



AXYS

Présentation Practice Achats

Mars 2025



Notre mission

Conseil en transformation durable

Nos expertises se croisent et s'enrichissent pour vous aider à vous transformer sur la durée face aux changements sociétaux, technologiques, réglementaires et environnementaux.



Notre raison d'être

Amplifier l'impact de la vôtre !

Grâce à notre expertise, vous développez, optimisez et libérez le potentiel de votre business. Vous décuplez ainsi votre impact durable.



Notre vision

Less is better

Pour faire la différence, visons l'efficacité !

Nous faisons corps avec vous pour mobiliser la meilleure équipe, dotée des meilleures compétences et outils, concentrée sur les meilleures actions à mener pour amplifier votre impact positif.

Axys en bref

+35 ans d'expérience

38 M€ CA (+23% en 2023)

250 collaborateurs



PEOPLE



OPERATIONS



TECHNOLOGY

* CA gestion

Nos clients parlent de nous :

« Les équipes AXYS sont **à l'écoute** du client, sont **force de proposition** et **s'adaptent** au contexte »

« Chez Axys, il existe une véritable qualité de la **relation client**. Aussi nous avons apprécié la **rapide intégration** des prestataires au sein des équipes »

« En 4 mots, pour nous Axys c'est : **Expertise**, intégration, **innovation**, agilité »

« Capacité à avoir une **hauteur de vue** et être très **concret** »



Nos clients nous ont donné la note de **4,5/5** à travers une enquête **HappyIndex® Clients**.

Nos domaines d'expertise



Achats & Logistique



Finance & Performance



Marketing Digital



Data



Change Management



Project Management



RSE



Un cabinet indépendant aux multiples atouts

ASSETS

ADOPTION & INNOVATION



Université interne
& Organisme de **formation**



Back-office pour la production de **contenus digitaux** et gamifiés

FUTURE MAKERS

Outil de diagnostic de la **transformation culturelle**

INNOVATION CENTER

Centre d'Innovation technologique & d'**IA**

ADN RESPONSABLE



CONVENTION DES ENTREPRISES **POUR LE CLIMAT**



Charte 
RELATIONS FOURNISSEURS
ET ACHATS RESPONSABLES
SIGNATAIRE

pro
vigis



FILIALES SPÉCIALISÉES

ODYSSEY
by **axys**

Optimisez les déplacements
de vos employés.

neosight
by **axys**

Une vision claire et éclairée de
vos projets SAP.

Un portefeuille de clients multi-sectoriels

Banque & Assurances

Distribution

Energie & Ingénierie

BTP & Immobilier

Industrie

Santé, Pharma & Luxe

Media & Divertissement

Services

Transports

Secteur public

Expertise Achats & Logistique



Tensions sur la chaîne d'appro



Maîtrise des coûts



Enjeux RSE



Gestion des risques



Contraintes réglementaire



Pénuries de talents



Face aux tensions auxquelles la Fonction Achats est exposée, il est essentiel de **mettre en place des modes de fonctionnement** et de se **doter des systèmes d'informations** adéquats pour suivre et ajuster rapidement sa stratégie.

Agilité de la Fonction Achats

- Diagnostic de maturité
- Organisation & Gouvernance
- KPIs & Tableau de bord
- Audit Conformité & ESG
- Cartographie des dépenses
- Refonte de processus S2P, SRM
- Mesure de la performance

Professionalisation des équipes

- Evaluation des compétences
- Plan de transformation
- Professionalisation des pratiques
- Animation de la conduite du changement
- Plan de formation & exécution

Digitalisation des processus

- Stratégie & Feuille de route digitale
- Aide au choix de solution(s)
- Conception, Mise en œuvre & Déploiement
- Maintenance évolutive & corrective
- Automatisation & Technologies (RPA, IA, process mining, GPS applicatif, etc.)

Ecosystème



Exemples de références récentes



Diagnostic de maturité & plan de transformation de la Fonction Achats



Cartographie des dépenses dites « inclusives »



Création de la Sourcing School & plan de professionnalisation



Diagnostic d'adoption digitale pour une solution S2P



Business Case & Kit de Vente d'une solution S2P



Conception & Déploiement international d'une solution P2P

Focus sur nos offres

Centre d'expertise IVALUA

axys

Risk management : les enjeux du risque
fournisseurs

axys

Mettre la data au service
de la performance Achats

axys

Accompagner la transformation digitale
de la fonction Achats

axys

Engager la fonction
achats sur les enjeux RSE

axys

Accompagner la mise en conformité avec la
Réforme de la Facturation électronique

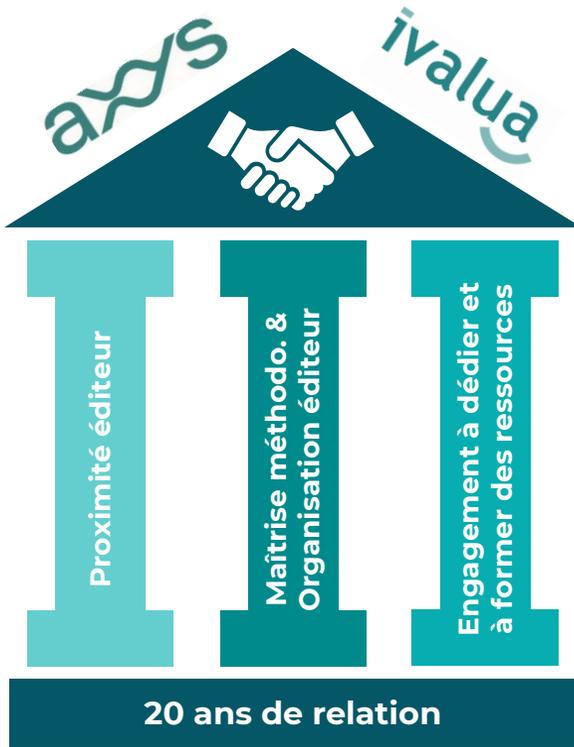
axys

Centre d'expertise IVALUA

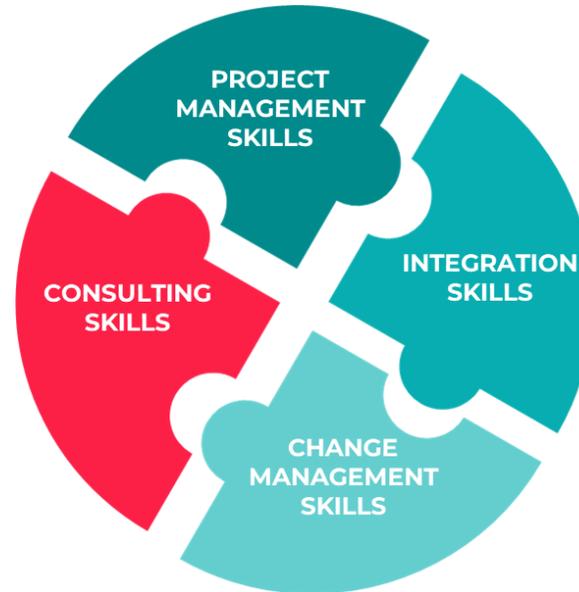
Une expertise de premier plan

Axys Consultants & Ivalua : 20 ans de partenariat

Un partenariat historique



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



+ 40 projets



~ 30 clients

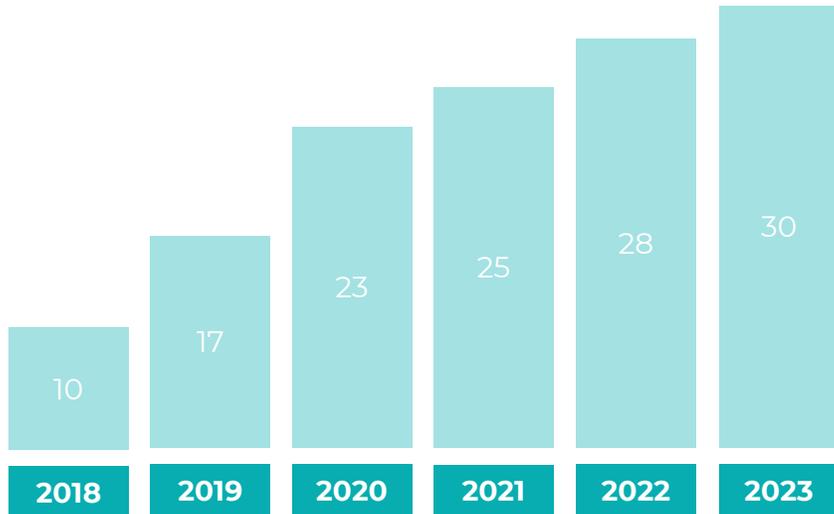
Une position unique sur le marché

Un vivier de compétences fonctionnelles & techniques sur Ivalua



45 Consultants au sein de la BU Achats

dont 35 faisant partie du Centre d'Expertise
(ayant déjà contribué à un projet Ivalua)



29

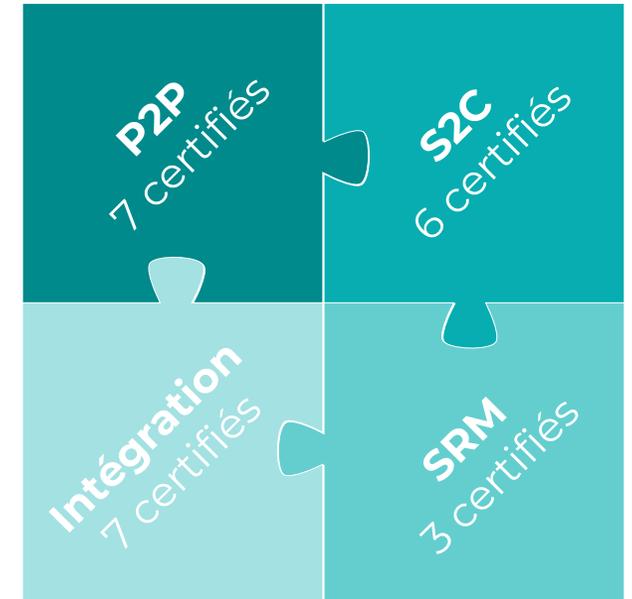
Consultants
certifiés à date *
dont
60% de niveau EXPERT
(P2P, S2C ou INT)



Des compétences complémentaires

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

23
Certifications
d'experts



+ Certified consultant on
Ivalua GenAI Boot Camp

* Un des deux Tiers cabinets de Conseil en nombre de certifiés en France

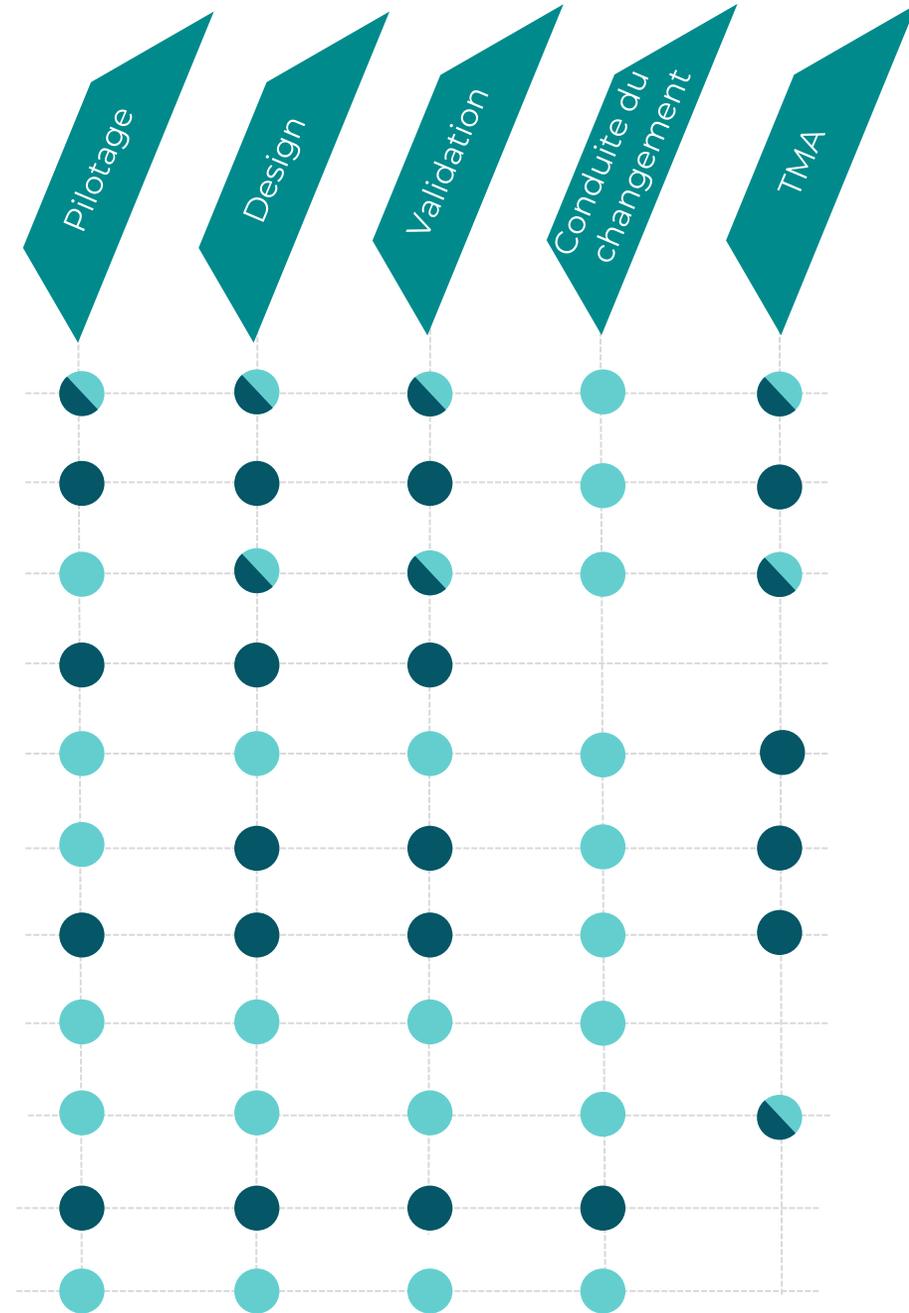
Axys mobilise sa force de frappe pour adresser les projets Ivalua avec des profils de consultants experts (+5 ans) pouvant conduire toutes les phases de projet ainsi que des consultants plus juniors (2-3 ans) pour les travaux de configuration / tests.

Des nombreux projets réussis

Positionnement AXYS

Positionnement d'Axys sur les missions ● Intégrateur ● AMOA fonctionnelle

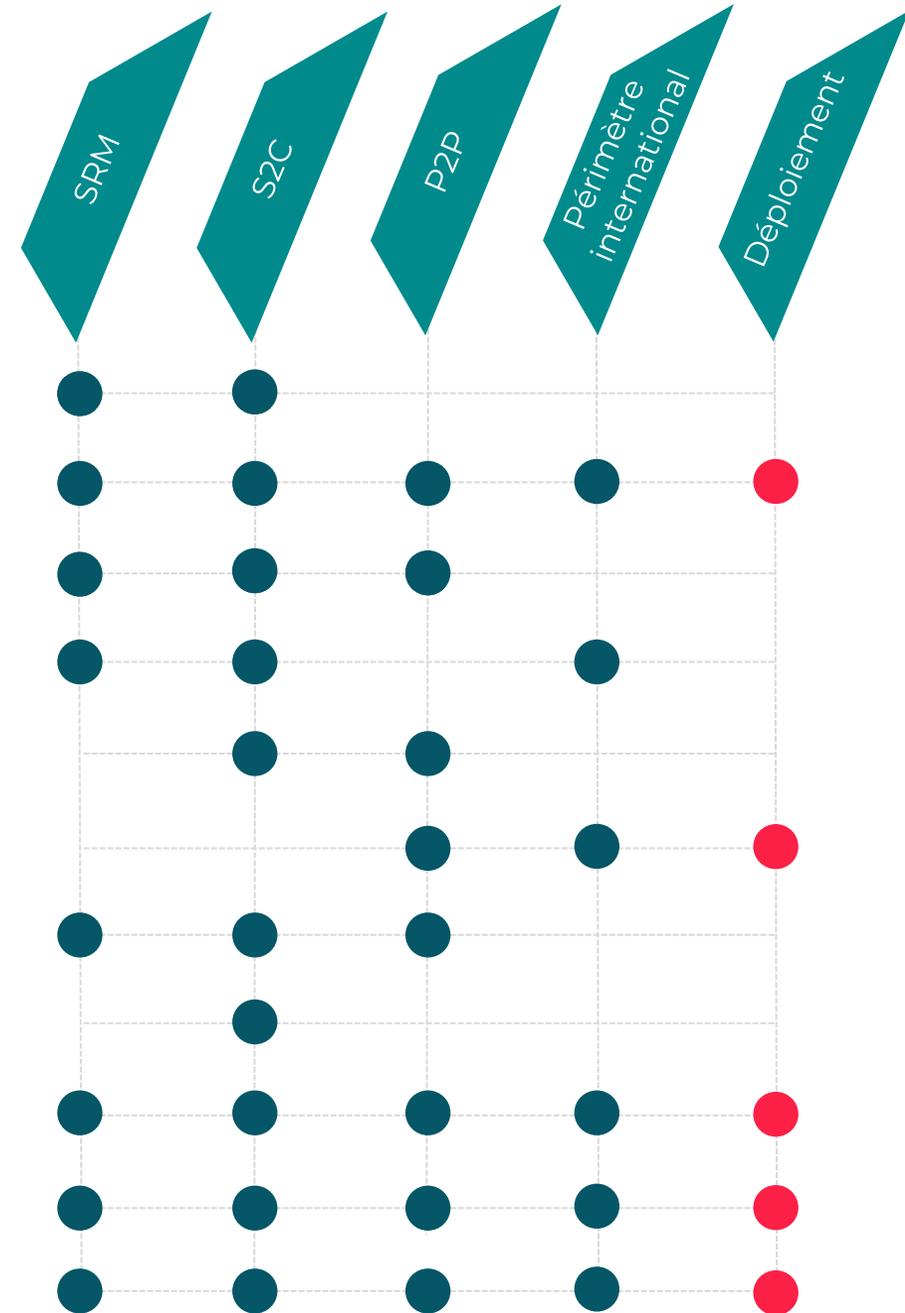
	ANDROS	Déploiement SRM et S2C Achats Directs et Indirects (RFx, Contrats, Docusign, Contract Authoring, SEDEX, formations à la modélisation de grilles, TMA)
	CREDIT AGRICOLE	Centre de Compétences de la solution Ivalua (SRM, Sourcing, Contrat et P2P) pour le MCO et le déploiement de la solution au niveau Groupe
	COVEA	Assistance et pilotage MOA pour la refonte du SI Achats et Accompagnement au changement
	BORGWARNER	Intégration de la solution Ivalua S2C (APQP, Contract, Sourcing, Pipeline & Fournisseurs 360) avec intégration avec PLM SAP
	EPFL	Assistance au déploiement de la solution sur les processus e sourcing et e-procurement
	HUTCHINSON	Pilotage & Intégration de la mise en œuvre d'un module Performance Fournisseur dans la solution Ivalua et du processus P2R sur le périmètre EMEA (> 60 sites déployés)
	MACIF	Intégration de la solution Ivalua (SRM, Sourcing, Contrathèque et P2P) & Accompagnement du changement – Full Suite avec lotissement
	Horlogerie luxe	Accompagnement Roadmap (déploiement portail fournisseurs, mise en œuvre S2C) : expertise métier + accompagnement au changement
	SUEZ ENVIRONNEMENT	Cadrage et mise en place de processus normalisés eProcurement par nature de dépenses sous le contrôle des achats
	SWISSPORT	Pilotage & Intégration de la mise en œuvre de la solution eAchats (S2P) sur le périmètre Suisse et Brésil
	RENAULT	PMO, AMOA S2P, Change Management & accompagnement utilisateurs P2O sur un périmètre mondial.



Des nombreux projets réussis

Couverture fonctionnelle

	ANDROS	Déploiement SRM et S2C Achats Directs et Indirects (RFx, Contrats, Docusign, Contract Authoring, SEDEX, formations à la modélisation de grilles, TMA)
	CREDIT AGRICOLE	Centre de Compétences de la solution Ivalua (SRM, Sourcing, Contrat et P2P) pour le MCO et le déploiement de la solution au niveau Groupe
	COVEA	Assistance et pilotage MOA pour la refonte du SI Achats et Accompagnement au changement
	BORGWARNER	Intégration de la solution Ivalua S2C (APQP, Contract, Sourcing, Pipeline & Fournisseurs 360) avec intégration avec PLM SAP
	EPFL	Assistance au déploiement de la solution sur les processus e sourcing et e-procurement
	HUTCHINSON	Pilotage & Intégration de la mise en œuvre d'un module Performance Fournisseur dans la solution Ivalua et du processus P2R sur le périmètre EMEA (> 60 sites déployés)
	MACIF	Intégration de la solution Ivalua (SRM, Sourcing, Contrathèque et P2P) & Accompagnement du changement – Full Suite avec lotissement
	Horlogerie luxe	Accompagnement Roadmap (déploiement portail fournisseurs, mise en œuvre S2C) : expertise métier + accompagnement au changement
	SUEZ ENVIRONNEMENT	Cadrage et mise en place de processus normalisés eProcurement par nature de dépenses sous le contrôle des achats
	SWISSPORT	Pilotage & Intégration de la mise en œuvre de la solution eAchats (S2P) sur le périmètre Suisse et Brésil
	RENAULT	PMO, AMOA S2P, Change Management & accompagnement utilisateurs P2O sur un périmètre mondial.



Un vivier de Consultants pour répondre aux différents besoins autour d'Ivalua



DIRECTION DE PROGRAMME
SI ACHATS

15 à 25 ans d'expérience SI Achat

- Apporte l'expertise transverse SI Achats
- Intègre les adhésions avec les enjeux stratégiques (comptables, contrôle de gestion...)
- Assure la relation avec l'éditeur Ivalua

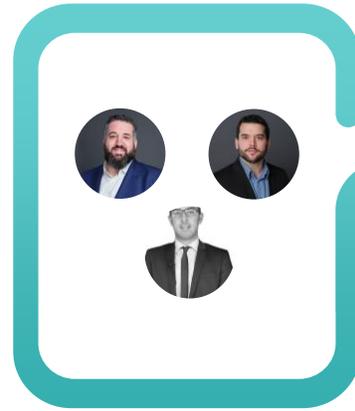


RESPONSABLE DE COMPTE
/ CHEF DE PROJET SI ACHATS

5 à 10 ans d'expérience SI Achats

Certifications L3 P2P & S2C

- Assure le cadrage et le pilotage des projets d'implémentation
- Apporte une vision globale autour de la mise en œuvre d'un SI Achats (besoins métier, change management)
- Garant des jalons, suivi des charges et qualité de la prestation



INTEGRATION MANAGER
(TECHNICAL LEADER)

5 à 10 ans d'expérience SI Achats

Certifications INTEGRATION & SQL + S2C

- Apporte l'expertise transverse SI Achats
- Intègre les adhésions avec les enjeux stratégiques (comptables, contrôle de gestion...)
- Assure la relation avec l'éditeur Ivalua



CONSULTANT FONCTIONNELS

1 à 5 ans d'expérience SI Achats

Certifications L3 P2P, S2C, SRM

- Paramètre l'outil selon les spécifications fonctionnelles, sur la base des Best Practices Ivalua



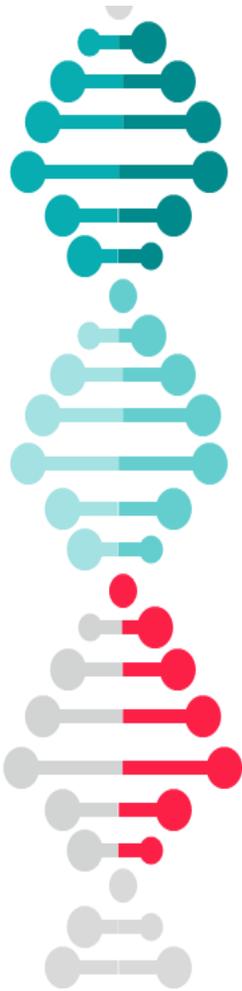
CONSULTANT TECHNIQUE /
CONSULTANT SUPPORT RUN

1 à 5 ans d'expérience SI Achats

Certification INTEGRATION

- Assure les travaux de paramétrages les plus « techniques » comme les requêtes complexes, les interfaces avec les SI & data providers

Une expertise articulée autour de 3 domaines de compétences...



1

Expertise métier

- Une connaissance approfondie de la **fonction Achats** et de ses **enjeux** actuels (**réglementaires, RSE...**) entretenue au quotidien grâce à des **REX** réguliers.
- 50 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**.

2

Digitalisation

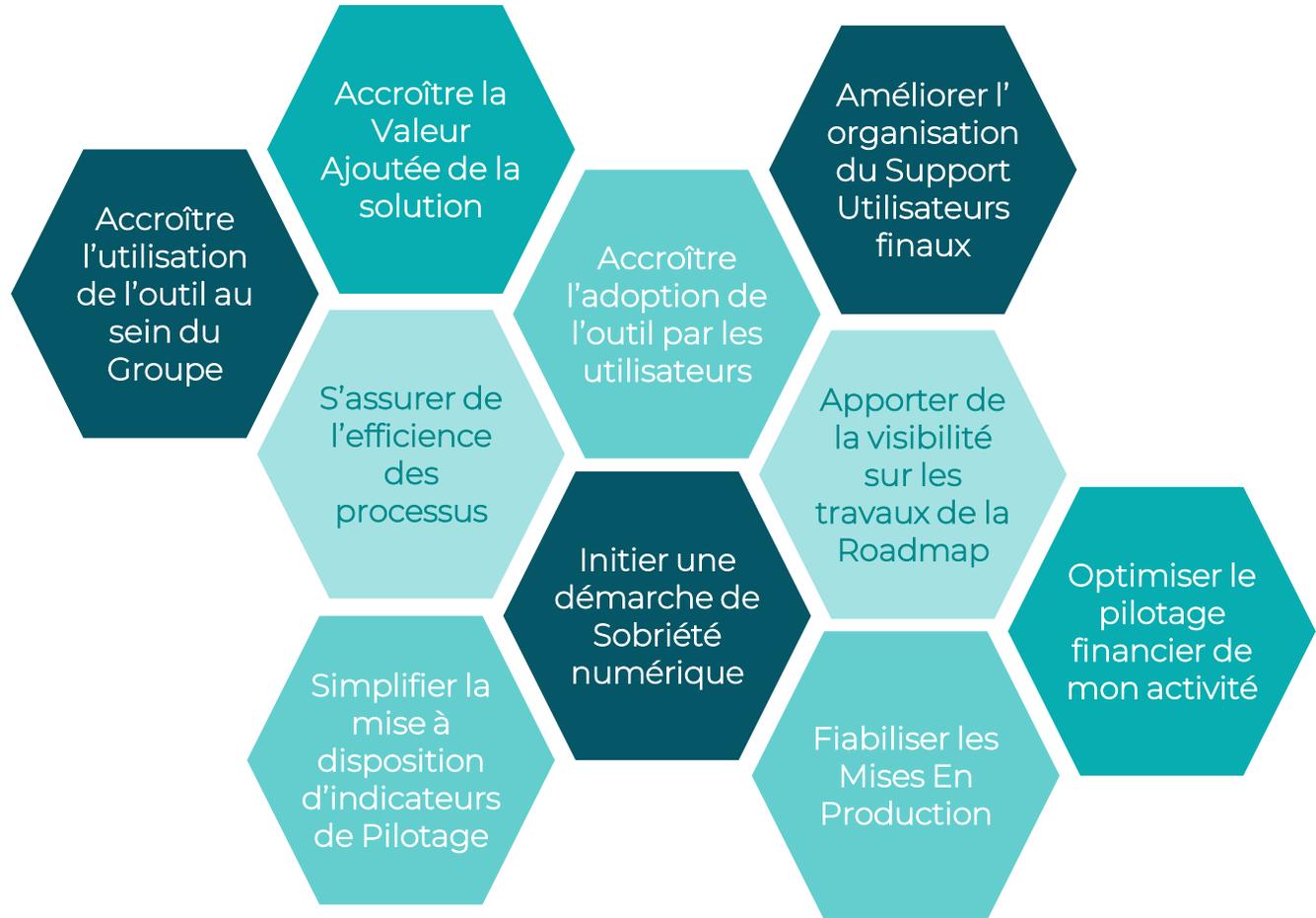
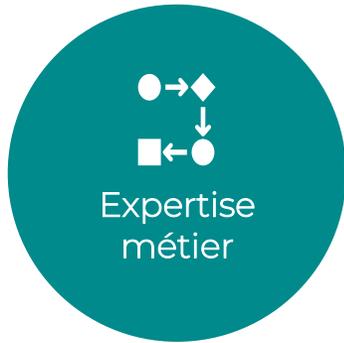
- Des Consultants aguerris aux sujets de **Digitalisation** de la fonction Achats : en amont des Projets SI Achats jusqu'à la Maintenance de l'application, en passant par la Conception des Core modules **P2P, S2C et SRM**
- Un **Centre de Compétences** composé de Consultants certifiés (INT / S2C / P2P) 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.

3

Change Management

- Une capacité à accompagner le Changement des Organisations dans le cadre de **projets** Ivalua quel que 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**.

... pour répondre aux problématiques de nos clients



Accompagner la transformation digitale de la fonction Achats

Assistance Maîtrise d'Ouvrage & Intégration de solutions S2P



PARTENARIAT

Axys Consultants a noué des accords de partenariats avec les éditeurs majeurs du monde des solutions eAchats et de la business intelligence dont la multiplicité est le gage de notre indépendance.



CAPITALISATION & EXPÉRIENCE

Nos équipes animent et maintiennent un référentiel d'expériences et des benchmarks qui sont de véritables accélérateurs pour nos missions.



VEILLE TECHNOLOGIQUE

Notre observatoire SIRIUS assure une veille des meilleures pratiques et des meilleures solutions du marché, y compris autour de l'IA et de la RPA en collaboration avec nos partenaires.

ZYCUS™



Oxalys
Make procurement easy

ivalua

proactis

coupa.com

synertrade

JAGGAER

basware

axiscope



corcentric™

Observatoire SIRIUS : donner une vision éclairée du marché

L'observatoire SIRIUS est né en 2019 de la collaboration entre AUDENCIA et AxyS au sein de la chaire « Achats et innovation digitale ».

La raison d'être de SIRIUS est de **fournir aux directeurs achats une veille constante du marché des SI Achats**, entre leaders connus et nouveaux entrants, pour les aider à identifier les acteurs les plus adaptés à leurs besoins.



Irruption des nouvelles technologies (IA...)



Explosion des données à manipuler



Emergence du « tout mobile »



Une offre de SI Achats plus large et variée

2021

2022

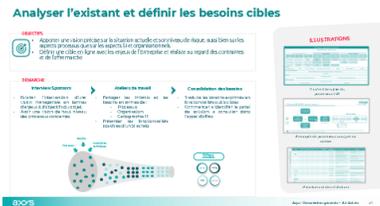


Aider à la compréhension des besoins & au choix d'une solution achats



Analyser l'existant & définir les besoins cibles

Apporter une vision précise sur la situation actuelle et son niveau de risque, aussi bien sur les aspects processus que sur les aspects SI et organisationnels.



Construire la feuille de route SI achats et son ROI

Aboutir à la feuille de route de transformation du SI Achats.
Construire le Business Case et évaluer le ROI.



Rédiger le cahier des charges

Formaliser le cahier des charges & le dossier de consultation complet.



Aider au choix de la solution

Préparer et piloter l'appel d'offres.
Animer les soutenances éditeurs & apporter son expertise pour choisir la solution la plus adaptée.



Construire la stratégie de déploiement

Se projeter sur le déploiement de la solution en définissant la stratégie et le planning de déploiement.
Construire le plan de déploiement au regard du contexte client et de la solution sélectionnée.



Définir la feuille de route de digitalisation des Achats afin de sélectionner la solution la plus pertinente au regard des enjeux et des besoins identifiés

Analyser l'existant et définir les besoins cibles

OBJECTIFS



- Apporter une vision précise sur la situation actuelle et son niveau de risque, aussi bien sur les aspects processus que sur les aspects SI et organisationnels.
- Définir une cible en ligne avec les enjeux de l'Entreprise et réaliste au regard des contraintes et de l'offre marché

DEMARCHE

Interview Sponsors

- Eclairer l'intervention d'une vision managériale en termes d'enjeux & d'objectifs du projet,
- Avoir une vision de haut niveau des processus concernés



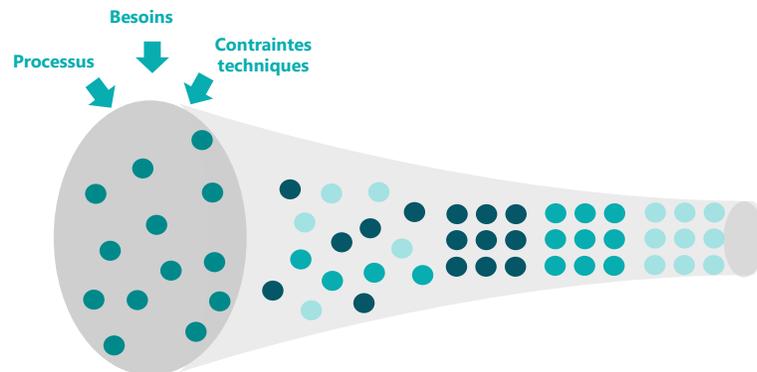
Ateliers de travail

- Partager les irritants et les besoins en termes de :
 - Processus
 - Organisation
 - Cartographie IT
- Présenter les fonctionnalités possibles d'un SI achats



Consolidation des besoins

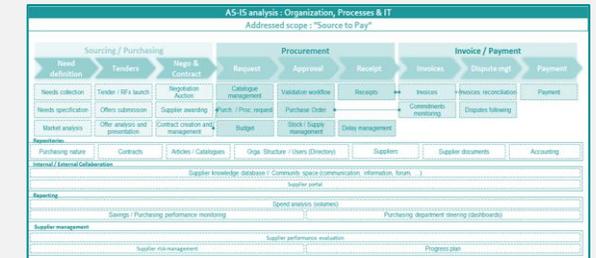
- Traduire les besoins exprimés en fonctionnalités outils cibles
- Commencer à identifier le panel de solution à consulter dans l'appel d'offres



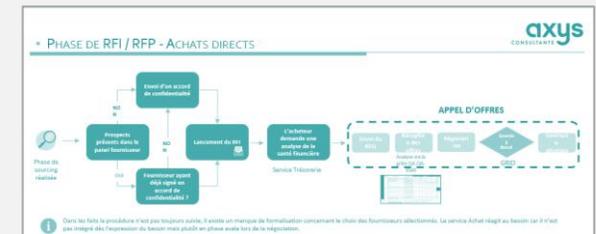
Editeurs consultés



ILLUSTRATIONS



Cadre d'analyse du processus S2P



Exemple de processus analysé en atelier

	Editeur	SMB	Scaling	Contract	RFP	Performance & Analytics	Flexibilité des processus	Process	Références
Lignes	Oracle
	OGEP
	Intsig
	Procuris
Contraintes	Procuris
	Procuris
	Procuris
	Procuris

Benchmark des SI Achats

Construire la feuille de route SI achats

OBJECTIFS



- Bâtir une feuille de route de transformation du SI Achats, qui
 - permet d'amener des bénéfices régulièrement et de démontrer la valeur
 - tient compte du contexte et des ressources pour tenir la promesse faite
- Se projeter dans les étapes du projet et anticiper la conduite du changement nécessaire pour atteindre les objectifs d'adoption

DEMARCHE



Collecte & Analyse de l'existant et des besoins cibles (étape 1)

Restitution du diagnostic

- Diagnostic des processus
- Cartographie des processus
- Cartographie applicative



Définir les scénarios cibles

Présentation des scénarios

- Scénarios cibles co-construits
- Evaluation des scénarios : couverture des besoins, impact organisationnel, conduite du changement associée, complexité technique



Evaluer les scénarios cibles

Construire un business case présentant le ROI des projets

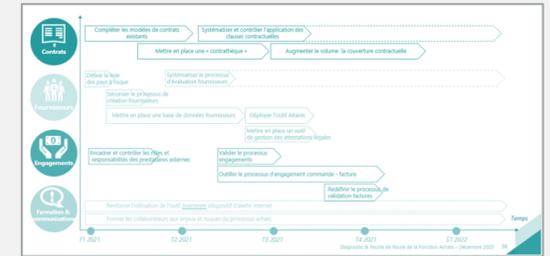
Elaboration feuille de route

- Etat de l'art / benchmark client
- Feuille de route SI Achats
- Business case



Définir la feuille de route / stratégie digitale achats

ILLUSTRATIONS



Feuille de route



Architecture fonctionnelle

BUDGET DE PLEINEMENT									
COUTS LIÉS À LA RÉALISATION & DÉPLOIEMENT DU PROJET									
COSTS & SAVINGS ESTIMÉS									
	Year end 1	Year end 2	Year end 3	Year end 4	Year end 5	TOTAL			
Spécifs (A)	0	800 000	1 000 000	1 000 000	4 000 000	11 200 000			
Non Spécifs (B)	0	800 000	1 000 000	1 000 000	4 000 000	11 200 000			
Spécifs (C)	0	800 000	1 000 000	1 000 000	4 000 000	11 200 000			
Non Spécifs (D)	0	800 000	1 000 000	1 000 000	4 000 000	11 200 000			
Spécifs (E)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (F)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (G)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (H)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (I)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (J)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (K)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (L)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (M)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (N)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (O)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (P)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (Q)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (R)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (S)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (T)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (U)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (V)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (W)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (X)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (Y)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (Z)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AA)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AB)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AC)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AD)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AE)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AF)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AG)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AH)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AI)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AJ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AK)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AL)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AM)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AN)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AO)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AP)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AQ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AR)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AS)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AT)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AU)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AV)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AW)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AX)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (AY)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (AZ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BA)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BB)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BC)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BD)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BE)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BF)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BG)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BH)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BI)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BJ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BK)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BL)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BM)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BN)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BO)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BP)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BQ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BR)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BS)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BT)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BU)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BV)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BW)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BX)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (BY)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (BZ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CA)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CB)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CC)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CD)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CE)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CF)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CG)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CH)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CI)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CJ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CK)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CL)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CM)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CN)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CO)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CP)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CQ)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CR)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CS)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CT)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Spécifs (CU)	-80 000	-300 000	-420 000	-420 000	-420 000	-2 270 000			
Non Spécifs (CV)	-80 000	-300 000</							

Sélectionner la ou les solution(s) en adéquation avec la cible validée

OBJECTIFS



- Choisir la ou les meilleure(s) solution(s) au regard des enjeux et du contexte adressé
- Animer l'analyse des offres et des soutenances
- Sélectionner le(s) éditeur(s) / intégrateur
- Accompagner la phase de contractualisation

DEMARCHE



Préparer la phase de sélection :

- Construire la grille d'évaluation des offres
- Définir les cas d'usage / scénarios de test



- **Piloter / co-piloter** l'appel d'offres
- **Analyser les offres reçues**

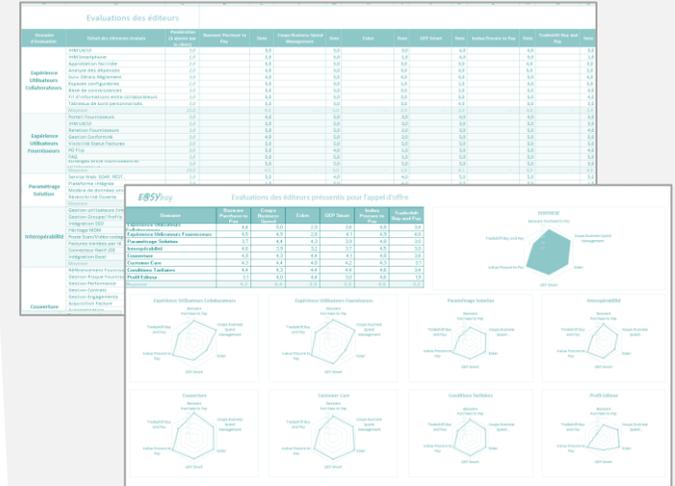


- Préparer et participer aux **soutenances**
- Définir la **shortlist** éventuelle

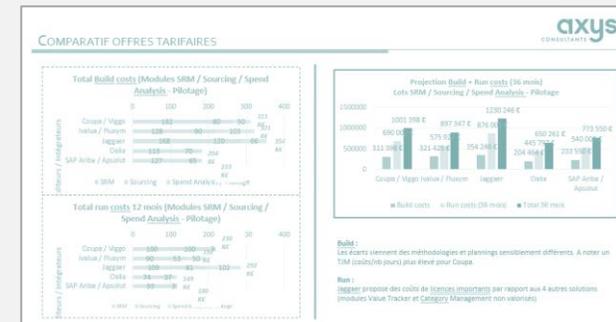


Rédiger et présenter le **dossier de choix final**

ILLUSTRATIONS



Grilles d'évaluation



Dossier de choix

4 principes directeurs pour booster l'adoption utilisateurs

Susciter l'envie et créer une rupture avec l'outil actuel

- S'appuyer sur une solution déjà existante permettant un planning optimisé tout en créant une rupture avec l'outil existant ;
- Diversifier les moyens de communication permettant de susciter l'envie et embarquer les utilisateurs au plus tôt du projet ;
- Montrer des résultats rapides et significatifs avec un premier lot portant sur la refonte de l'interface utilisateurs puis des lots successifs couvrant les différents besoins fonctionnels

Assurer la pérennité des actions de conduite du changement

- Accompagner le changement durant toutes les phases du projet, en s'assurant de couvrir à la fois la mise en place de la solution mais également la phase de de vie courante



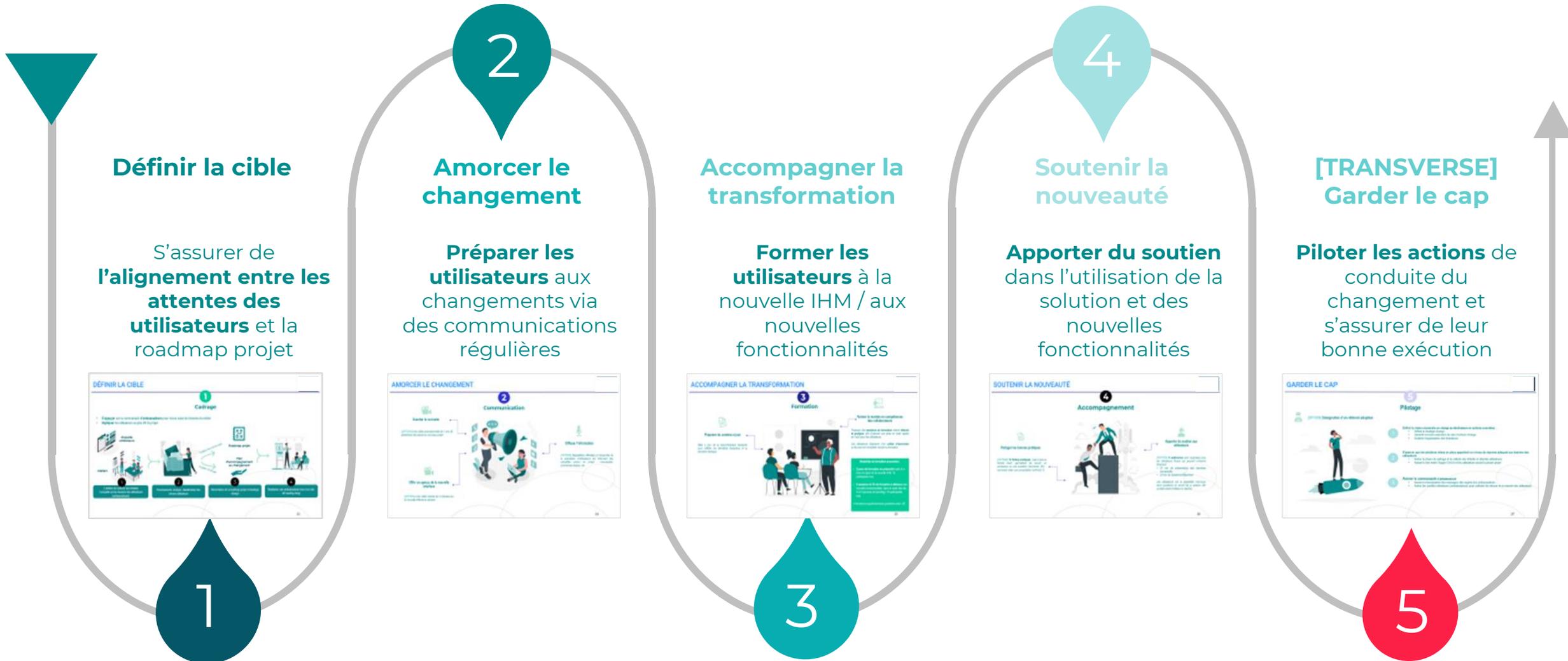
Adopter une vision orientée utilisateurs

- Collecter les irritants et attentes des utilisateurs avant de démarrer la mise en place du nouvel outil pour s'assurer de répondre aux besoins des utilisateurs ;
- Intégrer des utilisateurs finaux au projet grâce à la mise en place d'un groupe d'ambassadeurs, qui seront acteurs du projet à toutes les étapes
- Accompagner l'équipe projet dans la priorisation des fonctionnalités à mettre en place

Piloter les actions de conduite du changement

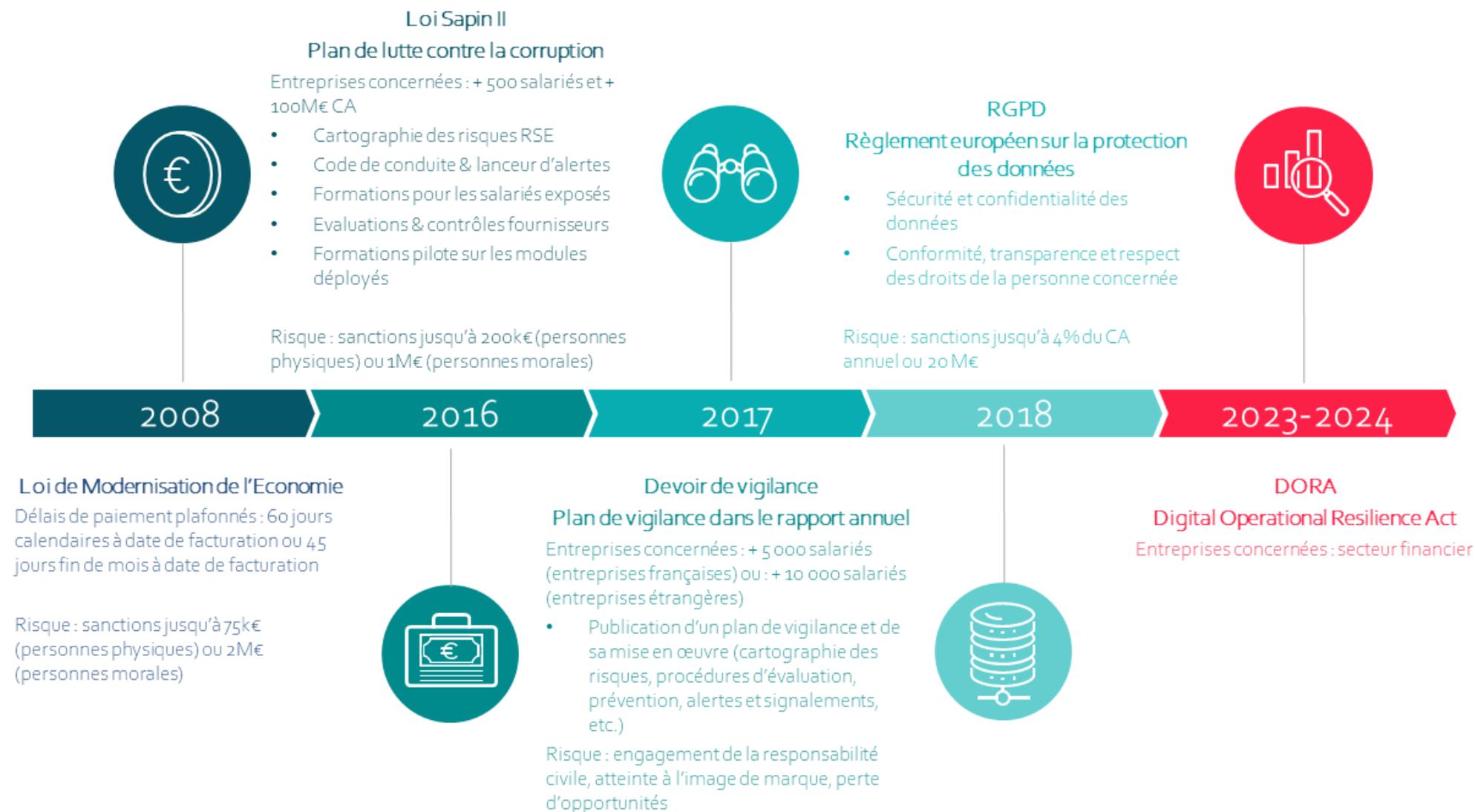
- Établir une stratégie de conduite du changement et s'assurer de sa bonne exécution
- Désigner un « responsable adoption » dont le rôle est de garantir l'adéquation entre les besoins collectés et les solutions mises en place

Trajectoire conduite du changement



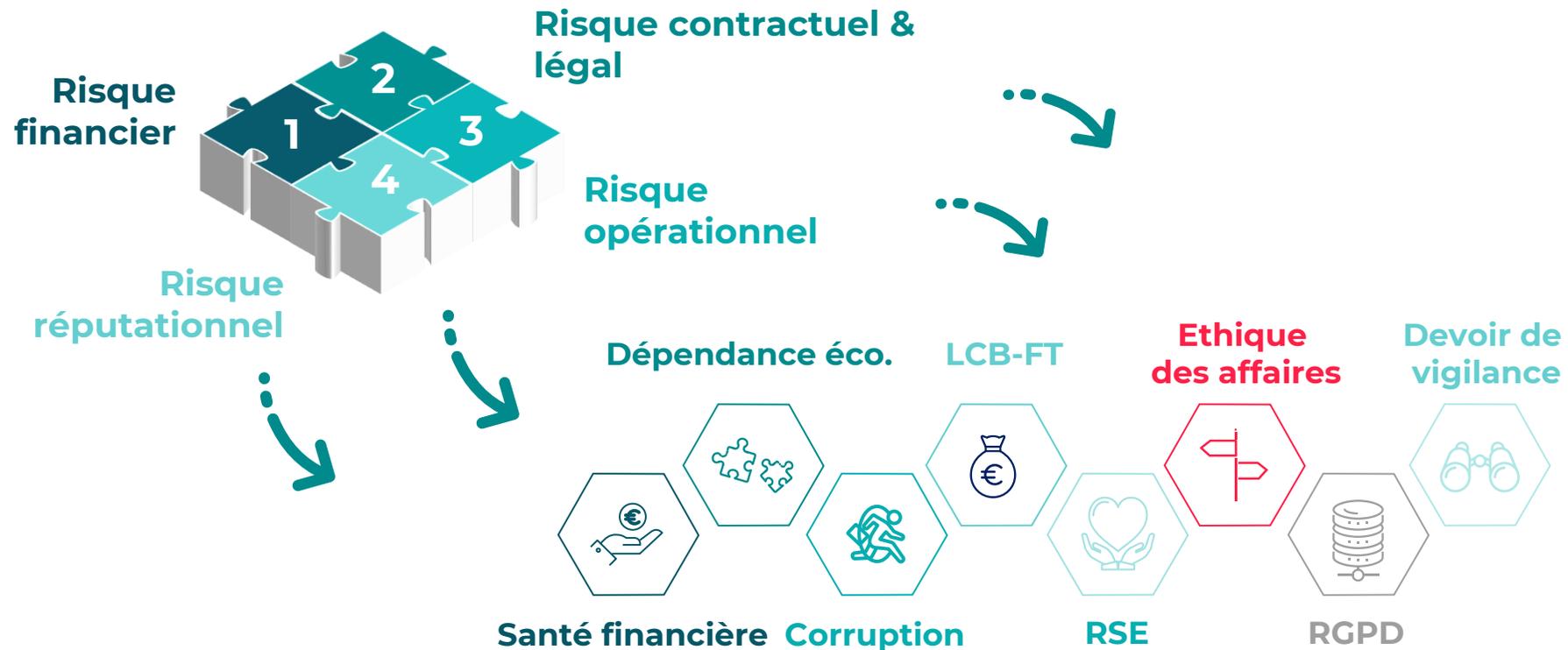
Risk management : les enjeux du risque fournisseurs

Des évolutions réglementaires en hausse



Des risques fournisseurs à mettre sous contrôle

Être en capacité d'évaluer les nombreux éléments constitutifs du risque fournisseurs pour mettre en œuvre des plans de prévention



Utiliser les données externes pour mettre sous contrôle

3 tendances clés sur le marché des Third-Party provider :

- **Une offre complète des domaines de surveillance** : l'offre du marché permet de couvrir la totalité des domaines à surveiller, des **données d'identité** d'un fournisseur aux **données ESG**, en passant par la **santé financière**.
- **Une multiplicité des offres sur le marché**, difficilement comparables sans une **analyse rigoureuse** dans le détail des méthodes et des métriques
- **Une tendance à la concentration** autour de grands acteurs du marché : les plus grands acteurs du marché poursuivent leur croissance à travers l'acquisition d'entreprises spécialisées par domaine, par secteur ou par plaque géographique.

creditsafe

MOODY'S

DATA
altares

MSCI

coface

riskmethods
a sphera company

ISS

ecovadis

SUSTAINALYTICS

eAttestations

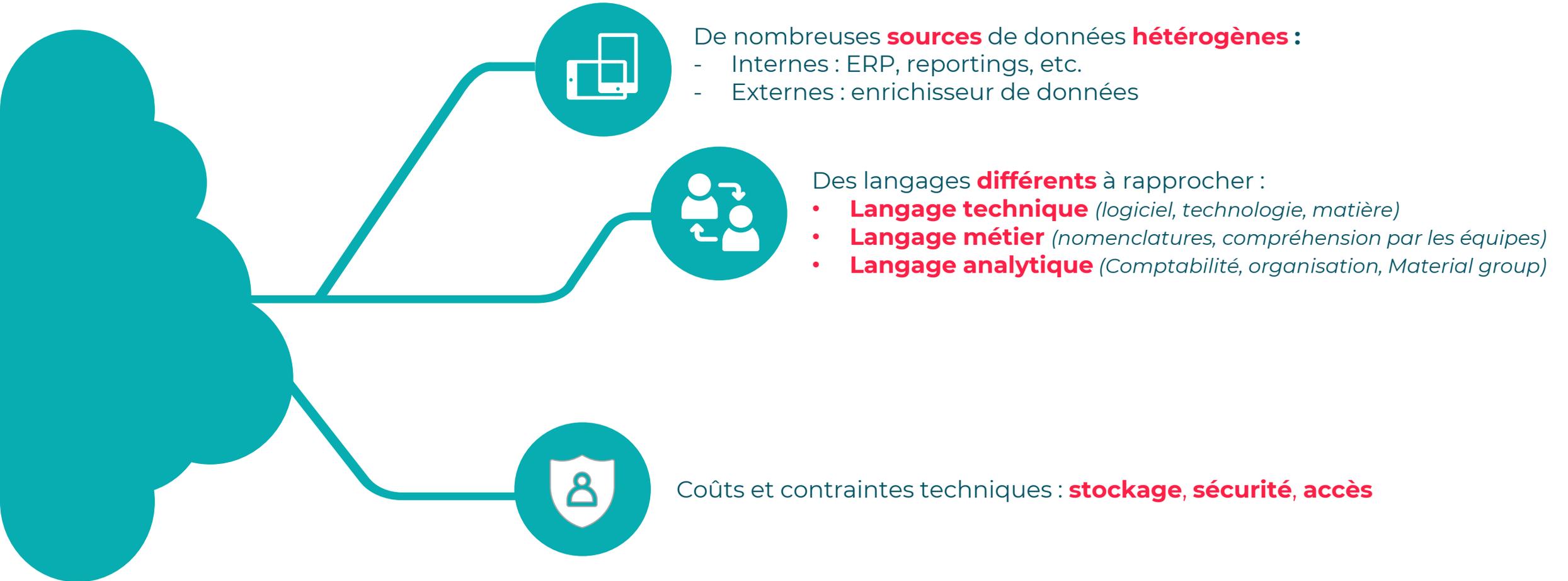
attestation légale
ONCE FOR ALL

Gérer le cycle de vie du risque



Mettre la data au service de la performance Achats

Structurer et harmoniser les référentiels



Utiliser la donnée comme moyen et non comme objectif

Une donnée utile est une donnée pouvant aider les parties-prenantes à fiabiliser la prise de décision.

Exploiter vos données pour :

1

PILOTER

Obtenir une vision objective et fiabilisée permettant d'orienter les décisions de l'organisation

3

AMELIORER

S'appuyer sur des informations harmonisées et structurées pour construire les plans de progrès

2

COLLABORER

Faire parler les données disponibles via des indicateurs partagés pour étayer les échanges et les choix

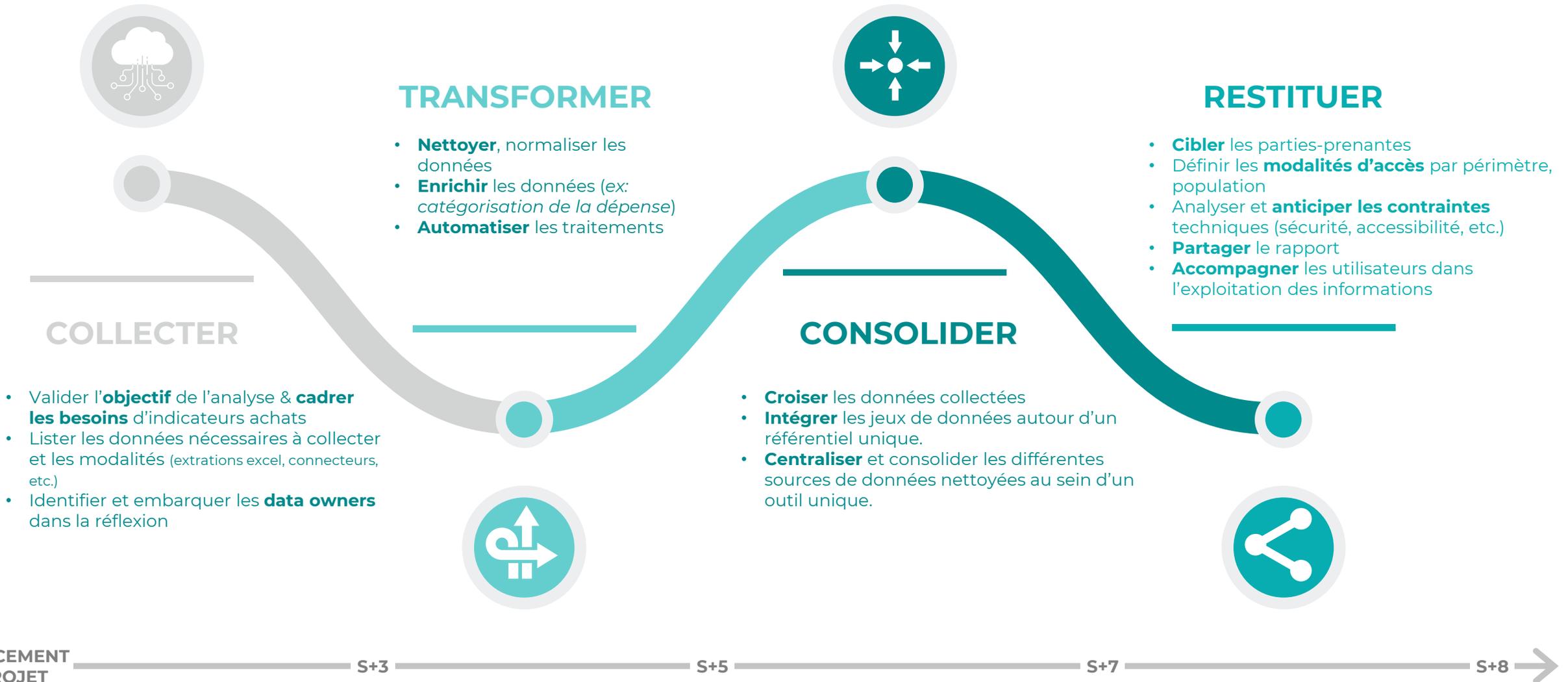
4

COMMUNIQUER

Donner du sens et faciliter l'acculturation des parties-prenantes internes et externes par la donnée



4 étapes clés pour construire une vision consolidée de vos achats

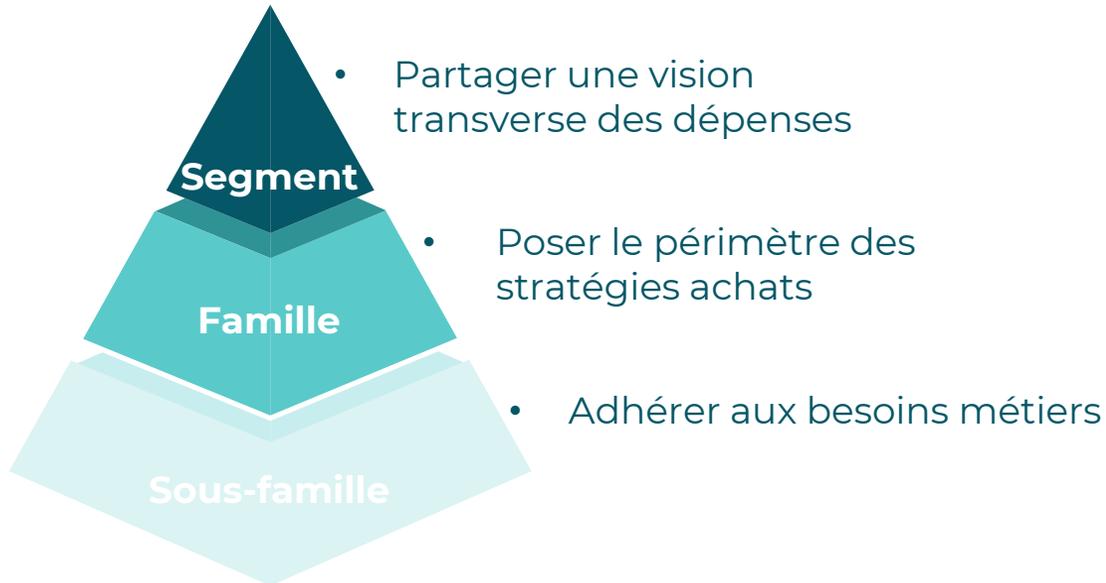


Définir un langage commun pour faciliter la lecture des dépenses

Construire un référentiel unique pour fournir une vision commune et contextualisée à l'ensemble des parties-prenantes achats.

Méthodologie de segmentation :

- S'appuyer sur des informations transverses pour construire une nomenclature groupe : fournisseurs, plan comptable, etc.
- Définir une segmentation à 3 niveaux afin de :



PERMETTRE D'IDENTIFIER / VALORISER / AMELIORER SA COUVERTURE ACHATS

Montant total Ensemble des dépenses facturées sur la période définie	Non adressable Dépenses hors du périmètre d'intervention des équipes achats (ex: Charges, impôts et taxes)
	Adressable Dépenses pouvant faire l'objet d'une couverture achats (contrats cadre, marchés, catalogue)
	Non adressé Dépense non couverte par les achats
	Adressé Dépenses couvertes par les achats

Retour sur un cas d'usage

Construire le tableau de bord achats d'une centrale d'achats

CONTEXTE

1 **direction** achats

10 **entités** (hôpitaux affiliés)

> 5 **ERP** différents

Des **référentiels** hétérogènes (plans comptables, fournisseurs)

Modèle de données observé



DEMARCHE

Identification des **données clés** à collecter



Création d'un « **template** » de données unique



Onboarding entités



Réception des fichiers complétés



Contrôle des données & construction d'une nomenclature achats commune



Consolidation & intégration des données



RESULTAT

1 tableau de bord achats unique (vision consolidée)

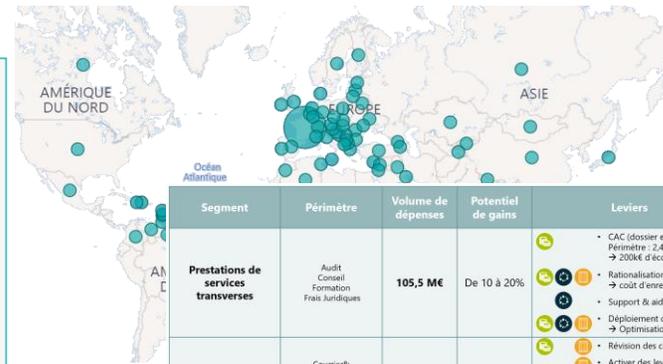
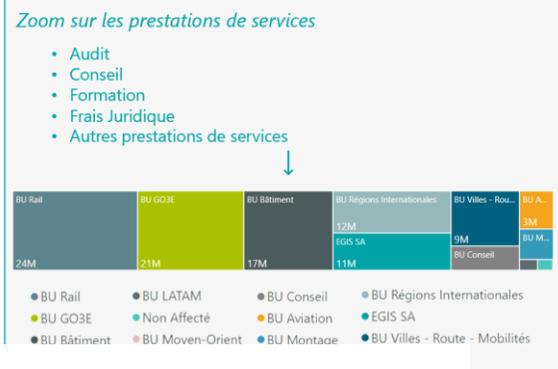
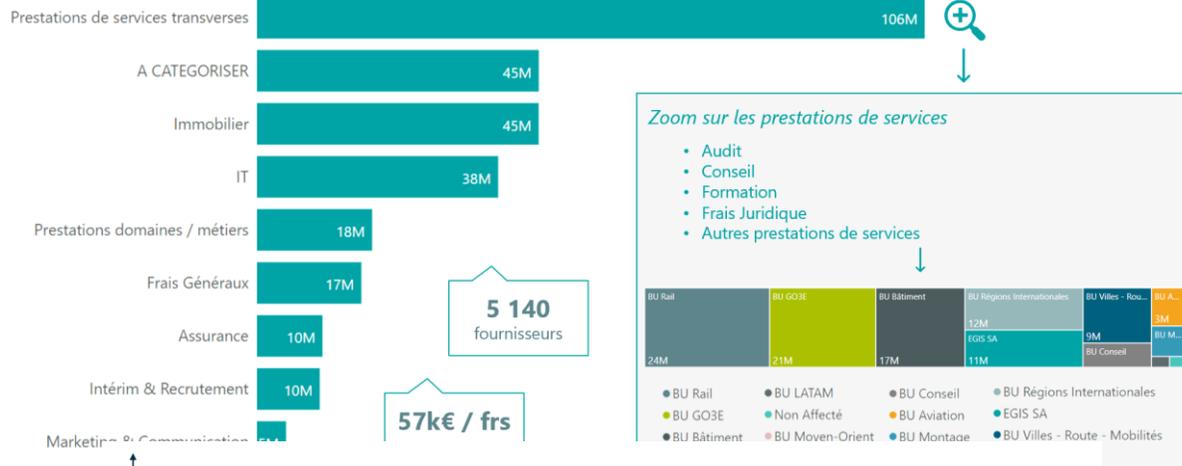
1 nomenclature achats commune

10 rapports accessibles aux entités (visions individuelles)

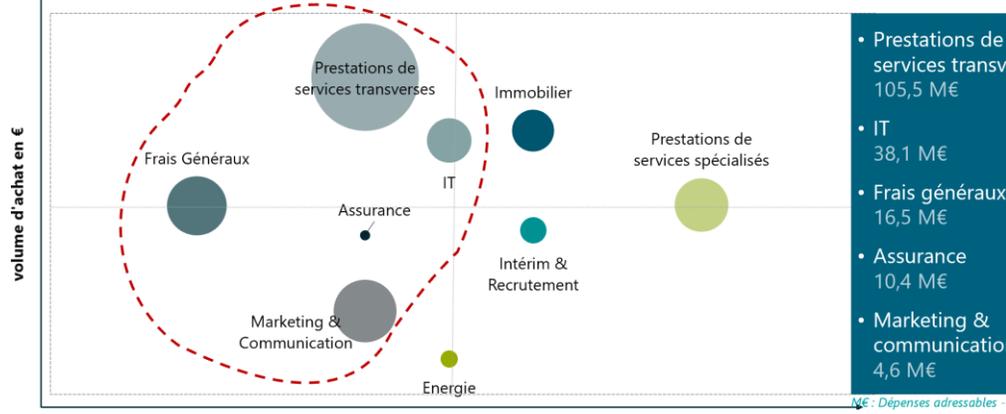


Exemples de livrables

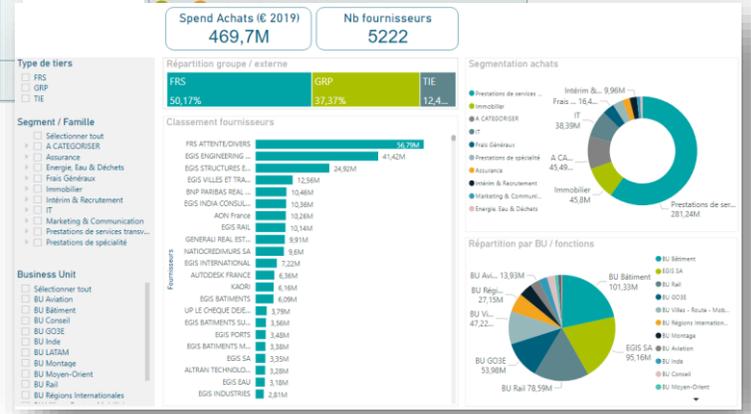
Illustrations : Cartographie des dépenses et identification des leviers achats



Segment	Périmètre	Volume de dépenses	Potentiel de gains	Leviers
Prestations de services transverses	Audit Conseil Frais Juridiques	105,5 M€	De 10 à 20%	<ul style="list-style-type: none"> • CAC (dossier en cours) Périmètre : 2,4M€, dont 1,5M€ France → 200k€ d'économies attendables • Rationalisation des factures (près de 50% des factures < 600€) → coût d'enregistrement + délai de paiement • Support & aide à la définition des besoins collaborateurs • Déploiement d'une market place → Optimisation et fluidification des processus
Frais Généraux	Courrier & affranchissement, Nettoyage, Matériels & fournitures, Voyages & déplacement, Services délégués, Sécurité	16,5 M€	De 15%	<ul style="list-style-type: none"> • Révision des contrats en cours / à échéance • Activer des leviers Achats Responsables (image) • Déploiement d'une market place → Optimisation et fluidification des processus • Rationalisation des commandes/factures (plus de 50% des factures < 125€) • Optimisation du traitement de factures et rapprochement automatique (efficacité)
Informatique & télécommunication	Hardware, Software, Matériels & équipements informatiques			
Marketing & Communication	Achats d'espaces média, Bases de données, PAO, Sponsoring, Presse			



ME: Dépenses adressables



Engager la fonction achats sur les enjeux RSE

Renforcer ses engagements achats responsables

Disposer d'éléments tangibles pour poser les bases de votre plan d'actions Achats Responsables, mesurer et piloter les résultats des actions déployées.



Structurer vos enjeux achats responsables

Construire et formaliser la politique et les engagements de la Direction des Achats avec ses parties prenantes internes et externes.

S'appuyer sur la norme ISO 20400 et la démarche RFAR pour identifier, prioriser et lancer vos actions.

Professionaliser la fonction achats au regard des enjeux et bonnes pratiques actuelles.



Soutenir l'exécution opérationnelle des achats

Intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dès l'étape de sourcing.

Sécuriser vos achats via l'analyse des risques et opportunité par famille, et l'élaboration des plans d'actions associés.

Renforcer votre impact local en identifiant les prestataires situés proche de vos sites.

Renforcer votre politique Mobilité Verte.



Piloter vos engagements achats et responsables

Identifier les indicateurs pertinents selon votre contexte et les centraliser au sein d'un outil unique et fédérateur.

Monter ou ajuster les plans d'améliorations.

Communiquer avec les parties-prenantes sur la base d'éléments factuels.

Orienter et valider les décisions stratégiques de l'organisation

Engager la fonction achats sur les enjeux RSE



Structurer vos enjeux achats responsables

Construire et formaliser la politique et les engagements de la Direction des Achats avec ses parties prenantes internes et externes.

S'appuyer sur la norme ISO 20400 et la démarche RFAR pour identifier, prioriser et lancer vos actions.

Professionnaliser la fonction achats au regard des enjeux et bonnes pratiques actuelles.



Piloter vos engagements achats responsables

Identifier les indicateurs pertinents selon votre contexte et les centraliser au sein d'un outil unique et fédérateur.

Monter ou ajuster les plans d'améliorations.

Communiquer avec les parties-prenantes sur la base d'éléments factuels.

Orienter et valider les décisions stratégiques de l'organisation.



Valoriser vos achats inclusifs

Identifier vos prestataires pouvant se prévaloir de critères Achats « Socialement Responsables ».

Quantifier et valoriser votre impact auprès de vos parties prenantes.

Organiser un sourcing plus inclusifs et diversifier votre panel.



Réduire l'empreinte carbone de vos achats

Mesurer le poids carbone de votre chaîne de valeur.

Répondre aux enjeux réglementaires (déclarations BEGES, DPEF, CSRD).

Répondre aux sollicitations internes (DG, marketing, RH, etc.).

Mettre en place les conditions de dialogue et les plans de progrès avec tous les acteurs.



Soutenir l'exécution opérationnelle des achats

Intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dès l'étape de sourcing.

Sécuriser vos achats via l'analyse des risques et opportunités par famille, et l'élaboration des plans d'actions associés.

Renforcer votre impact local en identifiant les prestataires situés proche de vos sites.

Renforcer votre politique Mobilité Verte.

Quelques références d'accompagnement aux achats responsables

Client	Type d'intervention	Détail de l'accompagnement	Secteur
	Valorisation des achats inclusifs	<ul style="list-style-type: none"> • Identification et qualification des fournisseurs inclusifs. • Valorisation de la dépense réalisée auprès de tiers socialement responsables. • Identification de l'impact local des achats sur le territoire. • Création d'un tableau de bord dynamique permettant de suivre l'évolution des achats inclusifs et intégration dans l'environnement applicatif du client. • Diffusion des données clés aux principales parties-prenantes. 	Secteur Public, Industrie, Banque & Assurance, Transport & logistique, Energie
	Aide au sourcing responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Mise à disposition des acheteurs d'une solution d'aide à l'identification de tiers inclusifs, support aux activités de sourcing : • Outil de recherche permettant d'identifier par catégorie achats et localisation géographique les fournisseurs socialement responsables*. <p><i>*issus du secteur adapté et protégé ou de l'ESS, etc.</i></p>	Transport & logistique, Energie
	Evaluation de l'empreinte carbone des achats	<ul style="list-style-type: none"> • Construction du référentiel des facteurs d'émissions carbone contextualisé aux achats du client. • Mesure du poids carbone des achats, et identification des fournisseurs et familles les plus émettrices. • Construction d'un tableau de bord dynamique permettant de cartographier les postes d'émissions de carbone, selon les axes analytiques du client. • Diffusion des données aux principales parties-prenantes. • Identification des axes et modalités de réduction de l'empreinte carbone des achats. 	Secteur Public

Structurer vos enjeux achats responsables

OBJECTIFS



- Structurer et prioriser vos enjeux en s'appuyant sur la démarche RFAR et la norme ISO 20400.
- Construire et partager un « point zéro » avec les parties prenantes internes et externes, afin d'embarquer la fonction achats vers une feuille de route transverse et globale.
- Encadrer les pratiques achats au regard des enjeux de l'Entreprise

DEMARCHE

Mener un état des lieux avec vos parties-prenantes (questionnaire 360°) pour évaluer vos engagements responsables et construire une cible ambitieuse

Politique & Gouvernance

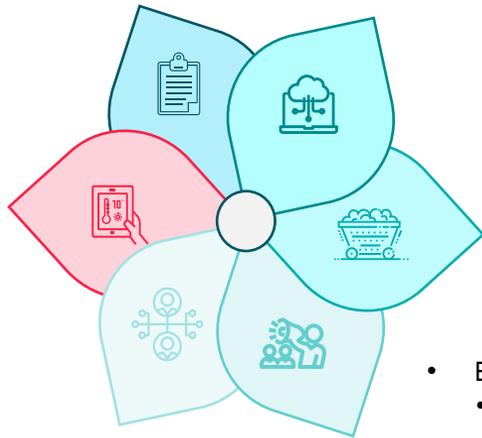
- Notes / communications à diffusion large définissant vision, valeurs et ambitions RSE
- Politique d'Achats Responsables
- Cartographie des parties prenantes

Conformité

- Code éthique
- Formation compliance des collaborateurs
- Devoir de vigilance, SAPIN II

Stratégie famille d'achats

- Développer les territoires
- Favoriser la diversité chez les fournisseurs
- Développer les TPE/PME
- Favoriser l'innovation chez les fournisseurs



Processus & Pratiques

- Procédure achats
- Contrats en place & clauses RSE
- Objectifs fixés aux acheteurs
- Conditions Générales d'Achats

Fournisseurs

- Cartographie des risques
 - Démarche TCO et ACV
- Questionnaires de satisfaction

Outils

- Tableau de bord et indicateurs
- Enquêtes, évaluations internes et externes
- Dématérialisation et portail d'échange

ILLUSTRATIONS



PROCUREMENT MATURITY ASSESSMENT		Completion	0%
» PERFORMANCE & STEERING			
How procurement facilities is covered ?	How procurement facilities is covered ?	+	+
How economic performance is covered ?	How economic performance is covered ?	+	+
How risk & compliance are included in procurement performance ?	How risk & compliance are included in procurement performance ?	+	+
How procurement process is monitored ?	How procurement process is monitored ?	+	+

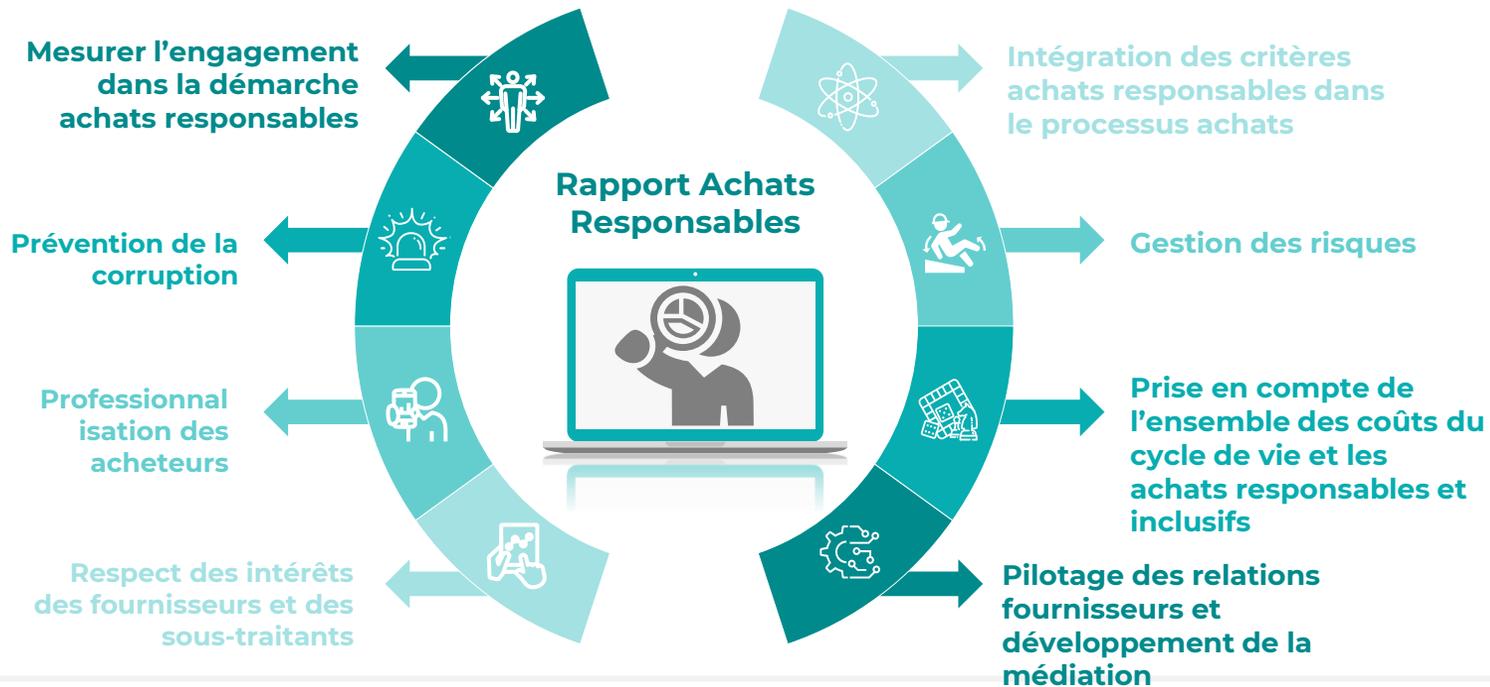
Piloter vos engagements achats responsables

OBJECTIFS

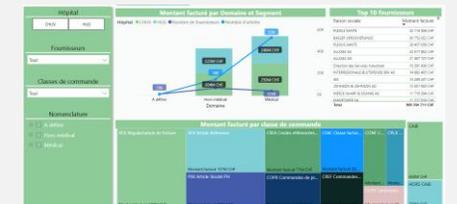
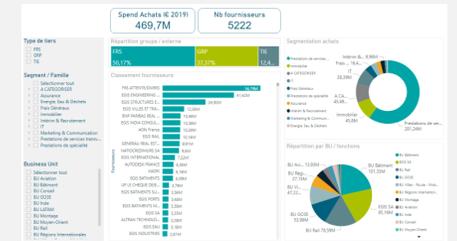


- Fixer et suivre vos objectifs et plans d'actions, mesurer la progression
- Communiquer des éléments et données factuelles à vos parties-prenantes
- Engager les actions de sensibilisation et formation sur la base de données tangibles et partagées

DEMARCHE



ILLUSTRATIONS



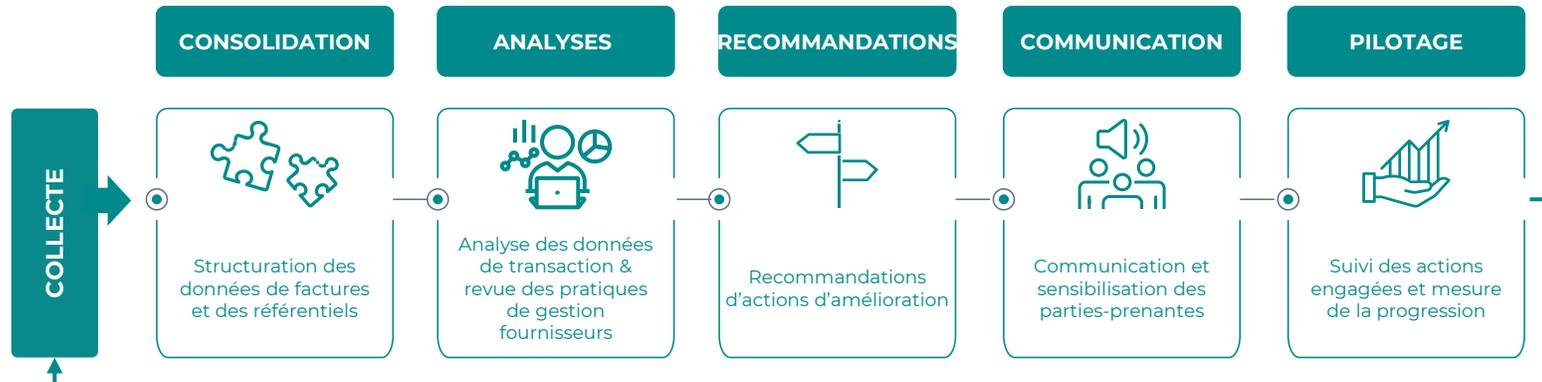
Mettre sous contrôle vos délais de paiement

OBJECTIFS



- Disposer d'une grille de lecture avec les indicateurs permettant d'identifier les transactions à plus gros impact et le risque financier encouru
- Identifier vos axes d'amélioration en adéquation avec les bonnes pratiques (RFAR) et les réglementations.
- Mettre sous contrôle vos relations fournisseurs et les risques afférant

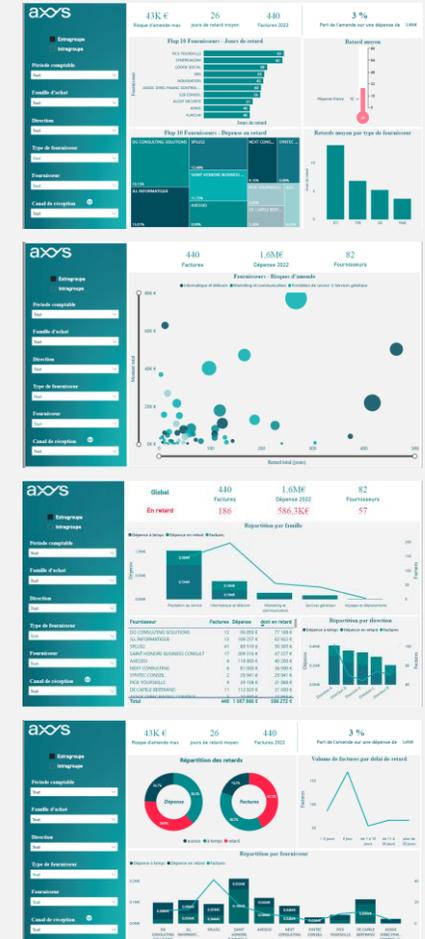
DEMARCHE



BENEFICES

- ▶ Optimiser vos processus de paiement
- ▶ Améliorer la relation fournisseurs
- ▶ Préparer la labellisation RFAR
- ▶ Anticiper le 1^{er} reporting CSRD
- ▶ Anticiper la directive européenne « Late Payment Regulation »

ILLUSTRATIONS



Valoriser vos achats inclusifs

OBJECTIFS



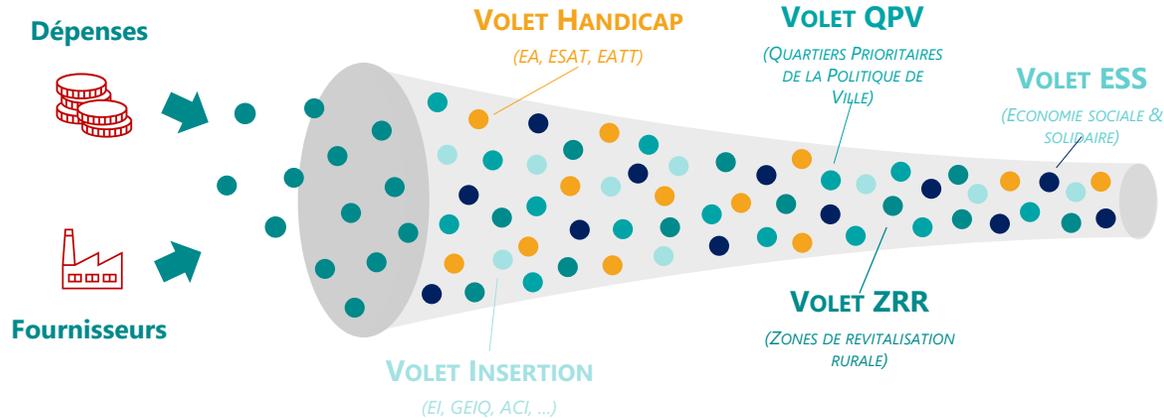
- Identifier les fournisseurs & prestataires pouvant se prévaloir de critères Achats « Socialement Responsables »
- Identifier les leviers fournisseurs/familles pour doper vos achats inclusifs
- Valoriser l'impact Achats Responsables auprès de vos parties prenantes

DEMARCHE

Analyse de vos données

Qualification des données
via notre base Axys Consultants

Restitution dynamique



Rapport
« Achats Inclusifs »

ILLUSTRATIONS



Réduire l'empreinte carbone de vos achats

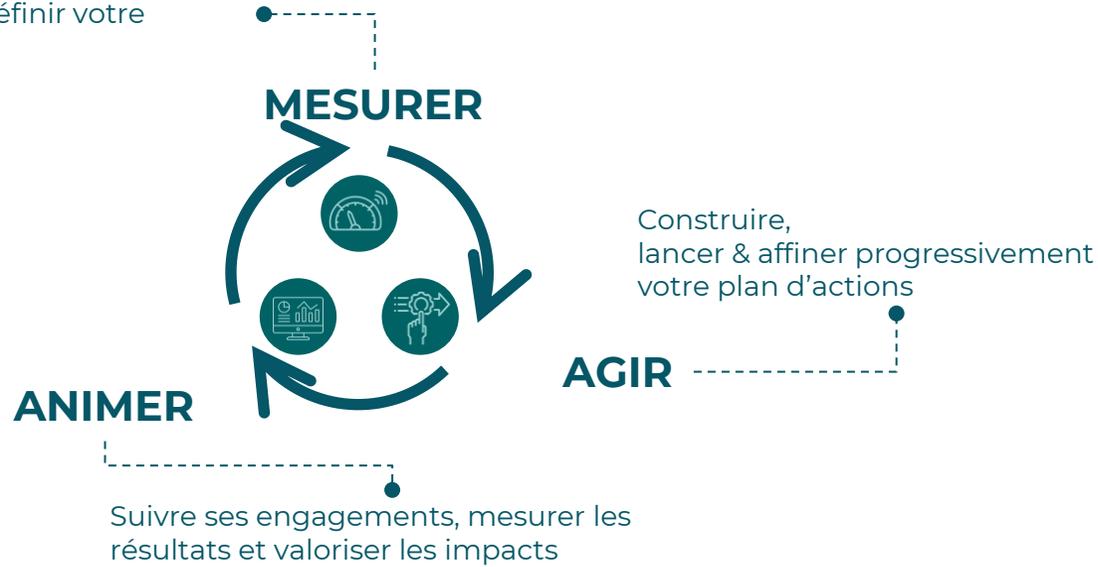
OBJECTIFS



- Mesurer l'intensité et le poids carbone des fournisseurs et des familles
- Sensibiliser acheteurs et parties prenantes, fixer les objectifs et prioriser les actions à lancer.
- Contribuer à la stratégie bas carbone du groupe en pilotant la réalisation des objectifs.

DEMARCHE

Evaluer l'empreinte carbone de vos achats avant de définir votre ambition



ILLUSTRATIONS



Soutenir opérationnellement la mise en place des achats responsables

OBJECTIFS



- Participer activement au plan d'actions Achats Responsables, en renforçant vos achats inclusifs et améliorant votre performance extra-financière.
- Intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dès les premières actions achats, en amont du processus afin de placer les objectifs RSE au centre des projets.

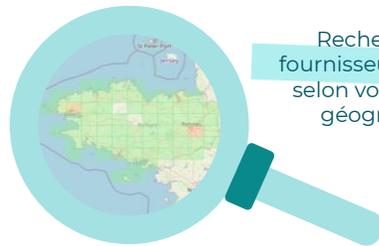
DEMARCHE

Identifiez le nombre de fournisseurs inclusifs potentiels répondant à votre recherche



Qualifiez rapidement un fournisseur

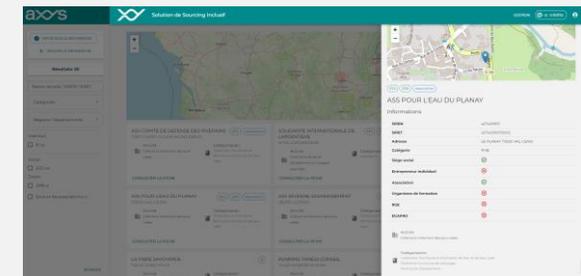
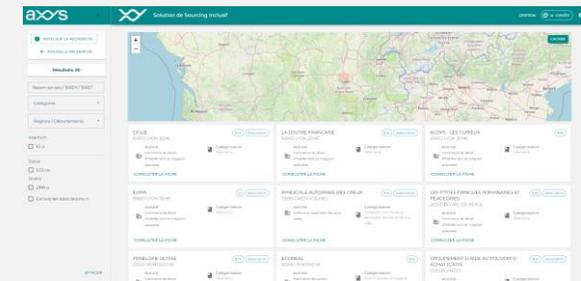
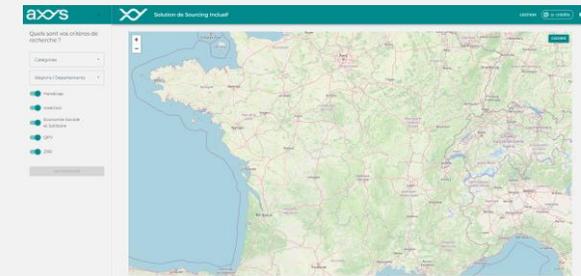
Obtenez une vision catégorisée & simplifiée de vos recherches



Recherchez les fournisseurs « locaux » selon votre position géographique

- ✓ Une base de données de plus de 1,5 millions de tiers
- ✓ Une segmentation achats basée sur la nomenclature universelle UNSPSC, personnalisable à votre contexte.
- ✓ Visibilité sur les prestataires déjà actifs au sein de votre organisation, grâce à l'identification de vos tiers inclusifs.

ILLUSTRATIONS



Accompagner la mise en conformité avec la Réforme de la Facturation électronique

Réforme Facturation Electronique

Notre proposition de valeur axée autour de 2 leviers

#Levier 1 : depuis plus de 25 ans, de nombreuses références réussies sur l'optimisation des processus O2C, P2P et Dématérialisation de factures nous permettant de vous apporter des retours d'expérience et benchmarks (solution et architecture SI hybrides).

Feuille de route digitale

Business Case

Aide au choix de solution

Exemple d'architecture

Procure To Pay

Dématérialisation des factures

Order to Cash



Excellence opérationnelle

Définition de l'organisation (CSP)

Audit & optimisation des Processus cibles



Réforme Facturation Electronique

Notre proposition de valeur axée autour de 2 leviers

#Levier 2 : Depuis 2021, une extension naturelle de nos expertises autour de la Réforme 2026 (E-Invoicing / E-Reporting).



Membre de la FNFE-MPE
Forum National de la Facture
Electronique et des Marchés Publics
Electroniques



#P2P #O2C #R2R
#Cadredeloi #Bonnespratiques

Partenariat Expertise Fiscale

Au-delà de notre expertise fiscale,
une capacité à mobiliser
ponctuellement un avocat fiscaliste
spécialisé sur le cadre TVA actuel et
la mise en œuvre de la réforme



Groupe de travail DGFIP
Participation aux ateliers de préparation
de la réforme 2026

Exemples de références : cadrage, scénarios choix plateforme, cahier des charges et aide au choix de solution, AMOA mise en œuvre, orga et change, etc...



La réforme 2024-2026 relative à la facturation électronique

Nouvelles notions



E-Invoicing

Facture électronique obligatoire entre assujettis à la TVA (B2B domestique)



E-Reporting (complément de l'e-invoicing)

- De **transaction** pour les factures étrangères (B2B international) et le chiffre d'affaires réalisé avec les non assujettis à la TVA (B2C)
- De **paiement** pour les prestations de services avec TVA sur encaissements



Plateformes

Intermédiaires obligatoires entre le fournisseur et son client pour la transmission de la facture (PDP ou PPF)



Formats des factures

Nouveaux formats de transmission des factures électronique (Factur-X, UBL, CII)

Objectifs

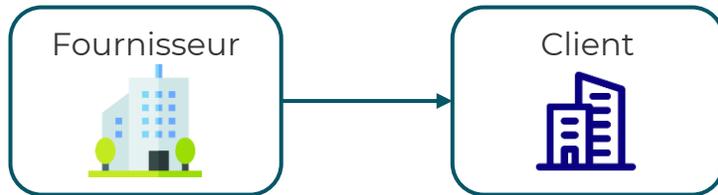


Principaux changements de la réforme

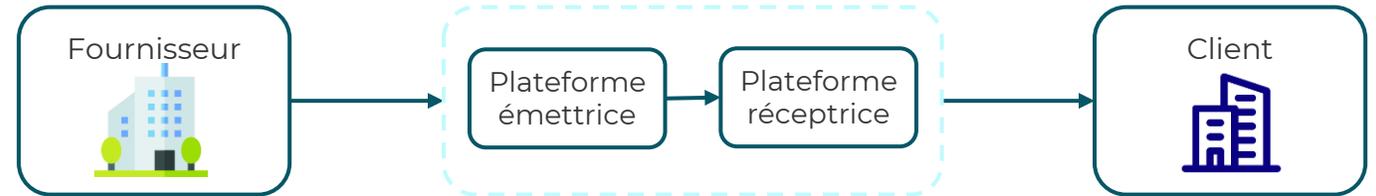
Aujourd'hui

Demain

Relation binaire



Relation triangulaire (pour les assujettis à la TVA)



Plateforme de Dématérialisation Partenaire

Plateformes privées immatriculées par l'état selon un cahier des charges imposé par la DGFIP pouvant proposer des services complémentaires

Portail Public de Facturation

Portail gratuit centralisateur dont les services sont limités

Plusieurs formats d'échange

Tous formats de factures (PDF, papier, EDI)



3 formats d'échanges structurés

- Choix du format parmi les 3 formats du socle
- 24 mentions obligatoires sur les factures pour l'administration fiscale

Factur-X / UBL/ CII

Pas de transmission d'information à l'administration fiscale



Transmission d'informations à l'administration fiscale

- E-invoicing (B2B domestique et B2G)
- E-reporting des transactions (B2B international, B2C) et de paiements sur l'ensemble des prestations de services)
- Cycle de vie sur l'e-invoicing



Calendrier de déploiement

Obligation d'émission - Clients

Obligation de réception - Fournisseurs



1^{er} septembre 2026

Grands Groupes

- Effectif > 5 000 personnes
- Ou Effectif < 5 000 personnes et CA annuel > 1 500 M€ et un total bilan > 2 000 M€

ETI

- Effectif < 5 000 personnes
- Et CA annuel < 1 500 M€ ou total de bilan < 2 000 M€



1^{er} septembre 2027

TPE/PME*

- PME : effectif < 250 personnes et CA annuel < 50 M€ ou total de bilan < 43 M€
- TPE : microentreprises effectif < 10 personnes et CA HT annuel ou total bilan < 2 M€



1^{er} septembre 2026

Toutes les entreprises



La notion d'entreprise retenue est celle de l'unité légale, une unité légale étant identifiée par son numéro SIREN

* Y compris les associations assujetties à la TVA

Enjeux de la dématérialisation

D'une exigence réglementaire à un **projet à forte valeur transformative pour l'entreprise.**

CONFORMITÉ | OPTIMISATION | AUTOMATISATION | GOUVERNANCE

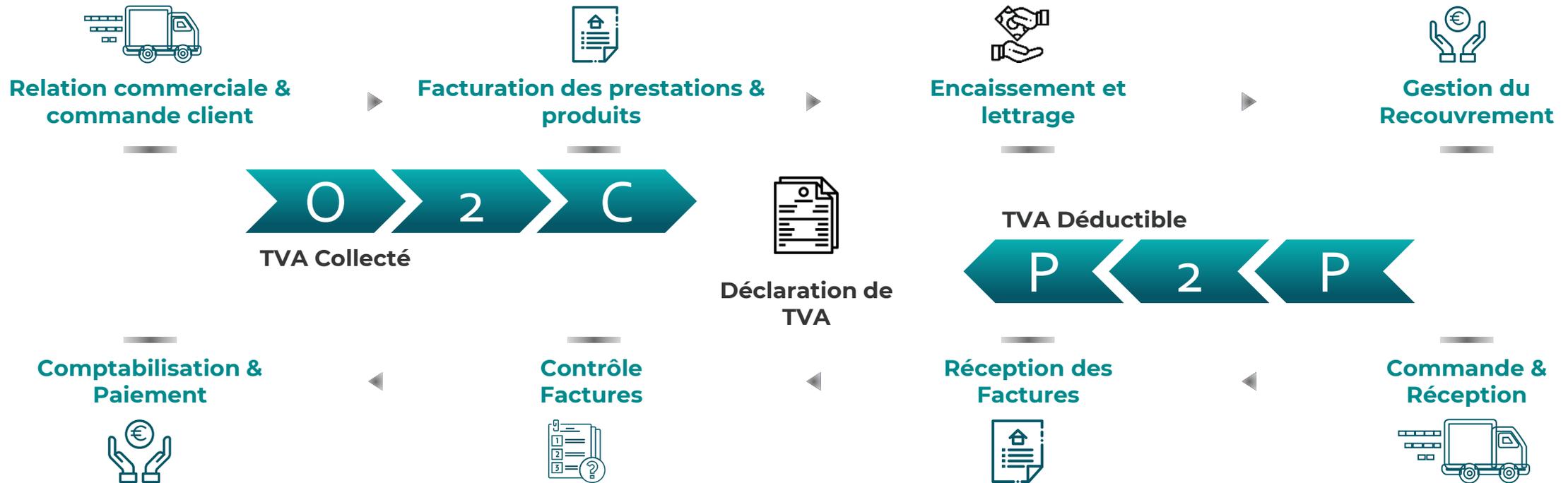


Illustration des enjeux

Des questions et sujets à adresser pendant le cadrage

- 1 Détourer le périmètre concerné (analyse qualitative et quantitative)** : entités , canaux d'émission et de collecte de factures (courrier, email, EDI...), transactions concernées...
- 2 Intégrer les contraintes réglementaires de la réforme de la facturation électronique** : calendrier, architecture d'échange, identification des cas d'usage applicables à Plastic Omnium...
- 3 Au regard des cas d'usages identifiés, mesurer les impacts process et organisationnels** : éventuels nouveaux processus ou ajustements sur les processus et organisation existants...
- 4 Anticiper les impacts SI** : nouvelle architecture SI avec PDP ou PPF, complétudes des données métiers à traiter et transmettre...
- 5 Traiter les obligations en cours** : cohérence de la TVA (impact sur les retraitements éventuels), archivage & piste d'audit fiable...
- 6 Anticiper les sujets d'accompagnement au changement opérationnel** (y compris embarquement fournisseur / client)
- 7 Identifier les nouvelles opportunités de transformation de la chaîne de facturation amont et aval** : digitalisation / optimisation des processus, gains de productivité...



axys



Claire Le Golvan

Resp. Développement Commercial

claire.legolvan@axys-consultants.com

Tél : 06 73 87 22 61

157, rue Anatole France | 92300 Levallois-Perret, France

www.axys-consultants.com