

Comment les **acheteurs** font-ils entrer l'**innovation** dans l'entreprise ?

Conférence plénière
Jeudi 22 mars 2018



Agenda 2018

CONFÉRENCES

Mardi 5 juin – « **Centres de services : focus sur les bonnes pratiques** »

Jeudi 8 novembre – « **Innovations sur le sujet du référencement** »

PETITS-DÉJEUNERS

Jeudi 5 juillet – « **Co-développement / co-innovation : cas concrets dans la PI** »

Mardi 25 septembre – « **Contrats d'achat télécom** »

Mardi 11 décembre – « **Sourcing PI en mode agile** »

AUTOMNE 2018

2^{ème} édition du **Baromètre des Achats de PI**



L'adhésion au Club des Acheteurs



8 événements / an

Conférences & petits-déjeuners-débats



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



Un **abonnement** d'un an au magazine Décision Achats



Accès en ligne aux **documents légaux obligatoire** certifiés conformes de vos fournisseurs via Provigis, chargé de compte dédié



Remise de 40% pour tout participant supplémentaire

Nos partenaires



Magazine d'information des acheteurs privés / publics
Un an d'abonnement offert aux adhérents du Club des Acheteurs



Avocat au Barreau de Paris depuis 15 ans, Maître Franklin Brousse, Avocat des Directions Achats et Digitales



Cabinet PAC (Pierre Audoin Consultants), spécialiste de l'analyse des marchés IT et des études de TJM



Nos adhérents



Partage d'expérience

Venez témoigner et rencontrer d'autres professionnels des achats lors de nos matinales du Club des Acheteurs.

Nous recherchons également des profils à mettre en valeur au travers de portraits sur notre site web, nos newsletters et réseaux sociaux afin de mieux faire connaître le métier d'acheteur de prestations intellectuelles.

Témoigner



Programme de la matinée

- 9h00** Accueil & introduction
- 9h30** Séance d'inspiration par le référentiel des pratiques, outils et plateformes d'innovation, avec M. Flavien Besset, co-fondateur de Nextstart
- 10h30** Pause
- 11h00** Présentation de Silex, avec Quentin Fournela et Nicolas Bridey
- 12h00** Débat
- 12h30** Cocktail déjeunatoire



« Comment les acheteurs font-ils entrer l'innovation dans l'entreprise ? »

Intervenant : Quentin Fournela (VP Sales & Marketing)



TROPHÉES
Décision Achats
Elue meilleure
solution 2017

PLATEFORME DE SOURCING EN SAAS

www.silex-france.com



PRESENTATION

Silex propose les solutions SaaS de demain pour un sourcing optimisé grâce au digital et à l'intelligence artificielle.

Nos clients sont les grandes entreprises des secteurs public et privé.

EQUIPE

Création en 2014

2 sites : Paris et Sophia Antipolis

25 personnes, 2 chercheurs et 10 ingénieurs

TECHNOLOGIE

Reconnue Initiative d'Excellence (IDEX)

Lauréat Scientipole et CIN

Partenaire INRIA / CNRS

CLIENTS

AIRFRANCE



Ville de Meudon

LA LETTRE
DES ACHATS

cap-digital

i3S

bpi france

UGAP

Inria
INVENTEURS DU MONDE NUMÉRIQUE

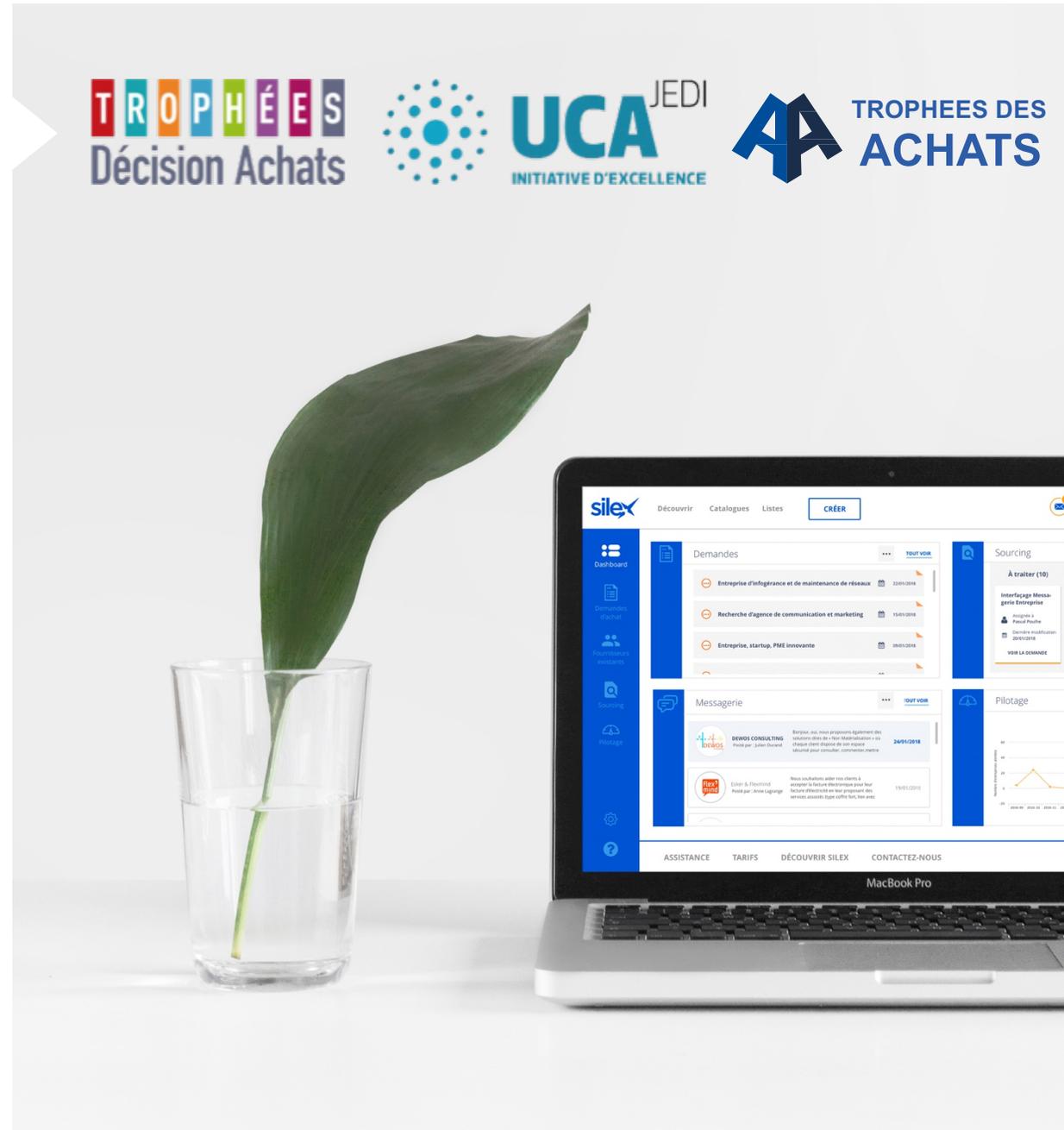
TROPHÉES
Décision Achats



UCA JEDI
INITIATIVE D'EXCELLENCE



TROPHEES DES
ACHATS



AXES D'INNOVATION DANS LES ACHATS



Identifier des prestataires innovants



Collaborer avec les clients internes
de manière innovante

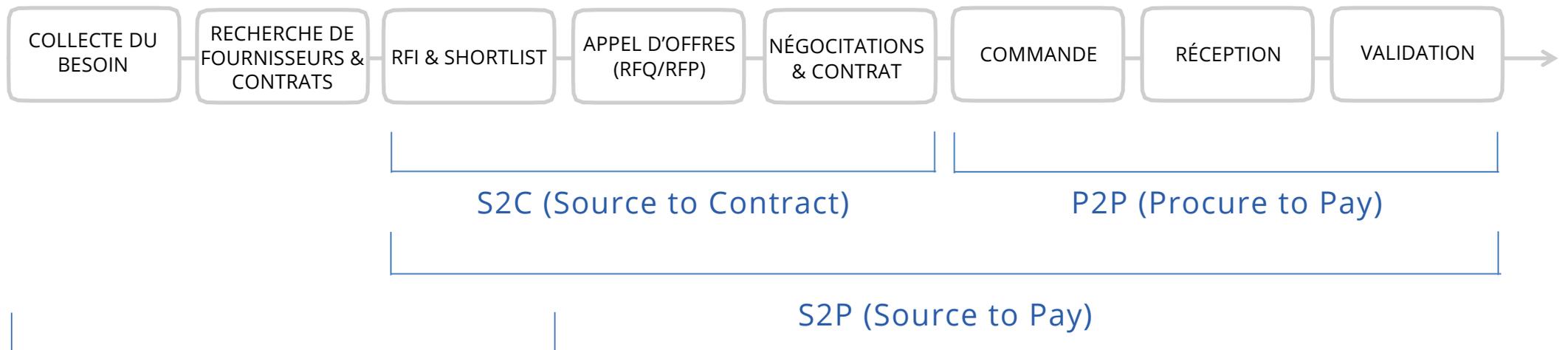


Travailler avec ses fournisseurs
de manière innovante

Rendu possible grâce au digital et aux nouvelles technologies

SCOUTING ET SOURCING : PARTIES INTÉGRANTES DU FLUX ACHATS.

Sur la chaîne Achats, **Silex est complémentaires aux solutions historiques** et permet de dématérialiser le sourcing grâce à des fonctionnalités métiers (centralisation des besoins d'achats, analyses de marchés ou pilotage) et collaboratives.



SILEX

Historiquement spécialisés dans le P2P, les principaux éditeurs proposent aujourd'hui quasiment tous des solutions complètes en S2P. Confrontées à la **nécessité d'accélérer les workflows d'identification de solutions fournisseurs et de renforcer le pilotage de l'activité au début de la chaîne d'Achats**, les services achats se tournent aujourd'hui vers des solutions utilisant les nouvelles technologies (digital, IA, ...) **afin d'activer de nouveaux leviers de performance.**

UN NOUVEL OUTIL : POUR QUOI FAIRE ?



L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Silex est le fruit de la combinaison de quatre domaines technologiques afin de définir un nouveau standard d'usage en matière d'achats.



PLATEFORME

Une plateforme reposant sur les meilleurs standards technologiques, permettant l'intégration de services extérieurs, l'intégration du SI existant, mais aussi d'interagir en direct avec les fournisseurs.



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Un assemblage de technologies d'Intelligence Artificielle (Web sémantique, Machine Learning, Deep Learning ...) permettant de proposer une solution unique sur le marché en terme d'usage et de performance.



BIG DATA

Un volume important de données analysé et traité, provenant de multiples sources de données, afin d'avoir une connaissance parfaite de l'environnement fournisseurs.



ERGONOMIE

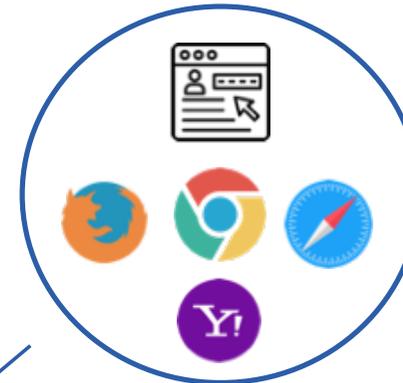
Des interfaces construites grâce à des méthodes de Design Thinking et de conception centrée utilisateur permettant de proposer des interfaces simples et ludiques facilitant la prise en main auprès de tous les utilisateurs.

SOURCES DE DONNÉES FOURNISSEURS

OPEN DATA



CRAWLING & SCRAPPING



& FLUX RSS RÉSEAUX SOCIAUX



AUTODÉCLARATION FOURNISSEUR



DONNÉES PRIVÉES (SUR DEMANDE)

LES BÉNÉFICES D'UN SOURCING DIGITALISÉ



AVOIR UNE MEILLEURE CONNAISSANCE MARCHÉ ET MAITRISER LES RISQUES

L'étude des marchés fournisseurs et la capacité de capitaliser sur les informations issues de ces analyses sont nécessaires pour garantir la performance des achats dans le temps.



GENERALISER LE SOURCING ET DIFFERENCIER LES STRATÉGIES D'ACHATS

Généraliser les pratiques de sourcing sur un périmètre élargi d'achats, différencier les stratégies et les piloter dans le temps sont de nouveaux leviers de performance achats.



AUTOMATISER LES PROCESS ET RENFORCER L'APPLICATION DES PROCEDURES

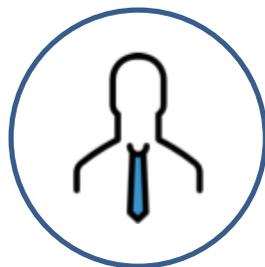
La collecte des besoins plus en amont et l'utilisation des nouvelles technologies permettent d'automatiser les tâches récurrentes et chronophages et de réduire les risques d'erreur.



PURCHASING INTELLIGENCE ET PREDICTIVE PROCUREMENT

Les nouvelles technologies permettent de collecter et analyser un grand volume de données pour prédire les bonnes stratégies et mieux les planifier.

LES BÉNÉFICES POUR LES UTILISATEURS



POUR LES ACHETEURS

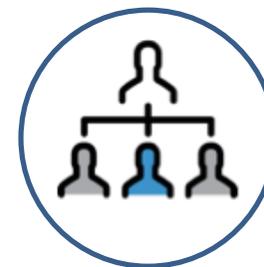
Gain de temps

Renforce la cohésion avec les clients internes

Maîtrise des risques fournisseurs

Économies d'Achats

UN PÉRIMÈTRE ÉLARGI ET RENFORCÉ



POUR LES CLIENTS INTERNES

Économie sur les budgets

Suivi des demandes d'Achats

Accès aux contrats disponibles

Accès aux informations fournisseurs

UNE PLUS GRANDE AUTONOMIE

RETOUR SUR INVESTISSEMENT TECHNOLOGIQUE

5x

ROI moyen des
projets digitaux Achats ***

10x

ROI de l'Intelligence
Artificielle appliquée aux **Achats *****

ROI SILEX CALCULÉS AVEC NOS CLIENTS

25 %

Les panels fournisseurs de nos clients sont constitués de **25%** de fournisseurs identifiés grâce à Silex et **15%** sont in fine retenus

5 à 30 %

Economies moyennes sur les volumes d'Achats à périmètre et stratégies constants **

95 %

Du **temps de recherche** (scouting) économisé *

80 %

Du **temps dédié aux procédures** automatisé *

120 %

de hausse moyenne du **taux d'attractivité.**

CAS CLIENTS

AIRFRANCE

Les acheteurs du groupe Air France s'appuient sur la technologie Silex pour les aider à identifier les bons prestataires sur des segments d'achats aussi variés que le marketing, les services industriels ou la formation.

Que ce soit pour identifier des sociétés innovantes ou des prestataires qui répondent à des fortes contraintes (financières, RSE, conformité...), les équipes Achats d'Air France sollicitent Silex pour s'assurer de réaliser un sourcing optimal en amont de la constitution de l'appel d'offre.

Cette collaboration, distinguée aux **Trophées Décision Achats 2017**, fait du groupe Air France l'un des utilisateurs de la version la plus avancée du service Silex. Ils continuent ainsi de bénéficier de nouveaux parcours utilisateurs et des dernières fonctionnalités. Les équipes du groupe contribuent aux futurs développements du service et affichent **des scores d'usage et de satisfaction supérieurs à 90%**.



VIDÉO

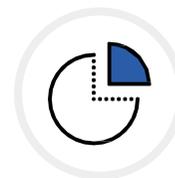


LA PRESSE EN PARLE



UN PROJET PRIMÉ LORS DES TROPHÉES DÉCISION ACHATS

Le programme initial entre Silex et le groupe Air France a été primé lors de l'édition 2017 des Trophées Décision Achats. Cette récompense distingue aussi bien le résultat obtenu, que la méthode de travail utilisée.



UNE GESTION DE PROJET QUI A FAIT SES PREUVES

Le score moyen d'utilisabilité de la plateforme, estimé par une agence indépendante après 6 mois d'utilisation en condition réelle, est de 89,6%.

CAS CLIENTS



Le service innovation du groupe EDF opère son sourcing sur Silex en s'appuyant sur nos meilleures fonctionnalités pour identifier les entreprises les plus innovantes et répondant à l'ensemble de leurs critères.

Le service Achats utilise quant à lui les fonctionnalités de gestion de base fournisseurs pour accéder à une information à jour et pouvoir directement interagir avec eux. Les prescripteurs, essentiels à la démarche de sourcing d'une prestation innovante ou d'un projet open innovation, sont également mis à contribution sur la plateforme dès la phase de collecte du besoin. Les utilisateurs bénéficient de fonctionnalités collaboratives pour assurer la bonne diffusion des informations en interne comme en externe et le respect des workflow de travail.



UNE TECHNOLOGIE DE SOURCING INÉDITE

La fonctionnalité de consultation intelligente propre à la solution dédiée aux services innovation est inédite sur le marché et génère une économie de temps de 90% dans la phase de sourcing.



UNE VISION 360° DES FOURNISSEURS

L'utilisation et la mise à disposition de données open data combinées à l'utilisation de données internes et de fournisseurs de données externes permet d'offrir une vision 360 des fournisseurs.

CAS CLIENTS



Le service Achats de la ville de Meudon opère son sourcing sur Silex en s'appuyant sur des fonctionnalités dédiées et conformes aux règles de la commande publique. Ils utilisent Silex pour identifier les bons fournisseurs répondant à l'ensemble de leurs critères et pour augmenter leur attractivité auprès de ces derniers. Les résultats escomptés, autant d'un point de vue qualitatif qu'en termes de performance achats, sont considérables.

Les acheteurs accèdent à une information à jour sur les entreprises, aux offres négociées par l'UGAP ou encore à la liste de leur contrats existants sous forme dématérialisée. Ils peuvent directement interagir avec les fournisseurs alors que les prescripteurs, essentiels à la démarche de sourcing, sont également mis à contribution sur la plateforme dès la phase de collecte du besoin.

Un objectif simple : 100% d'achats sourcés



La ville souhaite encadrer et documenter l'intégralité des démarches de sourcing pour toutes les dépenses supérieures à 1 000€. **L'économie potentielle est estimée à 30% du volume d'achats.**



Avec Silex, tous nos fournisseurs potentiels ont ainsi accès en toute équité à nos procédures de sourcing. Notre champ de recherche est d'autant plus large que le référencement à la base de données Silex, est sans frais pour les fournisseurs et fondé sur des répertoires officiels comme le BODACC.

Sophie Baudou

Responsable des Achats
Ville de Meudon



INTERVIEW DE SOPHIE BAUDOU PAR LA LETTRE DES ACHATS

Quel est le premier apport pour les achats de la Mairie de Meudon de la solution Silex et de son intelligence artificielle ?

Reposant sur le langage automatique, la solution Silex est d'une grande facilité d'utilisation. Elle ne nécessite aucune formation préalable des prescripteurs internes, quel que soit leur degré de sensibilisation aux achats. Ils ont tout juste à exprimer leur besoin en langage naturel dans un champ d'expression libre. La concordance est ensuite automatiquement réalisée avec la fiche d'identité des entreprises présentes sur la base de données Silex. Cette simplicité d'utilisation est un facteur indéniable d'adoption de la plateforme et plus généralement de nos process achats par le plus grand nombre.

Quels sont les gains générés ?

Avec Silex, nous avons également gagné en efficacité. La simplicité d'utilisation de la plateforme génère d'importants gains de temps pour chaque utilisateur. Dans notre ancien système, souscrit il y a une dizaine d'années, les recherches de fournisseurs ne fonctionnaient pas par mots clés. Au préalable, un important travail d'identification des secteurs d'activité concernés ou de catégories d'entreprises était nécessaire de la part des utilisateurs. Désormais, ce travail de recherche particulièrement chronophage est réalisé automatiquement.

Dans quelle mesure avez-vous optimisé votre sourcing ?

Recourir à un champ d'expression libre a également eu l'avantage d'élargir notre sourcing et sa pertinence. Le spectre des entreprises sélectionnées n'est pas restreint, répondant pleinement aux exigences du code des marchés publics. Tous nos fournisseurs potentiels ont ainsi accès en toute équité à nos procédures de sourcing. Notre champ de recherche est d'autant plus large que le référencement à la base de données Silex, est sans frais pour les fournisseurs et fondé sur des répertoires officiels comme le BODACC.

“

Sophie Baudou

Responsable des Achats
Ville de Meudon



DISTINCTIONS ET SOUTIENS



TROPHEES DES
ACHATS

CATÉGORIE
«innovation pour le business»

2017



JEDI
UCA
INITIATIVE D'EXCELLENCE

RECONNUE
«initiative d'Excellence»

2017



TROPHÉES
Décision Achats

CATÉGORIE
«meilleure solution»

2017



LA LETTRE
DES ACHATS

La
FRENCH TECH

cap-digital

bpi**france**

i3S

Inria
INVENTEURS DU MONDE NUMÉRIQUE

CONTACTEZ-NOUS

quentin.fournela@silex-france.com

06.62.34.48.08



Silex_France



Silex France



@SilexFrance