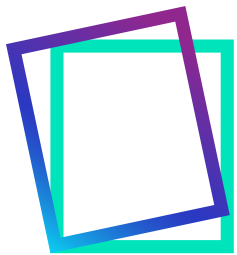


Études de cas

Transformer les procédures d'achat avec Icertis Contract Intelligence

Comment les pionniers des différentes industries peuvent-ils convertir leurs contrats fournisseur en véritables atouts stratégiques et conserver ainsi leur positionnement de leader aujourd'hui et dans le futur.



Icertis



AIRBUS



DAIMLER

Atteindre l'excellence en matière d'achats grâce à l'intelligence contractuelle

Dans le contexte de sourcing actuel, complexe et changeant si rapidement, les professionnels des achats doivent pouvoir aller au-delà des économies et générer une réelle valeur. Ceux-ci doivent en effet revoir de fond en comble la conception de la stratégie achats pour accélérer, protéger et optimiser leur activité. Pour atteindre ces objectifs, il est nécessaire de connecter les informations contractuelles essentielles qui définissent le mode de fonctionnement de leur activité aux processus et systèmes d'achats concernés.

Les contrats sont une source unique et fiable d'informations pour les obligations, les droits et les risques encourus dans le cadre des relations fournisseurs. En structurant et en connectant ces informations, les acheteurs peuvent optimiser l'ensemble du processus « Source-to-Contract » et s'assurer que l'intention de chaque contrat est totalement réalisée.

Grâce à la plateforme Icertis Contract Intelligence (ICI), les professionnels des achats disposent des outils nécessaires pour renforcer les relations clés, répondre aux nouveaux défis et opportunités, et garantir la visibilité actuellement exigée concernant les fournisseurs et les accords.

Dans les pages suivantes, vous découvrirez comment des entreprises de premier plan ont utilisé la plateforme ICI pour automatiser le processus « Source-to-Contract » et améliorer l'efficacité, la résilience et la pérennité de leurs chaînes d'approvisionnement.

Icertis est la seule plateforme d'intelligence contractuelle fiable pour assurer le maintien du positionnement de leader de votre entreprise aujourd'hui et dans le futur.

**VISION
AUDACIEUSE**



Exploitez le potentiel de votre solution CLM au-delà de vos attentes

**EXPERTISE
UNIQUE**



Optimisez votre activité comme vous ne l'auriez jamais imaginé

**ENGAGEMENT
DURABLE**



Créez les fondations d'une excellence métier à long terme

**Spend
Matters™**

« Icertis donne le ton en matière de CLM. Parmi tous les fournisseurs évalués par Spend Matters dans son classement SolutionMap, seul Icertis s'impose comme leader incontesté, devançant largement le fournisseur en seconde place. »

Pierre Mitchell,
Responsable de la recherche chez Spend Matters

AIRBUS

« Pour atteindre l'objectif d'Airbus de connexion de son environnement de manière plus sécurisée et prospère, une nouvelle approche de la gestion des contrats était nécessaire pour optimiser le délai de traitement et assurer la conformité. La plateforme ICI et l'application ICI Sourcing nous permettront de numériser notre base commerciale de chaîne d'approvisionnement, en améliorant l'évaluation et la sélection des fournisseurs, la gestion des contrats et la collaboration avec les meilleures tierces parties, tout en limitant les risques associés. »

Klaus Richter,
Directeur des achats chez
Airbus

Airbus choisit Icertis pour mener à bien la transformation de sa procédure Source-to-Contract

Airbus a choisi la plateforme Icertis Contract Intelligence (ICI) et l'application ICI Sourcing reposant sur la plateforme ICI pour transformer sa procédure « Source-to-Contract ».

DÉFI

Avec plus de 12 000 fournisseurs directs, Airbus est l'un des principaux fabricants au monde. L'entreprise aéronautique avait besoin d'une nouvelle approche pour passer des contrats avec les fournisseurs de ses divisions aviation commerciale, hélicoptères, défense et espace. Ses exigences comprenaient notamment l'évaluation et la sélection des fournisseurs, la passation de contrats et une collaboration optimale avec les meilleurs fournisseurs de leur catégorie afin de soutenir ses opérations complexes au niveau mondial.

SOLUTION

La convivialité de la plateforme Icertis Contract Intelligence (ICI) et de l'application ICI Sourcing a séduit Airbus. Sans la moindre formation, les utilisateurs ont été capables d'utiliser la plateforme et l'application pour rapidement exécuter des opérations « Source-to-Contract ». Le fabricant a également apprécié l'expérience d'Icertis et la rapidité de déploiement de sa solution à l'échelle mondiale.

RÉSULTATS

- Optimisation des relations avec les fournisseurs, accélération des négociations commerciales, renforcement de la conformité
- Rationalisation de la procédure Source-to-Contract pour 12 000 fournisseurs directs
- Facilité d'intégration avec les systèmes d'achats existants
- Élimination des pertes liées à l'absence de connexion entre les processus d'achats et de passation de contrats

DAIMLER

« Nous avons opté pour la plateforme ICI et l'application ICI Sourcing d'Icertis en raison de leur simplicité d'utilisation, de leur capacité à traiter chaque phase des processus d'achats et de passation des contrats, ainsi que de leur intégration transparente à des systèmes tiers prenant ainsi en charge l'ensemble du cycle de vie des achats. »

Dr Stephan Stathel,
Responsable des opérations
pour le nouveau système
d'achats
Daimler AG

Daimler fait confiance à ICI pour sa transformation digitale

Icertis permet à Daimler de faire preuve d'agilité et de flexibilité lors de l'achat et de la passation de contrats pour les divisions Voitures pour particuliers, Véhicules utilitaires et Finances, et ce dans le monde entier.



DÉFI

Daimler réalise qu'elle a aujourd'hui affaire à d'autres concurrents que ses homologues du secteur automobile. Ses nouveaux entrants sont en effet des entreprises technologiques telles qu'Uber, Google et Apple développant désormais des véhicules autonomes, des drones, des outils d'intelligence artificielle (IA) et d'autres technologies audacieuses. Pour conserver sa position de leader dans ce nouveau contexte, Daimler lance la numérisation complète de ses procédures d'achats.



SOLUTION

Etant donné que chaque système et processus d'accords et d'achats implique des contrats, Daimler a donné la priorité à une solution CLM et en a fait la pierre angulaire de son vaste nouveau système d'achats, nommé NPS, en version abrégée. Daimler a alors choisi la plateforme ICI pour mener à bien cette transition et a déployé la solution en un temps record.



RÉSULTATS

- Standardisation des opérations d'achats auprès de 500 000 fournisseurs
- Introduction de nouvelles fonctionnalités telles que les comparaisons de devis au niveau des articles, les demandes de sourcing automatisées et des analyses extrêmement pointues
- Réduction du délai d'exécution des contrats de 83 %



« Nous avons choisi la solution Icertis Contract Intelligence pour la richesse des fonctionnalités et des options de configuration. Cette plateforme nous aidera à standardiser et à automatiser notre processus de passation de contrats, en garantissant un meilleur contrôle, une plus grande souplesse et réactivité de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'une vitesse d'exécution optimale. Celle-ci nous permet de nous rapprocher de notre objectif visant à faire passer le client avant tout. »

Moti Gyamlani,
Directeur de la gestion de la chaîne d'approvisionnement au niveau mondial

Airtel optimise la conformité de ses contrats fournisseur

Airtel, troisième plus grand opérateur de téléphonie mobile au monde, souhaitait automatiser et rationaliser le processus de création et de gestion des contrats avec les fournisseurs, en particulier le suivi de la performance des accords sur les niveaux de services (SLA).



DÉFI

Cette entreprise mondiale de télécommunications de 12 milliards de dollars sous-traite de nombreuses opérations métiers essentielles. Pour gérer son réseau de fournisseurs, elle créait manuellement un nombre considérable de contrats complexes en plusieurs langues, sans le moindre modèle standardisé ni procédure de gestion des contrats. Aucun espace de stockage centralisé n'était prévu pour les contrats, et l'entreprise n'avait qu'une visibilité limitée sur les accords de niveau de service et ignorait alors si les fournisseurs respectaient ou non leurs obligations contractuelles.



SOLUTION

La plateforme flexible et intuitive d'Icertis a permis à Airtel de mettre rapidement en place un système multilingue de gestion des contrats à l'échelle mondiale à partir de ses procédures d'achats. Les contrats sont désormais centralisés dans un référentiel connecté aux systèmes d'achats environnants et permet d'effectuer des analyses et des rapports à l'échelle de l'entreprise. Airtel peut désormais définir les dispositions des SLA et saisir les données associées des contractants afin d'en assurer le respect. Des alertes signalent également à l'entreprise les risques de violation des SLA.



RÉSULTATS

- Implémentation rapide des contrats d'approvisionnement au niveau mondial, avec 450 contrats de premier plan intégrés en six mois
- Réduction de la durée du cycle de traitement des contrats
- Nette amélioration de la visibilité et du respect des contrats



20 JOURS D'AVANCE

ABB a réussi à réduire la durée moyenne du cycle de traitement de 24 à 4 jours.

ABB accélère la vitesse d'exécution de ses contrats

ABB, pionnier technologique travaillant en étroite collaboration avec des clients des secteurs publics, de l'industrie, des transports et des infrastructures, devait en effet augmenter la vitesse de passation de ses contrats en limitant le temps d'immobilisation des contrats d'achats stratégique à chaque étape et souhaitait obtenir une meilleure visibilité sur les dates d'expiration et de renouvellement des contrats. Après avoir déployé la plateforme ICI, ABB est parvenu à réduire la durée moyenne du cycle de 24 à 4 jours.

Une entreprise pharmaceutique mondiale économise des millions en uniformisant sa procédure de gestion de contrats



Un leader mondial du secteur pharmaceutique utilisait un système fragmenté et partiellement automatisé de gestion des contrats aussi difficile à utiliser qu'à gérer.

Grâce à la plateforme ICI, l'entreprise gère désormais 60 000 contrats et assure le respect de ses accords de sourcing. L'entreprise a pu économiser 70 millions de dollars en uniformisant la formulation des contrats passés avec ses fournisseurs.

À propos d'Icertis

Avec une technologie unique et une capacité d'innovation optimale, Icertis repousse les limites du possible en matière de gestion du cycle de vie des contrats (Contract Lifecycle Management - CLM). Basée sur l'IA et reconnue par les analystes, la plateforme Icertis Contract Intelligence (ICI) transforme des contrats statiques en véritable avantage stratégique. Pour ce faire, elle structure et connecte les informations essentielles des contrats qui définissent le fonctionnement d'une organisation. Aujourd'hui, les marques les plus emblématiques et pionniers de l'industrie font confiance à Icertis pour réaliser pleinement l'intention de plus de 7,5 millions de contrats combinés, représentant une valeur de plus de 1 000 milliards de dollars, dans plus de 40 langues et 90 pays.

Contactez-nous

icertis.com/contact

Bureaux

