



Conférence plénière
Jeudi 21 septembre 2017

SI HA de prestations intellectuelles

Quels KPI & quelle mesure de
la performance économique ?

Jeudi 16 novembre 2017 - petit-déjeuner :

“Achats logiciels et nouvelles dispositions du licensing en mode SaaS”

Jeudi 14 décembre 2017 - conférence :

“Relations TPE & gains de rationalisation”



Parmi nos adhérents



Baromètre sur l'achat de prestations intellectuelles

Décision Achats et le Club des Acheteurs s'associent pour lancer le premier baromètre des achats de services.

Une enquête sera réalisée en octobre auprès d'un panel de +150 directeurs achats et acheteurs de prestations intellectuelles.

Les résultats feront l'objet d'une présentation devant l'ensemble des répondants et adhérents du Club lors d'un événement exceptionnel sur Paris. D'autres événements seront par la suite organisés en province.

Si vous êtes volontaire pour participer à cette étude, merci de nous le signaler via le questionnaire de satisfaction à nous remettre à la fin de la matinée.



Agenda 2018 et thématiques en cours de programmation

- Mardi 23 janvier 2018
- Jeudi 22 mars
- Jeudi 10 mai
- Mardi 19 juin
- Jeudi 5 juillet
- Jeudi 23 septembre
- Mardi 24 novembre
- Jeudi 15 décembre

- Sourcing PI en mode agile
- Sécurisation juridique dans le cadre du co-développement /de la digitalisation
- Les achats et les POCS
- Marketing et communication
- Le portage salarial
- Distinction entre achats, conseil / AMCA et SSII
- Négociation des prestations intellectuelles
- Make or Buy : profils digitaux
- Co-développement/Co-innovation
- Comment les achats peuvent faire rentrer l'innovation dans l'entreprise ?
- Outils de suivi des PI
- Le socle minimal du Contrat Cadre c'est-à-dire les clauses incontournables
- Quels sont les outils mis à disposition des Acheteurs PII
- La gestion fin de vie des systèmes bureautiques (soft, hard, PC)
- La RSE hors pilier social dans les PI
- Comment capter les meilleures solutions du marché ?
- Quelles formes pratiques pour créer un label fournisseur (garantir client) ?
- Comment sourcer les start up ?
- Nouvelle tendance du marché fournisseur conseil
- Innovation sur le sujet du référencement
- Droits d'auteurs mannequins / photographie
- Gestion de la relation commerciale avec les avocats
- Optimisation des contrats d'assurance flotte automobile et coûts associés
- Centres de services : solution rentable ?
- Analyse TCO et mesure de la valeur apportée sur des achats de prestation de conseil stratégique
- ...



Nos partenaires



Magazine d'information des acheteurs privé / public
Un an d'abonnement offert aux adhérents du Club des Acheteurs.



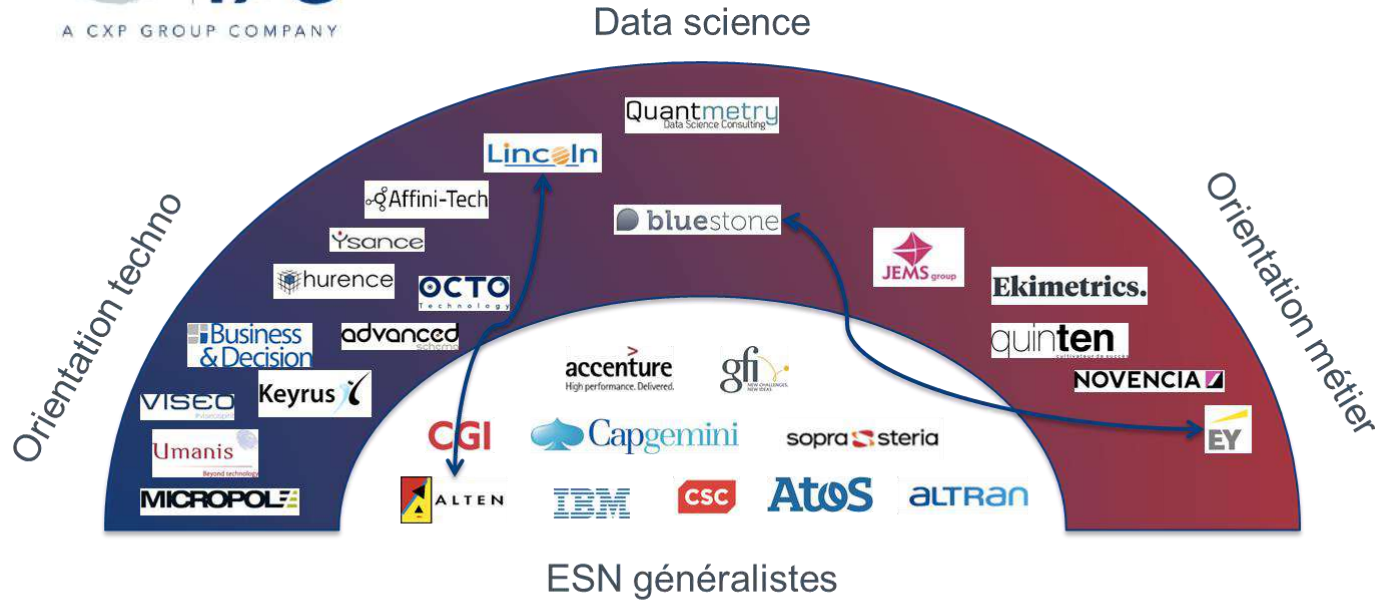
Avocat au barreau de Paris depuis 15 ans, Maître Franklin Brousse est spécialisé dans l'achat de prestations intellectuelles.



CABINET PAC (PIERRE AUDOIN CONSULTANTS), spécialiste de l'analyse des marchés IT et des études de TJM



Des études, rapports sur les dernières tendances...



*Liste non exhaustive

2016

18



Exemples de combinaisons/
profils de tarifs journaliers

Dimension 1 Job level	Dimension 2 Service Value Chain	Dimension 3 Vertical Sectors	Dimension 4 Technological Environment	Dimension 5 Solutions & Technology	Dimension 6 Hot Topics	Daily rate 2014	Daily rate 2015	Daily rate 2016
Senior Manager	IT Consulting	Manufacturing	SAP - Business Applications	F&A	Cloud Infra	€x	€x	€x
Manager	Process Consulting	Financial Services	SAP - Platforms	HR	Cloud Applications	€x	€x	€x
Senior Consultant	Implementation	Public Sector	IBM - Business Applications	BI	SaaS	€x	€x	€x
Consultant	Development	Retail, Transport & Logistics	Microsoft - Business Applications	DM	Mobility	€x	€x	€x
Junior Consultant	Technical Support	Telecom	SAP - Platforms	MRP	Big Data			
	Systems Admin	Utilities	IBM - Platforms	CRM	Digital Transformation			
	Application Support & Maintenance		Oracle - Business Applications	SCM/SRM	Security			
	Project Management		Oracle - Platforms	ISS	n/a			
	Testing		IBM - Business Applications	Infrastructure				
				SAS Institute - Business Applications	Database			
			Average across environment	Average across solutions & technologies				
Manager	IT Consulting	Retail, Transport & Logistics	SAP - Business Applications	CRM	n/a	€x	€x	€x
Consultant	Implementation	Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x



L'adhésion au Club des Acheteurs



4 **conférences** plénières par an suivies d'un cocktail déjeunatoire.



4 **petits-déjeuners** thématiques, témoignages et débats de Directions Achats.



Des **échanges** avec plus de 60 directions achats issues de grandes sociétés et organismes publics français.



Le **calendrier** des thématiques annuelles et l'accès à la **docuthèque** du Club.



Nouveau : l'accès en ligne aux **documents légaux** obligatoires certifiés conformes (Kbis, URSSAF, etc.) de vos fournisseurs tous secteurs d'activité confondus dans une limite de volumétrie.



Accès à l'**annuaire** en ligne des adhérents du Club.



Un **abonnement** d'un an à Décision-Achats magazine (mensuel spécialisé dans les achats).



Une **remise de 40%** pour tout participant supplémentaire.



Quels KPI & quelle mesure de la performance économique ?

9h00 – Introduction

9h15 - Intervention de Toucan Toco, l'approche Storing Telling du reporting par Emilie Ribo et Charles Miglietti

10h30 - Pause

11h00 - Per Augusta, exemple de reporting achats outillé, par Pierre Laprée, Fondateur & débat

12h00 : Conclusion

12h30 : Cocktail déjeunatoire





Agile Data Storytelling

AU SERVICE DES ENJEUX MÉTIERS



Challenges Acheteurs

Use Cases & Demo

Q & A



Transformation du métier

Efficacité & Optimisation
Valoriser la fonction

#1 Efficacité & Optimisation

Freins et contraintes :

Réduction des coûts

Préparation Plans budgétaires

Gestion & Anticipation des risques = Sélection fournisseurs

Nombreuses BDD -> peu d'agilité / Excel

Difficulté pour agréger différents systèmes d'informations (légal, finances, fournisseurs)

#2 Nouvelle fonction : Business Partner

Nouveaux acteurs

Métiers autonomes et engagés

Startups & Grands comptes

Un plus grand nombre de parties prenantes

Nouvelle législation

3 Vers une nouvelle communication

Enjeux:

La régulation évolue

RSE : impact environnemental, social et sociétal

Spectre parties prenantes élargi

Savoir communiquer

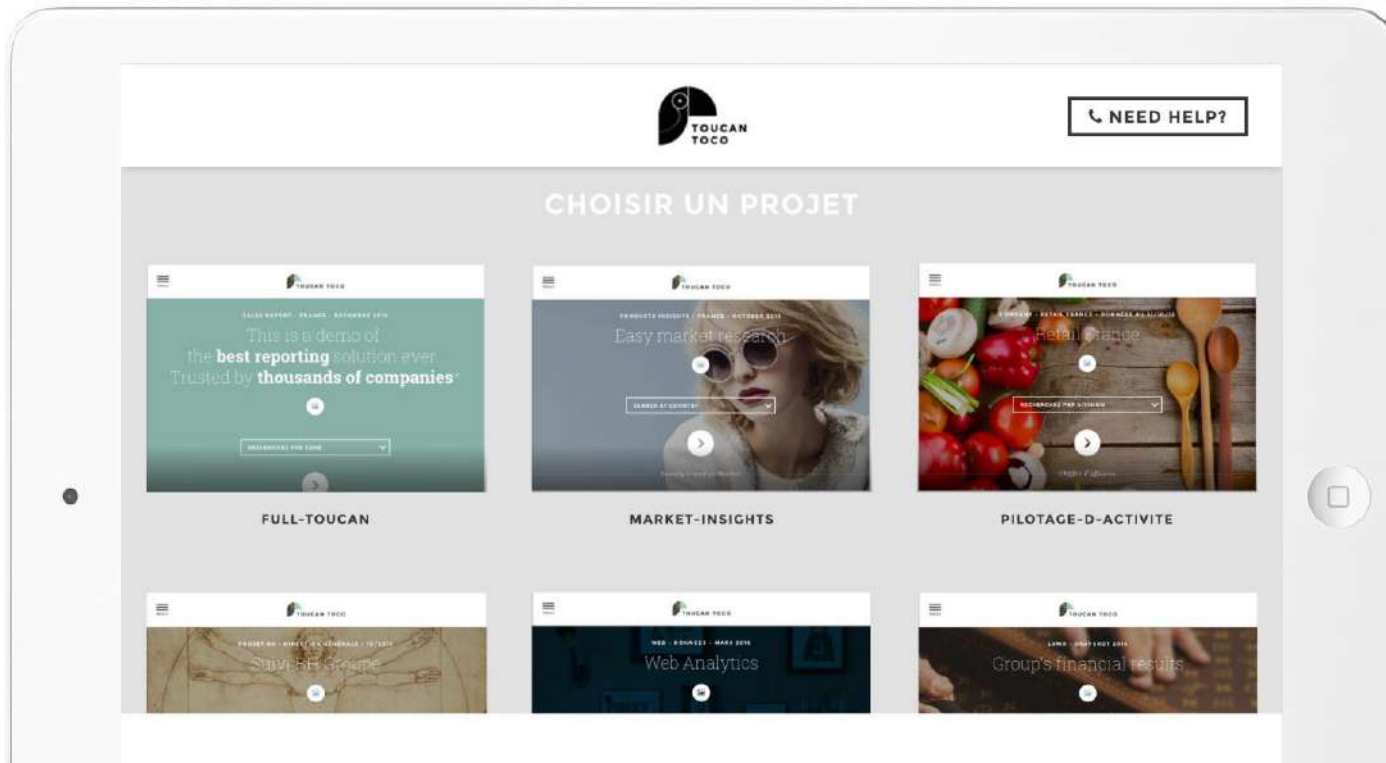


Comment accompagner cette transformation?

La Data mise au service des utilisateurs métiers

TOUCAN EST UNE PLATEFORME

Toucan est une technologie qui permet la création
analytiques uniques : les small apps.





Use Cases

#1 Efficacité & Optimisation

L'agrégation de systèmes différents (BDD légales & finances)

La **mobilité** pour les CPO (sur le terrain en déplacement)

La possibilité de mettre du **collaboratif** (chat, notifications, pdf exec sum) ->
Rendre plus efficace les process :

La préparation des plans budgétaires : **saisie des scénarii** de baisse des coûts

Suivi en temps réel du process d'homologation d'un nouveau fournisseur :
gagner en **agilité pour le business**

Use Cases:

Projet AGAT pour les achats sur la supply chain de renault : gestion des
capacitaires usines sur les pièces détachées (Top/Flop fournisseurs et projets)

Projet REINASTELLA pour le suivi des stocks, pilotage de la production et donc
des achats à suivre en investissement sur les usines 23 de renault nissan selon
les indicateurs

GROUPE RENAULT

#2 Gestion d'un référentiel complexe

Plusieurs dizaines de milliers de produits achetés
Nombreuses références différentes pour un même produit
-> **temps, coûts et ressources**

Partenaires (comme ETAONIS avec du **machine learning**) pour **rationaliser les référentiels d'achats complexes** :

- Identifier les doublons de prestataires, réduire le nombre d'interlocuteurs et négocier sur des plus gros volumes
- Associer plus facilement les items achetés des centres de coûts et créer une historicité des achats.
- Réduire des tâches fastidieuses pour les équipes

Use Cases:

- Matching produits chez Moët-Hennessy : 10 000 produits classés du "Product Information Management" contre le référentiel SAP, avec un gain estimé de 4 semaines pour les équipes
- Pour ENEDIS : associations des adresses entrées par des collaborateurs, avec les 100 000 contrats via un référentiel officiel d'adresses
→ Rapidité, fiabilité et coûts (machine vs travail à la main)

Moët Hennessy



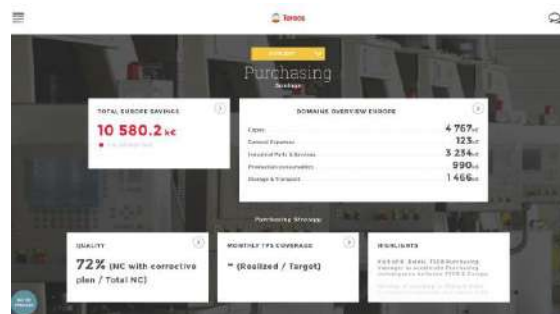
#3 Business Partner avec les métiers

Communication et information **en temps réel -> Piloter Réduction des coûts**

Possibilité de faire des **hypothèses et projections business** pour aider à la prise de décision

Aider les métiers à piloter ses coûts et à améliorer sa performance

→ Importance du **collaboratif** (Chat, alertes business)



#4 Impact économique

Communiquer et piloter mon impact économique

Audit et **valorisation extra financière** : piloter les délais de paiement en temps réel (en augmentation) et

Notation par les fournisseurs

DEMO

5 Démarche RSE - communication

Obligation légale de communiquer sur les indicateurs d'impact économique, social et environnemental -> **Bankable Image**

CPO impliqué dans cette démarche de communication, or métier à part entière

Adapter communication **en interne et en externe** : toutes les parties prenantes

-> choix des visuels, storyboard

-> mobilité et large diffusion

Toucan Toco s'impose sur ces sujets de diffusion en interne ou à large échelle



ILS NOUS FONT CONFIANCE





Q&A

MERCI

POSITION

Data Storytelling

“Le dernier kilomètre de vos données”

Dataviz



Exploration

DATA DISCOVERY

Stockage

DATABASE



5 Piliers du Succès

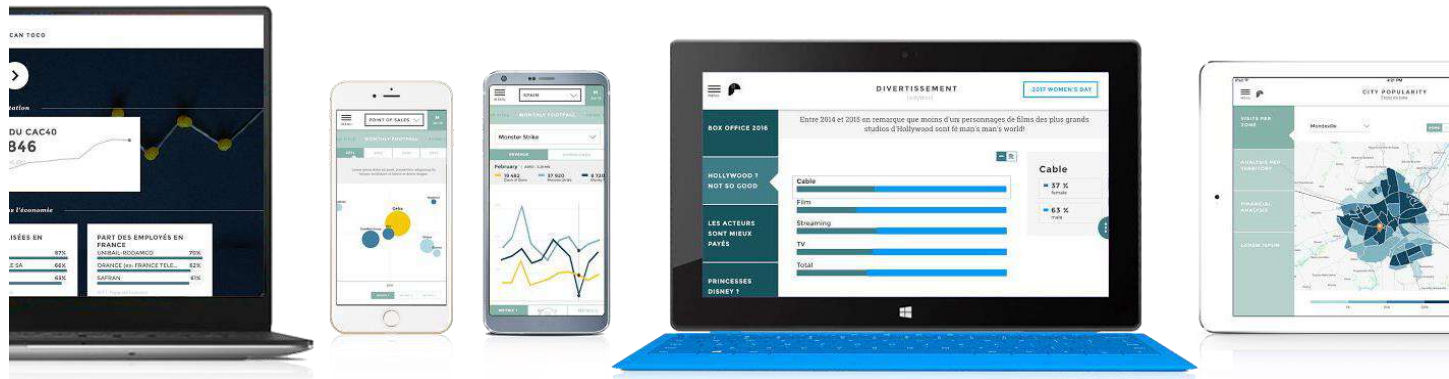
POUR CRÉER UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE
DE VOS DONNÉES

Le choix de vos utilisateurs

#1 CROSS DEVICE & MOBILE FIRST

Toucan Toco c'est donner accès à la donnée sur n'importe quel device,
en une unique configuration initiale.

Mobile First, Toucan Toco est un outil du quotidien.

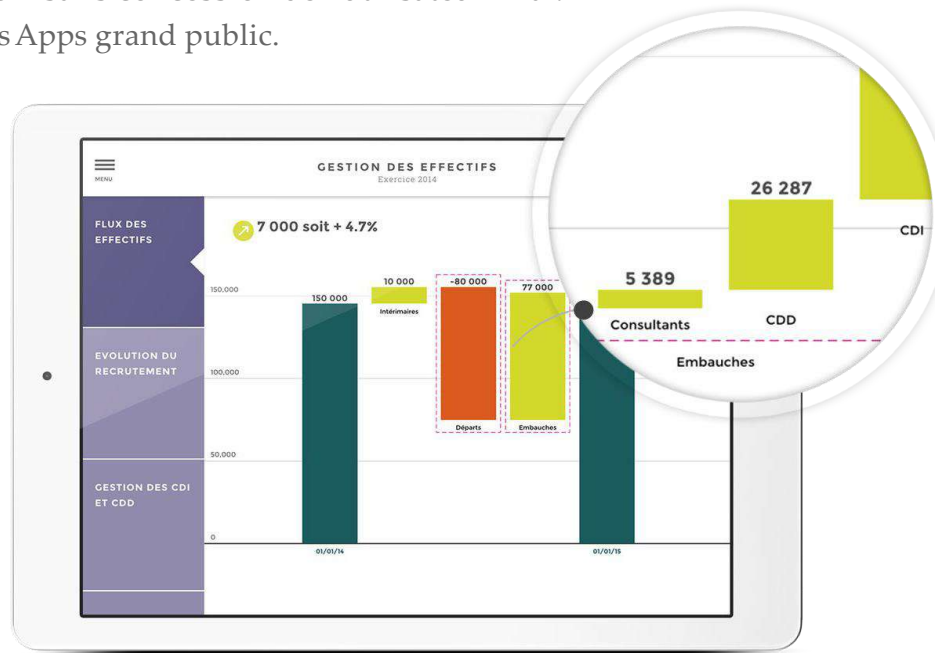


#2

EXPÉRIENCE UTILISATEUR IRRÉPROCHABLE

Dataviz et Mobile PurePlayer

Nous sommes le choix sans concession de l'utilisateur final.
Aussi simple que les Apps grand public.



#3 PASSER À L'ACTION

Le collaboratif, l'échange, le partage de bonnes pratiques dans les apps permet **l'excellence pratique et opérationnelle.**

Prêt pour une expérience sociale et collaborative.

Notifications et Alertes

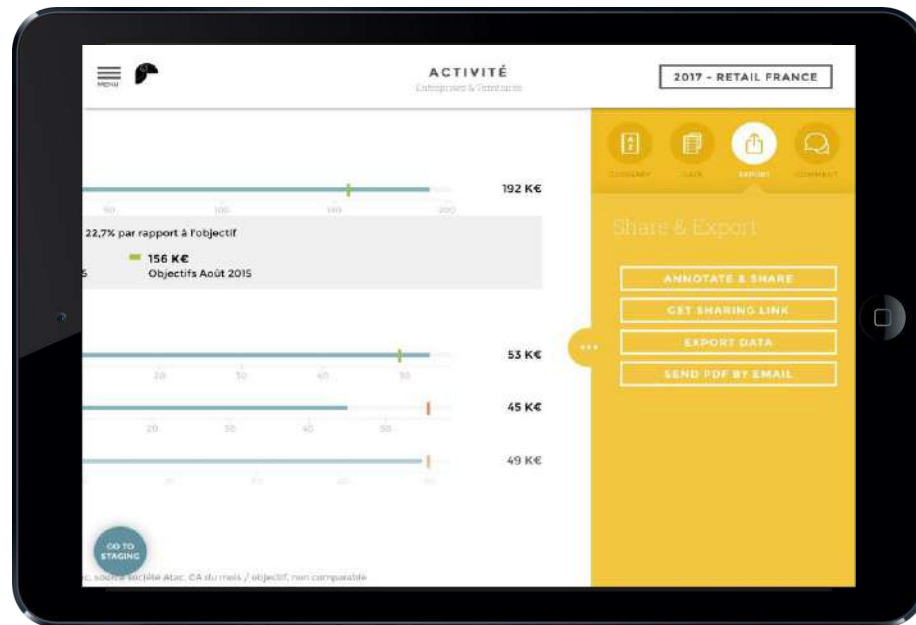
Recommandations

Langues

Glossaire

Export

Commentaires



L'installation était un cauchemar

ÉTAIT

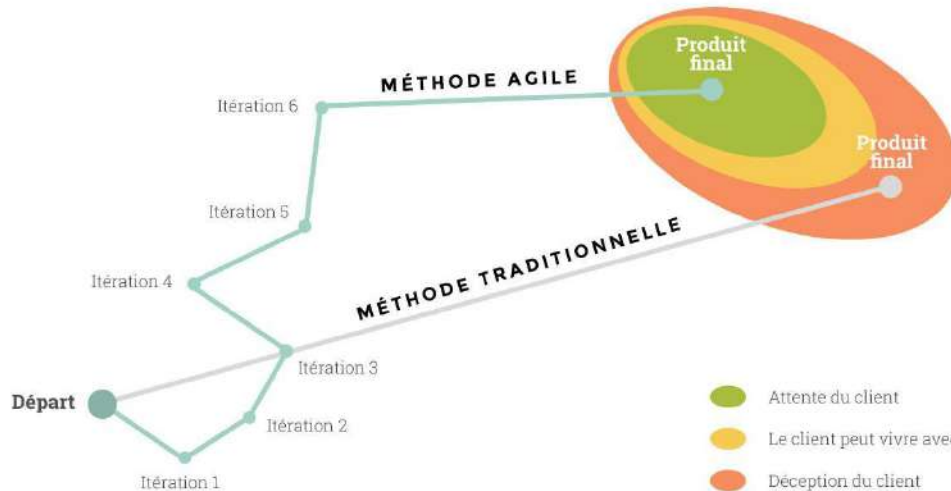
#4 AGILE = 3 MOIS MAX

Méthodologie de gestion de projet **agile** maison, basée sur des itérations de 2 semaines.

Le résultat : **un time to market inégalé** pour des **utilisateurs et des chefs heureux**

AGILE VS TRADITIONNELLE

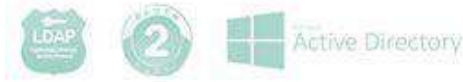
© TOUCAN TOCO



5 DSI FRIENDLY

Toucan est conçu pour être déployé **en harmonie** avec les systèmes d'information existants.

Authentification sécurisée



Cloud ou 'sur site'

Mode Offline

Encapsulation Mobile



Sécurité SSL Labs Grade A

Toutes sources de données acceptées





Toucan Toco, Entreprise & Références

REJOIGNEZ LE CLUB

À PROPOS DE TOUCAN TOCO

Expertise & innovation, bases de la croissance et du succès



+ 150%
de croissance
business/an



+ de 85
Clients Grands
Comptes



+ de 200
Applications installées



40
Collaborateurs



3
Ans



auto-financé
Pas d'investisseurs

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Grande Satisfaction Client
- Méthode Agile de mise en place

VERBATIMS



“Toucan Toco nous a permis de réinventer notre relation avec le marché.”

JCDECAUX Alban Duron - *Head of Marketing*



“Toucan Toco est pédagogique, capable d’offrir une vue instantanée de multiples données, cela sans formation !”

EDF Paul Grente - *Project Manager*



“Nous pouvons désormais suivre notre activité sur PC, tablette ou mobile à tout moment de la journée, au bureau comme en déplacement.”

MARQUES AVENUE Patrick Dujeux - *CEO*



Pause



La Performance Achats. Simplement.

Établissez votre plan d'actions Achats et fixez vos objectifs.

Mesurez vos économies et faites les valider.

Rendez votre valeur ajoutée visible dans toute l'organisation.

**Une démarche structurée, une communication efficace.
Simplement.**

[+ EN SAVOIR PLUS](#)[✉ CONTACTEZ-NOUS](#)

Jeudi 16 novembre 2017 - petit-déjeuner :

“Achats logiciels et nouvelles dispositions du licensing en mode SaaS”

Jeudi 14 décembre 2017 - conférence :

“Relations TPE & gains de rationalisation”

