

e-PROCUREMENT INFOS n° 23 – OCTOBRE 2004

AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- * **SPECIAL SALON E-PROCUREMENT'2004 : ACTUALITE, NOUVEAUTES ET PRODUITS MARQUANTS PRESENTES SUR L'EXPOSITION...**
- * **DOSSIER : LE E-ACHAT DANS LE SECTEUR PUBLIC...**
- * **TROIS QUESTIONS A... GERARD DOITEAU (PRESIDENT DE LA CDAF)**
- * **CHIFFRES : 63% DES ENTREPRISES FRANCAISES PUBLIENT LEURS APPELS D'OFFRES EN LIGNE**
- * **AGENDA**

ACTUALITE

Perfect Commerce, leader mondial de solutions SRM « à la demande », s'implante en Europe et ouvre un bureau à Paris. Par ailleurs, la société annonce que BNP Paribas l'a sélectionnée pour accélérer le développement de son programme e-procurement. Le bureau parisien est dirigé par Martial Gérardin (précédemment directeur général d'Answork, ex-spécialiste des échanges dématérialisés – cf. e-PI n°18), qui aura pour tâche de développer les activités européennes de la société.

www.perfect.com

CommerceOne licencie massivement. La fin est proche pour ce pionnier du commerce électronique, ex-leader des places de marché et de la gestion des achats en ligne.

www.commerceone.com

cc-hubwoo, première place de marché européenne dédiée aux approvisionnements hors production (« MRO »), a engagé des discussions exclusives avec Trade-Ranger en vue de l'acquisition de cette place de marché spécialisée des industries du pétrole et de la chimie. Le protocole signé devrait aboutir à la signature, d'ici fin décembre 2004, d'un accord définitif prévoyant la prise de contrôle à 100% de Trade-Ranger par cc-hubwoo. Le montant estimé de la transaction est compris entre 12 et 23 M\$. Ce rapprochement créerait un leader mondial parmi les places de marché MRO.

www.cchubwoo.com



**RENDEZ-VOUS LES 12, 13 & 14 OCTOBRE PROCHAINS
AU SALON DU E-ACHAT (CNIT PARIS LA DEFENSE)**

Pour découvrir le programme complet des conférences et obtenir un badge visiteur :

www.salons-solutions.com

QUELQUES NOUVEAUTES PRESENTEES AU SALON 2004

La nouvelle version 140 d'**Adonix X3** est disponible. Son module achats comporte de nombreuses améliorations fonctionnelles et ergonomiques, en particulier une exploitation en mode web optimisée et un nouveau portail utilisateur qui apporte des capacités décisionnelles accrues.

www.adonix.fr

Ariba, le spécialiste des solutions ESM (Enterprise Spend Management – maîtrise des dépenses), présente trois nouvelles solutions : **Ariba Category Procurement**, pour la gestion de catégories de dépenses complexes ; **Ariba Contract Workbench**, extension d'Ariba Contracts visant à améliorer la collaboration entre les différents interlocuteurs internes et externes et à centraliser la visibilité du contrat ; **Agora Settlement**, pour la gestion et le paiement des factures validées. Cette dernière solution automatise la facturation et le processus de paiement afin de réduire les coûts de traitement et gagner en efficacité ; elle optimise le traitement des conditions de paiement, le calendrier de paiement, la visibilité sur le réseau Ariba Supplier Network, l'établissement des prévisionnels et la conduite d'analyse des remises.

www.ariba.com

Atheneo présente en avant-première le **Pack Gestion Atheneo Com**, intégrant toutes les fonctions back office de gestion commerciale. S'il est plutôt orienté gestion de la relation clients, il comporte néanmoins un module gestion des achats avec les fonctions suivantes : suggestions de réapprovisionnement, commandes fournisseurs, réception,...

www.atheneo.fr

Avenue Software lance une nouvelle version de son logiciel d'e-achats, **Leader e-Purchasing**, avec une ergonomie web. Ce produit couvre les différentes fonctions de l'achat et de l'approvisionnement : SRM, e-sourcing, gestion des dépenses, workflow, e-procurement, invoicing.

www.avenuesoftware.com

BuyingPack annonce la version 2.3 de son offre d'e-achats. Par son fonctionnement distribué en Web Services, basé sur des technologies issues du monde du logiciel libre (serveur d'application PHP), cette nouvelle version révolutionne l'approche des projets e-procurement. La centralisation des données autorise le décisionnel groupe et l'homogénéisation des pratiques achats ; la distribution des services permet d'adapter la solution à chaque besoin ; l'objectif est de maîtriser les projets et d'assurer un retour sur investissement mesurable et rapide.

www.buyingpack.com

Le progiciel **iRenaissance** de Ross Systems, distribué par Cimex, offre l'ouverture Internet afin d'optimiser la gestion des opérations internes, mais aussi la collaboration avec les partenaires, notamment les fournisseurs.

Chez Deal Informatique, l'ensemble de la gamme est désormais disponible en mode web. Citons notamment **Lucie**, une solution intégrée pour la gestion des achats, des engagements et des stocks. Ce module permet de traiter des types de fonctions achats très diverses que l'on peut trouver dans des entreprises industrielles ou de services.

www.deal.fr

Esker, éditeur de logiciels de diffusion automatique de documents lance une nouvelle version de son produit **Esker DeliveryWare 3.5 Feature Pack 1**. Il intègre notamment de nouvelles fonctions de traitement des documents entrants, images et fax, ainsi que des fonctionnalités de workflow .

www.esker.fr

Ulysse – Travel & Expenses, d'Étap-on-Line, est une solution web de préparation des missions et de gestion des notes de frais. Disponible sur internet (www.ulyssse.com en mode ASP) et intranet, sous deux architectures (Microsoft IIS et Java), Ulysse s'interface avec le système d'information de l'entreprise.

www.ulyssse.com

IMS annonce **Qualicost 2.0**, l'unique solution ASP d'e-procurement dédiée au print. Il comprend un outil de création et de production automatique d'appels d'offres standard et spécifiques pour chaque dossier, un outil de gestion des réponses, un outil de comparaison et de négociation, un outil de production et logistique interfacé avec le système d'information de l'entreprise, une liste de fournisseurs actualisée en permanence, une sauvegarde sécurisée de tous les dossiers, ainsi que l'assistance téléphonique.

Intentia présente **Movex eProcurement**, l'une des applications e-business intégrées à la solution Movex Collaboration Applications. Movex eProcurement gère les achats hors production via intranet/internet. Elle donne la possibilité aux collaborateurs de l'entreprise de sélectionner, réquisitionner et réceptionner des produits et services à travers un simple navigateur. L'application est adaptée aux organisations complexes des entreprises (multi-sociétés, multi-sites) et dispose de connecteurs génériques pour une intégration avec de multiples applications de gestion.

www.intentia.fr

Star-Achats, distributeur français du logiciel Award, annonce la version 3 de son logiciel dédié aux achats pour les marchés publics. **Award^{buy}** permet aux équipes d'évaluateurs d'offres de travailler sur une grille de notation commune et de gérer facilement critères et pondération. Ainsi, cette solution diminue les délais pour l'attribution du marché, permet de sélectionner le mieux-disant, simplifie la gestion du dépouillement, et justifie les décisions grâce aux traces d'audit.

www.star-achats.com ; www.commercedecision.com/france/

LE SITE

WWW.E-PROCUREMENT.FR

&

LA NEWSLETTER

[E-PROCUREMENT INFOS](#)

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

- **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

AUTRES PRODUITS MARQUANTS

L'offre **AchatPro-eProc** comprend l'accès à la technologie e-procurement via une simple connexion internet, la création et mise en ligne de catalogues électroniques, la sécurisation de l'outil, le traitement électronique complet des commandes, des outils d'analyse et de reporting.

AchatPro-eContent est un outil de gestion de catalogues électroniques à distance.

AchatPro-eBilling permet de simplifier le traitement et le règlement des factures.

www.achatpro.com

BravoSolution E.So.P. (Enterprise Sourcing Platform) est une plate-forme dédiée, personnalisée et modulable sur mesure pour toutes les opérations d'achats, permettant l'utilisation systématique des méthodes d'achats en ligne.

BravoSolution G.e.O. (Global e-Sourcing Operations) est un service de négociation en ligne « clé en main », disponible sur demande sur la plate-forme BravoSolution.

www.bravosolution.fr

Ivalua Buyer répond à trois problématiques fondamentales des achats : management et diffusion de la connaissance achats dans l'entreprise ; management des dossiers d'achats et de l'activité des acheteurs ; mesure et pilotage de la performance des achats et des fournisseurs.

www.ivalua.fr

Qualiac e-procurement, un module de Qualiac ERP, permet de gérer tout le processus achat via un navigateur internet, de décentraliser les demandes d'achats ou les prises de commandes, de mettre en ligne un catalogue... L'outil offre la possibilité d'évoluer sereinement vers l'e-business, fluidifiant la gestion des achats, raccourcissant délais et frais généraux, avec une totale traçabilité.

www.qualiac.com

DOSSIER : E-CHAT DANS LE SECTEUR PUBLIC

Ce thème sera traité dans une session de huit conférences-témoignages consacrées au secteur public lors du salon e-Procurement 2004, le jeudi 14 octobre, de 9h30 à 13h30.

Dans le secteur public, comme dans les entreprises privées, la dématérialisation, le recours à des plates-formes d'e-sourcing, des e-catalogues et des places de marché progressent lentement mais sûrement. Plusieurs raisons à cela.

Tout d'abord l'obligation de rendre électroniques les procédures d'appels d'offres publics à partir du 1^{er} janvier 2005 : les administrations ne seront pas tenues de diffuser électroniquement leurs appels d'offres, mais uniquement d'accepter les réponses des entreprises envoyées par voie électronique, et ce uniquement pour des montants élevés (marchés supérieurs à 230 000 euros). Ensuite, les collectivités et administrations cherchent à simplifier (et fluidifier) leurs relations avec les fournisseurs. Enfin, les entreprises publiques doivent, comme leurs homologues du privé, être « compétitives ».

Pourtant, en matière d'e-solutions, le secteur public est souvent encore à la traîne, et l'on peut déplorer l'absence d'incitation forte de la part des pouvoirs publics : « *Il y a un déficit d'accompagnement des entreprises par les Chambres de Commerce et d'Industrie et par le ministère de l'Industrie, ainsi qu'un manque d'incitation et d'explication* », remarque Patrick Pasquier, directeur des affaires juridiques et des marchés, Ville de Boulogne-Billancourt.

Appels d'offres publics sur Internet

La Ville de Boulogne-Billancourt a développé une plate-forme de marchés publics électroniques. Celle-ci est déployée et opérationnelle depuis avril 2004 : les entreprises accèdent au portail de marchés publics via le site www.boulognebillancourt.com. Cet accès est confidentiel et sécurisé grâce à un code d'accès, évitant toute fuite entre entreprises. « *Nous sommes en pointe dans ce domaine avec une dizaine de collectivités* », souligne Patrick Pasquier. « *Cette plate-forme offre, en outre, des services homogènes pour les enchères électroniques inversées.* »

En mettant en place une solution pour la gestion dématérialisée des appels d'offres d'annonces légales il y a trois ans, le journal Le Parisien est, lui aussi, d'ores et déjà en conformité avec la dématérialisation des procédures de marchés publics. Les clients saisissent directement leurs annonces en ligne.

Des gains en productivité et en réactivité

L'e-procurement est une réalité pour Pas-de-Calais Habitat. Cet opérateur urbain, chargé de construire et gérer 38 000 logements sociaux du Pas-de-Calais, avait pour objectifs des gains en termes de productivité et de réactivité, afin de mieux satisfaire les clients, locataires de logements sociaux qui ont besoin de travaux. « *La mise en place de ce système a été accompagnée d'une rationalisation des achats de prestations, consistant à limiter, d'une part, le catalogue de prestations et, d'autre part, le nombre de fournisseurs* », explique Eric Willoquaux, DSI, Pas-de-Calais Habitat. L'utilisateur peut ainsi commander directement des prestations de travaux d'entretien, mais aussi des fournitures d'atelier ou des fournitures de bureau. Alors qu'auparavant il devait passer par un agent comptable, il peut, avec cette solution d'e-procurement, passer directement ses commandes dans le cadre de son budget, avec un circuit de validation qui n'excède pas 24 heures. L'utilisateur passe sa commande de travaux, le fournisseur accuse réception, et la facture est émise automatiquement par le système.

Pour l'Aéroport Marseille-Provence, l'e-procurement est le moyen de transmettre de manière fiable les demandes d'achats de fournitures générales (papeterie, matériel électrique, électronique, et bientôt mobilier). « *Avec les procédures papier, les achats mettaient jusqu'à 7 jours, il y avait un manque de traçabilité, des pertes, des blocages* », explique Christian Coulon, responsable achats et approvisionnements concernant l'Aéroport, au sein de la CCI de Marseille-Provence. Le mode propriétaire étant trop cher, la direction achats et approvisionnements choisit une solution place de marché, d'ailleurs sélectionnée elle-même sur appel d'offre. « *L'avantage de cette solution est de rassembler les catalogues fournisseurs et de faire respecter les contrats-cadres. Si un utilisateur ne trouve pas l'article sur catalogue, il fait la demande sur la place de marché, qui débouche sur une demande d'achat* », poursuit Christian Coulon. Sur un effectif de 360 personnes, 50 utilisent le système. Les utilisateurs sont ceux qui font au moins cinq commandes par mois. Les bénéfices en sont multiples : gain de temps pour les demandes (2 jours au lieu de 7) et pour le traitement (enregistrement des demandes d'achat) ; économie de coût de traitement de l'ordre de 10%, en évitant la recherche et garantissant la fiabilité de l'information ; sécurité des prix qui sont garantis au moins un an (le fournisseur ne peut pas changer ses prix sans en informer le responsable achats).

Simplifier les relations avec les fournisseurs

« *L'intérêt du portail d'achat est de créer un appel d'air vers les PME. Avant la dématérialisation, celles-ci devaient consulter les publicités réglementaires dans des publications spécialisées (Le Moniteur, notamment). Or les petites structures n'ont pas forcément le temps ni les moyens de faire de la veille. Pour une PME, il est plus facile d'avoir une connexion Internet et d'accéder régulièrement au portail pour connaître les marchés* », commente Patrick Pasquier. Depuis la mise en service (avril 2004), Boulogne-Billancourt a fait environ 120 consultations en ligne, 3400 entreprises se sont

connectées, il y a eu 730 retraits électroniques, mais seulement 70 dépôts en ligne. « *Le retrait des dossiers par voie électronique est majoritaire, mais on observe une réticence pour la remise d'offres en ligne. Il y a toujours une sacralisation des offres par voie papier* », constate Patrick Pasquier.

Sur 50 000 bons de commande par an émis par Pas-de-Calais Habitat, la moitié est traitée électroniquement. « *Les utilisateurs sont contents car plus autonomes ; les fournisseurs deviennent des partenaires qui utilisent notre extranet, et les relations sont plus claires. Enfin, l'impact le plus important concerne les clients qui voient leurs demandes de travaux plus vite satisfaites* », se félicite Eric Willoquaux.

Piloter et suivre achats et fournisseurs

Une fois en place le système d'e-achat, il est possible de faire du pilotage, du reporting et toutes sortes d'analyses et d'évaluations sur les achats et les fournisseurs. Ainsi, dans le cadre d'un appel d'offre concernant des prestations d'infogérance applicative, RTE-France a été amené à juger le résultat des offres. « *Un logiciel nous permet d'effectuer une notation des offres tant sur le plan financier que technique, par des évaluateurs issus de différents services de notre société* », indique Christian Vambacas, chargé de mission, RTE. « *Chaque évaluateur note tout ou partie des offres de manière individuelle, sans connaître le poids de sa notation qui aura été défini par ailleurs dans un arbre de critères (groupe management et experts). Les notations et leurs modifications sont archivées, permettant un audit du processus. Le logiciel nous permet ainsi de garantir neutralité et confidentialité dans l'évaluation des offres qui sont soumises (dans le cas présent) à l'appréciation de la commission des marchés.* »

« *En interne, la dématérialisation nécessite un travail de formalisation assez lourd, mais apporte l'avantage d'une traçabilité totale* », ajoute pour sa part Patrick Pasquier.

Un gros travail d'accompagnement

« *La mise en place de ce système s'est très bien passée parce que nous avons prévu un accompagnement très important de nos utilisateurs en interne et des fournisseurs* », confie Eric Willoquaux. Christian Coulon confirme : « *La mise en place du système nécessite un gros travail d'accompagnement. C'est lourd à mettre en place, il faut avoir un processus clair et des rôles (utilisateur, acheteur...) bien définis. Le seul regret : nous sommes encore les seuls à utiliser un outil comme cela dans la région, d'où la réticence des fournisseurs à investir dans leurs catalogues pour un seul client.* » Pour Patrick Pasquier également, « *il y a des habitudes à changer : les fournisseurs doivent intégrer les nouvelles technologies dans leurs pratiques.* » A bon entendre...

3 QUESTIONS A...

Gérard Doiteau, président de la CDAF (Compagnie des Acheteurs de France)

[e-Procurement Infos : Quelles sont les tendances en matière d'e-achats et d'e-procurement ?](#)

Gérard Doiteau : En période de faible croissance, il faut réduire les coûts pour sauvegarder les marges. En période de forte croissance, il faut maximiser les gains sur les achats et avoir une démarche offensive par rapport à la concurrence. Les achats ont un potentiel important de gain pour améliorer les résultats de l'entreprise.

[e-PI : Quels sont les facteurs clés de succès d'une fonction achat ?](#)

Gérard Doiteau : C'est la capacité d'anticipation du responsable achat dans les domaines économiques et technologiques : il doit se concentrer de plus en plus sur les

tâches à forte valeur ajoutée. C'est là qu'interviennent les e-solutions : l'e-sourcing permet de multiplier le nombre de fournisseurs à moindre coût et d'augmenter la performance achat dans un bref délai ; l'e-procurement permet de faire baisser les coûts administratifs, en confiant aux utilisateurs cette fonction d'approvisionnement.

[e-PI : Les entreprises vous paraissent-elles prêtes à mettre en oeuvre ces e-solutions ?](#)

Gérard Doiteau : Il y a eu des progrès au niveau des grandes entreprises. En revanche, un gros travail reste à faire au niveau des PME. Or les e-solutions sont particulièrement intéressantes pour les PME : en effet, dans ces entreprises les fonctions achats et approvisionnements sont souvent assurées par la même personne. Les solutions d'e-procurement permettent de libérer cette personne des tâches administratives pour mieux se consacrer aux achats qui apportent les meilleurs gains. Il y a beaucoup de communication à faire auprès des PME pour leur montrer l'intérêt qu'elles ont à se doter de tels outils.

CHIFFRES

- **En 2004**, les entreprises françaises utilisent de façon croissante l'e-achat dans trois grands domaines : e-procurement, pilotage et e-sourcing.
83% d'entre elles ont un système opérationnel d'**e-procurement** ou un projet en cours.
77% utilisent le **pilotage et reporting** pour le contrôle et le suivi des achats.
63% publient leurs **appels d'offres en ligne**, échangent électroniquement des informations avec leurs fournisseurs, réalisent des enchères électroniques, etc.
- **En 2006**, les grands thèmes devraient être la **dématérialisation des factures** (**40%** des entreprises mènent des réflexions sur le sujet) et le **SRM** ou gestion des relations fournisseurs (pour **35%**).
- Pour leurs projets e-achats, **68%** des entreprises sollicitent des intégrateurs/SSII, **55%** des éditeurs, et **38%** font appel à l'ASP (Application Service Provider) ou équivalent.

(source : Markess International, www.markess.fr)

UN SERVICE UNIQUE, EXCLUSIF ET GRATUIT !

Sur le site expert de l'E-CHAT

WWW.E-PROCUREMENT.FR

Téléchargez dès le 18 octobre

LES PRESENTATIONS ET SLIDES DES CONFERENCES

DU SALON E-PROCUREMENT' 2004

AGENDA

12-14 octobre : e-Procurement et ERP'2004, CNIT, Paris La Défense
www.salons-solutions.com

12-13 octobre : KM Forum, SPAT, Palais des Congrès, Paris
www.spat.fr/forum

NE MANQUEZ PAS LA PROCHAINE EDITION
« E-PROCUREMENT INFOS » : le 07 novembre 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) 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.
- **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)

© 4EME 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