Club-Acheteurs.com

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Rencontre Acheteurs-Prestataires

Outils e-achats et R.O.I.

Jeudi 22 mai 2014

Club-Acheteurs.com

Club-Acheteurs.com

- Lieu d'échange et de partage créé en 2003
- 60 responsables achats de prestations intellectuelles issus des grandes sociétés et organismes publics français
- Partage de bonnes pratiques, benchmark et retours d'expériences
- Institut de Formation : l'adhésion peut être prise en charge dans un budget formation

Numéro d'organisme formateur : 11921 7861 92
CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Article L.6353-1)

CONTENU

- Cycle de 4 conférences annuelles
- Cycle de 4 petit-déjeuner thématiques
- 15 thématiques traitées chaque année
- Base documentaire pour les membres du Club http://www.club-acheteurs.com
- Séquences sur les techniques de négociations contractuelles d'achats de prestations intellectuelles
- Actualités du marché de la prestation
- Etudes, rapports, ouvrages sur l'achat de prestations intellectuelles
- Accès privilégié aux outils du Club

Retrouvez plus d'informations et témoignages sur le site www.wp-conseil.fr

Agenda 2014 :

- Jeudi 23 janvier 2014 : Nouveautés portage salarial (Petit-Déjeuner)
- Mardi 25 mars 2014 (Conférence)
- Jeudi 22 mai 2014 (Petit Déjeuner)
- Mardi 10 juin 2014 (Conférence)
- Jeudi 3 juillet 2014 (Petit Déjeuner)
- Jeudi 25 Septembre 2014(Conférence)
- Jeudi 13 Novembre 2013 (Petit-Déjeuner)
- Jeudi 18 Décembre 2014 (Conférence)

Thèmes sur http://www.wp-conseil.fr/index.php/calendrier

L'adhésion est exclusivement réservée aux décideurs achats et en aucun cas à leurs prestataires et consultants.
WP-Conseil se réserve le droit d'invalider toute inscription ne respectant pas ces principes.

Club-Acheteurs.com

Rencontres Prestataires - Acheteurs

- Rencontre et échange avec nos adhérents : acheteurs de prestations intellectuelles issus des grandes sociétés et organismes publics français
- Partage de bonnes pratiques, benchmark et retours d'expériences
- Institut de Formation : l'adhésion peut être prise en charge dans un budget formation

Numéro d'organisme formateur : 119 21 78 61 92
CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Article L.6353-1)

CONTENU

- Cycle de 4 petit-déjeuner thématiques
- Base documentaire pour les membres du Club http://www.club-acheteurs.com
- Séquences sur les techniques de négociations contractuelles d'achats de prestations intellectuelles
- Actualités du marché de la prestation
- Etudes, rapports, ouvrages sur l'achat de prestations intellectuelles
- *Offre de diffusion de votre dossier légal dématérialisé PROVIGIS à TOUS vos clients*

Retrouvez plus d'informations et témoignages sur le site www.wp-conseil.fr

<u>Prochain Petit Déjeuner</u>
Le jeudi 3 juillet 2014

Achats de conseil, marketing
& formation

Vote des thèmes par les adhérents
sur www.wp-conseil.fr

Club-Acheteurs.com

Petit Déjeuner
Acheteurs - Prestataires

9H – 10H : **Panorama des outils e-achats & débat**

par Patrick CHABANNES, CYRENAC

10H – 11H : **- Qu'est-ce qui fait la valeur d'un outil d'achat de prestations intellectuelles et quelles sont ses spécificités ?**
- Retours d'expérience et cas concrets & débat
par Eric DECARPENTRIES, OALIA

Patrick Chabannes

Born 1961

Education

- Master IT Engineering - Paris XII)

Langages

- French
- English

Chroniqueur de la Lettre des Achats, fondateur de Cyrénac, conseil en technologies Source to Pay, Patrick est au Comité Directeur de la CDAF Idf.

Directeur Général de SynerTrade pendant 6 ans, Il a créé, spécifié, vendu et déployé la suite ePurchasing ST6 chez Sanofi, PSA Peugeot Citroën, Alstom Transport, Carrefour, Valeo…faisant de SynerTrade le troisième éditeur européen.

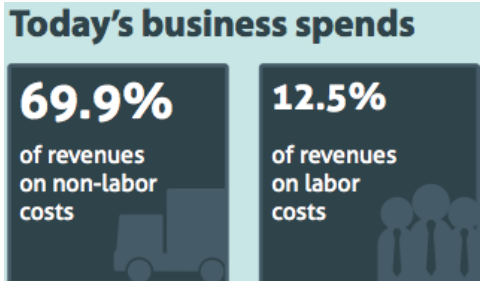
Deux années chez Ariba en charge de la Turquie et des Partenaires français ont complété sa vision des logiciels Source to Pay.

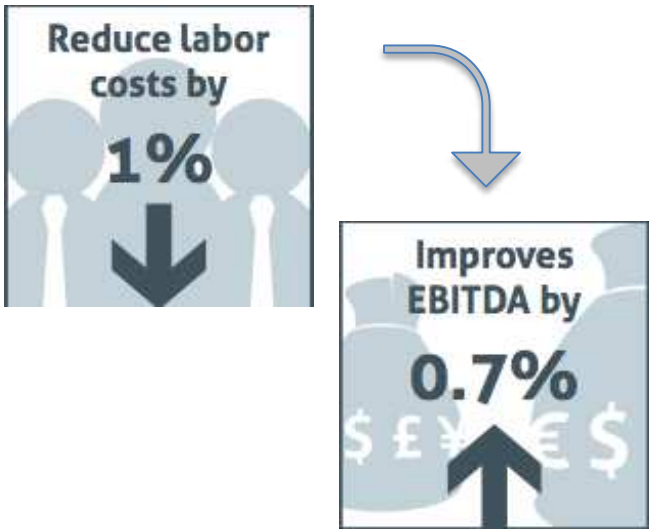
© Patrick Chabannes

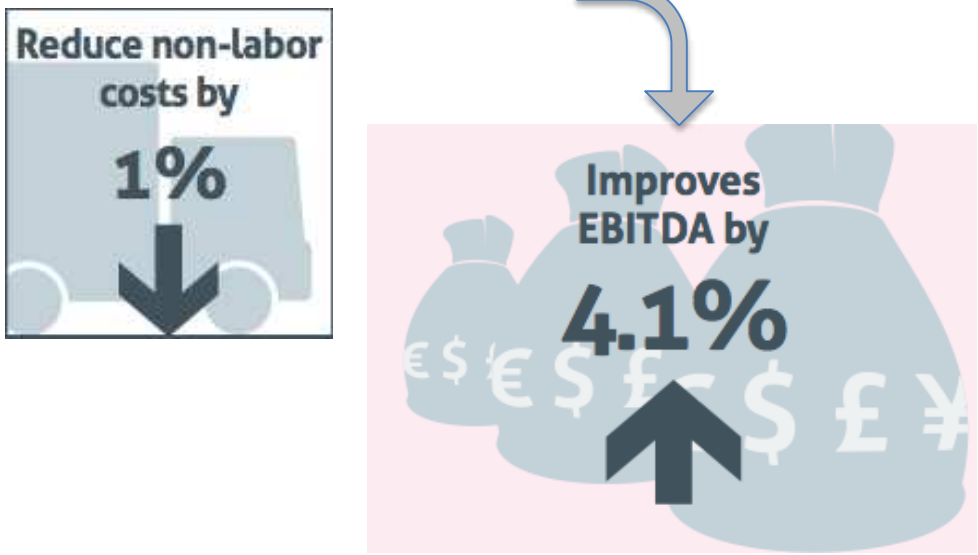
L'extension de la révolution discrète des achats au business

Le vrai défi des Organisations des Ressources Externes

- Interface avec le monde de l'incertain
- Réduction des ressources externes







A suivre – Les KPI's

© Patrick Chabannes

L'adoption & KPI : des Outils et des Utilisateurs

Alors que l'implémentation d'un ***CRM est un échec dans 1 cas sur 2*** *(source Forrester Research), pourquoi les entreprises continuent-elles à vouloir se lancer dans un tel projet ? Pourquoi un investissement si lourd en termes financiers et de temps, entraînant un si faible taux de satisfaction, continue-t-il à faire « fantasmer » autant d'entreprises ?* Les Echos , 7 Novembre 2013
par Christophe Fauré

"Plus un indicateur social est utilisé pour prendre des décisions, plus il sera victime de tentatives de corruption, et plus il déformera les processus qu'il devrait, au contraire, mesurer. "

Thomas Campbell, chercheur en sciences sociales, in *Assessing the Impact of Planne Challenge*. 1979, Vol 2, page 67.

A suivre –Les marchés face aux besoins

© Patrick Chabannes

Des besoins, des marchés, des solutions

Spend Analytics, BI, Big Data + Perf Achat

Gestion de Contrat (ventes, legal, achats, ERP…)

Upstream (Sourcing to Contrat) + perf Achat

Downstream (P2O) et les verticaux de contenu (marketing, PII…)

Verticaux par application (interim, PII, énergie, telco, innovation, perf achat…)

Les ERP's, les applications SCM, R&D, CAO….

Les réseaux Fournisseurs ouverts ou fermés avec différents business modèles et solutions financières

Application de démat comptable avec solution financières

Producteurs de Contenu
(documents légaux, RSE, Risque financier, lien capitalistique, délais de paiment
Et les Applications Cloud prêtes à fournir du contenu collaboratif

Le SRM, l'avenir des Achats

A suivre –Le SRM

© Patrick Chabannes

Global SRM Research Report

les Programmes de Relation Fournisseurs…De grandes idées sur de petits périmètres qui

- apportent des résultats tangibles : 86%
- Avec des outils logiciels inadéquats : 68%
- Qui n'embarquent que peu de Fournisseurs : 25%

I've never had a supplier say, 'look this doesn't add any value to me' - in most cases suppliers would pay to get this level of information and engagement."
Cathy Kutch, Director Supplier Relations & Diversity, Kellogg

A suivre – schéma global

Source : State of Flux - 2013 Global SRM Research Report

© Patrick Chabannes

Direct or Indirect Spend
Cloud & Suppliers Network,
Content vs application
Vertical ou généraliste

Spend & Supplier Analytic (Big Data….)

Strategic Sourcing

eAuctions

Marketing Achat

Contract

Performance Achat

Procure to Pay

Request/WF

Contents

Order To Pay

And Tactical bidding

Supplier Network

Cloud or not cloud ?

Supplier Network

Supplier Network

Supplier Performance & Relationship

© Patrick Chabannes

Cyrénac Consulting

Patrick Chabannes

pchabannes@cyrenac.com

+33 (0) 6 59 01 46 75

www.quidhodieagisti.fr

www.cyrenac.com

© Patrick Chabannes

Club-Acheteurs.com

- Lieu d'échange et de partage créé en 2003
- 60 responsables achats de prestations intellectuelles issus des grandes sociétés et organismes publics français
- Partage de bonnes pratiques, benchmark et retours d'expériences
- Institut de Formation : l'adhésion peut être prise en charge dans un budget formation

Numéro d'organisme formateur : 11921 78 61 92
CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Article L.6353-1)

CONTENU

- Cycle de 4 conférences annuelles
- Cycle de 4 petit-déjeuner thématiques
- 15 thématiques traitées chaque année
- Base documentaire pour les membres du Club http://www.club-acheteurs.com
- Séquences sur les techniques de négociations contractuelles d'achats de prestations intellectuelles
- Actualités du marché de la prestation
- Etudes, rapports, ouvrages sur l'achat de prestations intellectuelles
- Accès privilégié aux outils du Club

Retrouvez plus d'informations et témoignages sur le site www.wp-conseil.fr

<u>Prochaine conférence plénière</u>
Mardi 10 juin 2014

Les contrats fournisseurs et leur dématérialisation (témoignage de SFR)

L'adhésion est exclusivement réservée aux décideurs achats et en aucun cas à leurs prestataires et consultants.
WP-Conseil se réserve le droit d'invalider toute inscription ne respectant pas ces principes.

Club-Acheteurs.com

Rencontres Prestataires - Acheteurs

- Rencontre et échange avec nos adhérents : acheteurs de prestations intellectuelles issus des grandes sociétés et organismes publics français
- Partage de bonnes pratiques, benchmark et retours d'expériences
- Institut de Formation : l'adhésion peut être prise en charge dans un budget formation

Numéro d'organisme formateur : 119 21 78 61 92
CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Article L.6353-1)

CONTENU

- Cycle de 4 petit-déjeuner thématiques
- Base documentaire pour les membres du Club http://www.club-acheteurs.com
- Séquences sur les techniques de négociations contractuelles d'achats de prestations intellectuelles
- Actualités du marché de la prestation
- Etudes, rapports, ouvrages sur l'achat de prestations intellectuelles
- *Offre de diffusion de votre dossier légal dématérialisé PROVIGIS à TOUS vos clients*

Retrouvez plus d'informations et témoignages sur le site www.wp-conseil.fr

<u>Prochain Petit Déjeuner</u>
Le jeudi 3 juillet 2014

Achats de Conseil, formation, marketing

Vote des thèmes par les adhérents sur www.wp-conseil.fr

Le Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles

Eric Decarpentries

ed@oalia.com

01 74 70 16 01

22 mai 2014

Ce document est la propriété d'OALIA S.A. Il ne peut être cédé ou son contenu révélé à un tiers sans l'autorisation préalable écrite d'OALIA. Les principes, moyens, mis en évidence dans ce document sont protégés par les lois de la propriété intellectuelle. Les noms, marques, et produits déposés référencés dans ce document sont la propriété de leurs propriétaires respectifs. Copyright © OALIA 2000-2014

Les principaux points de l'intervention

1. **Qu'est-ce qui fait la valeur d'un outil d'achat de prestations intellectuelles et quelles sont ses spécificités ?**

2. **Gains constatés**

3. **Comment atteindre ces résultats ?**

4. **Questions et réponses**

Quelques mots sur Oalia

Qui sommes-nous ?

Oalia est éditeur de logiciels spécialiste du Système d'Information Achat

- B2B | Logiciel d'entreprise | Edition de logiciels applicatifs - 5829C
- S.A. à conseil d'administration
- Détenu par ses fondateurs
  - Business Angels : 4%

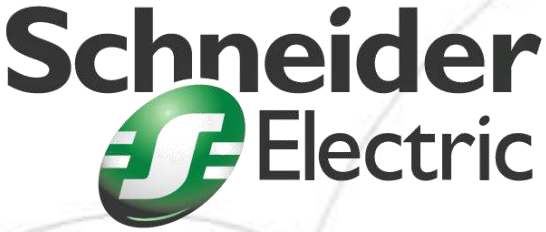
Oalia fournit des solutions logicielles pour le système d'information achat des grandes entreprises

- Outils prioritairement destinés aux acheteurs, demandeurs internes, et fournisseurs référencés par la direction des achats

Plus de valeur métier – Oalia SMR360™ offre complète et mature

E - PROCUREMENT	DEMANDES D'ACHAT	COMMANDES	RÉCEPTION	FACTURES RAPPROCHEMENT	CATALOGUES
SERVICES PROCUREMENT	DEMANDES D'ACHAT	APPEL D'OFFRES	GESTION DES CONTRATS	SUIVI DES PRESTATIONS	ASSISTANCE TECHNIQUE FORFAIT CENTRES DE SERVICE
PUBLIC PROCUREMENT	RECENSEMENT COMPUTATION	PLANIFICATION	AFFAIRES PASSATIONS	MARCHÉS	PROCÉDURES DE PASSATION FORMES DE MARCHÉS
GESTION DES FOURNISSEURS	BASE FOURNISSEURS	FAMILLES D'ACHAT / PANELS	EVALUATIONS	ATTESTATIONS	PORTAIL
SOURCING / CONTRATS	RFX	DEVIS	CONTRATS CADRE	CONTRATS INDIVIDUELS	CONTRATS DE MAINTENANCE
PILOTAGE	EXTRACTEUR DE DONNÉES	CUBE OLAP INDICATEURS	RAPPORTS PRÉDÉFINIS	GÉNÉRATEUR DE RAPPORT	REPORTING DÉDIÉ PUBLIC SERVICES E-PROCUREMENT
FONCTIONS TRANSVERSES	COCKPIT	GÉNÉRATION DOCUMENTAIRE	APPROBATIONS	IMPORT / EXPORT DE DONNÉES	RECHERCHE PLEIN TEXTE

Ils nous font confiance



Valeur et spécificités d'un outil d'achat de PI

Valeur d'un outil d'achat de PI ?

Deux approches

- Par « l'absurde » !
- Par les enjeux inhérents aux achats de PI

Par l'absurde !

Pouvez-vous répondre à ces questions ?

- Quel est le montant de vos dépenses de services pour ce trimestre ?
- Disposez-vous des meilleures conditions de remise de la part de vos prestataires ?
- Quel est le temps moyen de réponse de vos prestataires ?
- Quel prestataire fournit le meilleur service ?
- Peut-on payer cette facture ?
- Quel prestataire est sous-utilisé ?
- …

Par les enjeux inhérents aux achats de PI

- **Enjeux financiers**
  - Montants importants | en croissance
- **Enjeux juridiques**
  - Actions au pénal
- **Enjeux organisationnels**
  - Impact sur la performance
- **Capter le savoir**

La réponse d'Oalia face à ces jeux

Une solution dédié aux achats de PI

- Une approche par catégorie
  - Assistance technique
  - Conseil
  - Forfait
  - Centre de services
  - …

Oalia Services Purchasing & Management

- Oalia SPM

☞ *Les achats de prestations intellectuelles ont leur solution*

Quelles spécificités prises en compte ?

Contraintes légales

- Délit de marchandage
- Prêt de main-d'œuvre illicite

Processus

Achat de services	*versus*	Achat de produits
Offre sur mesure ou partiellement décrite	Offre	Répertoriés dans des catalogues
Consultation, dépouillement, négociation contractualisation	Demande	Commande et transaction
Suivi de la prestation et approbations des livrables	Livraison	Réception simple
Echéancier de facturation	Règlement	Facturation unique

Nature

Exemple de l'assistance technique
Disponibilité de l'offre aléatoire
Atomisation de la compétence
Appréciation délicate de l'aptitude réelle du consultant
Motivation du consultant difficile à cerner
Vérification des références annoncées

Qu'est-ce que cela change ?

Les pratiques évoluent, de nouveaux comportements se mettent en place

Département Achat	DSI / DT / Demandeurs	Prestataires
☞Diffuser et harmoniser la politique achat des services au sein de l'entreprise	☞Recourir à la prestation dans un cadre légal et balisé	☞Développer son chiffre d'affaire en accédant en priorité au budget d'achat de services de leurs clients
☞Maximiser le taux de couverture	☞Faire remonter les problèmes et les difficultés rencontrés	☞Etre payé dans les délais négociés
☞Systématiser l'utilisation des contrats cadre	☞Solliciter et mobiliser rapidement les compétences nécessaires au bon déroulement des projets	☞Augmenter la satisfaction de leurs consultants en consacrant plus de temps au suivi effectif des prestations et la compréhension de l'environnement client
☞Traquer la non-qualité (Supplier monitoring)	☞Traiter avec les commerciaux en disposant d'une information globale et en temps réel (décloisonnement de la relation)	☞Réduire les litiges et augmenter la satisfaction de leurs clients

Quels gains constatés chez nos clients ?

	Tangibles	Intangibles
Financiers	Coût d'achat **De 3% à 10% de gain**	Coût de process **20 à 40% de gain**
Non financiers	Réduction du temps de cycle d'achat	☞ Harmonisation des méthodes achat ☞ Visibilité sur les dépenses ☞ Suivi du panel fournisseur ☞ Aide aux utilisateurs ☞ Pilotage de la politique achat

Comment atteindre ces résultats ?

Des objectifs … à l'implémentation

Gains	Méthodes
Coût d'achat	Concentrer des flux vers quelques fournisseurs triés sur le volet
	Attiser la concurrence
	Motiver vos fournisseurs
	Payer vos fournisseurs dans les temps
Coût de traitement	Automatiser
	Réduire les erreurs et les litiges

Comment atteindre ces résultats ?

Des objectifs … à l'implémentation

Gains	Méthodes	Contraintes / Risques	Conséquence sur les aptitudes de l'outil
Coût d'achat	Concentrer des flux vers quelques fournisseurs triés sur le volet	Se constituer un panel vraiment représentatif de ses besoins Bien identifier ses fournisseurs Vérifier leurs aptitudes réelles et les évaluer régulièrement Eviter la dépendance Garder un œil sur les autres opportunités	Disposer d'une base fournisseur métier qui intègre des informations spécifiques par catégorie d'achat et par panel Module d'évaluation performant Indicateurs et reporting …
	Attiser la concurrence	Le fournisseur doit pouvoir croire en ses chances de gagner régulièrement des affaires	Savoir gérer différentes stratégies de consultation
	Motiver vos fournisseurs	Les informer rapidement de vos décisions Statuer avec un préavis minimum sur la prorogation des contrats Respecter le cahier des charges Distinguer les fournisseurs méritants et conserver la mémoire de vos relations	Modélisation fine des processus, flexibilité, temps réel, Intégrer une gestion de contrat performante Collecter des informations pertinentes sur les faits fournisseur
	Payer vos fournisseurs dans les temps	Gérer la facturation de façon performante	Cycle complet « Purchase to Pay » Facturation pro-forma, BRV, auto-facturation Interfaces avec le système comptable
Coût de traitement	Automatiser	Standardiser les processus Faciliter le dépouillement Produire les contrats …	Disposer d'aides à la saisie, nomenclatures, bibliothèques d'objet réutilisables… Intégrer une GED
	Réduire les erreurs et les litiges	Eviter les ressaisies manuelles	Continuité des processus, gardes fou, alertes, …

Les tendances

Nouvelle répartition des dépenses de PI au détriment de l'assistance technique

➔ ATG, Centre de services, Forfaits

Purchase to Pay

➔Témoignage de la Société Générale

Nouvelles catégories

- Achats juridiques
- Intérim

Oalia EXCELLENCE

- SAAS
- Haut degré de personnalisation
- « Continuous delivery »

Synthèse

Avec Oalia SPM, vous pouvez vous engager dans une politique soutenue, réaliste et durable de maîtrise des achats de PI

- Vous générerez de nouveaux comportements d'achat chez les prescripteurs et les fournisseurs
- Vous mesurerez l'impact de vos consignes et les ajusterez au besoin
- Vous contrôlerez les résultats obtenus et pourrez les communiquer auprès de la direction générale

Merci !