

## e-PROCUREMENT INFOS n° 7 - AVRIL 2003

### AU SOMMAIRE ET EN BREF :

- \* DERNIERE MINUTE : EXCLUSIF, LE LIVRE BLANC DE L'E-ACHAT !
- \* ACTUALITE, PARTENARIATS, PRODUITS MARQUANTS
- \* DOSSIER : BUSINESS PROCESS OUTSOURCING (BPO) & E-PROCUREMENT
- \* 3 QUESTIONS A... JEAN-FRANCOIS CAZENEUVE (HUBWOO)
- \* EN CHIFFRES : 55% DES ENTREPRISES EUROPEENNES ONT REDUIT LEURS DEPENSES EN 2002 DE... 12% EN MOYENNE !
- \* PROJETS D'ENTREPRISE : EDF, GAZ DE FRANCE, INRA, LABORATOIRES FOURNIER, LYRECO...

---

### DERNIERE MINUTE...

---

#### GRATUITEMENT & EN EXCLUSIVITE, LE LIVRE BLANC DE L'e-ACHAT !

Depuis quelques jours, les visiteurs professionnels du site peuvent télécharger gratuitement « le livre blanc de l'e-Achat » ; un ouvrage de près de 70 pages, rédigé par Hubert d'Hondt (BearingPoint France). Intitulé « *Achats & e-Achats : convictions et retours expérience* », ce livre est conçu et rédigé sous forme de questions essentielles et répond à toutes les problématiques posées par les nouvelles solutions Achat.

Quatre parties principales constituent ce véritable outil de travail :

- e-Achats
- e-Catalogue
- e-Approvisionnement
- e-Pilotage Achat.

A télécharger d'urgence !

[www.e-procurement.fr](http://www.e-procurement.fr)

---

### ACTUALITE

---

Ariba est plébiscité par les analystes. Forrester considère que la stratégie d'Ariba sera couronnée de succès du fait du lien essentiel qu'elle offre entre technologie et processus ([www.ariba.com/forrester0303](http://www.ariba.com/forrester0303)). Dans son premier « Magic Quadrant » dédié au sourcing stratégique, Gartner place Ariba parmi les « entreprises visionnaires ». Enfin, AMR Research déclare que « avec 14% de parts de marché, Ariba conserve son leadership sur le marché très fragmenté du sourcing et de la gestion de l'approvisionnement. »

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

BravoSolution a franchi la barre symbolique des 1000 enchères en ligne pour un montant total de transactions de 450 M€, dont 350 M€ pour l'année 2002.

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

---

## PARTENARIATS

---

**Avisium & Hubwoo**, deux acteurs importants de l'e-Procurement en France ont annoncé avoir signé un protocole d'accord prévoyant l'apport à Hubwoo de 100% de titres d'Avisium. Ce rapprochement s'inscrit dans la stratégie de développement et de croissance industrielle de Hubwoo et d'Avisium. Les deux offres de services, basées sur la technologie SAP, sont complémentaires : places de marché privées en ASP pour les grands comptes, côté Hubwoo ; plates-formes e-Procurement dédiées ou sur mesure côté Avisium (cf. « 3 questions à... », ci-après).

« La base commune assez forte de ces deux offres devrait permettre une économie d'échelle au niveau de l'exploitation des plates-formes », estime Jean-Michel Franco, responsable marketing solutions chez SAP.

[www.hubwoo.com](http://www.hubwoo.com) ; [www.avisium.com](http://www.avisium.com)

**KDS**, spécialiste des solutions de gestion des déplacements professionnels en ligne, et Deutsche Bahn, la compagnie ferroviaire allemande, annoncent un partenariat créant un accès direct entre KDS Corporate et le système de réservation de Deutsche Bahn. Ce partenariat stratégique permet aux voyageurs d'affaires utilisant les solutions KDS d'avoir accès aux horaires, tarifs et disponibilités des trains et de réserver leurs billets sur le système en ligne de Deutsche Bahn.

[www.kdsinternational.com](http://www.kdsinternational.com) ; [www.bahn.de](http://www.bahn.de)

KDS a conclu un autre partenariat avec **Travel Analytics**, spécialiste des solutions d'analyse pour l'achat stratégique du voyage d'affaires. Sur la base de cet accord technologique et commercial, les deux sociétés fournissent une solution de gestion de la politique voyage optimisée et automatisée, fondée sur l'intégration de leurs produits, KDS Corporate et Bravo.

[www.kdsinternational.com](http://www.kdsinternational.com) ; [www.travelanalytics.com](http://www.travelanalytics.com)

---

## PRODUITS MARQUANTS

---

### ARES... BRAVOSOLUTION... EPICOR...INTERSHOP...SINEQUA...

**Arialys** est la plate-forme d'e-Procurement d'Ares, mise à la disposition de ses clients pour les produits dans le domaine informatique.

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

BravoSolution fournit aux donneurs d'ordre et aux fournisseurs une plate-forme d'enchères en ligne, déclinée en quatre portails verticaux : **BravoBuild** (construction), **BravoIndustry** (services et industrie), **BravoFood** (épicerie et alimentaire), **BravoGov** (administration, entreprises publiques, collectivités territoriales).

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

**Epicor eProcurement** (anciennement Clarus eProcurement) est une solution complète, de l'approvisionnement au règlement en passant par le catalogue, proposant trois modes de gestion : géré par l'acheteur, géré par le fournisseur, gestion de contenu/services de fusion. Basé sur XML et incluant les connecteurs BizTalk, ce produit - distribué par Clientèle Diffusion France - propose une intégration temps réel entre les fournisseurs et les applications de l'entreprise.

[www.clientele-diffusion.fr](http://www.clientele-diffusion.fr)

**Infinity MultiSite** d'Intershop fédère tous les canaux de vente et d'achat en ligne de l'entreprise. Il réunit les modules d'e-commerce B-to-C, B-to-B, e-Procurement, gestion de contenu en un seul produit, avec une interface d'administration commune et des composants d'intégration (vers les PGI notamment).

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

**iCatalog** de Sinequa fournit un accès simple et intuitif aux catalogues en ligne, à partir d'une indexation des bases de données et d'un moteur de recherche en langage naturel.

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

et les produits d'e-Procurement présentés au salon SID (Solutions Industrie & Distribution) à Paris Porte de Versailles, dont nous reparlerons plus en détail ultérieurement :

- Avenue Software : module **Leader e-purchasing** – [www.avenuesoftware.com](http://www.avenuesoftware.com)
- IFS : module **IFS Applications eProcurement** – [www.ifsworld.com](http://www.ifsworld.com)
- Intentia : module **Movex eProcurement** – [www.intentia.com](http://www.intentia.com)
- J.D. Edward : module **Supplier Relationship Management** – [www.jdedwards.fr](http://www.jdedwards.fr)
- Qualiac : module **Qualiac e-Procurement** – [www.qualiac.com](http://www.qualiac.com)



## **PARTENAIRE OFFICIEL DU SALON E-PROCUREMENT'2003**

Le site [www.e-procurement.fr](http://www.e-procurement.fr) sera le partenaire officiel de la manifestation *e-PROCUREMENT'2003* (24,25 et 26 septembre 2003 au CNIT de Paris-La Défense), 2<sup>ème</sup> édition du seul salon européen dédié aux nouvelles solutions Achat.

Appel à communiquer, mises en ligne des témoignages-clients & conférences, co-animation de l'événement et couverture rédactionnelle dans la newsletter mensuelle « *e-Procurement Infos* » : tels seront les principaux axes de cette collaboration.

Plus encore que l'an passé, *e-Procurement'2003* consacrera trois journées complètes aux rencontres clients-fournisseurs, à l'échange d'expériences et aux débats. Quatre cycles de conférence sont prévus : le cycle « **Conseil** » pour les managers, le cycle « **Places de Marché Electroniques** », le cycle « **Métier** » pour les acheteurs et le cycle « **Technologie** » pour la DSI et les chefs de projet.

**Pour recevoir une plaquette exposant** : Infopromotions, Xavier Guillois (tél. : 01.44.39.85.00)

**Pour tous renseignements concernant les conférences**, tables rondes, témoignages-clients, le Comité de programme et les opérations spéciales : Faits & Chiffres (tél : 01.46.43.06.35)

---

## **DOSSIER**

### *LE BPO, ou l'externalisation de processus d'e-Procurement*

Depuis la recherche de fournisseurs jusqu'à la totalité du processus en passant par la mise en oeuvre de catalogues, l'externalisation - outsourcing ou infogérance - est une solution alternative pour les entreprises qui veulent mettre en place l'e-Procurement. Deux facteurs, selon Claude Lhoste (responsable Supply Chain & Organization Solutions chez IBM) peuvent les inciter à recourir à l'externalisation : « *La transformation rapide des processus d'achat et l'amélioration du niveau de service, d'une part ; le constat que ces processus ne sont pas au cœur des compétences de l'entreprise, d'autre part.* »

**Cap Gemini Ernst & Young, Accenture, IBM...**

Les grands acteurs de ce domaine conçoivent des offres pour répondre à ce besoin : Business Process Outsourcing (BPO) chez Cap Gemini Ernst & Young (CGEY) et chez Accenture, Business Transformation Outsourcing chez IBM, par exemple. Cette dernière formule a déjà été mise en place chez United Technology aux Etats-Unis. De grandes banques européennes ou mondiales s'y intéressent. *« Ces grands groupes ont un besoin immédiat de faire une transformation rapide »*, précise Claude Lhoste.

L'externalisation de processus vise aussi des sociétés de taille intermédiaire, notamment pour des raisons de compétences en interne. Pour Leandra Muller-Segard, de Syntegra (qui a récemment acquis KPMG Consulting), *« on peut utiliser l'externalisation de processus le temps que l'entreprise se professionnalise en termes d'achat »* jusqu'à ce qu'elle soit assez grande ou assez mûre pour « réinternaliser » le processus.

Le BPO peut aussi s'appliquer aux processus complexes d'approvisionnement. Selon Stéphane Morin, responsable de l'activité conseil autour de l'e-Achat chez CGEY, la principale raison pour externaliser est la complexité : *« L'entreprise peut déléguer à l'extérieur les achats de produits configurables, comme les voyages, les formations, l'informatique. On peut aussi externaliser des étapes de l'e-Procurement comme, par exemple, faire respecter la politique d'achat dans une entreprise, la déployer et la pérenniser. »*

### **Un service de bout en bout**

Ce mode d'externalisation ne s'intéresse pas au seul volet « système d'information », mais vise également à offrir un service de bout en bout des processus d'achat. Ainsi, IBM a mis en oeuvre en interne des processus d'e-Procurement et propose à ses clients d'adapter ces processus à leur organisation et à leurs besoins. La démarche consiste à reprendre les processus d'achat, la sélection de catalogues, la gestion des approbations en vigueur dans l'entreprise puis de redéfinir avec celle-ci des processus cibles, comme l'explique Claude Lhoste : *« A partir de ces éléments, on va transformer et faire converger les processus. Par exemple, nous faisons du sourcing avec nos services achats et une partie des acheteurs de l'entreprise. C'est un projet qui se construit à deux et dont le résultat est la conjonction des actions prises par nous et de la qualité du travail dans l'entreprise »*. Selon Accenture, le BPO est un moyen de standardisation, de centralisation et d'adoption de nouvelles technologies, en s'appuyant sur un ensemble de pratiques éprouvées (« best practices »). Bien entendu, l'externalisation est un dispositif à géométrie variable, géré au cas par cas. *« Le besoin, comme le spectre, varie en fonction de ce que le client veut réaliser »* poursuit Claude Lhoste. Avec une condition, soulignée par Stéphane Morin : *« Il faut maîtriser en interne les processus avant de les externaliser. »*

### **Un ROI de 2 à 3 ans !**

Même si le retour sur investissement est difficile à évaluer - il dépend en grande partie de l'entreprise - les sociétés proposant ce type d'externalisation l'estiment à environ 2 à 3 ans. Il s'évalue principalement en termes de qualité de service, puisque l'externalisation implique un engagement du prestataire. On peut également mesurer le taux d'application des contrats, que l'outsourcing pourra faire bondir, par exemple, de 30% à 80% !

---

**SUR LE SITE [WWW.E-PROCUREMENT.FR](http://WWW.E-PROCUREMENT.FR), RETROUVEZ**

- **L'ANNUAIRE DES OFFREURS DE L'E-ACHAT, LEURS SOLUTIONS ET REFERENCES-CLIENTS**
- **LE LIVRE BLANC DE L'E-ACHAT (A TELECHARGER)**

- DES TEMOIGNAGES ET SUCCESS-STORIES
- L'ETUDE DE CAS DETAILLEE SCHNEIDER ELECTRIC (A TELECHARGER)
- LES PRESENTATIONS ET SLIDES DES CONFERENCES DU SALON E-PROCUREMENT'2002
- LES PRECEDENTES EDITIONS DE LA NEWSLETTER E-PROCUREMENT INFOS (A TELECHARGER)

---

### 3 QUESTIONS A...

---

Jean-François Cazenave, président du directoire de Hubwoo

« *Une meilleure visibilité pour les clients et les fournisseurs* »

[e-Procurement Infos](#) : Vous avez récemment publié vos résultats. Avec une croissance du chiffre d'affaires de 78% en 2002, vous vous êtes plutôt bien sortis de l'éclatement de la bulle Internet.

**Jean-François Cazenave** : Nous faisons partie, en effet, de ceux qui ont survécu. L'un de nos atouts est le positionnement clair sur les achats non stratégiques, qui apporte une vraie valeur ajoutée au client. Par ailleurs, le marché de l'e-Procurement commence à atteindre la maturité. Nous sommes dans le cycle normal de 10 ans : trois ans pour la phase des pionniers, tels que Thomson et Schlumberger ; 5 ou 6 ans après, les marchés publics ; environ 10 ans après, les SSII et les PME. L'essor de l'e-Procurement dépend aussi du nombre de fournisseurs en ligne. Actuellement, nous en avons 2000, il en aura bientôt 20 000 ou 30 000. Les fournisseurs sont d'autant plus intéressés que la plate-forme compte des grands clients. C'est un cercle vertueux.

[e-PI](#) : Vous venez d'annoncer le rachat d'Avisium. Quelles sont les conséquences sur la nouvelle entité ? Et qu'est-ce que cette fusion va représenter pour vos clients et ceux d'Avisium ?

**JFC** : Les deux sociétés restent distinctes, avec des offres complémentaires : Hubwoo a une offre mutualisée, standard ; Avisium apporte une plate-forme indépendante, sur mesure. L'avantage pour nous est d'atteindre une taille critique (4,8 M€ pour Hubwoo et 2,7 M€ pour Avisium, en 2002), d'avoir une meilleure visibilité des clients et des fournisseurs, de sécuriser notre atteinte de la rentabilité cette année. La fusion nous permettra d'augmenter nos ressources et autorisera une synergie sur les frais autres que métiers, en particulier sur les locaux et l'hébergement. Les deux sociétés ont des clients distincts, mais beaucoup de fournisseurs en commun. Les clients sont satisfaits, car la fusion est un gage de pérennité pour eux ; ils se retrouvent dans une communauté constituée de plusieurs grands clients français. Les fournisseurs aussi y trouvent leur intérêt, puisqu'ils n'ont plus qu'un interlocuteur. Nous attendons des gains commerciaux pour 2004.

[e-PI](#) : Quelle va être l'évolution de votre plate-forme dans les prochaines années ? Y aura-t-il une convergence entre les offres Hubwoo et Avisium ?

**JFC** : Les deux plates-formes sont basées sur les outils de SAP. La convergence ne devrait donc pas poser de problèmes techniques, mais nous prendrons le temps pour les faire migrer. Ce sera fait l'année prochaine.

---

## CHIFFRES

---

- Taux d'entreprises utilisant l'achat en ligne : **42,7%** (49,7% pour les entreprises de plus de 250 salariés ; 35,9% pour celles de moins de 50 salariés). En Europe, l'Allemagne est numéro un, avec 50,7% des entreprises utilisant l'achat en ligne, suivie par l'Angleterre avec 50,5%, puis l'Italie avec 29,6%, et la France avec **27,5%**.  
(source : e-Business Watch, 2002)
- Les PME ont augmenté leur productivité de **22%** grâce à l'adoption de solutions Internet : technologies d'accès, outils et solutions nomades. Ce marché devrait connaître des embellies pour 2003, avec 26% de PME qui seraient prêtes à investir dans ces technologies.  
(source : IDC)
- Le marché des solutions de sourcing et de gestion de l'approvisionnement connaîtra une croissance de **12%**, passant de 1,65 milliards de dollars en 2003 à **1,83** milliards en 2003.  
(source : AMR Research)
- Les achats de fonctionnement via l'e-Procurement dépasseront les **30,5 milliards** d'euros en France en 2005.  
(source : Kearney Interactive)
- **55%** des entreprises européennes ont réduit leurs dépenses en 2002 ; la réduction moyenne atteint 12%. **69%** des entreprises prévoient de réduire le nombre de fournisseurs avec lesquelles elles traitent ; elles cherchent à économiser **10,3%** par rapport à leur dernier contrat.  
(source : London Business School)

---

## PROJETS D'ENTREPRISE

---

### EDF GAZ DE FRANCE, BRAVOSOLUTION

Après une expérimentation de 10 mois sur la région sud-est, EDF et Gaz de France déploient un portail de gestion des consultations auprès de leurs acheteurs et fournisseurs. Cette solution d'e-Sourcing est basée sur l'offre ESoP (Enterprise Sourcing Platform) de BravoSolution. Le portail comprend une partie publique, visible par tous les fournisseurs, qui contient des informations et des services d'ordre général et une partie privative, accessible uniquement aux fournisseurs déjà enregistrés. A terme, les chiffres clés sont les suivants : 5000 appels d'offres, 120 acheteurs utilisateurs et 1200 fournisseurs.

[www.bravosolution.fr](http://www.bravosolution.fr) ; [www.bravobuild.fr/edfgdftravaux](http://www.bravobuild.fr/edfgdftravaux)

### INRA, KLEE GROUP

L'Institut National de la Recherche Agronomique a mis en production le 18 octobre 2002 l'intranet achat iHA développé par Klee Group. Ce système d'e-Procurement offre aux 8500 chercheurs de l'INRA, répartis sur tout le territoire national, un moyen efficace de passer les 200 000 commandes qu'ils effectuent chaque année. « *La mise en place du système d'e-Procurement basé sur iHA représente une première étape indispensable à la sécurisation juridique et à la rationalisation des achats à l'INRA* », affirme André Fauré, adjoint au directeur de l'administration, des finances et des affaires générales à l'INRA.

[www.inra.fr](http://www.inra.fr) ; [www.kleegroup.com](http://www.kleegroup.com)

## LABORATOIRES FOURNIER, HUBWOO

Les Laboratoires Fournier (CA : 542 M€ en 2001) ont lancé un projet e-Procurement, à l'aide de la solution Hubwoo. « *Nous avons choisi une place de marché pour la gestion du contenu, car ce n'est pas notre métier* », explique un responsable. La pierre angulaire du projet de ce groupe pharmaceutique est, en effet, la mise en ligne des catalogues fournisseurs et leur interfaçage avec le PGI, avec deux impacts majeurs : la gestion de la relation fournisseurs (actuellement 750) et l'optimisation des circuits administratifs (jusqu'à 14 signatures pour l'approvisionnement de certains produits). « *La réduction des coûts d'achat se joue sur la gestion du contenu à 90%, par optimisation du panel fournisseurs et du nombre de références* », ajoute le responsable du projet. Après une phase pilote de neuf mois, avec un nombre limité de catalogues et d'utilisateurs, le système est entré depuis le 1<sup>er</sup> mars 2003 en phase de déploiement généralisé. D'ores et déjà, les bénéfices constatés sont la réduction des coûts d'achat et la diminution du nombre de litiges. En 2005, l'e-Procurement représentera 30 à 40% de la totalité des achats des Laboratoires Fournier.

[www.fournier-pharma.com](http://www.fournier-pharma.com) ; [www.hubwoo.com](http://www.hubwoo.com)

## LYRECO, SINEQUA, SOPRA

Le spécialiste français des fournitures de bureau Lyreco a adopté iCatalog de Sinequa pour distribuer ses quelque 10 000 produits dans 20 pays. Cette solution permet de gérer les 200 000 fiches produits correspondantes dans les langues des différents pays, avec possibilité d'interrogation en langage naturel. En outre, iCatalog peut prendre en compte les droits d'accès des différents utilisateurs dans chaque entreprise cliente. Le catalogue, centralisé dans le nord de la France, est accessible en mode sécurisé 24h sur 24 et 7 jours sur 7. Le tout est intégré avec la solution e-Procurement de SAP, le PGI de Lyreco. L'intégration a été confiée à Sopra. Le système est en exploitation depuis 2001.

[www.lyreco.com](http://www.lyreco.com) ; [www.sinequa.com](http://www.sinequa.com)

---

## NEOLOGISME

---

« **Cross docking** » : plate-forme regroupant différentes marchandises en provenance de différents fournisseurs. A partir de cette plate-forme de regroupement, le client peut réceptionner différentes marchandises en une seule livraison.

---

## AGENDA, FORMATION, PUBLICATIONS, SITES

---

### AGENDA

**10 avril** : 3<sup>e</sup> Rendez-vous des solutions Internet Nord Pas-de-Calais – Grand Hall de la CCI Lille Métropole. Journée gratuite d'information et de rencontres destinée aux entreprises et aux collectivités locales.

[www.mlg-consulting.com](http://www.mlg-consulting.com) ; [www.rdvinternet.com](http://www.rdvinternet.com)

**14-17 avril** : Internet World Spring 2003 – San Jose Convention Center. Salon sur les technologies web pour l'entreprise.

[www.penton.com](http://www.penton.com) ; [www.internetworld.com/events/spring2003](http://www.internetworld.com/events/spring2003)

**17 avril** : GPlog 2003 – Palais des Congrès d'Angers. 5<sup>e</sup> édition des rencontres de la logistique et de la gestion industrielle.

[www.gplog.fr.sr](http://www.gplog.fr.sr)

### FORMATION

DEA e-Management créé à l'Université Paris 9 Dauphine de septembre 2003 à juillet 2004.

[giovanageli@dep.dauphine.fr](mailto:giovanageli@dep.dauphine.fr)  
[www.dauphine.fr/crepa/dea128fc.htm](http://www.dauphine.fr/crepa/dea128fc.htm)

## **PUBLICATIONS**

**e-business guide** : les 4000 prestataires IT, n°11, avril 2003.  
[www.ebusiness.info](http://www.ebusiness.info)

**e-procurement et SRM** : analyse du marché des progiciels d'e-Procurement par Jenny de Montaigne, CXP, 2003 (5600 € pour le PackExpert comprenant l'étude et un abonnement d'un an aux prestations on-line CXP).

Depuis la précédente étude CXP (« e-Procurement et places de marché », 2001), le nombre d'offres n'a pas varié (6 éditeurs : Ariba, Commerce One, i2, Oracle, PeopleSoft, SAP). Les fournisseurs indépendants ont cédé la place aux éditeurs d'ERP (Oracle, PeopleSoft, SAP). Peregrine a disparu. Rightworks a été racheté par i2. Intershop et Broadvision existent toujours, malgré une présence discrète sur le marché. Manugistics vient d'annoncer un produit. Le changement est plutôt qualitatif : le spectre des offreurs s'élargit en termes fonctionnels avec, en amont, le sourcing stratégique et, en aval, l'analyse et le pilotage des dépenses. D'où le terme SRM dans l'intitulé de l'étude. Alors que l'e-Procurement était focalisé sur les achats indirects, toutes les offres intègrent aujourd'hui les achats de production, d'où le lien avec PGI et SCM. « *Les projets d'Achat sont des projets d'entreprise. La reprise en main de la fonction achat du PGI correspond à une centralisation des achats* », estime Jenny de Montaigne.

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

## **SITES**

[www.bpmi.org](http://www.bpmi.org) : fondé en août 2000, Business Process Management Initiative réunit des éditeurs d'outils d'EAI (Enterprise Application Integration), des consultants et intégrateurs. L'objectif de cet organisme à but non lucratif est de promouvoir et développer l'utilisation de processus métiers génériques dans le cadre d'échanges et de collaboration de type B-to-B.

[www.hightechpros.com](http://www.hightechpros.com) : place de marché des prestations informatiques, réalisant plus de 69 M€ de transactions chaque mois et fédérant plus de 75% de la population de SSII françaises.

[www.droitdunet.fr](http://www.droitdunet.fr) : portail consacré aux obligations et réglementations d'Internet, sponsorisé par le ministère de la recherche et des nouvelles technologies, à destination des entreprises, créateurs de sites, consommateurs.

---

**VOUS SOUHAITEZ ABONNER QUELQU'UN A CETTE LETTRE** : [eprocurement@wanadoo.fr](mailto:eprocurement@wanadoo.fr)  
(Dans la zone Objet, tapez : newsletter + son adresse e-mail)

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

---

© 2003 FAITS & CHIFFRES

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : PHILIPPE GRANGE - REDACTION : CLAIRE REMY, PH. GRANGE.

E-PROCUREMENT INFOS EST UNE PUBLICATION DE LA SOCIETE FAITS & CHIFFRES.TOUS DROITS RESERVES.

NOS COORDONNEES (POUR NOUS ENVOYER DES INFORMATIONS, DES COMMENTAIRES, DES QUESTIONS) : [faitsetchiffres@wanadoo.fr](mailto:faitsetchiffres@wanadoo.fr)