



## La newsletter

### e-PROCUREMENT INFOS n° 30 – MAI 2005

#### AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- \* EDITORIAL, ACTUALITE, NOMINATIONS, PARTENARIATS, PRODUITS MARQUANTS...
- \* DOSSIER : **LES ENCHERES ELECTRONIQUES**
- \* TROIS QUESTIONS A... PATRICK QUILLACQ (GROUPE SUEZ)
- \* CHIFFRES : **71% DES ENTREPRISES FRANÇAISES EFFECTUENT LEURS ACHATS AUPRES DE FOURNISSEURS SOUS CONTRAT**
- \* ZOOM SUR... EASYPICS
- \* PROJETS D'ENTREPRISE : ABN AMRO, AIRBUS, AVENTIS, EADS ST, EDF TRADING, EIFFAGE CONSTRUCTION, FIFA, GUY DEGRENNE, PPR, SUEZ
- \* DEMANDE D'EMPLOI
- \* NEOLOGISME, AGENDA, PUBLICATIONS, FORMATIONS, SITE

---

#### EDITORIAL

A l'occasion de ce trentième numéro de votre newsletter « *e-Procurement Infos* », nous avons choisi pour thème de dossier les enchères électroniques, inversées ou pas.

Un sujet et surtout une pratique par trop diabolisés en ses débuts et qui - l'apprentissage et la raison aidant - se révèlent à l'usage outils de performance et de compétitivité aujourd'hui indispensables. Mieux comprises, maîtrisées, acceptées et technologiquement bien outillées, les enchères électroniques développent désormais, dans une relative sérénité, leurs variantes et spécificités (anglaises, hollandaises, brésiliennes...japonaises) et apportent toujours leur redoutable puissance.

Mais l'air primesautier qui sied à la jeunesse de ce mode d'achat aura été de courte durée, puisque revoici venir les « démons » des enchères inversées. Ils surgissent par où on n'osait les attendre : « l'achat » de ressources humaines régit, non plus par la compétence ou le profil et moins encore par la « rencontre humaine », mais par le seul salaire le plus bas.

Avec huit mille postes à pourvoir à moindre prix, nous est donc annoncée pour cet été l'arrivée dans l'Hexagone du site allemand qui, le premier, a utilisé cette technologie de *sourcing* pour l'appliquer à - la retourner contre - l'Homme. Au pays des Droits de... et de la protection sociale, voilà qui va faire grand bruit !

Inutile d'être devin pour savoir que c'est sur la technologie - qui n'a rien demandé mais qui en a vu d'autres - que les foudres des uns et des autres (représentants patronaux, syndicats, salariés, institutions éthiques, sociétés d'intérim, gouvernants, etc...) vont tomber. Et les dirigeants des entreprises utilisant couramment ce type d'enchères, de se retrouver sur la défensive, voire même dans la culpabilité. D'ores et déjà, affûtons nos arguments.

Et d'abord, qui donc sortirait gagnant d'une telle... surenchère ?

PhG

---

#### ACTUALITE

Gencod EAN France devient **GS1 France**. GS1 comme « global system », « global solution », « global standard ». L'organisation, qui gère en France les standards EAN facilitant les échanges commerciaux entre acteurs de l'industrie et de la distribution des

produits de consommation, adopte ainsi la dénomination commune, mondialement adoptée.

[infos@gencod-ean.fr](mailto:infos@gencod-ean.fr)

**Content Data Synchroniser** (CDS), outil de gestion de l'information produit d'Influe, obtient la certification Transora de connexion au Transora Data Synchronization Network (TDSN). Cette certification signifie que CDS est en mesure de synchroniser les données avec le Home Data Pool de TDSN basé sur les derniers standards de synchronisation des données.

[www.influe.com](http://www.influe.com)

**Itesoft** annonce un chiffre d'affaires consolidé de 4,6 M€, en croissance de 26% par rapport à la même période en 2004. Ces bons résultats sont liés, entre autres, à la « *dématérialisation des documents* » qui est, selon Philippe Lijour, DG d'Itesoft, « *plus que d'actualité dans tous les grands groupes européens en recherche de gains de productivité et d'efficacité.* »

[www.itesoft.com](http://www.itesoft.com)

**Perfect Commerce**, fournisseur de solutions SRM « on-demand », a réalisé un chiffre d'affaires de 31 M\$ en 2004 (pro forma) et prévoit 35-38 M\$ pour 2005. La société fait état de 46 nouveaux clients en 2004, soit au total plus de 190 clients parmi les 1000 plus grandes entreprises, et affiche une croissance de 278% en 5 ans.

[www.perfect.com](http://www.perfect.com)

**cc-hubwoo** a publié ses résultats annuels 2004. Le chiffre d'affaires consolidé du groupe, qui n'intègre l'activité de cc-chemplorer que sur le 2<sup>e</sup> semestre, s'établit à 17,1 M€, soit une progression de 85% par rapport à 2003. Le chiffre d'affaires pro forma (Hubwoo-Avisium + cc-chemplorer en année pleine) s'établit à 22,2 M€, par rapport à 22,4 M€ en 2003 à périmètre comparable (-0,1%).

[www.cc-hubwoo.com](http://www.cc-hubwoo.com)

**SynerDeal**, société européenne dédiée à la fonction achat, fête le 5<sup>e</sup> anniversaire de sa création, annonce le gain de 14 nouveaux clients en 2004 et une augmentation de 41% du nombre de ses utilisateurs par rapport à 2003 (4769 acheteurs et 30 847 fournisseurs). Par ailleurs, SynerDeal a ouvert un bureau à Hong Kong et propose une offre globale de *sourcing* en Chine, SynerChina.

[www.synerdeal.com](http://www.synerdeal.com)

*Erratum* : La croissance de 93% de **ReadSoft** ne s'applique pas au chiffre d'affaires mais au résultat net. (cf. Actualité ePI n° 28 – mars 2005)

---

NE MANQUEZ PAS LA PROCHAINE EDITION DU SALON

« **E-PROCUREMENT'2005** »

**UNE EXPOSITION** AVEC LES PRINCIPAUX ACTEURS DE L'E-CHAT  
**QUATRE CYCLES DE CONFERENCES** PORTANT SUR :  
LE PILOTAGE DE LA FONCTION ACHAT ; LE E-PROCUREMENT ; LE E-SOURCING ; LA DEMATERIALISATION DES APPELS D'OFFRES, DES FACTURES ET DU PAIEMENT

Les 27, 28 et 29 septembre 2005, CNIT Paris-La Défense  
En partenariat avec [www.e-Procurement.fr](http://www.e-Procurement.fr), le site expert de l'e-Achat

---

## NOMINATIONS

---

**SynerDeal** nomme Ming Li responsable du *sourcing* en Chine. Fort d'une expérience de 20 ans dans les relations France-Chine, Ming Li est bien placé pour répondre à la forte demande d'industriels français pour identifier des fournisseurs chinois et traiter l'ensemble des problèmes de qualité et de logistique en Chine lors de l'approvisionnement.

[www.synerdeal.com](http://www.synerdeal.com)

Mikhail Fedorov est nommé Directeur des Opérations Europe du Sud de **Cordys**, éditeur de logiciels spécialisés dans les solutions de collaboration métier via internet. Mikhail Fedorov a commencé sa carrière chez Deloitte & Touche, puis chez IBM. Il a rejoint Cordys en 2004 comme directeur avant-ventes pour la France.

[www.cordys.com](http://www.cordys.com)

---

## PARTENARIATS

---

**Deskom** et **Influe** lancent une offre commune de facturation dématérialisée combinant plate-forme de facturation électronique et systèmes EDI. Le traitement électronique de facture peut être effectué de différentes façons : en local sur une station EDI (SynchroLink/TradeXpress et/ou Webdémat d'Influe) ; en central sur la plate-forme Deskom ; via le réseau Deskom-Influe pour le déploiement de leurs contreparties.

[www.deskom.com](http://www.deskom.com) ; [www.influe.com](http://www.influe.com)

La banque **OBC**, filiale du groupe ABN AMRO, rejoint la **FNTC** (Fédération nationale des tiers de confiance). OBC devient membre du collège 1 de la FNTC qui réunit les prestataires, acteurs de l'archivage électronique, de la signature électronique ou d'activités plus spécifiques telles que l'hébergement. « *L'arrivée d'OBC confirme l'intérêt grandissant des banques pour la dématérialisation et le rôle primordial que joue la confiance pour les acteurs du numérique* », déclare Jean Saphores, président de la FNTC.

[www.fntc.org](http://www.fntc.org) ; [www.obc.fr](http://www.obc.fr)

---

## PRODUITS MARQUANTS

---

BravoSolution lance la version 9.0 de sa plate-forme d'*e-sourcing* **ESoP** (Enterprise Sourcing Platform) disponible en ASP (application hébergée chez le fournisseur). La nouvelle version introduit des améliorations significatives : « multi-awarding » (souplesse des conditions de passage de la phase de consultation à la phase d'enchères) ; « business intelligence » (optimisation des requêtes, analyse par catégorie d'achat...) ; travail collaboratif ; avis de publicité ; « vendor management » (qualification et évaluation) ; « multi-user management » (adaptation aux diverses structures d'entreprises avec finesse accrue de la gestion des droits par utilisateur).

[www.bravosolution.fr](http://www.bravosolution.fr)

BravoSolution met à la disposition des acheteurs publics **bravogov.fr**, un service clé-en-main de dématérialisation des marchés publics, accessible à l'adresse [www.bravogov.fr](http://www.bravogov.fr). Cette plate-forme couvre tout le processus de passation des marchés publics et est complétée par un service interne de support aux utilisateurs du portail (acheteurs et entreprises) disponible de 9h à 19h les jours ouvrés.

[www.bravosolution.fr](http://www.bravosolution.fr)

**Cordis CA** est un module d'administration des achats et des approvisionnements, à la fois multi-sociétés, multi-devises et multi-langues. Edité par Edic (groupe Syliance), ce logiciel utilise les normes Gencod, EDI et Allegro.

[www.edic-syliance.com](http://www.edic-syliance.com)

EBSCO Information Services est une agence d'abonnement proposant deux solutions pour les achats de documentation : **kCatalog**, catalogue en ligne de périodiques, adapté à la solution e-procurement en place dans l'entreprise ; **MarketPlace**, outil web permettant de consulter le catalogue EBSCO, de commander en ligne et d'être alerté sur les échéances des abonnements. EBSCO est présent sur la place de marché cc-hubwoo.

[www.ebsco.fr](http://www.ebsco.fr)

Edifrance, association chargée de promouvoir les Echanges Electroniques Professionnels, propose, en collaboration avec la Direction Générale des Impôts, d'accompagner les entreprises dans une opération d'auto-évaluation de leurs solutions d'échanges de factures dématérialisées.

[www.edifrance.org](http://www.edifrance.org)

Itesoft annonce la disponibilité de **Balance for mySAP Business Suite v1.5**, apportant une couverture fonctionnelle élargie et une nouvelle ergonomie à la solution de dématérialisation des factures fournisseurs en environnement SAP.

[www.itesoft.com](http://www.itesoft.com)

Legal Suite sort la version 2.2 de **LBAct** (Legal Business Act), son générateur d'actes des affaires intelligent. Conçu pour fonctionner en environnement n-tiers avec une base de données SQL Server, Oracle, MySQL ou Sybase, LBAct donne accès à une bibliothèque de modèles en ligne de contrats. Il peut, en particulier, devenir la norme pour tout nouveau contrat rédigé avec un fournisseur, ce qui garantit une meilleure maîtrise des risques juridiques. Une fois créé à partir de LBAct, un contrat peut être rattaché à un dossier Legal Suite ou inséré dans un processus de validation par workflow.

[www.legal-suite.fr](http://www.legal-suite.fr)

La ligne de produits b-Wize de SWT constitue une chaîne de traitement complète des documents. Elle se décline en fonction du type de documents à traiter. Ainsi, **b-Wize Invoice** s'applique aux factures fournisseurs et comprend la dématérialisation, l'extraction des informations et l'alimentation automatique du système comptable, facilitant le rapprochement et la gestion des litiges.

[www.swt-concept.com](http://www.swt-concept.com)

---

## DOSSIER : LES ENCHERES ELECTRONIQUES

---

Les enchères ont une longue histoire, d'ailleurs bien plus ancienne que celle de l'e-achat. Mais le couplage avec les technologies Internet les ont remises au goût du jour et leur ont permis de jouer un rôle important comme levier de gain pour les achats. La procédure est la suivante : un nombre défini de fournisseurs émet des offres dans un laps de temps précis et dans un espace de négociation virtuel, pour l'obtention du marché. « *Un des avantages cruciaux se trouve dans la synchronisation des négociations de prix avec plusieurs fournisseurs* », estime-t-on chez Trade2B (cf. « e-sourcing, la révolution dans l'achat stratégique », éditions Oliver Lüth).

Depuis le lancement de cette nouvelle méthode d'achat, à la fin des années 1990, les enchères électroniques ont suscité parfois l'enthousiasme, mais souvent « *une campagne de dénigrement d'une rare violence* », pour reprendre les termes de Thierry de Cassan, co-fondateur de SynerDeal. Parmi les critiques entendues : « *Le système serait destructeur. Il pousserait les fournisseurs à baisser exagérément leur prix pendant l'enchère.* »

### Mieux-disant et non moins-disant

Même si le prix est souvent le critère discriminant, « *les comparaisons doivent se faire globalement entre fournisseurs et pas seulement sur le prix, ce qui implique de mettre en*

*place un bon système de pondération, afin de sélectionner le mieux-disant et pas le moins-disant », souligne Gilles Cohen, associé Ineum Consulting. C'est pourquoi, tous les spécialistes des enchères électroniques, prestataires comme entreprises utilisatrices, insistent sur l'important travail en amont à effectuer.*

Tout d'abord, il faut avoir un cahier des charges précis. Christophe Baron, co-fondateur de Trade2B, met l'accent sur la nécessité *« d'avoir un cahier des charges avec des spécifications techniques claires »*. Même si le prix reste le facteur-clé, *« nous ne nous concentrons pas uniquement sur les quantités et les prix. Nous investissons beaucoup de temps à créer des cahiers des charges, des appels d'offre, à contrôler la qualité des services annexes, le respect des normes, etc. »*, souligne Gérard Dahan, directeur marketing Europe du Sud d'Ariba. En particulier, il faut bien évaluer les pondérations, qui serviront à objectiver les critères de décision. Elles sont importantes pour tenir compte, par exemple, des risques associés à un nouveau fournisseur.

Chez Intertechnique, qui pratique les enchères inversées sur les achats techniques relatifs à l'aéronautique et à la marine, *« l'ensemble du cahier des charges est vérifié, complété, afin qu'il n'y ait aucune ambiguïté »*, indique Eric Carcanague, directeur des achats.

### **Ouvrir l'éventail des fournisseurs**

Autre condition importante pour que les enchères donnent un résultat intéressant : le nombre de fournisseurs. *« Il faut inviter un maximum de fournisseurs à l'enchère, ce qui implique un travail de sourcing préalable »*, indique Thierry de Cassan. Pour Gilles Cohen, *« si on se limite aux fournisseurs historiques, le gain résultant de l'enchère est de l'ordre de 6% seulement, alors qu'en prenant en compte les nouveaux, on atteint des gains moyens de 16 à 17%. »* Contrairement à une autre idée reçue, les enchères ne défavorisent pas les petits fournisseurs. *« Au contraire, ça leur donne des chances, dans la mesure où le travail de sourcing préalable a été bien fait. De plus, ils sont souvent plus agiles »*, constate Thierry de Cassan. *« Il faut qu'il y ait suffisamment de fournisseurs qualifiés ; s'il n'y en a que trois, ce n'est pas la peine de faire une enchère »*, confirme Gérard Dahan. *« Il faut prendre en considération le coût de qualification d'un nouveau fournisseur, qui est extrêmement élevé, surtout pour les achats directs. »*

A chaque nouvelle enchère, il est important d'avoir de nouveaux fournisseurs, d'où le rôle d'animateur de l'acheteur : celui-ci doit continuer à motiver les fournisseurs qui ont été éliminés par l'enchère, afin qu'ils puissent être à nouveau consultés pour les enchères suivantes. *« La sélection de fournisseurs est très importante : on n'invite pas ceux avec lesquels on ne veut pas travailler »*, modère Eric Carcanague, qui insiste sur la nécessité de convaincre les fournisseurs historiques à participer à l'enchère.

### **Communiquer des informations**

Au cours de l'enchère, l'acheteur peut choisir de donner plus ou moins d'informations aux fournisseurs participants. Par exemple, chacun peut connaître le nombre de participants, ou seulement son rang dans l'enchère (« rank auction » ou « blind date auction »). Dans tous les cas, les fournisseurs doivent être informés des critères de décision. Mais jamais l'entreprise acheteuse ne révèle le nom des autres fournisseurs. Par exemple, chez Quick, certains achats, comme la graisse de palme, fait l'objet d'enchères inversées. *« La durée de l'enchère est d'environ une heure, et nous donnons le prix historique et le prix cible, ce qui exclut les produits en développement »*, précise Annick Riboud, directrice adjointe des achats chez Quick. Chez Ariba, les fournisseurs disposent d'une hot-line sur laquelle ils peuvent poser les questions (au lieu de les poser à l'acheteur). *« Nous communiquons la question et la réponse à tous les fournisseurs afin qu'ils soient constamment sur un pied d'égalité »*, explique Gérard Dahan, qui insiste sur la transparence de l'information. Thierry de Cassan remet à leur place les détracteurs des enchères inversées : *« Les règles d'attribution de l'enchère seraient à géométrie variable ? Au contraire, dans quelle consultation classique, les fournisseurs connaîtraient avec certitude l'offre financière de leurs concurrents ? »*

L'acheteur garde la main sur la décision finale, comme dans toute consultation. Mais tous les spécialistes des enchères insistent sur le fait qu' « *il faut que celui qui sort gagnant de l'enchère soit celui à qui on donne finalement le marché, sinon tout le monde est décrédibilisé.* »

## **Le tour du monde des enchères**

Si l'enchère inversée, également appelée « enchère anglaise » ou « reverse auction », « bidding events », etc. (les participants soumettent leurs offres jusqu'à ce que l'offre la plus basse soit faite), est la plus répandue des enchères électroniques, ce n'est pas la seule.

Florence Diss, Country Manager de Portum, recense des dizaines de type d'enchères électroniques.

A l'instar de l' « enchère brésilienne » : l'acheteur annonce un budget, alloué pour un certain nombre de positions. Le fournisseur doit alors dire s'il peut fournir les positions en question au prix annoncé par l'initiateur. Ainsi, l'enchère commence avec une offre très élevée, qui décroît régulièrement au cours de l'enchère. C'est le premier fournisseur qui annonce qu'il peut livrer le nombre de positions au budget fixé qui reçoit la commande.

Florence Diss cite aussi l' « enchère hollandaise » (« Dutch auction »), qui tire son nom du fonctionnement des grands marchés aux fleurs des Pays-Bas : dans l'enchère hollandaise l'acheteur soumet un prix initial pour un produit spécifique ; ce prix est plus bas que les prix du marché. Les fournisseurs ont la possibilité d'accepter ce prix initial ou de rester inactifs pendant 60 secondes jusqu'à ce que le prix proposé devienne invalide et qu'un nouveau prix, plus élevé, soit à nouveau proposé par l'acheteur. L'enchère continue ainsi et dure jusqu'à ce que l'un des participants accepte le prix proposé et soumette son offre. L'enchère est officiellement close quand un fournisseur a soumis son offre.

« *Un nouveau type d'enchères intéresse particulièrement le secteur de la distribution, c'est l'enchère japonaise* », signale Florence Diss. L'enchère japonaise commence par un prix élevé qui est décrétement. A chaque étape les fournisseurs confirment leur participation ou quittent l'enchère. « *L'avantage pour l'acheteur* », poursuit-elle, « *c'est de connaître les limites de chaque fournisseur, ce qui permet d'obtenir des informations sur ce marché qu'on ne pourrait pas avoir autrement.* » Ce type d'enchère est particulièrement intéressant pour le 'dual sourcing' – c'est-à-dire le fait de garder deux fournisseurs pour un même type de fourniture.

---

### **LE SITE**

[WWW.E-PROCUREMENT.FR](http://WWW.E-PROCUREMENT.FR)

**&**

### **LA NEWSLETTER**

[E-PROCUREMENT INFOS](#)

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

- **SUPPORTS D'ANNONCE PRIVILEGIÉS**
- **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](mailto:faitsetchiffres@wanadoo.fr). Tél : 01.46.43.06.35

---

---

### 3 QUESTIONS A...

---

**Patrick Quillacq, membre de la DSI de SUEZ chargé du support à SPOT (SUEZ Procurement Operational Tools) à la Direction des Achats**

***e-Procurement Infos :** Quelle est l'organisation des achats du Groupe ?*

**Patrick Quillacq :** Chez SUEZ, la Direction Centrale des Achats est rattachée à la Direction du Développement et de la Stratégie commune à toutes les sociétés du Groupe, soit 160 000 personnes travaillant dans des métiers autour de l'énergie et de l'environnement. Les objectifs de cette Direction comprennent la réalisation d'un plan de réduction des coûts « Optimax », et donc naturellement les achats s'inscrivent dans ce plan puisqu'ils représentent plus de 50% du chiffre d'affaires du Groupe.

La Direction des Achats est organisée en trois volets : le sourcing et les appels d'offres au nom du Groupe, principalement pour les achats hors production, transversaux à tout le Groupe ; les méthodes et le reporting ; les outils visant à améliorer le processus achat dont l'e-procurement, la facturation électronique et le portail achats. La Direction des Achats est focalisée actuellement sur la mise en place d'un reporting global des achats avec relevés mensuels. En outre, la Direction des Achats teste des outils d'e-sourcing en vue de réaliser des appels d'offres ou des enchères en ligne.

***e-Procurement Infos :** A quels outils d'achat les différentes sociétés du groupe ont-elles accès ?*

**Patrick Quillacq :** Au niveau de chaque société, on retrouve à peu près la même structure. La Direction Achats d'une société comprend une équipe d'acheteurs. Chaque acheteur peut consulter ce qui existe dans le groupe via le portail achat, qui fournit la liste des fournisseurs référencés, le contact chez SUEZ, le contenu du contrat global ou les accords plus locaux dans le cas d'une entité ou une branche. Le but est de constituer progressivement des réseaux.

En matière de gouvernance achat, nous préconisons l'usage de catalogues électroniques partagés et de référentiels communs. Les sociétés sont encouragées à s'équiper d'outils d'achat, mais sans imposer la solution technique. Les outils achats développés par la Direction des Achats sont mis à la disposition des sociétés, souvent gratuitement.

***e-Procurement Infos :** Comment arrivez-vous à convaincre les acheteurs d'utiliser les outils d'e-achat ?*

**Patrick Quillacq :** SUEZ regroupe un grand nombre de sociétés couvrant un assez large panel de métiers. L'esprit de groupe est en cours d'élaboration et demande du temps pour être stabilisé. C'est pourquoi nous n'imposons pas de pratiques ou d'outils, mais incitons en douceur, par le biais de la mise à disposition d'informations pertinentes sur les fournisseurs et de résultats concrets de négociations. Les déploiements d'outils se font lentement au début, mais le rythme s'accélère car les utilisateurs se rendent compte de la valeur ajoutée de ceux-ci, ce qui a un effet « boule de neige ».

---

### CHIFFRES

---

- Pour **41%** des entreprises, les grandes lignes des achats de l'entreprise sont définies par le conseil d'administration. Pour **13%**, le PDG est personnellement impliqué dans ce processus. **70%** des directeurs achats doivent rendre des comptes à leur conseil d'administration.
- **70%** des entreprises souhaitent réduire la liste de leurs fournisseurs.
- **55%** identifient le *sourcing* stratégique comme le meilleur moyen de réduire les coûts d'approvisionnement et les dépenses de gestion.

- **37%** des entreprises développent des politiques d'approvisionnement éthiques (par exemple la lutte contre le travail des enfants) ; **43%** essaient de privilégier les fournisseurs locaux, pour favoriser l'économie locale.
- **71%** des entreprises françaises effectuent leurs achats auprès de fournisseurs sous contrat, un chiffre supérieur à tous les autres pays de l'étude. (*source : Ariba, 2005*)
- **38%** des entreprises françaises ont eu recours à des solutions hébergées ou ASP (Application Service Provider) pour les achats en 2004. Elles devraient être **45%** d'ici 2006. Les achats sont le premier domaine concerné par l'ASP, suivi par les outils collaboratifs à 33%. (*source : Markess International*)

---

**UN SERVICE UNIQUE, EXCLUSIF ET GRATUIT**  
**Sur le site expert de l'E-CHAT**

**WWW.E-PROCUREMENT.FR**

*Téléchargez*

**LES PRESENTATIONS ET SLIDES DES CONFERENCES DU SALON E-PROCUREMENT**

**EDITIONS 2004, 2003 & 2002 !**

---

---

**ZOOM SUR : EASYPICS(\*)**

---

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

- **Activité** : business intelligence achat / datawarehouse décisionnel achat
- **Création** : mars 2004
- **Chiffre d'affaires** : un exercice non clos ; prévision : 150 000 à 200 000 euros (septembre 2005)
- **Nombre de collaborateurs** : actuellement 2
- **Principaux dirigeants** : Jérôme Naslin, président
- **Quelques clients** : Chronopost, Setforge, Databail, Elyo
- **Credo** : identifier les fournisseurs d'un groupe, famille de métier par famille de métier
- **Objectif à moyen terme** : devenir le leader européen du décisionnel achat clé-en-main : analyse et enrichissement du contenu de manière multi-dimensionnelle, exploités dans un outil de datawarehouse décisionnel achat très puissant.

Site : [www.easypics.fr](http://www.easypics.fr)

(\*) **EasyPics** pour "*Easy Purchasing Intelligence Compliance Solution S.A.S*"

---

**PROJETS D'ENTREPRISE**

---

**ABN AMRO, Ariba**

ABN AMRO, banque majeure sur la scène internationale, a choisi les solutions Ariba Spend Management pour rationaliser ses contrats et assurer leur conformité à travers l'ensemble de ses fonctions achat dans le monde entier. « *Notre statut de banque de premier plan sur la scène internationale nous oblige à intégrer totalement notre processus de sourcing, pour atteindre un niveau optimal de conformité contractuelle et améliorer plus rapidement nos résultats financiers à l'échelle mondiale* », a déclaré Dennis de Jong, vice-président senior d'ABN AMRO.

[www.ariba.com](http://www.ariba.com)

**Airbus, Plumtree**

Airbus utilise la technologie Plumtree pour optimiser son organisation et fédérer ses collaborateurs, clients et fournisseurs du monde entier, au travers de trois portails. En particulier, Airbus Supply est le portail dédié aux fournisseurs et sous-traitants du constructeur aéronautique.

[www.plumtree.com](http://www.plumtree.com)

**Aventis, OpenText, SAP**

Aventis en France traite 360 000 factures par an, soit 1200 factures par jour. Le projet « e@sy invoices », basé sur la technologie Ixos (OpenText), consiste à accélérer et optimiser le traitement des factures depuis la réception jusqu'au paiement et à la conservation des informations. Les produits Ixos ont été mis en oeuvre pour assurer l'archivage de tous les documents, la restitution dans l'environnement SAP et les procédures de validation dans et en dehors de SAP.

[www.opentext.com](http://www.opentext.com)

**EADS ST, BravoSolution**

Dans un contexte de très forte croissance de la part des achats dans son chiffre d'affaires et de forte pression sur les coûts, EADS Space Transportation a rapidement identifié les achats comme cible principale de son programme de réduction de coûts. L'utilisation du e-sourcing s'inscrit dans ce programme de réduction baptisé ISIS 30 (Implement Savings In Space). Ce projet a été structuré avec une équipe d'experts de BravoSolution portant à la fois sur la gestion de projet, la connaissance des marchés et du processus d'achat. A la fin 2004, plus de 130 initiatives ont été réalisées impliquant 165 personnes en France et en Allemagne, aux achats et dans les 4 « business lines » de l'entreprise. Le volume d'achat négocié s'établit à 160 M€, et plus de 750 fournisseurs ont participé à ce programme.

[www.bravosolution.fr](http://www.bravosolution.fr)

**EDF Trading, Esker**

La branche commerciale d'EDF, spécialiste mondial du négoce d'énergie, basée au Royaume-Uni, a choisi Esker Fax pour optimiser l'envoi et la réception par fax de toutes les notifications relatives à ses opérations de marché. Cela permet aussi à EDF Trading d'optimiser ses processus d'administration des contrats en réduisant les tâches manuelles, les coûts de consommables, de support et de maintenance.

[www.esker.fr](http://www.esker.fr)

**Eiffage Construction, Exsyde**

L'un des majors européens de la construction avec 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires, Eiffage Construction a choisi ExsydeSuite pour la gestion des informations produits de ses principaux fournisseurs.

[www.exsyde.com](http://www.exsyde.com)

**FIFA, Itesoft**

Avec plus de 200 collaborateurs et 205 associations membres, la FIFA fournit la base sportive, organisatrice et juridique du football en termes de compétitions, de transferts de joueurs, de problèmes de dopage, etc. Elle est également chargée de faire évoluer les règlements footballistiques, d'organiser les rencontres mondiales et d'assurer des fonctions administratives et financières. C'est pour cette dernière activité que la FIFA a mis en place une solution d'automatisation du traitement de ses factures fournisseurs, avec Itesoft.FreeMind for Invoices. Aujourd'hui, la solution d'Itesoft numérise les 35 000 factures papiers annuelles, en provenance de plus de 3000 fournisseurs, pour en extraire automatiquement les données, qui sont ensuite vérifiées automatiquement et intégrées dans le workflow de validation.

[www.itesoft.com](http://www.itesoft.com)

### **Guy Degrenne, Legal Suite SAS**

Le spécialiste des arts de la table, Guy Degrenne, a choisi la Legal Suite et Legal Business Act pour optimiser le suivi des contrats de son service juridique. Les acheteurs et chefs de produits de la société travaillent avec de multiples prestataires et fournisseurs, ce qui représente chaque mois des dizaines de contrats à rédiger, vérifier, suivre et faire évoluer. C'est pourquoi Guy Degrenne a adopté dès novembre 2003 la solution informatique Legal Suite, développée à l'origine par Bouygues Télécom. En mars 2005, l'entreprise a migré vers la version intranet pour bénéficier d'une gestion complètement intégrée.

[www.legal-suite.fr](http://www.legal-suite.fr)

### **PPR, cc-hubwoo**

Le projet d'e-procurement de PPR, « Welcome » a démarré en 2001. Pour faire face à la complexité de ce projet, lié à l'hétérogénéité du groupe et au grand nombre de site (plus de 450 en France), PPR a fait le choix de la solution cc-hubwoo : « *Un outil opérationnel tout de suite, permettant de valoriser et prouver rapidement les gains, avec un investissement limité* », explique Christophe Lota, directeur des achats Groupe. Le pilote a été lancé sur la Fnac en février 2003 sur 12 sites, 150 utilisateurs, avec 7 fournisseurs, et déployé sur l'ensemble des Fnac France en juillet, soit 83 sites, 800 utilisateurs et 1700 fournisseurs. « *Le déploiement technique est réussi, mais la difficulté a consisté à changer les habitudes et les mentalités des utilisateurs* », ajoute Christophe Lota, qui apprécie cette solution « *indispensable à la bonne application des décisions achats, structurante en termes d'organisation et de responsabilités.* » En 2005, le déploiement sera étendu à Conforama et Printemps.

[www.cc-hubwoo.com](http://www.cc-hubwoo.com)

### **SUEZ, Eutilia**

Le 11 février 2005, SUEZ a signé un accord de deux ans avec Eutilia. Le groupe utilisera les services d'e-sourcing de la place de marché européenne pour le secteur des « utilities » (électricité, etc.) pour l'ensemble de ses achats.

[www.eutilia.com](http://www.eutilia.com)

---

## **DEMANDE D'EMPLOI**

**Fort d'une expérience de 6 ans** dans le milieu pétrolier au sein d'une entreprise régionale, je recherche un poste à responsabilité dans les achats ou l'encadrement d'une équipe de commerciaux. Merci de me contacter pour CV complet via ma messagerie : [j.besson@picoty.fr](mailto:j.besson@picoty.fr).

*Cette rubrique de petites annonces (offres, demandes d'emploi, recherche de stages, etc.) est dédiée à l'e-Achat. Les annonces y paraissent gratuitement, sans obligation ni engagement de responsabilité de l'éditeur.*

---

## **NEOLOGISME**

**e-billing** (e-paiement) : solution permettant l'émission, le traitement et le règlement des factures de manière électronique. L'e-billing concerne le fournisseur comme l'acheteur, qui auront accès à un mode d'archivage électronique et aux bénéfices des services de paiement électronique.

---

## **AGENDA, PUBLICATIONS, FORMATIONS, SITE**

---

### **AGENDA**

**10-12 mai 2005** : les Rencontres 2005 du Management de Projet, Palais des Congrès, Paris

[www.birp.com/rmp](http://www.birp.com/rmp)

**11-12 mai 2005** : Cinquièmes assises nationales du Net et des TIC pour les collectivités, Nice Acropolis

[www.reseau-ideal.asso.fr](http://www.reseau-ideal.asso.fr)

**17-19 mai 2005** : Sapphire 2005, salon des experts et clients de SAP, Boston, Massachusetts

[www.sap.com](http://www.sap.com)

**18-19 mai 2005** : Online 2005, le journées du marketing et de la relation client sur Internet, CNIT, Paris La Défense

[www.online-2005.fr](http://www.online-2005.fr)

**25-26 mai 2005** : L'intelligence économique – Comment transformer l'information en compétitivité, performance et innovation ? Paris

[www.efe.fr](http://www.efe.fr)

**3-5 juin 2005** : Salon européen de la Recherche & de l'Innovation à Paris, Porte de Versailles, Paris

[www.salon-de-la-recherche.com](http://www.salon-de-la-recherche.com)

## **PUBLICATIONS**

*European Spend Agenda 2005*, étude publiée par Ariba en collaboration avec la London Business School et l'European School of Management & Technology

[www.ariba.com](http://www.ariba.com)

*Le document numérique et la dématérialisation des factures : enjeux et facteurs de réussite*, livre blanc, Symtrax

[www.symtrax.com](http://www.symtrax.com)

*Les prestataires IT et leurs relations avec l'administration française*, étude Markess International, en association avec le Forum Européen et l'Administration Electronique et Syntec Informatique

[www.markess.fr](http://www.markess.fr)

## **FORMATIONS**

*DESS Achat et Négoce International*, Institut Supérieur de Commerce International de Dunkerque (ISCID).

[www.iscid.com/pedagogie/DESS%20.doc](http://www.iscid.com/pedagogie/DESS%20.doc)

*Savoir pondérer les critères de choix dans les marchés publics*, séminaire Axis Formation Conseil et Star-Achats, 24-25 mai, Paris.

[inscriptions@axisformationconseil.fr](mailto:inscriptions@axisformationconseil.fr) ; [www.star-achats.com](http://www.star-achats.com)

## **SITES**

[www.cadremploi.fr](http://www.cadremploi.fr) : lancé en 1996, ce site sur le marché de l'emploi en France propose 14 000 offres d'emploi actualisées en permanence et délivre des informations sur les différents secteurs d'activité. En particulier, dans le secteur transport/logistique/achat, sur les trois fonctions les plus demandées, deux concernent les achats : Achats/Approvisionnements (33% des offres ; 35% des internautes) et Direction Achats (15% des offres ; 8% des internautes).

[www.kompass.com](http://www.kompass.com) : moteur de recherche qui donne accès à l'exhaustivité de l'information sur les sociétés du secteur B2B (fournisseurs notamment), représentant 1,8 million d'entreprises dont 140 000 en France, classées selon une nomenclature unique de 52 000 produits et services.

[www.transportmarketplace.com](http://www.transportmarketplace.com) : place de marché en ligne dédiée au transport et à la logistique, accessible sans droit d'entrée ni abonnement. Créée en 2001, elle met en relation vendeurs et acheteurs du monde du transport et leur permet de conclure leurs transactions commerciales directement sur le site Internet, via des formulaires de cotation.

- 
- **VOUS SOUHAITEZ ABONNER GRATUITEMENT UN COLLEGE, CLIENT OU FOURNISSEUR A CETTE LETTRE** : [eprocurement@wanadoo.fr](mailto:eprocurement@wanadoo.fr) (Dans la zone « objet », tapez : NEWSLETTER + son adresse e-mail)
  - **VOUS SOUHAITEZ DIFFUSER GRATUITEMENT CETTE NEWSLETTER SUR VOTRE INTRANET OU VIA VOTRE PORTAIL ACHAT** : demande d'autorisation légale à [faitsetchiffres@wanadoo.fr](mailto:faitsetchiffres@wanadoo.fr) (Dans la zone « objet », tapez : DIFFUSION + vos coordonnées pour contact direct)
  - **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](mailto: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 VOUS DESABONNER** : [eprocurement@wanadoo.fr](mailto:eprocurement@wanadoo.fr) (Dans la zone « objet », tapez : DESAB+ votre adresse e-mail)

---

© 2EME TRIMESTRE 2005 - 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](mailto:faitsetchiffres@wanadoo.fr)