



Présentation Centre Expertise Ivalua

FÉVRIER 2022

axys
CONSULTANTS

NOS EXPERTISES POUR ACCÉLÉRER VOTRE PERFORMANCE ACHATS

#1



EVALUER

- Maturité de l'organisation Achats
- Excellence opérationnelle des processus
- Cartographie & Analyse des dépenses
- Evaluation des pratiques RSE
- Audit des risques fournisseurs
- Diagnostic de performance digitale

#2



CIBLER

- Plan de transformation
- Pilotage & Tableau de bord Achats
- Plan de professionnalisation
- Stratégie d'achats responsables
- Remédiation & Mise en conformité
- Plan de performance
- Stratégie & Feuille de route digitale
- Aide au choix de solution

#3



OPTIMISER

- Pilotage & Lean management
- Gouvernance des risques
- Coaching & Formation Achats
- Assistance Maîtrise d'Ouvrage
- Data science & Analytics
- Intégration de solutions S2P
- Automatisation & Innovations technologiques (RPA, IA, process mining, GPS applicatif, ...)
- Accompagnement du changement



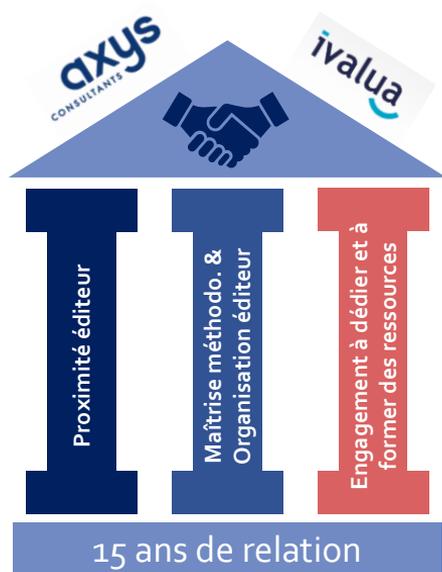
50 consultants



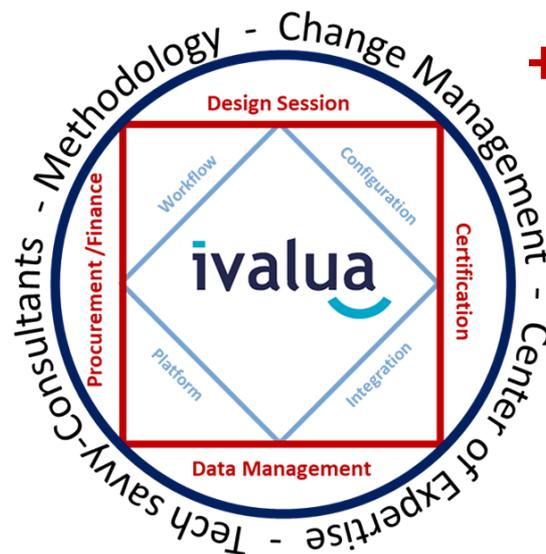
7 M€ de CA



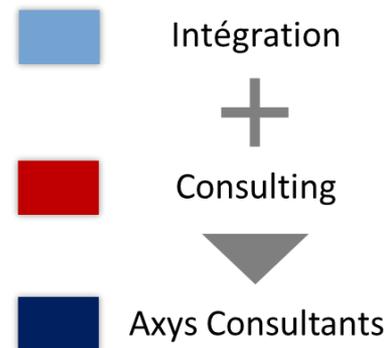
Un partenariat historique



Un spectre d'intervention étendu grâce aux expertises métier, digitalisation & change



+ 40 Projets ~ 30 clients



UNE EXPERTISE SUR IVALUA ARTICULÉE AUTOUR DE 3 DOMAINES DE COMPÉTENCES

Des compétences au sein de la BU Achats autour de 3 piliers, pour adresser les Projets chez nos clients sur la solution d'Ivalua. Une possibilité de faire appel à des expertises pointues auprès des autres BU du groupe Axys Consultants.



Nos Forces au sein de la BU Achats

- Une connaissance approfondie de la **fonction Achats** et de ses **enjeux** actuels (**réglementaires, RSE...**) entretenue au quotidien grâce à des REX réguliers.
- 45 Consultants capables de traiter de l'ensemble des problématiques sur le volet **processus**, tant autour des sujets **P2P** que **S2C**.
- Une culture orientée « **Best practices** » / secteur alimentée par les **expériences** acquises au cours des **multiples projets Ivalua**.



Nos accélérateurs au sein d'Axys

- Sollicitation de la BU **Finance** sur des sujets très spécifiques liés à la **facturation**, aux **paiements** et à la **comptabilité**.



- Une capacité à accompagner le **Changement des Organisations** dans le cadre de **projets Ivalua** quelque soit le périmètre **fonctionnel**, et ce, dans des contextes de **volumétries** utilisateurs importantes
- Une approche orientée « **end users** », avec un accompagnement **au plus tôt** pour impliquer les **parties prenantes** et susciter l'**adhésion au Projet** et à l'**outil**.



- Appui possible auprès de la BU **ACTE** : industrialisation du **Projet** (Design Pages d'accueil, méthodologies innovantes...)
- Cellule de **Back-office** « **Digital Change Factory** » mutualisée de production de vos contenus digitaux (Vidéos, e-learning...)



- Des Consultants aguerris aux sujets de **Digitalisation** de la fonction Achats : en amont des Projets SI Achats jusqu'à la **Maintenance** de l'application, en passant pas la **Conception** des Core modules **P2P** et **S2C**.
- Un **Centre de Compétences** composé de Consultants certifiés (INT / S2C / P2P) qui peuvent s'appuyer sur l'expertise de **Technical Leaders** pour répondre à des problématiques et sujets techniques avancés.
- Une **animation** en interne d'une **communauté** Ivalua, qui partage régulièrement des « **Tips** », des REX, autour des nouvelles fonctionnalités & actualités Ivalua.



- Possibilité de faire intervenir ponctuellement des experts de la BU **DATA** (Data Scientists) pour faciliter la collecte et le retraitement des données, à des fins d'**Industrialisation**.
- Une veille permanente sur les Projets d'innovation (**Process Mining, IA & RPA**)



#1

Expertise métier

#2

Change Management

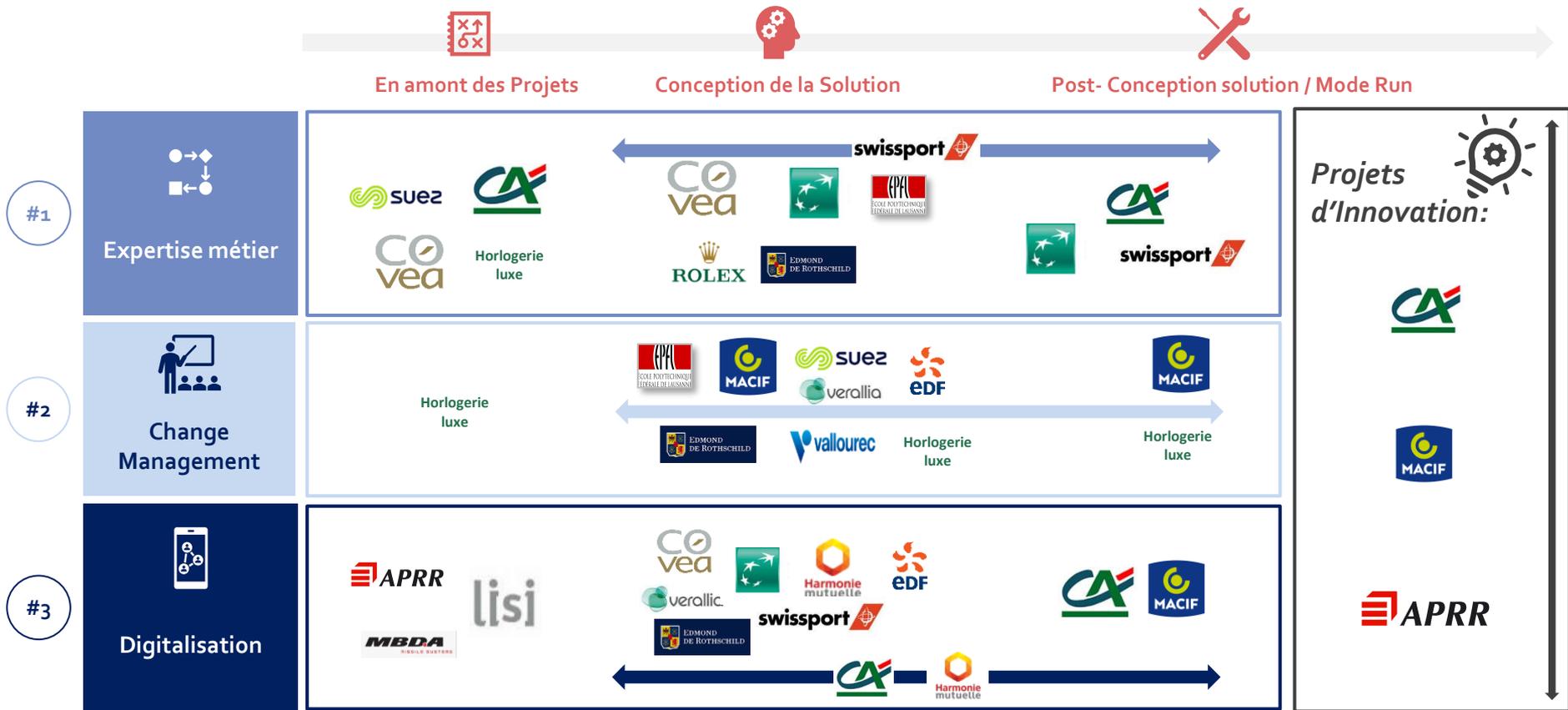
#3

Digitalisation

LES TYPOLOGIES DE MISSION ADRESSÉES SUR LES PROJETS AUTOUR D'IVALUA



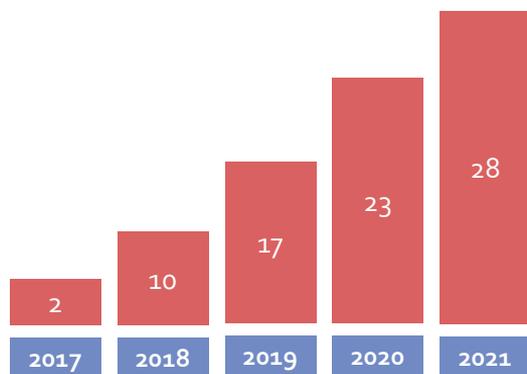
QUELQUES RÉFÉRENCES





50 Consultants au sein de la BU Achats

dont 35 ayant déjà contribué à un projet Ivalua



28

Consultants
fin 2021

dont
60% de niveau EXPERT
(P2P, S2C ou INT)

* Un des deux 1ers cabinets de Conseil en nombre de certifiés en France

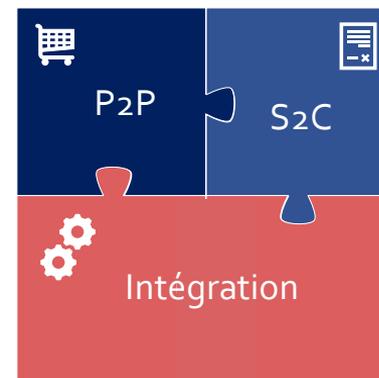


des compétences complémentaires

Capacité à intervenir sur l'ensemble des volets techniques et fonctionnels d'Ivalua

22 certifications de niveau Expert

12 Consultants
certifiés niveau
Expert



8 Consultants
certifiés niveau
Expert

2 Consultants certifiés
niveau Expert

Axys Consultants mobilise sa force de frappe pour adresser les projets Ivalua avec des profils de consultants experts (+5 ans) pouvant conduire toutes les phases de projet ainsi que des consultants plus juniors (2-3 ans) pour les travaux de configuration / tests.



Présentation de nos références Ivalua

axys
CONSULTANTS



DIRECTION DE PROJET

PROCESSUS ACHATS & SUPPLY

ACHATS STOCKES



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 20 mois
- Effectif : 1 manager
- 1500 utilisateurs
- Données : 3000 contrats, 15000 fournisseurs, 300000 commandes/an

CONSTATS

- Le processus P2P sont actuellement portés par SAP et Athéna (portail approvisionnement)
- Athéna est un outil spécifique développé par ADP dont la maintenance est de plus en plus complexe
- La couverture fonctionnelle est limitée et peu évolutive workflow, punch-out, reporting, ergonomie, etc...
- Dans le cadre du projet Spartacus, ADP souhaite activer le module P2P d'Ivalua, en intégration avec SAP pour le partage des référentiels et les flux transactionnels (commande, réception, facture, distribution)
- Axys prend en charge le pilotage du projet Spartacus pour le compte de la DSI ADP

RÉSULTATS

- La réalisation et la mise en œuvre de plus de 30 interfaces entre Ivalua et SAP
- La mise en place d'action de rémediation pour répondre aux difficultés rencontrées lors du projet : turn-over dans les équipes, crise sanitaire COVID-19, etc..
- La sécurisation des différents jalons du projet malgré les difficultés rencontrées lors des phases de VABF
- La rédaction d'un plan de bascule exhaustif en vue de la MEP

CHALLENGES

- Le pilotage croisé du projet par le Métier et la DSI
- La prise en compte dans Ivalua des processus d'achats externe et de commande interne auprès de la logistique
- L'harmonisation entre les modèles de données Ivalua et SAP : organisation, imputation, articles etc
- De forts enjeux sur la reprise de données transactionnelles (commande et réceptions en cours)
- La nécessité de réaliser la MEP sur un lap de temps réduit
- La mise en place d'une synchronisation en temps réel (webservice) des flux entre Ivalua et SAP : niveau de stock, contrôle de disponibilité budgétaire, génération des commandes etc

PLUS-VALUE

- Une expertise croisée sur les outils (Ivalua et SAP) et sur les processus Achats
- Le pilotage et la synchronisation de l'ensemble des travaux et des intervenants permettant la sécurisation de chacune des phases projet
- La coordination de la phase de VABF avec les équipes Métier
- L'investissement constant d'Axys tout au long du projet et la capacité d'adaptation pour faire face aux aléas du projet



RÉDACTION DES SCRIPTS

PILOTAGE DE LA RECETTE

INSTRUCTION DES ÉVOLUTIONS

TRAITEMENT DES ANOMALIES



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 10 mois
- Effectif : 1 manager, 2 consultants
- 1500 utilisateurs
- 2 cycles de 6 semaines de VABF, 70 recetteurs, 52 scripts de test

CONSTATS

- Dans le cadre du projet Spartacus, ADP remplace le portail d'approvisionnement Athéna par le module P2P d'Ivalua
- Le module P2P d'Ivalua est interfacé avec SAP pour le partage des référentiels et les flux transactionnels (commande, réception, facture, distribution)
- Le périmètre fonctionnel du projet couvre le processus d'achat externe et le processus d'approvisionnement internes auprès de la logistique pour les articles stockés
- La phase de VABF doit permettre de valider le fonctionnement de chaque processus dans le nouvel outil, ainsi que la communication entre Ivalua et SAP
- Axys prend en charge la préparation, l'encadrement et le pilotage de la VABF, en accompagnement de la Direction des Achats et de la Logistique ADP

RÉSULTATS

- La production d'un référentiel de scripts de test s'articulant autour d'un volet « Fonctionnalité » et d'un volet « Flux de bout en bout »
- La stabilisation de la solution
- La stabilisation du projet via la réalisation de 2 cycles complet de VABF de 6 semaines
- La montée en compétences des équipes internes réalisée en parallèle de la VABF

CHALLENGES

- Les scripts de VABF rédigés sur la base d'une solution non-finalisée et non-stabilisée
- Une solution Ivalua-SAP complexe, avec de très nombreuses interfaces entre les outils
- La prise en compte de nouveaux besoins Métier en cours d'intervention
- Le traitement d'un nombre important d'anomalies, en coordination avec les intégrateurs (Ivalua et SAP) et le Métier ADP
- Un nombre important de participants aux sessions de tests (70 utilisateurs)
- La montée en compétences de l'équipe projet et des recetteurs sur Ivalua et SAP

PLUS-VALUE

- Une expertise méthodologique sur l'ingénierie de VABF
- Une forte intégration avec l'équipe interne ADP et les intégrateurs, permettant une dynamique commune sur le projet
- La mise en place d'une approche Kanban pour la priorisation des travaux



AUDIT ET RECOMMANDATIONS

S.I.



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 4 mois
- Effectif : 1 Manager, 1 consultant Senior

CONSTATS

Afin de répondre aux enjeux d'optimisation des processus Achats actuels, APRR a souhaité mener une réflexion autour des processus de gestion du sourcing et des contrats fournisseurs en capitalisant sur SACHA, leur SI Achats en place.

Le périmètre fonctionnel de la solution SACHA comprend les modules suivants : Catalogues, DA, Commandes, Contrat, Fournisseur, Master Data.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Simplifier et améliorer les outils achats
 - Unifier les outils et simplifier les interactions entre eux
 - Supprimer les doublons
- Améliorer les pratiques et l'interaction avec les parties prenantes :
 - Maitriser la chaîne de Sourcing
 - Accélérer les collaborations internes
 - Simplifier la communication et le partage des informations
- Accroître la maturité de la fonction Achats
 - Développer les synergies et le mode collaboratif
 - Améliorer l'efficacité des achats
 - Réduire les coûts administratifs

PRÉSENTATION DE LA MISSION

- A l'issue d'entretiens de cadrage avec les sponsors et d'ateliers d'expression de besoin avec les acteurs clés du projet, l'équipe projet a été capable de partager les enjeux métiers, l'ambition du projet et le périmètre fonctionnel cible au regard du champ des possibles.
- Le modèle opérationnel cible a été défini en fonction des enjeux d'interopérabilité afin de concilier simplification, efficacité et sécurisation des processus et des interfaces.
- Le scénario sélectionné a répondu aux besoins de chacun des métiers (achats, juridique, direction métier) et a mis en avant les procédures couvertes et les gains obtenus (temps, complexité, ...).



CONSTATS

- Les processus métiers de réassurance sont soutenus par une multitude d'outils disparates, peu sécurisés et entraînant des lourdeurs administratives et une faible productivité
- Un accompagnement est nécessaire pour intégrer les modules de la solution Ivalua afin de digitaliser les processus d'élaboration et de gestion des traités de réassurance de bout en bout, et de gagner en efficacité opérationnelle

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Centralisation des données liées aux contrats (filiales, réassureurs, clauses, contrats) dans une unique base de données partagées entre les achats et le service juridique
- Des processus uniformisés et sécurisés par un workflow de validation et par un outil de signature électronique (Universign)
- Le remplacement de 6 des 10 outils existants et interfaçage avec le paysage applicatif cible (base fournisseurs, Universign,...)

CHALLENGES

- Mettre sous contrôle et sécuriser un processus métier structurant et critique pour l'Entreprise : création et renouvellement des contrats de réassurance
- Adapter les processus actuels en fonction des capacités de l'outil
- Mobiliser des équipes novices au mode projet
- Accompagner la transformation et le changement au sein d'équipes réfractaires

PLUS-VALUE

- Une utilisation innovante du module « Contrat » Ivalua
- Un mode agile pour éviter l'effet tunnel et montrer des résultats régulièrement
- Une présence flexible et réactive pour s'adapter aux différentes phases et pics de charge du projet
- Un partenariat fort avec Ivalua, qui a permis de combiner une expertise métier et outil

CLAUSIER

CONTRATHÈQUE

SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

CONCEPTION & RÉALISATION

TEST & RECETTE UTILISATEURS



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 18 mois
- Effectif : 1 consultant senior, 1 consultant solution
- 5 interfaces



BNP PARIBAS



PILOTAGE PROGRAMME & PROJET

CONCEPTION, CONSTRUCTION & VALIDATION DE LA SOLUTION

GAP ANALYSIS

DÉPLOIEMENTS ENTITÉS & PAYS

CHANGE MANAGEMENT

CHIFFRES CLÉS

- 1 instance unique Ivalua
- 100 000 utilisateurs en cible
- 15 entités au sein du Groupe BNPP
- 8 à 13 consultants en fonction des phases projets

CONSTATS

La Direction des Achats Groupe a retenu Ivalua pour digitaliser la fonction Achats à l'échelle du groupe BNP Paribas et à l'horizon 2020.

Après une première phase de design, Axys Consultants a transcrit l'expression de besoins des entités et de Group Procurement dans un socle commun.

Dans le cadre d'une première vague de déploiement, les premières mises en production doivent s'enchaîner en fonction d'un calendrier et d'un périmètre établi au regard des impératifs des entités et notamment, du décommissionnement de certaines applications.

RESULTATS DE LA MISSION

- Mise en place du pilotage et de la méthodologie projet
- Conception de la solution Core
- Réalisation & Validation du Core Model
- Plan produit des versions itératives
- Plan de communication
- Plan de formation
- Déploiement de la solution
- Support au Go Live
- Support Post Go Live
- Transfert de compétences
- Accompagnement du changement

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Dans le cadre du plan de déploiement généralisé, des travaux de Gap Analysis sont conduits, entité par entité, afin de comparer les fonctionnalités et les règles de gestion du socle aux besoins cibles de l'entité. A l'issue de ces travaux, le comité d'arbitrage établit le plan produit et le calendrier de livraison des fonctionnalités complémentaires pour chacune des entités.

La démarche itérative retenue autorise chacune des entités, sur la base de l'agilité de la solution, à démarrer sans attendre puis à bénéficier d'évolutions régulières permettant de fédérer les besoins des entités et les exigences de Group Procurement dans une solution unique.

Dans le cadre de ce programme, Axys Consultants a démontré son devoir de conseil pour éclairer le Groupe BNP Paribas sur les risques relatifs à l'ambition, au planning et à la parallélisation des travaux.

Le programme a permis de construire une solution exigeante, sophistiquée fonctionnellement et localisée pour les besoins de chacun des métiers ou des entités. Pour mener à bien ces travaux, Axys Consultants a démontré avec le concours de l'éditeur, un haut degré d'expertise sur la solution.

Ayant internalisé des compétences, le Groupe BNPP a pu poursuivre en interne le déploiement de la vague 2.



IMPLÉMENTATION S2C

INTÉGRATION AVEC PLM SAP

APQP, CONTRACT, SOURCING, PIPELINE & FOURNISSEURS 360

UAT & DÉPLOIEMENT

REPORTING & KPI

CHIFFRES CLÉS

- Durée : 12 mois
- Effectif : 1 Directeur, 2 consultants

CONSTATS

- BorgWarner, le leader mondial dans la fabrication et la distribution des pièces automobiles, a lancé en 2019 l'implémentation de Ivalua (Directworks) pour digitaliser le processus S2C direct pour les 4 Business Units dans le monde.
- Après un démarrage avec Ivalua comme seul intégrateur, BorgWarner a décidé de solliciter Axys Consultants pour les aider à implémenter la solution mais aussi les guider dans les décisions stratégiques de déploiement et de re-design des modules S2C Direct et Indirect.
- BorgWarner avait aussi besoin de reporting pour mesurer l'avancement du projet et la consommation du budget par Ivalua.

RÉSULTATS

- Après une première période de 3 mois avec un Directeur, BW a réussi à cadrer le go live Enterprise d'Ivalua dans les temps communiqués au Supply Chain board.
- Les outils de reporting mis en place par Axys Consultants ont permis au directeur du Programme de gagner en visibilité projet et de communiquer plus facilement les chiffres de progression à son management.
- Axys Consultants a été également mandaté pour prendre à son compte certains re-design et les configurations associés.

CHALLENGE

- Accompagnement de l'implémentation déjà initialisée avec comme objectif de rapidement corriger la trajectoire
- Organisation extrêmement décentralisée tant sur le plan Business (4 Business Unit, 60 usines) que sur le plan géographique (USA, Asia and Europe)
- Equipe d'intégration Ivalua en Inde (Pune) avec nécessitant une forte coordination pour sécuriser la configuration
- Intégration en cours de Delphi (acquisition 2020) dans l'architecture Ivalua (Business unit, referentiels)

PLUS-VALUE

- Expertise conseil forte pour canaliser le business et comprendre les besoins métiers achats
- Connaissance de l'application Ivalua par toute l'équipe Axys Consultants (Directeur & Consultants)
- Très forte capacité à structurer le projet et améliorer le delivery du projet grâce à une méthodologie éprouvée et à une expertise de la technologie Ivalua basée sur l'expérience Axys Consultants (+ 40 projets avec Ivalua)



PILOTAGE

AMOA

CONDUITE DU CHANGEMENT

S.I.



CHIFFRES CLÉS

- Durée : en cours depuis janvier 2012
- Effectifs : 1 directeur, 2 consultants

CONSTATS

N°1 sur le marché des assurances de biens et responsabilité en France et acteur significatif sur celui des assurances de personnes, Covéa réunit trois enseignes pour développer les synergies et les économies d'échelle :

- MAAF - Assureur généraliste, grand public, particuliers et professionnels,
- MMA - Assureur multi-spécialiste grand public et entreprises,
- GMF - Assureur de référence des agents du service public.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Covéa assure la mise en commun de certaines ressources et activités pour dégager de nouveaux facteurs de compétitivité.

La Direction Générale de Covéa a engagé un programme d'optimisation de la performance Achats. Le programme « Ensemble pour Mieux Acheter » a pour ambition d'accompagner la professionnalisation de la fonction Achats en développant les outils et les méthodes issus des meilleures pratiques actuelles.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

A l'issue d'une phase de sélection de progiciel, Covéa a retenu la solution Ivalua Buyer et a confirmé le lancement du projet de construction du SI « Ensemble pour Mieux Acheter ».

Pour mener à bien ce projet, Covéa a mandaté Axys Consultants pour conduire les travaux suivants :

- Pilotage du projet SI EMA et coordination des MOA des 3 enseignes afin de garantir l'expression des besoins, la maîtrise des délais, la prévention des risques, le respect des budgets et le suivi de la qualité des travaux de l'éditeur,
- Organisation des ateliers de la phase de conception et expertise fonctionnelle et technique afin d'éclairer les choix structurants autour de la solution Ivalua et d'assurer la bonne intégration des besoins Covéa dans la solution déployée,
- Organisation et coordination des recettes applicatives et enseignes afin de contrôler le bon fonctionnement et la résistance à la montée en charge des fonctionnalités standards et spécifiques de la version livrée,
- Communication et accompagnement du changement pour faciliter l'appropriation des utilisateurs finaux et limiter les résistances au changement.



REFONTE DE PROCESSUS

SCHÉMA DIRECTEUR

CALCUL DE ROI



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 6 mois
- Effectifs : 1 associé, 1 consultant sénior

CONSTATS

N°1 sur le marché des assurances de biens et responsabilité en France et acteur significatif sur celui des assurances de personnes, Covéa réunit trois enseignes pour développer les synergies et les économies d'échelle :

- MAAF - Assureur généraliste, grand public, particuliers et professionnels,
- MMA - Assureur multi-spécialiste grand public et entreprises,
- GMF - Assureur de référence des agents du service public.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Covéa assure la mise en commun de certaines ressources et activités pour dégager de nouveaux facteurs de compétitivité.

Dans le cadre du plan de marche de la Direction Comptabilités, Contrôles et Pilotage Economique, Covéa a lancé une étude de faisabilité pour engager la convergence du processus P2P à l'échelle des 3 enseignes.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

L'enjeu du projet de convergence vise à atteindre les objectifs suivants :

- Mettre en place un processus Procure to Pay robuste et commun aux 3 Enseignes Covéa,
- Harmoniser le paysage SI et l'organisation métier du processus Procure to Pay,
- Mise en œuvre d'un modèle organisationnel commun et de normes partagées.

Axys Consultants a été mandaté pour élaborer le dossier d'arbitrage présentant le périmètre fonctionnel, la trajectoire du projet, l'évaluation de la solution et du modèle organisationnel cible, les éléments budgétaires de construction de la solution et les attentes en termes de gains afin de permettre à Covéa de valider le dispositif et le lancement du projet :

- Etat des lieux du processus P2P,
- Recueil des besoins et identification des leviers d'optimisation et des principes de convergence,
- Etude des scénarii envisageables et élaboration de la feuille de route du projet,
- Rédaction du dossier d'arbitrage à destination des instances de gouvernance pour Go/No Go du projet.



CENTRE DE SERVICES

PLAN DE ROLL OUT

S.I. IVALUA buyer

CHIFFRES CLÉS

- Durée : 3 ans
- Effectif : 1 manager, 10 consultants

CONSTATS

Le Groupe Crédit Agricole S.A. a industrialisé l'ensemble des processus achats de la demande d'engagement jusqu'à la validation des factures permettant le règlement fournisseur, en passant par la gestion des référentiels fournisseurs et contrats.

La solution s'appuie sur le progiciel IVALUA Buyer en version 8 hébergée chez SILCA et digitalise les fonctions suivantes : SRM, eRFX, CLM, P2P & Reporting.

Le « Core Model » ainsi construit est en cours de déploiement jusqu'à fin 2019 auprès de l'ensemble des entités et filiales du groupe Crédit Agricole S.A. à terme : Caisses régionales, LCL, CACIB, Pacifica, Amundi, ... :

OBJECTIFS DE LA MISSION

Le Groupe Crédit Agricole S.A. a cherché à industrialiser son centre de compétences EASY dans le but de gérer les activités de support et maintenance pour les entités déjà déployées et pour soutenir le plan de déploiement et assurer la gestion des évolutions :

Lot 1 : Gestion des activités de support/maintenance pour les entités déployées (CAsa, Silca, Lesica, Cadif, ...)

Lot 2 : Gestion des évolutions et du plan de déploiement

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Axys Consultants a été mandaté sur l'intégration et le maintien en condition opérationnelle de l'outil Ivalua Buyer :

- Piloter le centre de compétences et la convention de services
 - Organiser le sourcing du centre de compétences et aligner la mobilisation des ressources sur les besoins réels
 - Assurer l'onboarding, la montée en compétences et la rotation maîtrisée des équipes du C2C
 - Mettre sous contrôle la tenue du planning, la maîtrise des risques, la qualité des livrables et le respect du budget
- Assurer le fonctionnement d'Ivalua Buyer
 - Assurer le fonctionnement courant de la plateforme Ivalua (surveillance, support, maintenance corrective).
 - Contrôler la qualité de service.
 - Assurer le support et piloter la relation avec l'éditeur.
- Concevoir et intégrer les demandes d'évolutions
 - Concevoir et spécifier les évolutions.
 - Assurer le paramétrage et les travaux de configuration.
 - Coordonner la recette fonctionnelle et les tests d'intégration. Sécuriser les livraisons et les mises en production.
- Accompagner le plan de déploiement des filiales
 - Analyser les écarts avec le socle.
 - Localiser la configuration technique (interfaces, ...) et le paramétrage de la solution (users, workflow, ...).
 - Procéder aux reprises des données et accompagner les recettes.
 - Assurer les mises en production et l'ouverture du service.



DIAGNOSTIC SOLUTION

DIAGNOSTIC PROCESSUS

FEUILLE DE ROUTE P2P

MONTÉE DE VERSION



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 6 mois
- Effectif : 2 consultants

CONSTATS

EDF a lancé en 2018 une enquête de satisfaction auprès des utilisateurs de la solution P2P en place (Ivalua).

Les résultats ont montré un mécontentement des fonctionnalités de la solution, cette dernière souvent jugée trop obsolète par rapport au standard du marché (Amazon-like).

EDF souhaite donc auditer la solution afin de trouver les points durs de cette dernière et identifier des actions à courts et long termes pouvant améliorer le taux d'utilisation de la solution par les utilisateurs.

RESULTATS

- Mise en place de quick wins (configuration de la solution, support de communication) améliorant considérablement la satisfaction des utilisateurs (enquête réalisée auprès des mêmes utilisateurs à 12 mois de différence)
- Identification de points de configuration à améliorer pour une adoption plus générale des utilisateurs (diversification des catalogues, amélioration des workflows)
- Montée de version vers la v162 pour une interface utilisateur correspondant aux attentes des utilisateurs et des fonctionnalités à jour et plus performantes

CHALLENGES

- Identifier les irritants de la solution et les solutions adéquates pour les diminuer (solution & processus métiers)
- Effectuer des benchmarks auprès des autres clients Axys afin d'identifier les points à améliorer chez EDF.
- Analyser les écarts de fonctionnalités entre la version utilisée par EDF (v154) et la dernière version de la solution (v162) et préparer efficacement une montée de version de la solution.
- Analyser la documentation et restructurer cette dernière pour créer une nouvelle dynamique autour de la solution et de son utilisation.

PLUS-VALUE

- Une rapide compréhension des enjeux en terme d'adoption utilisateurs et des processus métiers EDF
- Une équipe de consultants experts de la solution Ivalua et aux faits des fonctionnalités des autres solutions et des autres clients pour un benchmark efficace



ÉCOLE POLYTECHNIQUE
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

PILOTAGE DE PROJET

CONCEPTION DE LA SOLUTION

PILOTAGE ET EXÉCUTION DE LA RECETTE

CONDUITE DU CHANGEMENT

SUPPORT UTILISATEURS



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 24 mois
- Effectif : 1 manager, 1 consultant
- 800 utilisateurs
- 25 000 commandes par an

CONSTATS

Dans une dynamique de forte croissance, la Direction des Achats de Biens et Services de l'EPFL s'est donnée pour objectif de mettre en place un outil d'e-procurement simple, fiable et rapide. Ce projet nommé Catalyse, a débuté 3 ans avant l'intervention d'Axys et a pour enjeux :

- L'amélioration de la visibilité des achats, notamment en matière d'engagement,
- D'assurer précisément la gestion et le pilotage de la base fournisseurs,
- D'assurer la couverture des processus d'achats par les outils informatiques,
- D'appliquer les nouvelles règles et processus EPFL à l'ensemble des utilisateurs via le nouvel outil.

RÉSULTATS

- Une bascule vers les nouveaux outils progressive :
 - Un premier déploiement de SciQuest ERMg interfacé sur les SI existants, intégrant l'ensemble des catalogues fournisseurs et ainsi que les modules de gestion des stocks et réception.
 - Un deuxième déploiement pour intégrer l'application Ivalua à l'écosystème existant.
- Un processus approvisionnement intégralement géré dans Catalyse, depuis la demande d'achats jusqu'à la réception.

CHALLENGES

- Stabiliser le patrimoine IT tout en répondant aux exigences des utilisateurs
- Revoir et rationaliser les besoins spécifiques clients pour pouvoir les intégrer à l'outil cible
- Surmonter les problématiques d'hébergement sur site client et d'architecture du système applicatif cible
- Coordonner et obtenir l'adhésion de la multitude d'acteurs du projet
- Rétablir la communication vers les utilisateurs et rétablir dans la boucle du projet
- Accompagner les utilisateurs majoritairement réfractaires dans l'acceptation des processus intégrés dans l'outil cible

PLUS-VALUE

- Une capacité à lever les points de blocage et à recentrer les acteurs du projet sur les enjeux du projet
- Un pilotage de projet flexible et réactif pour s'adapter au rythme et besoin du client.
- Une communication maîtrisée à destination des populations impactées
- Un accompagnement et une assistance de proximité auprès des end-users



ivalua

PILOTAGE DU PROJET

CONCEPTION GÉNÉRALE ET DÉTAILLÉE

INTÉGRATION DE LA SOLUTION

PILOTAGE DE LA RECETTE

CONDUITE DU CHANGEMENT

SUIVI DES DÉPLOIEMENTS

CHIFFRES CLÉS

- Durée : 18 mois
- Effectif : 1 manager, 1 consultant
- 800 utilisateurs

CONSTATS

Harmonie Mutuelle souhaite industrialiser son processus de comptabilisation des engagements fournisseurs afin de disposer d'une vision globale et exhaustive des frais généraux facturés et engagés en s'appuyant sur 3 leviers :

- Maîtrise des engagements de dépense,
- Harmonisation des pratiques,
- Traçabilité des flux.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Déploiement de l'outil Od@ce pour un périmètre global de 800 utilisateurs (approvisionneurs, acheteurs, comptables, contrôleurs de gestion)
- Un processus approvisionnement intégralement géré dans Od@ce, depuis la demande d'achat jusqu'à la facture, tout en intégrant le suivi budgétaire.

CHALLENGES

- Pérenniser le patrimoine IT d'Harmonie Mutuelle tout en répondant aux exigences métiers (achats, comptabilité, contrôle de gestion)
- Harmoniser les référentiels dans l'ensemble des outils du SI (segmentation achat, organisation, budgétaire...)
- Intégrer Od@ce au cœur de l'architecture informatique Harmonie Mutuelle.
- Dématérialiser le processus de facturation
- Obtenir l'adhésion d'une population réfractaire au changement

PLUS-VALUE

- Une expertise de la solution Ivalua permettant de conseiller Harmonie Mutuelle tout au long du projet.
- Une méthodologie agile apportant flexibilité et réactivité
- Un accompagnement et une assistance de proximité auprès des populations impactées (équipe d'administration fonctionnelle & end-users)



AUDIT DU PROJET

STRATÉGIE DE DÉPLOIEMENT



CHIFFRES CLÉS

- Numéro un de l'électricité au Canada et acteur majeur de la filière hydro-électrique mondiale, Hydro-Québec exploite un vaste réseau de transport à haute tension..
- > CAD 14,310 de CA en 2018.
- > 19,904 employés.
- > 209 TWh d'électricité produite.

CONSTATS

En 2017 Hydro Québec a décidé de lancer un ambitieux projet de gestion de la dépense, du sourcing et des contrats, sous Ivalua et pour toutes les catégories, afin de :

Fournir à la nouvelle organisation, fondée sur le category management, des analyses de la dépense fiables,

Numériser l'ensemble du processus d'appel d'offres via un nouveau portail fournisseurs.

2 ans plus tard, le core model est développé et Hydro Québec souhaite désormais élaborer une stratégie de déploiement et de conduite du changement.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Un audit complet du projet,
- Une feuille de route de un an pour déployer la solution dans l'ensemble de l'organisation Hydro-Québec,
- Une stratégie de conduite du changement et un dispositif de support mettant l'accent sur l'accompagnement des fournisseurs et la communication externe.

CHALLENGES

- Une solution complexe, fortement spécifique, qui a pu conduire à des retards dans le projet et de plus grandes exigences de la part des populations à déployer,
- Un écosystème fournisseur très sensible, avec une forte volumétrie et une forte hétérogénéité,
- Une très forte exposition médiatique de la société Hydro Québec, nécessitant d'être extrêmement vigilant sur la communication externe,
- Une réglementation publique propre au Québec, limitative sur les capacités de communication avec le fournisseur.

PLUS-VALUE

- Une capacité à surmonter les points bloquants grâce à la négociation et la communication,
- Un œil extérieur sur un projet en difficulté,
- Une stratégie de conduite du changement solide, s'appuyant sur des relais terrain et mettant les processus, la communication continue et l'organisation du support au cœur du projet.



CONSTATS

L'IEDOM, banque centrale déléguée des départements et territoires d'outre-mer, a souhaité acquérir un logiciel de gestion des achats et des engagements de dépenses permettant une gestion centralisée des budgets du siège, des 6 agences en DOM et des 3 agences en TOM.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Sur la base d'une étude comparative préalable menée par Axys, l'IEDOM a décidé de lancer une consultation auprès d'une liste d'éditeurs restreinte : Infor, B-Pack, Synertrade et Ivalua, et a sollicité Axys Consultants pour l'assister dans cette démarche.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

La mission d'Axys a consisté à assister la MOA et la DSI à la fois en tant que pilote du projet.

Les travaux menés dans le cadre du pilotage du projet ont porté sur :

- Le cadrage du projet : enjeux et objectifs, planning, livrables, risques...
- La coordination des différents acteurs (DSI, MOA Contrôle de Gestion, autres MOA, éditeurs consultés)
- La planification et animation des ateliers de préparation du dossier de consultation (cahier des charges, procédure,...)
- La planification et animation des ateliers de dépouillement (grille, notations, analyses)
- L'organisation des soutenances éditeurs et POC (démonstrations et validation technique)
- L'analyse des offres et l'assistance pour le choix final (offre retenue : IVALUA)

Les livrables produits ont été les suivants :

- Note de cadrage
- Cahier des charges (fonctionnel et technique)
- Procédure d'appel d'offre et questionnaire éditeurs
- Grille de dépouillement
- Dossier de choix à destination de la Direction, avec restitutions des notations et analyses

AIDE AU CHOIX

CADRAGE DU PROJET

S.I. **INFOR**
Qualiac
Engagement prêt, promesse tenue



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 4 mois
- Effectif : 1 manager

INTUITIVE SURGICAL®

CLAUSIER

CONTRATHÈQUE

SIGNATURE ÉLECTRONIQUE

CONCEPTION & RÉALISATION

TEST & RECETTE UTILISATEURS

SUPPORT UTILISATEURS



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 6 mois
- Effectif : 1,25 consultants senior, 1 directeur
- 8 interfaces

CONSTATS

- Intuitive Surgical est un des leaders dans la conception et la production de robots médicaux. Elle est basée à Sunnyvale en Californie. Intuitive Surgical commercialise notamment le robot chirurgical Da Vinci, dont 40 000 exemplaires ont été vendus dans le monde.
- Une gestion des contrats non-uniformisée au sein de la société amène des disparités et de longs temps de traitement.
- Le modèle CLM de la solution Ivalua a pour objectif de simplifier la création des contrats via l'utilisation de modèles, mais aussi leur classement et recherche associée grâce à une meilleure gestion des données.
- Un accompagnement est nécessaire pour évaluer et concevoir la solution en fonction des processus de chaque département.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Centralisation des données liées aux contrats
- Facilitation de la recherche des contrats (uniformisation des champs de recherche) et des pièces jointes
- Utilisation de modèles de contrats
- Des processus sécurisés par un workflow de validation et par un outil de signature électronique (Adobe eSign)
- Migration des contrats gérés dans l'ancienne plateforme

CHALLENGES

- Diminuer le temps de traitement des contrats et faciliter l'expérience utilisateur
- Adapter les processus actuels en fonction des capacités de l'outil
- Mobiliser des équipes avec des processus non-standardisés
- Accompagner la transformation et le changement au sein d'équipes réfractaires
- Uniformiser l'utilisation de la signature électronique au sein de la société

PLUS-VALUE

- Une utilisation complète du module « Contrat » Ivalua avec un focus sur la gestion de la confidentialité des contrats
- Un mode agile avec des livrables pré-identifiés pour éviter l'effet tunnel et montrer des résultats régulièrement
- Une présence flexible et réactive pour s'adapter aux différentes phases et pics de charge du projet



DÉFINITION DES PROCESSUS GROUPE

FEUILLE DE ROUTE ACHATS

CAHIER DES CHARGES & DOSSIER DE CONSULTATION

CADRAGE À LA PRÉPARATION DU PROJET P2P



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 6 mois
- Effectif : 1 directeur et 1 manager
- Déploiement sur 4 pays (France, Allemagne, Belgique/hollande, Italie) pour 2021 (3500 utilisateurs et l'ensemble des familles achats)

CONSTATS

- Au cours des dernières années, le groupe Korian a accéléré sa croissance (diversification et rachats) et est, dorénavant présent dans 6 pays (France, Allemagne, Italie, Belgique, Espagne et Pays-Bas)
- Pour accompagner cette croissance, la Direction des Achats du groupe Korian souhaite renforcer son positionnement de « Business Partner » auprès des métiers et appuyer sa légitimité auprès des pays à travers la mise en œuvre d'un SI Achats pour :
 - Gagner en efficacité opérationnelle
 - Réduire le risque financier du processus P2P
 - Optimiser le pilotage de la performance Achats
 - Avoir une vision consolidée des dépenses

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Sélection de la suite P2P du marché répondant au mieux aux besoins Korian (Ivalua)
- Conception de la trajectoire du projet avec un ROI à 3 ans
- Cadrage en amont dans la préparation du projet P2P :
 - Identification des différentes ressources internes et leurs charges associées lors des phases du projet et en run
 - Intégration du projet P2P avec les projets Korian en cours (projet ERP groupe notamment)

CHALLENGES

- Faire converger une vision « silotée » par pays vers une vision Groupe partagée : processus & SI (pas d'alignement des pays jusqu'au projet)
- Intégrer le projet dans la feuille de route des projets de transformation du groupe, avec notamment un projet ERP qui se lançait en parallèle
- Converger vers une décision commune sur le choix de l'outil pour faciliter l'acceptation opérationnelle

PLUS-VALUE

- Une méthodologie flexible qui a su s'adapter aux aléas du contexte Korian
- Une réelle expertise sur la connaissance des outils P2P du marché, couplée d'une forte expérience sur les projets de déploiements P2P dans un contexte international



LA POSTE

ASSISTANCE MOA



CHIFFRES CLÉS

- 4,97 Milliards € de Spend
- 12 000 utilisateurs , 350 000 commandes et plus d'1 Million de factures
- La Poste Maison Mère
- 1 manager, 2 consultants seniors, 1 consultant junior – 9 mois

CONSTATS

Suite à une **étude d'opportunité**, réalisée pour la DFID par Axyx Consultants, pour la mise en œuvre d'une **nouvelle solution de gestion des approvisionnements**, le Groupe La Poste a retenu l'éditeur IVALUA pour la modernisation de son SI Approvisionnement au sein des outils existants

L'implémentation de l'outil IVALUA a pour principal objectif d'améliorer l'expérience utilisateur afin de maximiser le taux d'utilisation, le taux d'engagement des dépenses dans les outils & mieux piloter la fonction approvisionnement ainsi que générer des économies.

RESULTATS DE LA MISSION

- Organisation, préparation & animation de l'instance de gouvernance de la Direction des Achats Groupe: expertise, arbitrages fonctionnels, retours d'expérience, gouvernance projet
- Participation aux ateliers de conception de la solution cible du Groupe La Poste dans le respect du Core Model défini
- Validation du Dossier de Conception Détaillée de la solution IVALUA et de son déploiement
- Recette de la solution E-Procurement de bout en bout, suivi des anomalies
- Accompagnement & expertise sur la conception des modules d'e-learning dans le cadre du chantier conduite du changement.
- Transfert de compétences

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Dans le cadre de la modernisation de son SI, la Direction des Achats du Groupe La Poste a mandaté AXYS CONSULTANTS afin

- De la représenter dans le cadre du projet E-Procurement,
- D'apporter sa connaissance du domaine des achats et des approvisionnements,
- D'apporter des retours d'expériences de projets semblables et les bonnes pratiques.

A ce titre, AXYS CONSULTANTS a:

- Participé à tous les ateliers de conception de la solution E-Procurement dans son environnement étendu (intégration avec Mag eSourcing, SAP ECC, REF4ONE)
- Traité, formalisé & qualifié les points complexes de conception pour faciliter leur remontée et la prise de décision,
- Assuré la revue et le suivi des livrables projets & internes à la Direction des Achats Groupe,
- Participé proactivement à la comitologie projet et assuré le pilotage des actions dans son périmètre de responsabilités,
- A assuré la recette de la solution, la remontée des anomalies; leur traitement & actualisé le PV de recette et les réserves associées
- Assuré le transfert de compétences avec les équipes internes



CADRAGE ET SCHÉMA DIRECTEUR

PILOTAGE

AMOA

S.I.



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 2 mois
- Effectif : 1 associé, 1 consultant senior

CONSTATS

LISI est un groupe français, de renommée internationale, intervenant dans la fabrication de pièces et composants de haute technologie destinés aux leaders internationaux dans les domaines exigeants de l'aéronautique et de l'automobile ainsi que dans la fabrication industrielle d'implants et instruments orthopédiques, traumatologiques, rachidiens et dentaires

Dans un contexte de fort développement, le Groupe LISI souhaite étudier les solutions eAchats afin de doter son organisation achats des meilleures pratiques du marché.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Elaborer la stratégie de mise en place du projet e-Achats qui sera présentée à la Direction Générale

- Exprimer les besoins et les exigences métier
- Disposer d'un état de l'art des solutions du marché ;
- Evaluer leur pertinence face aux besoins métiers de LISI Group ;
- Elaborer la feuille de route et le Business Case du projet e-Achats.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Une démarche structurée autour de 4 étapes :

- Le cadrage fonctionnel ; Définir la cible et la trajectoire
- La rédaction des cahiers des charges ;
- Support à la consultation, à l'analyse des offres et aux négociations
 - Elaboration du dossier de consultation et des grilles d'analyse des offres correspondantes
 - Ciblage des sociétés et/ou des binômes Editeurs/Intégrateurs aptes à répondre aux enjeux du projet LISI
 - Appui méthodologique pour l'organisation de la consultation et des soutenances
 - Support à LISI lors de la phase de questions/réponses aux soumissionnaires
 - Synthèse des réponses et préparation des négociations
- L'élaboration du ROI du projet et du Business Case.
 - Mise en place d'une matrice d'évaluation du ROI
 - Valorisation des coûts projet et des coûts récurrents
 - Identification des leviers de gains et évaluation des hypothèses de gains avec les sachants LISI Group
 - Modélisation du bilan financier pour chacun des scenarii étudiés
 - Organisation de réunions de revue et de validation des hypothèses et des conclusions



PILOTAGE

CONDUITE DU CHANGEMENT

AMOA

INTÉGRATION



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 3 ans environ (en cours)
- Effectif : 1 directeur, 1 manager, 2 consultants sénior, 1 consultant junior

CONSTATS

Le Groupe mutualiste Macif, spécialisé dans l'assurance santé, prévoyance, épargne, assurance-vie et dans les services bancaires, a lancé un programme d'unification de la gestion des budgets, des achats et de la comptabilité.

Dans le cadre de ce programme, le Groupe Macif a conduit une phase de sélection d'un outil unique permettant de répondre à l'ensemble de ses exigences sur le domaine Achats et a retenu la solution Ivalua Buyer en en confiant l'intégration à Axys Consultants.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Ce projet poursuit les objectifs suivants :

- Mieux maîtriser les dépenses
- Mieux piloter et réduire le délai de paiement de ses fournisseurs
- Structurer et améliorer le processus de Purchase To Pay
- Appliquer la gouvernance achats Groupe

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Le Groupe Macif a mandaté Axys Consultants pour conduire les travaux suivants :

- Cadrer le projet : Dresser un état des lieux de l'existant, à définir la cible, planifier et lotir le projet.
- Piloter le projet : Organiser les différents chantiers du projet et mettre sous contrôle la tenue du planning, la maîtrise des risques, la qualité des livrables et le respect du budget.
- Concevoir et intégrer la solution : Concevoir et spécifier la solution cible, assurer le paramétrage et l'exécution de la recette fonctionnelle et des tests d'intégration.
- Déployer la solution : Conduire le changement et réussir la généralisation du modèle opérationnel cible auprès de l'ensemble des populations impactées.

Le projet se décline en trois lots successifs :

- SRM
- P2P
- Sourcing



CAHIER DES CHARGES

POC

RAPPORT D'AIDE AU CHOIX



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 6 mois
- Effectif : 1 Directeur, 1 Manager, 1 Consultant

CONSTATS

MBDA Missile Systems a décidé de lancer un chantier de modernisation de SI Achats avec une vision full suite combien les procesus Upstream et Downstream.

Cette digitalisation des achats est le premier projet d'envergure depuis 10 ans ainsi que le premier projet MBDA monde visant à s'équiper d'une solution en mode Saas. MBDA étant un modèle d'intégration européen, 3 pays font partie du périmètre initial.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Le projet a adressé avec succès les points suivants :

- Construire le cahier des exigences fonctionnelles et techniques pour valider la définition des besoins en interne et lancer l'appel d'offre externe ; cahier des charges, données internes, POC scénarios)
- Livrer une analyse approfondie permettant d'éclairer la prise de décision : benchmark éditeurs, dépouillement des réponses éditeurs, évaluation et consolidation des retours utilisateurs
- Produire une vision 360° du Business Case intégrant les enjeux, le périmètre, les bénéfices apportées par la solution retenue, le dispositif projet ainsi qu'une première analyse des risques

PRÉSENTATION DE LA MISSION

La mission s'est articulée autour de trois phases méthodologiques permettant d'instruire le besoin et d'éclairer la prise de décision :

- Elaboration du cahier des charges

La définition du besoin client élaborée conjointement par le Axys Consultants et l'équipe projet client via la tenue de workshops multidisciplinaires sur 3 pays France, UK, Italie qui a précédé la rédaction des spécifications métiers et l'analyse des réponses éditeurs.

- Proof of Concept

Construction des scénarios en tenant compte des spécificités liées à l'activité de MBDA.

Consolidation des jeux de data et communication aux éditeurs pour intégration dans la plateforme de démonstration.

Analyse des retours utilisateurs pour souligner les forces et faiblesses de chaque outil et permettre un ranking basé sur l'expérience utilisateur.

- Production du rapport d'aide à la décision

Consolidation des deux premières étapes et élaboration d'une matrice de risques mettant en exergue les risques associés aux solutions analysées en termes d'intégration, de déploiement, de maturité et d'appropriation par les utilisateurs finaux.



CONSTATS

Le réseau Mikit est le premier constructeur de maisons individuelles traditionnelles en prêt à finir et parmi les premiers constructeurs français de maisons traditionnelles. Avec plus de 25 000 maisons construites depuis sa création en 1983, Mikit s'appuie sur un réseau de 200 franchisés et de 2000 entreprises indépendantes pour développer son activité avec pour objectif, une croissance soutenue du nombre de constructions dans les années à venir.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Dans un contexte de forte croissance, Mikit souhaite industrialiser ses processus Achats par la création d'une structure Achats centralisée et souhaite s'équiper en parallèle, d'un système d'information Achats.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Mikit conduit actuellement un projet de mise en place d'une structure Achats centralisée dont les enjeux sont les suivants :

- Rationaliser la politique d'achats,
- Optimiser les processus de sourcing et d'approvisionnement,
- Globaliser les volumes d'achats et dégager des économies substantielles,
- Piloter la relation fournisseurs en assurant un suivi des achats des franchisés.

Pour accompagner la construction de la centrale d'Achats centralisée, Mikit souhaite s'équiper d'un système d'information Achats.

Dans ce cadre, les travaux préalables d'analyse de l'existant et de définition des besoins ont été confiés à Axys Consultants :

- Elaborer un cahier des charges précis des besoins à couvrir par le SI Achats,
- Lancer un processus de consultation et de sélection de la solution Achats,
- Construire un plan de mise en œuvre du projet.

AUDIT

AIDE AU CHOIX

S.I.

CHIFFRES CLÉS

- Durée : 3 mois
- Effectif : 1 associé, 1 consultant



AUDIT DE PROCESSUS

ELABORATION DE TRAJECTOIRE

S.I. **Qualiac**
Engagement oral, promesse tenue



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 2,5 mois
- Effectif : 1 manager

CONSTATS

Un audit mandaté par la Direction Financière de Solocal Group et éditeur de PagesJaunes, leader français de la communication locale, a mis en avant la nécessité de sécuriser le flux procure-to-pay, en particulier via la mise en place de la demande d'achat.

La Direction des Achats souhaite être assistée dans la définition de la trajectoire de mise en place de ce processus et de son intégration dans le SI Finance / Achats.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Proposer, qualifier et valoriser les différents scénarios d'intégration d'un processus DA, commande et réception dans le SI Achats & Finance
- Définir une trajectoire de transformation du processus et du SI finance/achats, composé de briques Qualiac et Ivalua

PRÉSENTATION DE LA MISSION

L'enjeu de la mission est de réussir à créer une dynamique forte auprès des acteurs du processus : forte implication de toutes les directions concernées, La Direction des Achats, la Direction Administrative et Financière et la Direction des Systèmes d'information, mais aussi l'ensemble des directions opérationnelles prescriptrices du processus achat et potentiellement en charge d'une délégation d'achat.

La mission est structurée en deux étapes :

- Une première étape d'analyse de l'existant s'appuyant d'une part sur les recommandations de l'audit Finance, mais aussi sur quelques ateliers avec les intervenants de la Direction Financière et de la Direction Achats, afin de mettre en avant les axes d'amélioration,
- Une seconde étape visant à proposer et valoriser les différents scénarios et leur trajectoire de mise en place.

Les livrables produits ont été les suivants :

- Note de cadrage contenant :
 - Cartographie des forces et des faiblesses du processus existant et du SI associé)
 - Evaluation des risques
 - Proposition d'axes d'amélioration
 - Analyse et qualification des scénarios de solution
- Elaboration de la trajectoire de mise en œuvre
 - Synthèse à destination du comité de direction



POSTE IMMO

ASSISTANCE MOA

ivalua

CHIFFRES CLÉS

- 513 Millions € de Spend
- 500 utilisateurs , 20 000 commandes, 50 000 factures
- Poste Immo
- 2 managers– 9 mois

CONSTATS

Dans le cadre du plan de transformation du Système d'Information Finance Groupe, la Direction des Achats Poste Immo est directement partie prenante de 2 projets majeurs de transformation:

- La mise en œuvre de la nouvelle solution E-Procurement basée sur IVALUA pour déploiement en 2022 pour PI
- La mise en œuvre de REF4ONE le référentiel fournisseurs pour l'ensemble du Groupe La Poste

RESULTATS DE LA MISSION

- Organisation, préparation & animation de l'instance de gouvernance de la Direction des Achats Poste Immo: expertise, arbitrages fonctionnels, retours d'expérience, gouvernance projet REF4ONE & E-Procurement
- Participation aux ateliers de conception de la solution cible du Groupe La Poste dans le respect du Core Model E-Procurement
- Remonté des spécificités PI pour alimenter la conception complémentaire pour les métiers de l'immobilier
- Validation du Dossier de Conception Détaillée de la solution IVALUA et de son déploiement
- Recette de la solution E-Procurement de bout en bout, suivi des anomalies
- Accompagnement & expertise sur la conception des modules d'e-learning dans le cadre du chantier conduite du changement.
- Transfert de compétences
- Suivi & animation des plans d'action REF4ONE

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Dans le cadre de la modernisation de son SI, la Direction des Achats de Poste Immo a mandaté AXYS CONSULTANTS afin

- De la représenter dans le cadre du projet E-Procurement et remonter les spécificités liées au métier de PI dans le cadre de la conception de la solution ,
- D'apporter sa connaissance du domaine des achats et des approvisionnements, d'apporter des retours d'expériences de projets semblables et les bonnes pratiques,
- De l'accompagner et de piloter les équipes sur le projet REF4ONE.

A ce titre, AXYS CONSULTANT a:

- Participé à tous les ateliers de conception de la solution E-Procurement dans son environnement étendu
- Traité, formalisé & qualifié les points spécifiques au métier de Poste Immo,
- Assuré la revue et le suivi des livrables projets & internes à la Direction des Achats Groupe,
- Participé proactivement à la comitologie projet et assuré le pilotage des actions
- A assuré la recette de la solution, la remontée des anomalies; leur traitement & actualisé le PV de recette et les réserves associées,
- Piloté les plans d'actions sur la solution REF4ONE, le change, apporté sa connaissance des projets référentiels
- Assuré le transfert de compétences avec les équipes internes



CONSTATS

Suez Environnement, spécialisé dans la protection des ressources et le développement durable, a engagé un projet d'amélioration des processus achats pour rationaliser les dépenses du Siège.

La holding envisage au travers de ce projet de servir de modèle et de généraliser ensuite les bonnes pratiques au sein du Groupe.

OBJECTIFS DE LA MISSION

Ce projet poursuit les objectifs suivants :

- Mettre sous contrôle les dépenses du Siège
- Augmenter la visibilité des achats du Siège
- Structurer et améliorer le processus de Purchase To Pay
- Appliquer la gouvernance achats Groupe

PRÉSENTATION DE LA MISSION

4 catégories d'achat représentent près de 75% des dépenses du Siège ont été analysées : Immobilier (location et entretien), Honoraires & Prestations intellectuelles, Marketing & Communication, Achats informatiques, Interim, ...

Suez Environnement a mandaté Axys Consultants pour conduire les travaux suivants :

- Mise en place de processus normalisés par nature de dépenses (catalogues, hors catalogues, sur contrat sans commande, sur commandes ouvertes, ...) sous le contrôle des achats.
- Lancement d'un processus de sélection d'une solution eProcurement dédiée avec pour enjeux l'ergonomie et l'intuitivité (amazon like).
- Refonte complète de la segmentation achats.
- Implication commune des achats, de la comptabilité et du contrôle de gestion pour la mise en place d'un processus P2P efficient.

PILOTAGE

CONDUITE DU CHANGEMENT

AMOA



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 12 mois
- Effectif : 1 manager, 1 consultant sénior



ivalua

PILOTAGE DU PROJET

CONCEPTION GÉNÉRALE ET DÉTAILLÉE DE LA SOLUTION

INTÉGRATION DE LA SOLUTION

PILOTAGE DE LA RECETTE

CONDUITE DU CHANGEMENT

SUIVI DES DÉPLOIEMENTS

CHIFFRES CLÉS

- Durée : 18 mois
- Effectif : 1 consultant sénior
- Déploiement du pilote Brésil avec 250 utilisateurs
- 2000 utilisateurs prévus

CONSTATS

- Swissport a souhaité mettre en place un SI achats permettant de renforcer son positionnement de « Business Partner » auprès des métiers :
 - Professionnaliser les achats de biens et services acquis à l'externe
 - Contrôler l'application des conditions négociées
 - Réduire le nombre de transactions (factures)
 - Améliorer le processus de rapprochement des factures (réduire le nombre d'écart entre commandes/factures)
 - Automatiser le processus P2P pour gagner en efficacité opérationnelle

RÉSULTATS

- Déploiement de l'outil sur le pilote Brésil pour l'ensemble des acteurs (demandeurs, acheteurs, comptables, contrôleurs de gestion, juristes, approbateurs)
- Intégration d'Ivalua avec les différents ERP locaux et Maximo pour la gestion des stocks
- Un processus approvisionnement sur toutes les familles d'achat intégralement géré dans Ivalua du sourcing jusqu'au paiement de la facture, en passant par la gestion des contrats, des fournisseurs et des budgets

CHALLENGES

- Chaque filiale/pays est assez indépendante au sein du groupe Swissport : avoir un outil partagé par l'ensemble des filiales et partager un processus commun est une première pour le groupe
- Intégrer Ivalua aux différents ERP et à leur outil Maximo (gestion de stocks)
- Obtenir l'adhésion de chaque pays et avoir un fort sponsor au sein de chaque filiale
- Réussir à répondre aux exigences locales et métier tout en gardant un processus commun

PLUS-VALUE

- Un partenariat fort avec Ivalua, qui a permis de combiner une expertise métier et outil
- Un pilotage de projet flexible et réactif face aux changements internes du projet
- Une communication continue auprès du client et des équipes projet locales (Suisse, Brésil)
- Un accompagnement et une assistance de proximité auprès des administrateurs locaux et groupe et les utilisateurs finaux



IMPLEMENTATION P2P

DESIGN SOLUTION

PARAMÉTRAGES AVANCES MATRICE
DE VALIDATION

DIGITALISATION DU PROCESS
FACTURES



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 12 mois
- Effectif : 1 Directeur, 1 manager et 2 consultants

CONSTATS

- Ubisoft a souhaité lancer le projet SPOT pour digitaliser le processus procure to pay pour le studio de Montréal et pour le siège social basé à Montreuil.
- Ubisoft a par le passé développé en interne ses applications business et a pour la première fois choisi d'implémenter une solution externe. Après un process de sélection, Ubisoft a choisi Ivalua.

RÉSULTATS

- Alignement du Studio de Montréal avec le siège social Ubisoft sur les best practices et sur le processus procure to pay
- Digitalisation des demandes d'achats indirects avec la mise en place de 7 catalogues (punch out) et notamment, un processus dédié pour les achats IT réalisé par le « magasin »
- Réduction de temps de traitement des PO et possibilité de réorganiser l'équipe achats de purchaser à buyer.

CHALLENGE

- Aligner les processus France et Canada pour le P2P
- Prendre en considération les différences comme la fiscalité ou la législation sur le traitement des factures
- Implémentation du Pilote (France et Montréal) sur le P2P avec une approche différence sur la brique fonctionnelle facture
- Interface complexe avec Peoplesoft et intégration des masters data (fournisseurs, comptes comptables, projets, User management)

PLUS-VALUE

- Expertise conseil forte pour canaliser le business et comprendre les besoins métiers achats et finance
- Dispositif d'intégration avec 1 manager expert Ivalua et 2 consultants techniques pour réaliser les configurations avancées tout en restant dans le standard Ivalua.



PILOTAGE DE PROJET

AMOA - INTÉGRATION SAP <>
IVALUA



CHIFFRES CLÉS

- Périmètre Vallourec Groupe: Europe, Brésil, USA, Chine & Moyen Orient
- 250 acheteurs
- 25000 fournisseurs
- 10 ERP intégrés

CONSTATS

Vallourec a décidé de lancer le projet SOURCE afin d'harmoniser les processus achats pour l'ensemble du groupe via la mise en place d'une unique solution e-achats sur l'ensemble du groupe, basée sur la solution IVALUA.

Ce projet porte les enjeux suivants :

- Augmentation de la productivité
- Amélioration de la qualité via un meilleur suivi de la performance fournisseurs
- Garantie de la qualité de la donnée, notamment pour les analyses de la dépense
- Augmentation de la performance achats

RÉSULTATS

- Intégration de 10 ERP (dont 9 SAP) avec la solution core model IVALUA
- Participation de l'ensemble des décideurs et acteurs sur l'ensemble du projet : 30 ateliers de conception, 10 sessions de recettes utilisateurs, un effort important de conduite du changement

PRÉSENTATION DE LA MISSION

Le projet, d'une durée totale prévisionnelle de 3 ans, est découpé en deux lots :

- Gouvernance référentielle et aspects décisionnels :
 - MDM fournisseurs connecté à 10 ERP
 - Analyse de la dépense consolidée au niveau Groupe
 - Evaluation fournisseurs
 - Suivi des litiges et des plans d'action
 - Elaboration et consolidation des savings
 - Mise en place d'une contrathèque
- Process :
 - Mise en place d'un flux e-procurement DA, commande et réception sur l'ensemble des familles d'achat hors production.

Axys Consultants, en partenariat avec Atos Consulting, est intégrateur :

- Pilotage global du projet
- Intégration fonctionnelle de la solution : animation des ateliers de conception, rédaction des spécifications, recette, suivi de l'interfaçage avec les ERP & support aux déploiements
- Communication et conduite du changement

L'éditeur IVALUA est en charge de la réalisation de la solution.



CONDUITE DU CHANGEMENT

AMOA

S.I



CHIFFRES CLÉS

- Durée : 14 mois (2017-2018)
- Périmètre : 11 pays (Europe, US, Brésil, Moyen Orient, Asie)

CONSTATS

- Ancienne filiale de Saint Gobain, Verallia est aujourd'hui le leader mondial de l'emballage en verre. Poussé par la future obsolescence de ses outils et par le manque de proximité avec ses métiers, l'entreprise a souhaité s'équiper d'un nouvel outil achats.
- Par la modernisation de son système d'information, Verallia souhaite ainsi se rapprocher de ses filiales et notamment de ses métiers.
C'est pourquoi derrière la mise en œuvre de l'outil Ivalua Buyer, Verallia cherche à fédérer les besoins de l'entreprise et devenir le « Business Partner » des métiers.

OBJECTIFS DE LA MISSION

- Verallia a souhaité la mise en place de l'outil Ivalua Buyer pour répondre aux besoins suivants :
 - Développer une meilleure connaissance des fournisseurs et renforcer leur pilotage
 - Améliorer les conditions de prise de décision et du pilotage de la performance achats
 - Recentrer l'activité sur les actions à valeur ajoutée.

PRÉSENTATION DE LA MISSION

- Le projet a été divisé selon les deux principales phases du processus achats : les activités en amont et en aval.
- Le principal enjeu de la mission était le suivant : faire adhérer l'ensemble des utilisateurs au projet. Pour cela, chaque sujet a fait l'objet à minima de deux ateliers spécifiques (ou plus selon la complexité du sujet).
- Axys Consultants est intervenu en assistance maîtrise d'ouvrage :
 - Expression de besoins et analyse de l'existant
 - Cartographie des processus achats
 - Gestion de la conduite du changement
 - Assistance à la mise en œuvre
- Axys a également pris en charge les modules de formation : réalisation des supports, animation des sessions de formation



CONTACT

Erwan CLORENNEC
FR : +33 6 08 70 42 95
erwan.clorennec@axys-consultants.com



157 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret
contact@axys-consultants.com
www.axys-consultants.com

axys
CONSULTANTS