.
- ❖ **Mettre en conformité les activités achats** avec les processus / procédures convenues
- ❖ **Renforcer l'environnement concurrentiel** Fournisseurs et obtenir les meilleures conditions (solutions e-sourcing)

Exemple de transformation

Situation départ

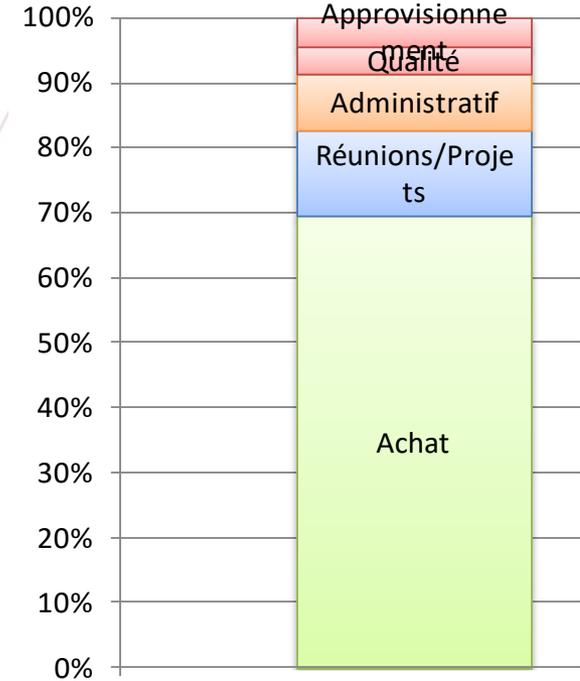


Support à la résolution de problèmes opérationnels

- ✓ Difficile à prévoir
- ✓ Difficile à valoriser
- ✓ Quelles activités sont de la responsabilité de l'acheteur ?

➤ **La mission principale !**

% du temps passé par les achats

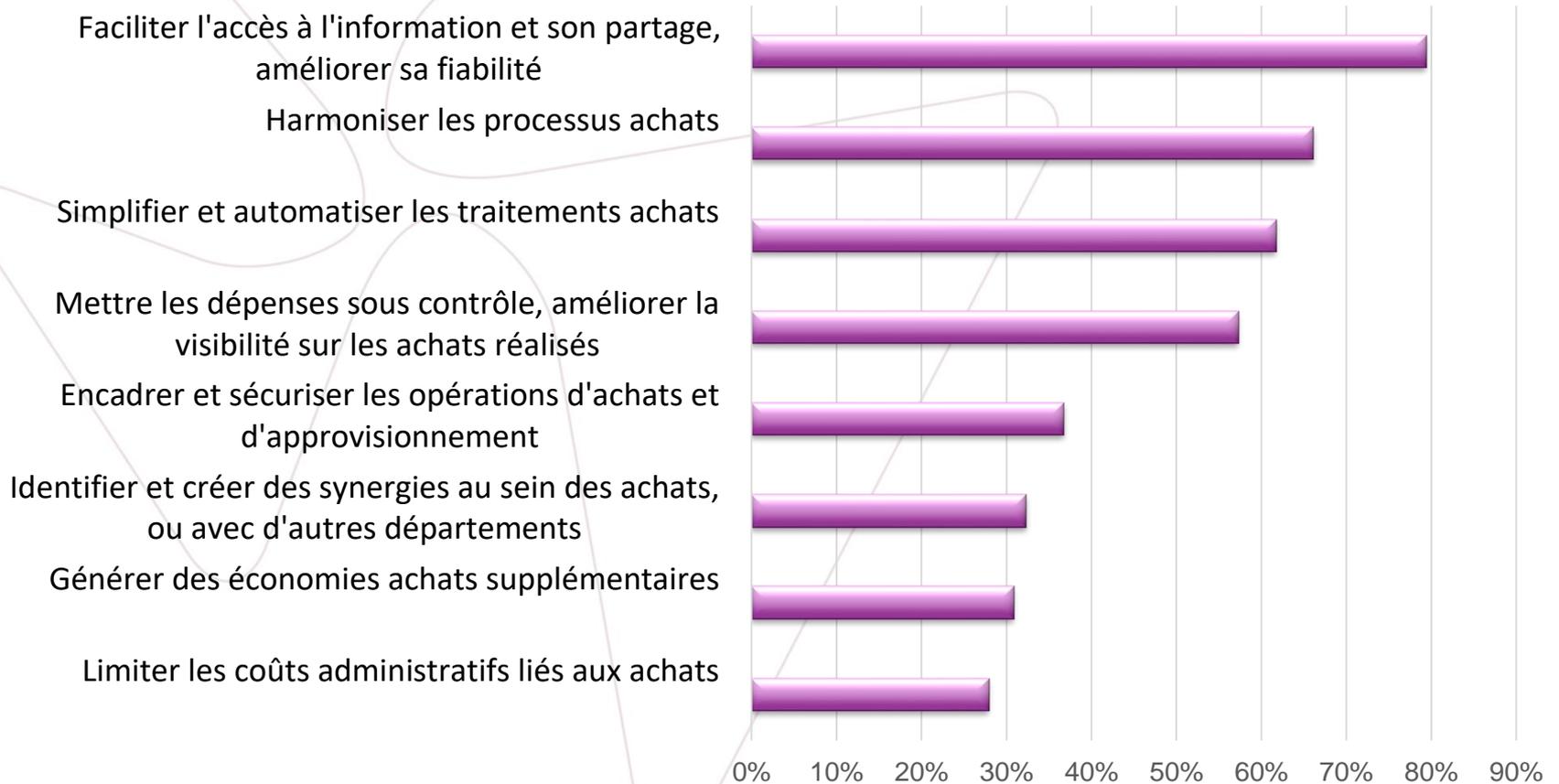


% du temps passé par les achats

Principaux objectifs ciblés

> Vision des Directions Achats

(baromètre Solutions Achats © acxias)





Focus e-Procurement / e-catalogues

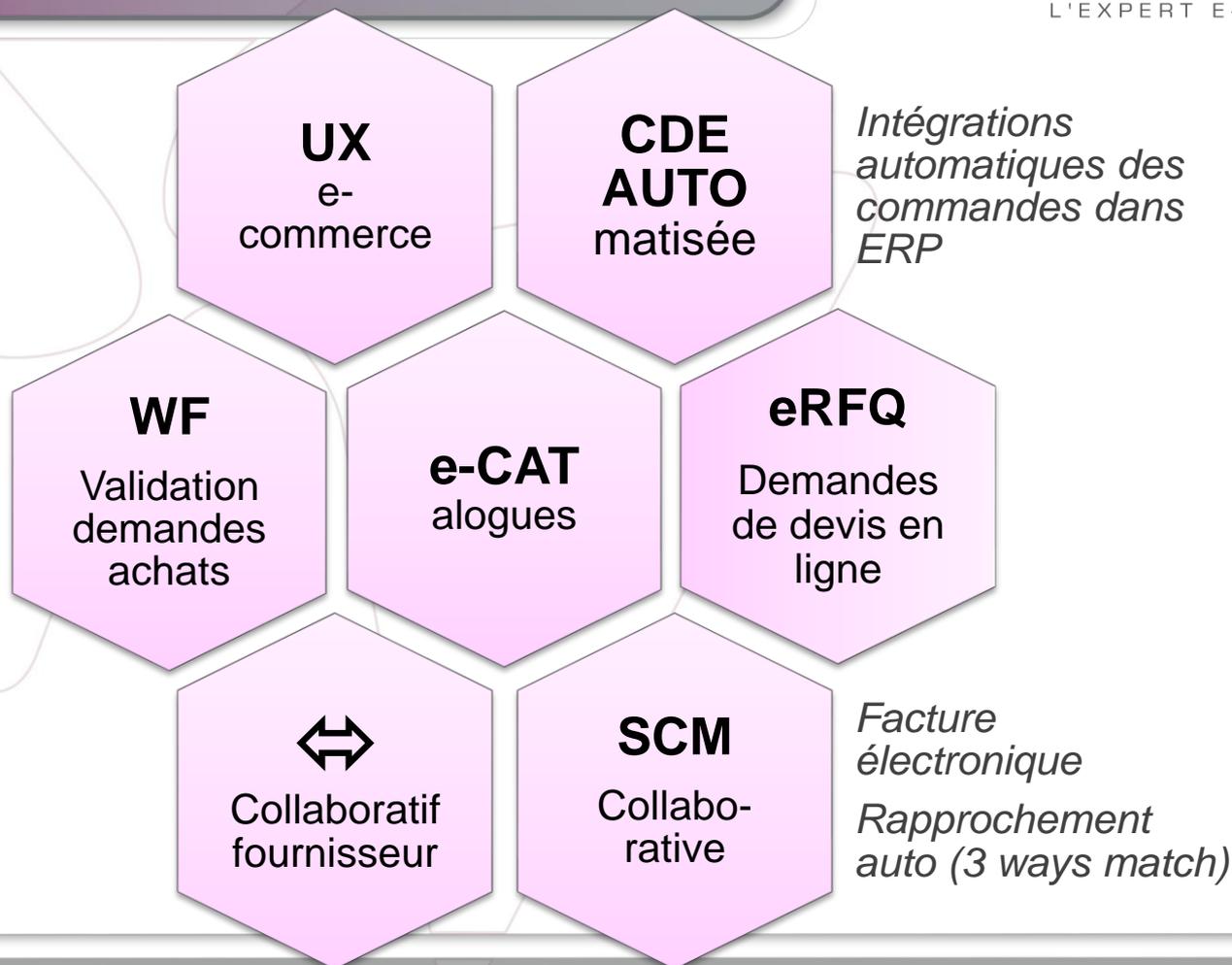
> A quoi cela sert-il ?

E-Procurement : des plates-formes inspirées des standards e-commerce (Amazon, eBay etc.)

The screenshot displays the SAP Ariba user interface. At the top, a navigation bar includes the SAP Ariba logo and the user's name, Bertrand Gabriel. Below this is a large search bar with the text "Rechercher des produits et services" and a magnifying glass icon. The main content area is divided into two sections. On the left, under the heading "Populaire", there are six category tiles, each with a representative image and a label: "IT, IT Equipment, IT Accessories", "Office Supplies", "Advertising Printing", "Marketing Services", "Financial Services", and "Legal and HR Services". On the right, there is a "Liens rapides" section with a dropdown arrow, followed by a "Demandes récentes" section. This section contains a list of three recent requests, each with a unique ID, a status, a description, a price, and a time-to-fulfillment.

Demandes récentes	
PR23304	Soumis(e)
Laboratoire X pour semaine prochaine	
142 514,91 EUR	
Demandé il y a 19 jour(s)	
PR22606	Soumis(e)
Gloves, Mechanics Gloves	
189 627,12 EUR	
Demandé il y a 37 jour(s)	
PR22434	Soumis(e)
Nettoyage de la hall de stockage de Blénod les PAM	
7 850,00 EUR	
Demandé il y a 37 jour(s)	

E-Procurement : les fonctionnalités de base



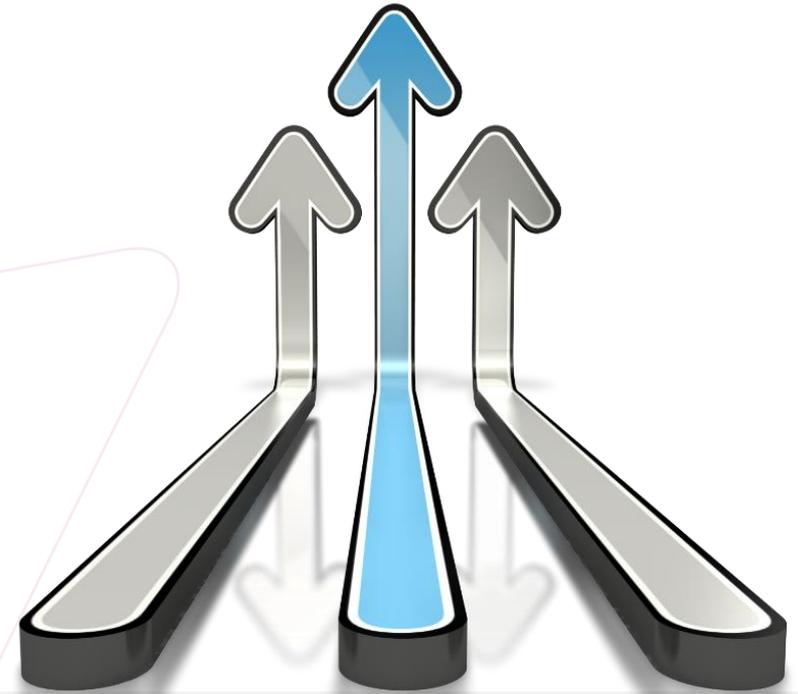
Les intérêts de l'e-Procurement
> En quelques mots ...



Amélioration Service Clients Internes
Réduction litiges Meilleur contrôle Compliance
Rapidité Conformité Contrat
Capacité de négociation accrue Simplification Réduction des stocks
Automatisation Réduction charge administrative
Traçabilité Déploiement accéléré de contrat
Economies Qualité
Conformité Processus

Les Achats SAUVAGES

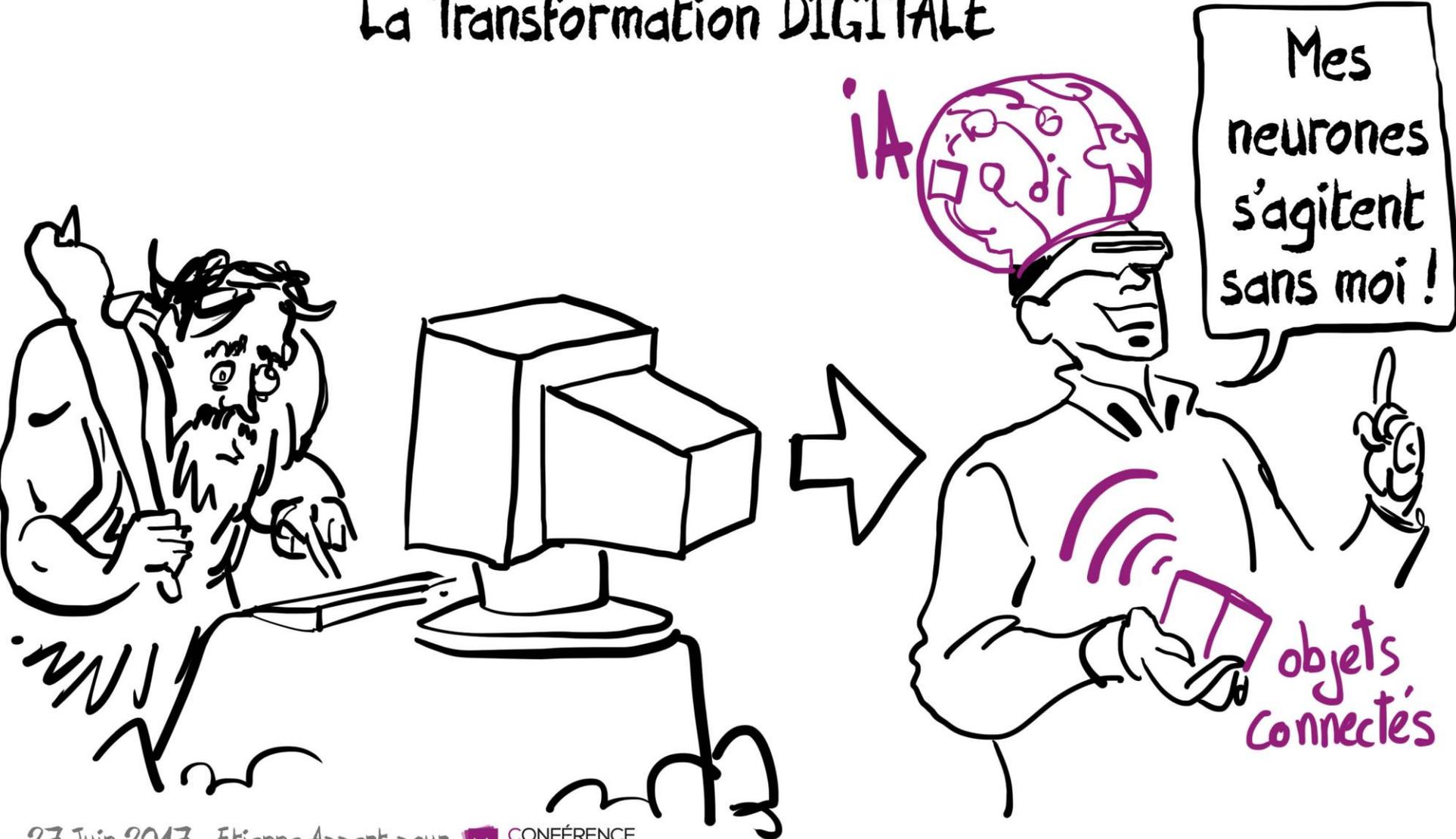




Perspectives : CAP 2020

Du e-achat à la **transformation** digitale achat

La Transformation DIGITALE



IoT

> Exemple

acxias 
L'EXPERT E-ACHATS

Actuellement : commande d'achat lorsqu'il n'y a plus que deux pompes en stock (automatique ou demande d'achat par le service)

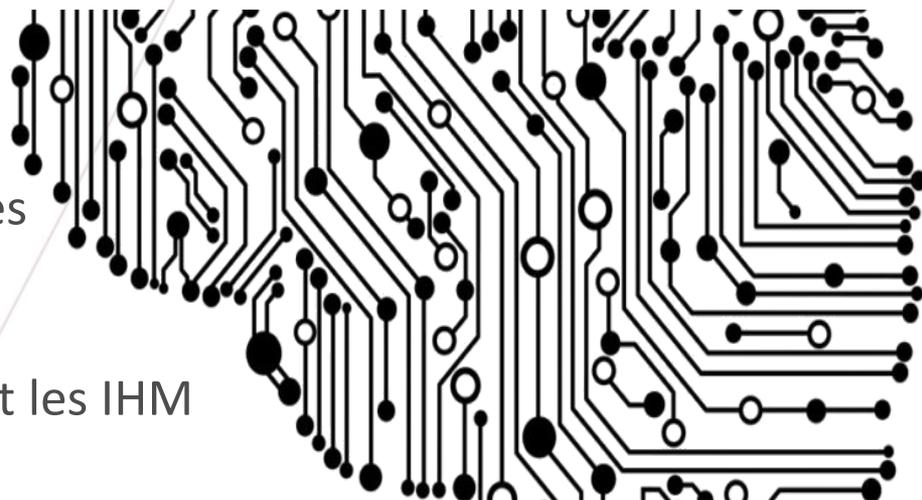
Demain : l'appareil génère lui-même une demande d'achat par anticipation, par exemple

- en cas de dysfonctionnement prévisible
- ou usage proche de la limite
- ou fin de période réglementaire (certificat expiré)



Acheteurs “augmentés”

- ✓ **Gestion des risques fournisseurs** : identification de “signaux” sur Internet ou auprès de sources spécialisées
- ✓ **Classification des dépenses** : autotaxonomie en mettant en oeuvre des systèmes experts
- ✓ **OCR** : reconnaissance et structuration des données issues d’images de factures
- ✓ **Robotic process automation**
- ✓ **Pilotage vocal** des progiciels, accélérant les IHM



La Block Chain

C'est un livre de compte ...

... digital ...

... décentralisé

.. qui permet de tout tracer...

... et de supprimer des intermédiaires certificateurs.



Blockchain = la confiance distribuée

- ❖ Traçabilité de bout en bout des produits
- ❖ Sécurisation des échanges d'information sensibles
- ❖ Sécurisation de transactions suivant des règles “convenues” d'avance
- ❖ Etc.





Want to know
more?

Digital Achats

Pour en savoir plus ...

Le Livre Digitalisation des Achats



Le Livre Digitalisation Achats

LA DIGITALISATION DES ACHATS

Enjeux, bonnes pratiques
et référentiel des solutions



Acxias l'expert e-achats

« Cet ouvrage d'Acxias est incontestablement **une référence en la matière.**

*Rappel des enjeux, analyse du marché, présentation des acteurs et des solutions... : **tout y est.***

*Il deviendra très vite **un outil indispensable** pour réaliser les analyses pertinentes et prendre les bonnes décisions pour investir dans nos systèmes d'information achats!»*

Extrait de la Préface
de Marc Sauvage,
président du
Conseil National Achats



ÉDITEUR/SOLUTION #1

Axes de performance

- Connaissance de la solution et niveau de technicité des intervenants (P)
- Connaissance et présentation de la solution (AP)
- Respect des engagements sur la qualité de service (PP)
- Respect des engagements sur les délais (P)
- Transparence et clarté des conditions tarifaires (AP)

Axes de progrès

- Flexibilité pour répondre à de nouvelles demandes (PP)
- Réactivité pour résoudre des problèmes imprévus (P)
- Support (maintenance, assistance, etc.) (PP)
- Accompagnement général en mode projet (P)
- Management du projet (planning, rôles...) (AP)

AP, phase d'Avant-Projet / P, phase Projet / PP, phase Post-Projet



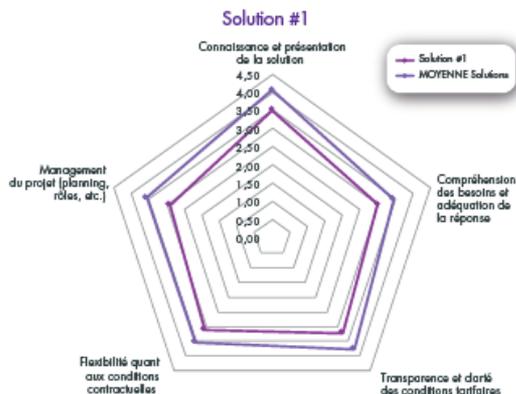
« Ergonomie non conviviale, qui gêne l'appropriation par les utilisateurs. En revanche, bonne hotline »

Responsable SI achats, groupe de télécom

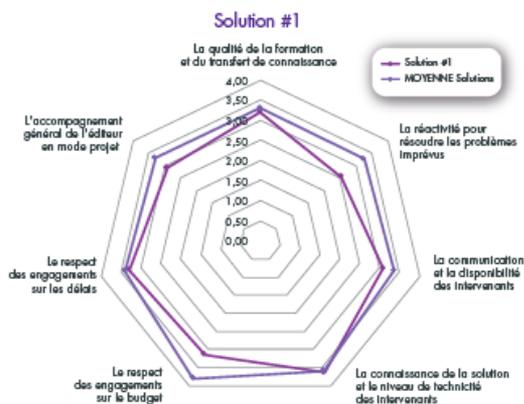
« Conditions générales d'utilisation compliquées. Par ailleurs, il est difficile de faire évoluer la solution, la roadmap : réponse souvent négative »

Responsable SI achats, groupe d'assurances

Évaluation Éditeur Avant-projet



Évaluation Éditeur Projet



Synthèse de l'évaluation

Si elles sont souvent proches de la moyenne, les notes recueillies par l'éditeur et la solution dans le Baromètre 2015-2016 sont en recul par rapport à l'édition 2012. Vis-à-vis de ses concurrents, l'éditeur présenterait surtout des faiblesses en phase post-projet, notamment en termes de flexibilité. En phase projet, si des problèmes de réactivité sont évoqués, la compétence des intervenants et le transfert de connaissance sont appréciés. Le respect des engagements sur les délais aussi. Seule l'évaluation du respect des engagements de service dépasse la moyenne. En ce qui concerne la solution, les notes se situent en-dessous de la moyenne sur l'ensemble des critères. Mais elles révèlent que des efforts ont été faits en termes d'ergonomie. Il semble aussi que l'éditeur est en phase d'accélération sur le plan fonctionnel et dans l'accompagnement des clients.

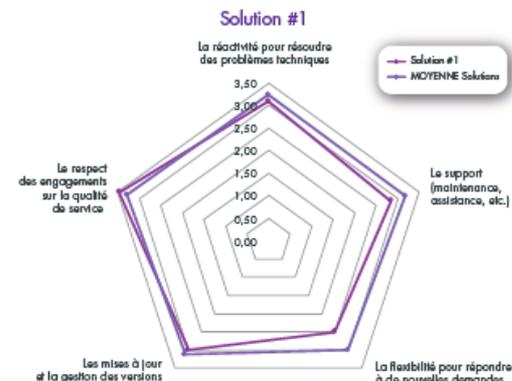
Points forts de la solution

Couverture internationale, gestion de la sécurité, ergonomie.

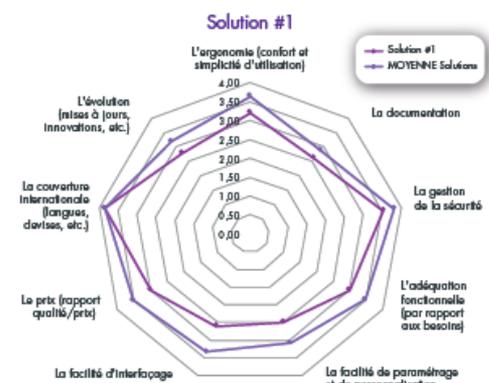
Points faibles de la solution

Facilité de paramétrage et de personnalisation, documentation, facilité d'interfaçage.

Évaluation Éditeur Post-projet



Évaluation Solution



La Digitalisation des Achats

> Le partage de connaissances acxias



Veille technique Digital Achats + P2P

SEPTEMBRE 2017

DIGITALISATION ACHATS

La Veille acxias

L'EXPERT E-ACHATS

L'intelligence artificielle en support des achats **extrait**

Portée par l'explosion des données disponibles et la baisse du coût d'industrialisation des systèmes, l'intelligence artificielle redevient un sujet d'actualité. En entreprise, de plus en plus de domaines en tirent parti au quotidien, sous différentes formes, et les achats n'échappent pas au mouvement.

Jusqu'ici, les systèmes d'aide à la décision aux achats s'étaient surtout portés vers l'analyse prédictive puis prescriptive, pour déterminer des événements probables et suggérer des pistes d'action. Avec l'intégration des technologies d'intelligence artificielle (IA), un nouveau cap est en train d'être franchi, qui permettra aux systèmes d'agir seuls et de suppléer les équipes dans certaines tâches. Si ces technologies existent depuis une quarantaine d'années, les progrès des algorithmes, conjugués à l'augmentation de la puissance machine et à l'explosion des données disponibles, ouvrent en effet de nouvelles perspectives. S'inspirant des géants du web, qui ont utilisé l'IA avec succès pour améliorer l'efficacité de leurs ciblage commerciaux, certaines entreprises traditionnelles ont compris très tôt que d'autres domaines pouvaient en tirer parti, y compris aux achats. En effet, si un algorithme est capable de comprendre et anticiper le comportement d'un internaute, il peut tout autant analyser les dépenses, devancer les demandes ou encore suivre la performance des fournisseurs.

Un « acheteur augmenté » chez Saint-Gobain

Le groupe Saint-Gobain s'est ainsi intéressé au sujet dès 2015, avec comme objectif de passer Internet au crible pour y détecter les fournisseurs ne respectant pas les engagements de la charte des achats et environnementales. Après un projet test réalisé sur un périmètre limité, celui des

palettes de bois et ses 710 fournisseurs, un pilote industriel a été lancé en 2016 avec un « acheteur augmenté » dans le domaine des matériaux innovants. Basé sur des briques open source et mettant en œuvre des algorithmes de machine learning (apprentissage automatique), le système scanne aujourd'hui 40 millions de sources en continu et remonte 200 documents par jour. Certaines initiatives sont encore plus anciennes... [Lire la suite](#)



Les chatbots, nouveaux amis des acheteurs

Si le concept d'agent conversationnel ou « chatbot » remonte à plusieurs années, l'innovation réside dans l'intégration de technologies comme le traitement du langage naturel et le machine learning. Grâce à elles, ces interfaces de dialogue s'améliorent au fur et à mesure en fonction des questions, apportant une réelle assistance aux utilisateurs... [Lire la suite](#)

Pour recevoir par email le compte rendu dans son intégralité, veuillez remplir le formulaire en cliquant ici

Acxias, 41 rue de la Chaussée d'Antin - 75009 Paris - www.acxias.com - 01 84 17 63 31 - info@acxias.com

OCTOBRE 2017

DIGITALISATION ACHATS

La Veille acxias

L'EXPERT E-ACHATS

La blockchain, nouveau maillon de la chaîne achats **extrait**

Sélection des fournisseurs, appels d'offres, contractualisation, passation des commandes, approvisionnements, paiements... Qu'il s'agisse d'automatiser ou de sécuriser les transactions, les domaines d'application potentiels de la blockchain aux achats semblent nombreux. Si les projets opérationnels restent rares, les systèmes d'information métiers doivent se préparer à intégrer cette technologie prometteuse. Dans cette perspective, Acxias a récemment initié un programme de veille sur le sujet et travaille sur un premier prototype.

Si elles n'en mesurent pas encore totalement les impacts, les directions des achats commencent à s'intéresser de près à la blockchain. C'est en tout cas ce qui transparaît lorsqu'on les interroge sur le sujet. « Je suis très enthousiasmé par le principe même de cette technologie », assure ainsi Pascal Pelon, directeur des achats d'Axia France. « Si je n'ai pas encore repéré de solution facile à mettre en œuvre et qui respecte nos règles internes, notamment pour le paiement en euros, je reste en veille active sur le sujet ». Même position pour Vincent Cochard, responsable à la direction des achats groupe de Crédit Agricole SA, et Joël Aznar, en charge de la gouvernance des données achats chez Schneider Electric, deux des intervenants de la table ronde sur le sujet lors de l'édition 2017 de la Conférence des Achats Indirects, coordonnée par Acxias au début de l'été.

Dans le groupe bancaire, où le sujet de la blockchain a été abordé dans le cadre d'une démarche d'évangelisation autour de la collaboration avec

des start-up, l'approche est encore conceptuelle. « S'il n'y a pas encore de mise en application aux achats, nous explorons de nombreuses pistes », assure toutefois Vincent Cochard. « Cela fait partie des innovations que je suis depuis 2015, dans le cadre de mon travail de veille technologique autour des activités achats et supply chain, avec



des premiers développements en 2016 et le lancement d'un « proof of concept » cette année », explique pour sa part Joël Aznar. En attendant le démarrage de systèmes opérationnels, une chose est sûre, estime-t-il : « La blockchain constitue une transformation profonde qui risque d'impacter le métier et les organisations ». [Lire la suite](#)

Un prototype pour fiabiliser les échanges de données sensibles

Face à la montée en puissance de la blockchain, Acxias a engagé un programme de veille active sur le sujet et recruté des profils spécialisés, notamment Guillaume Vassaux, ingénieur en cryptographie qui a déjà participé à des projets sur la blockchain Ethereum. Sur la base de son expertise, le Digital Procurement Lab du cabinet a passé... [Lire la suite](#)

Pour recevoir par email le compte rendu dans son intégralité, veuillez remplir le formulaire en cliquant ici

Acxias, 41 rue de la Chaussée d'Antin - 75009 Paris - www.acxias.com - 01 84 17 63 31 - info@acxias.com

JANVIER 2018

DIGITALISATION ACHATS

La Veille acxias

L'EXPERT E-ACHATS

Les Business networks fluidifient les relations achats-fournisseurs **extrait**

Promu par un nombre croissant d'acteurs de la digitalisation des achats, le concept de « Business network » monte en puissance depuis quelques années et agit l'écosystème des progiciels spécialisés. Dotés par la dématérialisation des factures et l'extension de leurs services, parfois au-delà des processus d'achat et d'approvisionnement, ils permettent de gérer toutes les interactions entre un client et un vendeur et mettent souvent à disposition une base mutualisée de fournisseurs.

Après avoir optimisé leur système d'information interne, les directions achats visent désormais un optimum global intégrant les différents traitements et acteurs de la chaîne complète d'exécution. Sur cette base, une évolution des modes d'échanges et de collaboration avec les fournisseurs est en train de s'opérer, avec une évolution majeure en termes d'outils : le développement des « Business networks ». Si les solutions digitales achats restent nécessaires pour un pilotage poussé (analyse des dépenses, mesure de performance, gestion des contrats, etc.), en particulier pour les achats stratégiques ou complexes, ces plates-formes facilitent et accélèrent en effet les interactions entre les partenaires commerciaux, modifiant le schéma de fonctionnement traditionnel.

« Il s'agit de servir une communauté d'échanges élargie, incluant les équipes achats ainsi que leurs clients internes du côté des donneurs d'ordres, et celles chargées des ventes chez les fournisseurs », résume Martial Gérardin, directeur général Europe de Perfect Commerce, récemment absorbé par le groupe anglais Proactis.

« Plus concrètement, ces « réseaux Business-to-Business » facilitent en premier lieu la mise en relation dans le cadre des consultations, offrent des solutions de gestion collaborative et en ligne des contenus (documents de référence, contrats, catalogues, etc.) et automatisent en aval les flux sur la chaîne... [Lire la suite](#)



Une tarification à géométrie variable

Trouver la bonne tarification constitue l'un des principaux défis que doivent aujourd'hui relever les opérateurs de Business network, en capitalisant sur deux décennies d'expérience depuis l'émergence des premières places de marché électroniques. Le premier enjeu consiste à trouver un modèle permettant d'attirer à la fois les donneurs d'ordres et les fournisseurs. Car si l'une des catégories d'utilisateur est absente ou sous représentée, ... [Lire la suite](#)

Pour recevoir par email le compte rendu dans son intégralité, veuillez remplir le formulaire en cliquant ici

Acxias, 41 rue de la Chaussée d'Antin - 75009 Paris - www.acxias.com - 01 84 17 63 31 - info@acxias.com

SAVE THE DATE

JEUDI 5 JUILLET 2018 À PARIS

Une journée pour échanger avec des responsables, des acheteurs et des experts

8h30 - 9h15 : ACCUEIL - CAFÉ

9h15 - 9h30 : INTRODUCTION
PRÉSENTATION DU PROGRAMME
ET DES INTERVENANTS DE LA CONFÉRENCE

9h30 - 10h30 : CONFÉRENCE D'OUVERTURE
● GILLES BABINET
« Acheteurs à l'ère du digital, de l'IA et du Big Data : nouvelles voies de création de valeur et anticipation des disruptions possibles dans votre métier ».

10h30 - 11h00 : PAUSE CAFÉ et ÉCHANGES

11h00 - 11h45 : WORKSHOPS EN PARALLÈLE
● STREAM #1 - ORGANISATION & STRATÉGIE
WORKSHOP : Optimiser les achats indirects dans un groupe à la culture « achats directs »
Vincent Tuel, Manager Achats, Indirect Products Purchasing, Groupe PSA

● STREAM #2 - DIGITALISATION ACHATS
TABLE RONDE : Quelle création de valeur des projets de digitalisation des achats ?
Jean Brème, manager SI achats, Groupe PSA, Alain Lecarpentier, directeur des achats Groupe, Avens, Olivier Roux, responsable achats indirects monde, Albès Packaging

● STREAM #3 - BONNES PRATIQUES / CATEGORIES
WORKSHOP : Amélioration de l'efficacité opérationnelle et réduction des achats sauvages sur un périmètre mondial
Alain Minvielle, MRO Global Category Purchasing Manager, Saint-Gobain

12h45 - 12h45 : WORKSHOPS EN PARALLÈLE
● STREAM #1 - ORGANISATION & STRATÉGIE
WORKSHOP : Création de valeurs grâce à la RSE dans les Achats Indirects
Nathalie Barnard, responsable du Développement des Talents, Relations Fournisseur et Label au sein de BPCE Achats, Groupe BPCE

● STREAM #2 - DIGITALISATION ACHATS
TABLE RONDE : La blockchain, nouveau maillon de la chaîne achats ?
Joël Aznar, en charge de la gouvernance des données achats, Schneider Electric, Vincent Cochinand, responsable des achats, direction des achats groupe, Crédit agricole SA, Guillaume Vassaux, expert technique, scolas

● STREAM #3 - BONNES PRATIQUES / CATEGORIES
WORKSHOP - Achats digitaux : Comment travailler de manière efficiente avec la direction « digital »
Arouk Stéphan, acheteuse digital, marketing et communication, MGEN

12h45 - 14h00 : PAUSE DÉJEUNER

14h00 - 14h15 : SORTIR DU CADRE 1
LES ACHETEURS CROQUÉS

14h15 - 15h15 : PLÉNIÈRE
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ACHATS INDIRECTS 2017
TABLE RONDE
Animée par Aude Guesson, Rédactrice en Chef, Décision Achat

15h15 - 16h00 : WORKSHOPS EN PARALLÈLE
● STREAM #1 - ORGANISATION & STRATÉGIE
WORKSHOP : La digitalisation pour instaurer une logique d'entreprise étendue
Jean-Christophe Loyer, Responsable pôle métier achats, direction des achats, Covis

● STREAM #2 - DIGITALISATION ACHATS
WORKSHOP - Business Networks : moteurs de la collaboration digitale entre partenaires
Emmanuelle Guinet, Chargée de missions achats, Imerys (division toiture)

● STREAM #3 - BONNES PRATIQUES / CATEGORIES
WORKSHOP - Achats de flotte automobile : quelle stratégie lorsque les inducteurs du coût évoluent en permanence ?
Jean-Olivier Ginoux, directeur logistique, La Brosse et Dupont

16h00 - 16h30 : PAUSE CAFÉ et ÉCHANGES

16h30 - 16h45 : SORTIR DU CADRE 2
LES ACHETEURS CROQUÉS

16h45 - 17h30 : PERSPECTIVES et CLÔTURE

17h30 : FIN

● SALLE VICTOIRE
● AUDITORIUM

● SALLE PARIS
● ATRIUM

S'INSCRIRE



Gilles Babinet, Vincent Tuel, Jean Brème, Alain Lecarpentier, Olivier Roux, Alain Minvielle, Nathalie Barnard, Joël Aznar, Vincent Cochinand, Guillaume Vassaux, Arouk Stéphan, Jean-Christophe Loyer, Emmanuelle Guinet, Jean-Olivier Ginoux

A votre service

Bertrand GABRIEL

Directeur, Responsable Comptes Clés

Email : [bertrand.gabriel @ acxias.com](mailto:bertrand.gabriel@acxias.com)

Tél. : 0215 190 150 (Suisse)

Natel : +33 6 72 95 93 02

www.acxias.com

