

e-PROCUREMENT INFOS n° 19 – MAI 2004

AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- * ACTUALITE, PARTENARIAT, NOMINATION, PRODUITS MARQUANTS...
- * DOSSIER : **L'E-ACHAT ET LA CONFIDENTIALITE ...**
- * TROIS QUESTIONS A... ROGER PERROTIN (EXPERT ACHAT, ENSEIGNANT)
- * ZOOM SUR *STAR-ACHATS*
- * CHIFFRE : 30,5 MILLIARDS D'EUROS, TEL EST LE MONTANT DES ACHATS DE FONCTIONNEMENT EFFECTUES VIA LE E-PROCUREMENT EN 2005 EN FRANCE
- * PROJETS D'ENTREPRISE : EDF, FERCO, GOODYEAR, GROUPAMA, RTE, SCHNEIDER ELECTRIC...
- * PETITES ANNONCES E-ACHAT
- * AGENDA, PUBLICATIONS

ACTUALITE

Ariba s'est porté acquéreur de Softface, Inc. Le spécialiste de l'ESP (Enterprise Spend Management) veut ainsi enrichir son offre avec celle du spécialiste de la gestion des performances en matière de dépenses et devenir leader sur le segment de la visibilité des dépenses (« Spend Visibility »).

www.ariba.com

SAP annonce ses résultats du 1^{er} trimestre 2004 : le chiffre d'affaires s'élève à 1,6 milliard d'euros, en croissance de 2% par rapport à 2003. Pour le seul logiciel, ces chiffres sont respectivement 370 M€ et 5%.

www.sap.com

PARTENARIAT

Asterion, spécialiste de la gestion de la chaîne de traitement du document d'entreprise avec la solution CertiBusiness, en partenariat avec **Ernst & Young**, proposent une démarche de facturation électronique dans une gestion globale des flux.

Hubwoo-Avisium s'associe avec **Staci**, logisticien spécialisé dans les achats hors production B-to-B, pour proposer « le regroupement logistique ». La plate-forme logistique de Staci, alliée à un outil électronique de prise de commande, permet aux entreprises d'optimiser leurs achats hors production, depuis la demande d'achat jusqu'au contrôle de facture. Les flux physiques entre les fournisseurs et les multiples points de commande et de livraison de leur organisation sont réduits, d'où d'importantes économies potentielles.

www.hubwoo-avisium.com ; www.staci.com

NOMINATION

Jean Saphores a été réélu président de la FNTC (Fédération Nationale des Tiers de Confiance). Agé de 46 ans, il bénéficie d'une forte expérience dans le domaine de la signature électronique et de la dématérialisation des échanges.

LE SITE
WWW.E-PROCUREMENT.FR
&
LA NEWSLETTER
[E-PROCUREMENT INFOS](#)

DEUX MEDIAS UNIQUES DANS LE MONDE DE L'E-ACHAT !

- SUPPORTS D'ANNONCE PRIVILEGIES
- VECTEURS EFFICACES DE VOS MESSAGES ET DE VOTRE IMAGE

AUPRES DE PLUSIEURS MILLIERS DE DECIDEURS
(DIRECTION ACHATS, DIRECTION INFORMATIQUE)

Contact annonceurs : Tarifs, réservation d'espace & opérations spéciales
faitsetchiffres@wanadoo.fr. Tél : 01.46.43.06.35

PRODUITS MARQUANTS

Destinée aux PME, la solution **Agresso e-Procurement** couvre différentes étapes du cycle d'achat : identification du besoin ; soumission et validation en interne de la demande d'achat ; échange électronique de documents avec les fournisseurs ; réception des produits et facture ; lettrage et approbation des factures.

Autre nouveauté chez cet éditeur : **Agresso Collaborative Environment** est une plateforme web de services intégrés pour la communication, la collaboration et le suivi de la relation avec les tiers, notamment les fournisseurs.

www.agresso.fr

AvenueSoftware enrichit son PGI **Leader Web On Demand** de nouvelles fonctionnalités pour la traçabilité, SRM (gestion des relations fournisseurs) et B2B.

www.avenuesoftware.com

Net System, société spécialisée dans l'industrie hôtelière, a développé la plateforme **F&Bemarket** pour le secteur « food & beverage ». La solution (progiciel + services) permet d'optimiser les achats, de piloter l'activité à l'aide de tableaux, de développer un réseau.

www.netsystem.fr

La dernière version du logiciel de traitement automatique de factures, **ReadSoft Invoices** (5.3), extrait automatiquement toutes les données financières requises et aussi l'intégralité des lignes articles de chaque facture.

www.readsoft.fr

TXT e-solutions lance la solution **TXT SC&CM**, une solution de supply chain et content management pour le secteur de l'agroalimentaire. Entre autres fonctions de gestion, cet outil permet la planification des achats et l'intégration avec les fournisseurs.

www.txt.it

COMMUNIQUE

La 3ème édition du salon **E-PROCUREMENT** se tiendra les 12, 13 & 14 octobre prochains au CNIT de Paris la Défense, parallèlement au salon ERP'2004.

Le site www.e-Procurement.fr et votre newsletter **e-Procurement Infos** seront les partenaires privilégiés de cet événement.

Outre la partie salon, se déroulera un grand programme de conférences et de témoignages-clients, répartis selon trois cycles (« conseil », « métier » et « technologie »).

A noter cette année : une pleine journée consacrée aux problématiques e-Achat du « **Secteur Public** »

RENSEIGNEMENTS EXPOSITION : S. ARQUIE, X. GUILLOIS –TEL 01.44.39.85.00

Mail : sa2004@infopromotions.fr

CONFERENCES : PH. GRANGE ph.grange@wanadoo.fr

ZOOM SUR : STAR-ACHATS

En une fiche-type, nous vous faisons découvrir un acteur de l'e-Achat.

- **Activités** : partenaire commercial de solutions logicielles dans le domaine des achats :
 - *Commerce Decisions* : une solution d'analyse des réponses à appels d'offres pour les marchés publics ;
 - *Procuri* : une solution d'e-sourcing ;
 - *E lance* : une solution d'e-procurement dédiée aux achats de services.
- **Création** en 2003
- **Chiffre d'affaires** prévisionnel 2004 : 500 000 €
- **Nombre de collaborateurs** : 3
- **Principaux dirigeants** : Thierry Kolton, gérant, anciennement directeur Europe de la place de marché Cordiem (pour les compagnies aériennes)
- **Premier client** : RTE,...
- **Credo** : ouvrir le marché français pour les nouvelles solutions d'e-sourcing, e-procurement et analyse des appels d'offres
- **Objectif à moyen terme** : devenir un acteur majeur du marché de l'analyse des appels d'offres pour les marchés publics.

Site : www.star-achats.com

DOSSIER : e-ACHAT ET CONFIDENTIALITE

Dès lors qu'une entreprise ouvre ne serait-ce qu'une partie de son système d'information à l'extérieur, notamment pour échanger des informations avec ses fournisseurs, se pose un problème de sécurité de ce système et de confidentialité des données. Toute entreprise utilisant les e-technologies est évidemment concernée par ce problème, et particulièrement lorsque ces technologies sont appliquées aux achats stratégiques. « *Un acheteur va freiner pour mettre en ligne des informations confidentielles* », estime Roger Perrotin, expert achats, pour lequel le principal frein à l'entrée des e-technologies dans les achats est la fiabilité.

Il existe, bien sûr, des solutions matérielles et logicielles de sécurisation de l'information et de maîtrise des échanges dématérialisées entre entreprises, telle que la signature électronique, l'extranet sécurisé, les espaces web sécurisés, etc. En outre les spécialistes de l'e-sourcing et de l'e-achat préconisent des procédures permettant de garantir la confidentialité de certaines informations. Cette confidentialité s'impose à trois niveaux :

- d'abord vis-à-vis du prestataire pour l'utilisation et l'hébergement de l'application d'e-sourcing ;
- ensuite, entre l'entreprise et ses fournisseurs, dont certains peuvent aussi être partenaires ou filiales d'une entreprise concurrente ;
- enfin, entre les fournisseurs eux-mêmes, notamment à l'occasion d'enchères inversées.

Sécuriser la plate-forme

En ce qui concerne le premier point, lorsqu'une entreprise s'adresse à un spécialiste de l'e-achat, elle bénéficie d'une plate-forme sécurisée. Toutes les informations qui transitent par la plate-forme sont cryptées. Chez FreeMarkets, chaque acheteur accédant à la plate-forme QuickSource reçoit un identifiant et un mot de passe. *« L'entreprise peut décider quel acheteur aura accès à quelle partie des informations »,* ajoute Laurent Pirard, directeur général de FreeMarkets. En fait, les prestataires observent peu de réticences de la part des entreprises à externaliser ces fonctions : *« Nous arrivons à acquérir une confiance suffisante auprès des clients, car ce sont des sujets que nous traitons avec attention et que nous gérons au quotidien »,* affirme Thierry de Cassan, directeur général de SynerDeal. Ces plates-formes sont suffisamment sécurisées pour que des entreprises concurrentes, comme Renault et PSA chez FreeMarkets, ou qui ont de forts besoins de confidentialité, comme les donneurs d'ordre de l'aéronautique chez SynerDeal, leur fassent confiance. *« Nos clients font régulièrement des audits sécurité »,* ajoute Thierry de Cassan.

Les fournisseurs doivent s'engager

Quant aux fournisseurs, dès leur sélection, ceux-ci doivent s'engager sur certaines règles, en particulier la confidentialité sur tous les documents qu'ils vont recevoir par la suite. En effet, pour certains achats, comme les services et produits informatiques, mais aussi les plans ou modèles 3D dans le cas de l'industrie, il est nécessaire d'aligner le périmètre technique avant d'en venir au prix, ce qui implique parfois de révéler des détails très précis d'un projet. *« Cette demande se fait en ligne, sur la plate-forme d'e-sourcing. Elle comporte un document que le fournisseur doit imprimer, signer et renvoyer, ce qui lui donne une validité juridique. C'est une étape incontournable avant de pouvoir accéder aux informations »,* précise Laurent Pirard.

Cloisonner les fournisseurs

Enfin, la phase d'enchères nécessite généralement de mettre en ligne simultanément des fournisseurs concurrents. Pendant l'enchère, chaque fournisseur a accès à un écran Internet sur lequel il peut soumettre ses prix, tandis que l'acheteur peut lire sur son écran le comparatif de l'ensemble des offres. S'il peut être intéressant de jouer la transparence pour stimuler la concurrence entre fournisseurs, il ne faut pas qu'un fournisseur reconnaisse les autres pour éviter tout arrangement entre eux. Il s'agit donc d'effectuer un dosage subtil entre l'information à communiquer et celle que l'on doit masquer. *« Les fournisseurs ne se connaissent pas durant toute la durée de l'enchère, mais ils peuvent voir le nombre de fournisseurs sur un lot donné. Chaque fournisseur voit la compétition suivant son propre référentiel »,* indique Marc Quillien, directeur des opérations chez SynerDeal. Les fournisseurs peuvent être vus par leurs concurrents soit à travers des noms de code, soit via un code couleur. *« Un fournisseur peut ainsi voir le nombre de fournisseurs en compétition, ainsi que le niveau de prix de chacun. Mais*

l'acheteur peut aussi décider de ne donner que le rang de chaque fournisseur, sans lui donner le niveau des autres, afin de créer une dynamique différente », indique Laurent Pirard.

En définitive, l'e-sourcing, l'e-achat et, plus généralement, la dématérialisation offrent une meilleure sécurité et une confidentialité supérieure aux procédures classiques. « *Une étanchéité bien supérieure au monde physique : il n'y a en principe pas de copies papier qui traînent sur un bureau », renchérit Marc Quillien.*

3 QUESTIONS A...

Roger Perrotin, expert achats et enseignant à Grenoble Ecole de Management

***e-Procurement Infos :** Comment ont évolué les achats ces dernières décennies ?*

Roger Perrotin : Au cours des 25 dernières années, la part des achats – c'est-à-dire l'ensemble des dépenses de l'entreprise – est passée de 25% à 60-70% de son chiffre d'affaires. Cela correspond à une évolution forte : l'entreprise s'est recentrée sur son cœur de métier, en externalisant et délocalisant les autres activités. A commencer par les achats généraux et plutôt standards, comme le nettoyage des locaux. 50% des produits achetés représentent 5% du chiffre d'affaires, et 50% des ressources achats s'occupent de cette problématique. Il y avait donc urgence à automatiser et à mettre en place des procédures d'e-achat.

***e-PI :** Quelles sont les nouvelles compétences suscitées par cette évolution, et quelles formations sont mises en place pour y répondre ?*

RP : Je distinguerai deux types d'achat. D'une part, les achats généraux pour lesquels on met en place des procédures d'automatisation par e-sourcing, enchères inversées, e-procurement. D'autre part, les achats de compétences, correspondant à une organisation à géométrie variable : pour résoudre un problème, on fait appel à un service ou à une entreprise extérieure, y compris pour du consulting ou de l'assistance à maîtrise d'ouvrage. Cette évolution nécessite des acheteurs de niveau très élevé. Par ailleurs, le coût le plus important, dans les achats en production, est dans la qualification des fournisseurs, ce qu'une machine ne peut pas faire. D'où la nécessité de formations de type maître, comme celle qui a été mise en place à Grenoble Ecole de Management, par exemple.

***e-PI :** Les relations avec les fournisseurs sont profondes et stratégiques. Qu'est-ce que cela implique pour les directions achats ?*

RP : Outre l'utilisation des « e-technologies », cette évolution a fait apparaître un autre phénomène : la perte de savoir-faire dans les entreprises. Du fait qu'elles ne produisent plus, elles ne savent plus décrire ce dont elles ont besoin, et doivent donc se faire aider en cela par les fournisseurs. En outre, il faut que les acheteurs s'approprient le système et que les fournisseurs en soient équipés. Or on a mis en place des systèmes sans réfléchir à la manière de les prendre en mains. Cette adaptation nécessite une mise de fonds importante ; frein qui explique pourquoi l'e-achat reste encore par trop marginal.

CHIFFRES

- Le commerce électronique B-to-B est passé de **74 milliards de dollars** en 1998 à **3000 Mds \$** en 2003 et devrait atteindre 5000 Mds \$ en 2005 (source : Gartner)

- Le marché mondial des solutions de sourcing et de gestion de l'approvisionnement connaît une croissance de **12%**, passant de 1,65 milliard de dollars en 2002 à **1,83 milliard** en 2003 (source : AMR Research).
- Les achats de fonctionnement via l'e-procurement en France dépasseront les **30,5 milliards** d'euros en 2005 (source : Kearney Interactive).
- **13%** des applications de gestion de la relation fournisseur sont utilisées en mode ASP (source : Benchmark Group).

Sur le site expert de l'E-CHAT

WWW.E-PROCUREMENT.FR
retrouvez

- **L'ANNUAIRE DES OFFREURS DE L'E-CHAT, LEURS SOLUTIONS ET REFERENCES-CLIENTS**
- **LE LIVRE BLANC DE L'E-CHAT (A TELECHARGER)**
- **DES TEMOIGNAGES ET SUCCESS-STORIES**
- **LES PRESENTATIONS ET SLIDES DES CONFERENCES DU SALON E-PROCUREMENT' 2003** 
- **LES PRESENTATIONS ET SLIDES DES CONFERENCES DU SALON E-PROCUREMENT'2002**
- **L'ETUDE DE CAS DETAILLEE SCHNEIDER ELECTRIC (A TELECHARGER)**
- **LES PRECEDENTES EDITIONS DE LA NEWSLETTER E-PROCUREMENT INFOS (A TELECHARGER)**

PROJETS D'ENTREPRISE

EDF, Capgemini, Colombus

EDF (Direction des achats) participe à une place de marché européenne verticale, eUtilia, avec onze autres co-fondateurs pour créer un espace d'échange sur les achats cœur de métier et de travail collaboratif (standardisation, qualification des produits). Ce projet est accompagné par Capgemini et Colombus Consulting.

www.colombus.fr

Ferco, SourcingParts

Spécialiste de la conception et fabrication de ferrures pour fenêtres et portes, Ferco gère chaque année un volume d'achats de production de 45 M€. Une équipe de cinq acheteurs travaille quotidiennement en collaboration avec un réseau de sous-traitants spécialisés. L'entreprise a adopté la solution SRM de SourcingParts sous forme d'application hébergée via Internet (ASP). Rapidement mise en oeuvre, cette solution a permis d'accélérer les échanges, réduire les délais, faciliter la gestion des données, ainsi que de structurer la fonction achat et harmoniser les méthodes de travail. L'application assure la gestion de sous-traitance industrielle (sourcing, appels d'offres, évaluation ou qualification de sous-traitants, co-développement, etc.) et met à la disposition des acheteurs une base de donnée unique en Europe, qui regroupe plus de 60 000 sous-traitants qualifiés en fonction de leurs compétences métiers. Le système de SRM est accessible aux acheteurs

de Ferco par un extranet personnalisé (<http://ferco.sourcingparts.com>) permettant la gestion de la sous-traitance industrielle des commandes liées aux achats de production.
www.sourcingparts.com

Goodyear, Ariba

Le numéro un mondial de la fabrication de pneus utilisait déjà Ariba Buyer pour améliorer la visibilité sur ses dépenses, gérées au travers de plus de 45 systèmes d'achats différents. La société a décidé d'étendre sa stratégie de maîtrise des dépenses en intégrant Ariba Contracts. Cette solution devrait lui permettre de suivre ses dépenses à l'échelle de toute l'entreprise, et de gérer plus efficacement ses processus contrats, de leur création à leur mise en conformité.

www.goodyear.com ; www.ariba.com

Groupama, Staci

Le GIE Groupama Logistique, qui gère les immeubles d'exploitation, les moyens généraux et les achats, a décidé de sous-traiter chez Staci le stockage, la réception, la livraison et l'interface informatique avec SAP. Les achats sont effectués à travers le portail Web Groupama Logistique. Opérationnel depuis 18 mois, ce système devrait évoluer vers une plus grande continuité des systèmes d'information, l'uniformisation de la procédure côté client, la rationalisation des plates-formes et flux physiques.

www.staci.com

RTE, SynerDeal

La société RTE (Réseau de Transport d'Electricité) a choisi la plate-forme collaborative d'achat en ligne SynerTools de SynerDeal pour optimiser son processus de gestion d'appels d'offres. Le métier de RTE nécessitant des appels d'offres complexes, adressés exclusivement à des fournisseurs dûment qualifiés, l'utilisation de la plate-forme d'e-achat permettra notamment une fluidification des échanges lors des processus de consultation, ainsi que la réalisation de gains lors d'enchères inversées.

www.rte-france.com ; www.synerdeal.com

Schneider Electric France, ReadSoft

Pour traiter 500 000 factures à l'année, en provenance de 8500 fournisseurs, Schneider Electric France va équiper son Centre de Services Partagés (CSP) de la solution ReadSoft Invoices. Cette solution de traitement automatique de documents est directement interfacée avec SAP via l'interface Invoice Cockpit développée par Ebydos AG, partenaire de ReadSoft. Cet atelier de traitement des factures dans SAP permet un rapprochement automatique avec les réceptions et les bons de commandes, et facilite la gestion des litiges en permettant la visualisation de l'image de la facture.

www.readsoft.fr

OFFRE D'EMPLOI E-CHAT, DEMANDE DE STAGE

Offre d'emploi :

Chargé(e) de mission Marketing & Communication. Participation à la mise en œuvre des grands axes du plan marketing et du plan de communication, en contribuant notamment à la prise en charge de la communication événementielle, du marketing direct et de la veille concurrentielle. Profil : 20-25 ans. Formation : 1^{ère} ou 2^{ème} année d'Ecole de Commerce (option Marketing & Communication). Poste basé à Paris (quartier St Georges). Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à rh@hubwoo-avisium.com

Demande de stage :

Etudiant chinois en DESS e-Commerce cherche un stage. Expérience professionnelle de 6 ans. Le sourcing (recherche, qualification, sélection et négociation avec les fournisseurs) est une activité qui me plaît. Avec l'évolution des appels d'offres dématérialisés et des enchères inversées, cette activité nécessite encore plus de rigueur et de

professionnalisme. En cela je suis motivé pour aider votre entreprise aussi bien en France qu'en Chine.

Merci de me contacter par mail à l'adresse suivante : jyann2005@yahoo.fr

Cette rubrique de petites annonces (offres, demandes d'emploi, demande ou recherche de stages, etc.) est dédiée à l'e-Achat. Les annonces y paraissent gratuitement, sans obligation ni engagement de responsabilité de l'éditeur. Pour publier une annonce : rédiger votre texte (maximum 8 lignes de texte + contact e-mail) envoyer à faitsetchiffres@wanadoo.fr (Dans la zone objet, tapez : EMPLOI)

AGENDA, PUBLICATIONS...

AGENDA

9-14 mai : Networld + Interop Las Vegas (Etats-Unis), key3media events

www.interop.com

11 mai : optimisation globale des déplacements et de la gestion des frais professionnels, Etap-On-Line/Ulysse et DFCG, Paris

www.ulyse.com ; www.dfcg.com

11 mai : forum ACTE (Association of Corporate Travel Executives) sur la gestion des dépenses voyages dans les entreprises, Hôtel Concorde La Fayette, Paris

www.kds.com

12-13 mai : Quatrièmes Assises nationales du Net et des TIC pour les collectivités, Réseau IDEAL, Nice

www.reseau-ideal.asso.fr

8-10 juin : I-Expo 2004, salon des professionnels de l'information numérique, Groupe Spat, Palais des Congrès, Paris

www.spat.fr/i-expo

PUBLICATION

Livre blanc : « *Des fournisseurs de biens d'équipement industriel sur les places de marché électronique – Pratiques des enchères inversées* », Symap (Syndicat de la machine-outil, du soudage, de l'assemblage et de la productique associée), en collaboration avec Jean-Jacques Rechenmann. www.symap.com

PROCHAINE EDITION DE VOTRE NEWSLETTER

« **E-PROCUREMENT INFOS** » : le 07 juin 2004

VOUS SOUHAITEZ PUBLIER GRATUITEMENT UNE ANNONCE D'OFFRE OU DE RECHERCHE D'EMPLOI DANS LE DOMAINE DE L'E-ACHAT : rédiger votre texte (maximum 8 lignes de texte + contact e-mail) envoyer à faitsetchiffres@wanadoo.fr (Dans la zone objet, tapez : EMPLOI)

VOUS SOUHAITEZ ABONNER GRATUITEMENT UN COLLEGE, CLIENT OU FOURNISSEUR A CETTE LETTRE : eprocurement@wanadoo.fr (Dans la zone Objet, tapez : newsletter + son adresse e-mail)

VOUS SOUHAITEZ VOUS DESABONNER : eprocurement@wanadoo.fr (Dans la zone
Objet, tapez : désab+ votre adresse e-mail)

© 2EME TRIMESTRE 2004 - FAITS & CHIFFRES

Directeur de la publication : Philippe GRANGE

Rédaction : Claire REMY, Ph. GRANGE.

e-Procurement Infos est une publication de la société FAITS & CHIFFRES.

Tous droits réservés.

Nos coordonnées (pour nous transmettre vos informations, commentaires ou questions) : faitsetchiffres@wanadoo.fr