



**COMMENT  
améliorer vos  
performances  
grâce aux  
données ?**



All you need. **With love.**

# L'EXPLOSION DES DONNÉES EST OMNIPRÉSENTE

**INTELLIGENCE  
ARTIFICIELLE**

**APPRENTISSAGE  
AUTOMATIQUE**

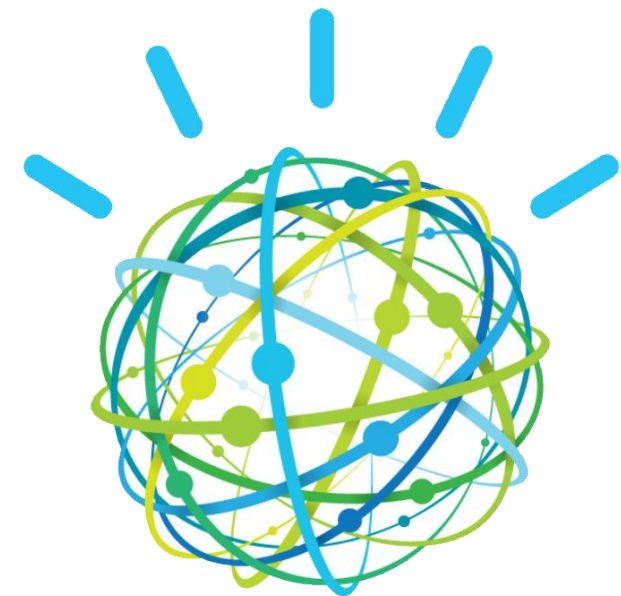
**SCIENCE  
DES DONNÉES**

“ Les données sont précieuses et dureront plus longtemps que les systèmes eux-mêmes.

*Tim Berners-Lee, inventeur du World Wide Web.* ”

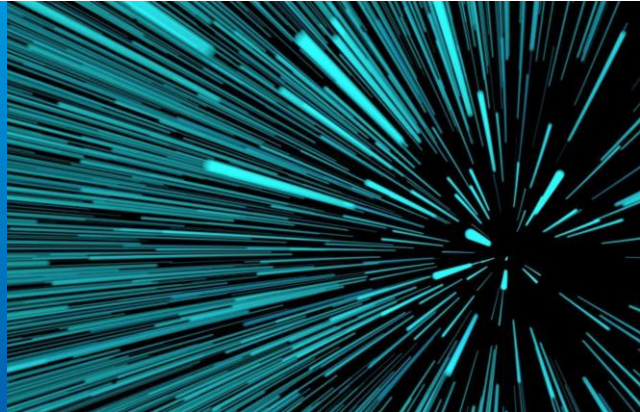
“ Sans le traitement analytique du big data, les entreprises sont aveugles et sourdes, errant sur le web comme des cerfs sur une autoroute.

*Geoffrey Moore, auteur et consultant.* ”



# LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DÉFINIT DE NOUVELLES NORMES

## *Les quatre dimensions du big data*



**Volume**  
Échelle des données

**Variété**  
Différentes formes de données

**Vitesse**  
Analyse des flux de données

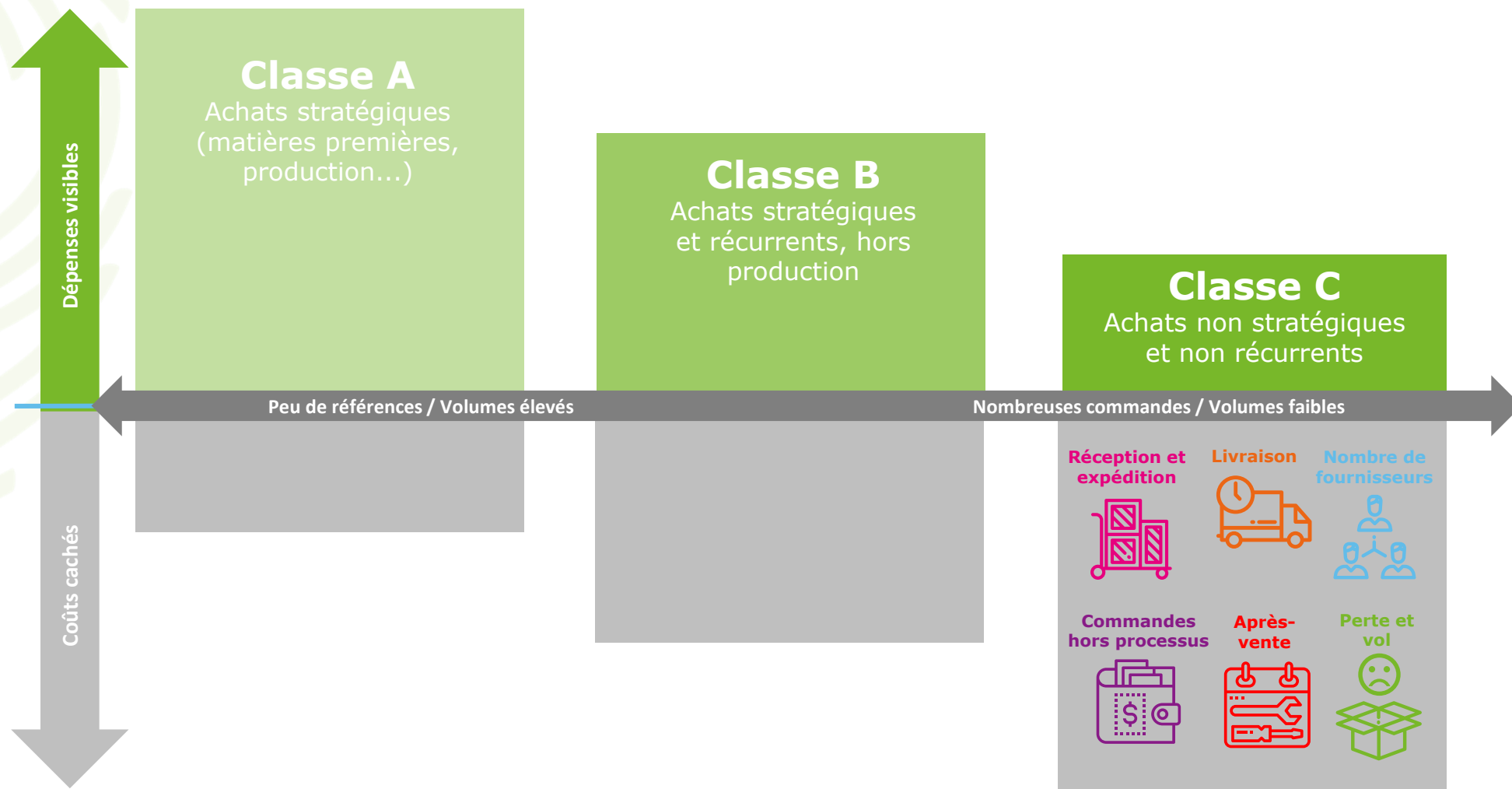
**Véracité**  
Incertitude des données

# LES MESURES ET LES DONNÉES JOUENT UN RÔLE DE PLUS EN PLUS IMPORTANT DANS LES SERVICES ACHATS D'AUJOURD'HUI

*Différentes mesures pour surveiller chacune des trois catégories*

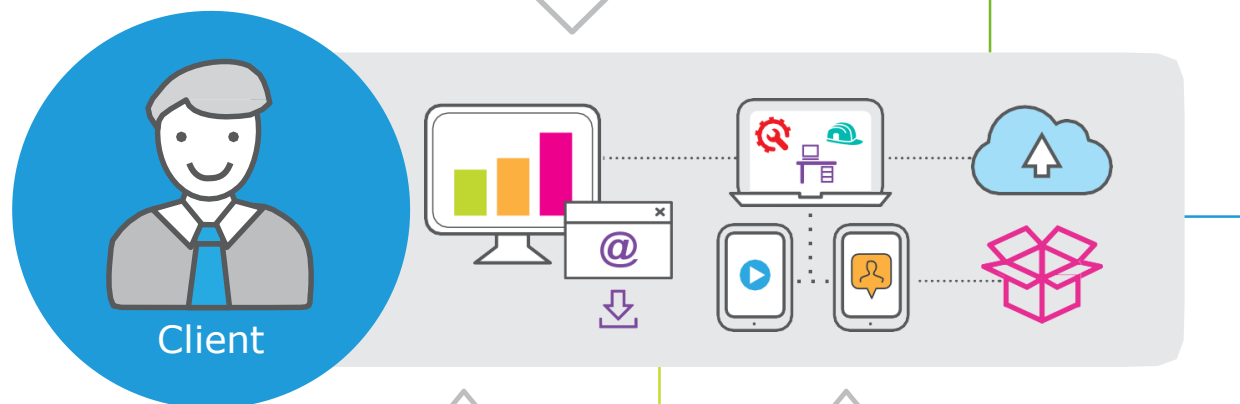


# VOLUME, VARIÉTÉ ET VITESSE X ACHATS DE CLASSE C



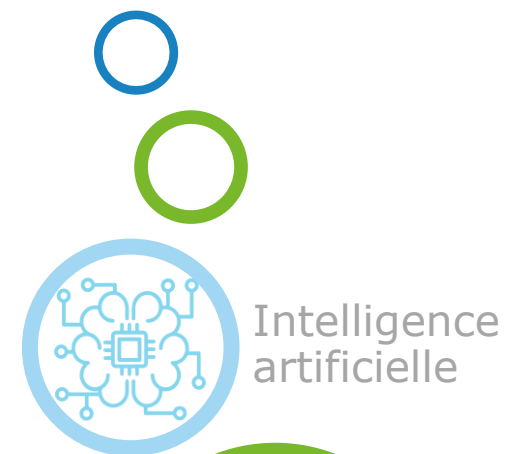
# L'ANALYSE DES DONNÉES EST UN FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS DANS LES ACHATS DE CLASSE C

## Technologie

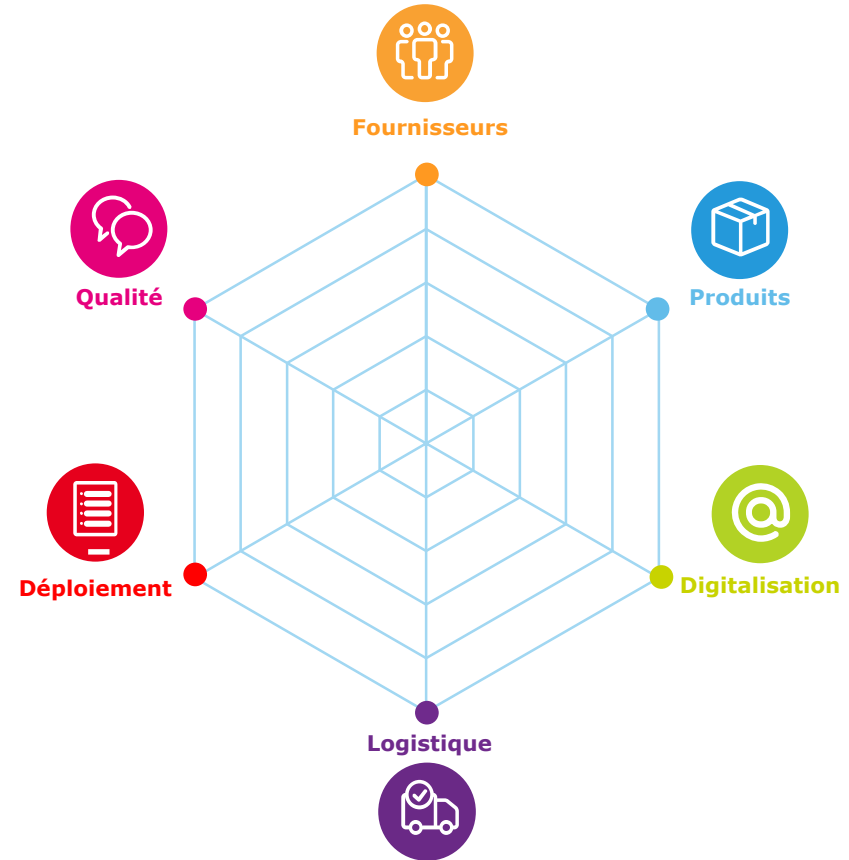


## Organisation

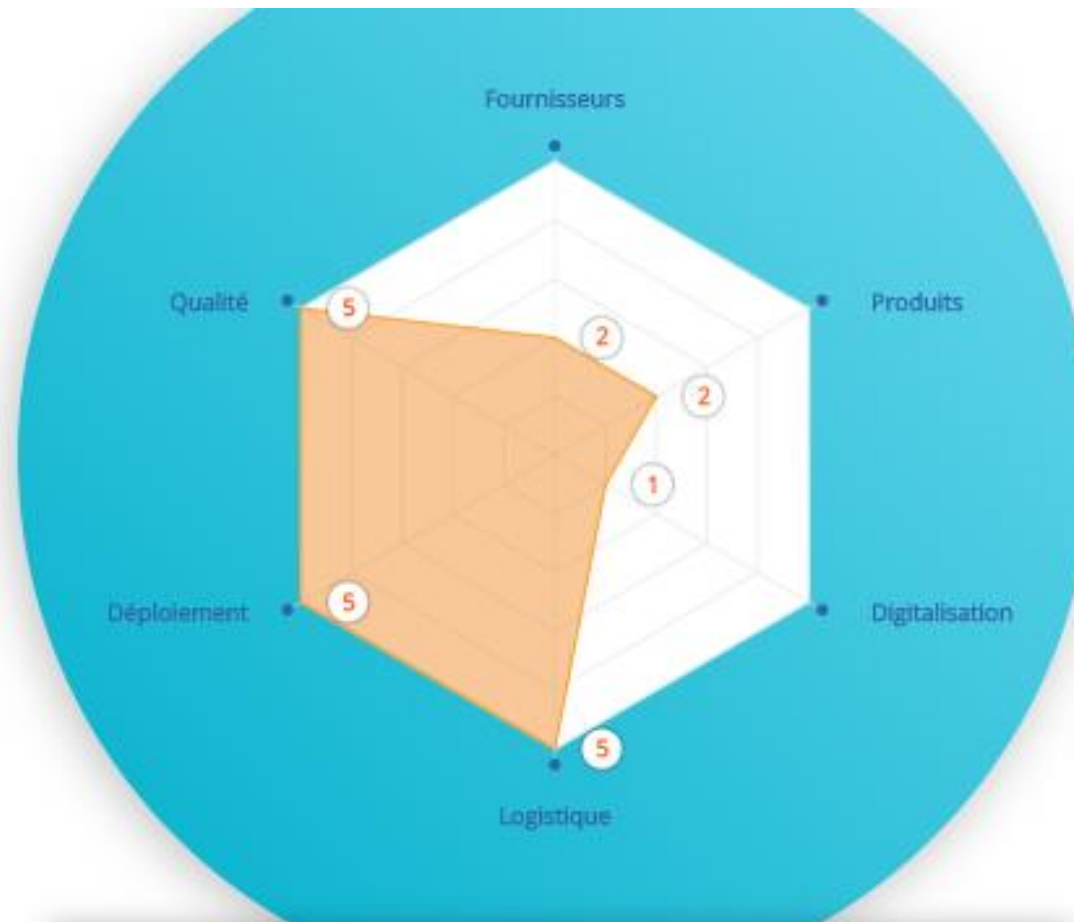
## Méthode



# UNE MÉTHODOLOGIE BASÉE SUR LES DONNÉES POUR ANALYSER LES ACHATS DE CLASSE C



# DÉMO



☑ ● Période analysée    ☐ ● Objectif    ☐ ● Dernière analyse

Rendez-vous du 21/10/2019  
Analyse de la période : Année dernière



# DÉMO



CLIENT1

Radar

Économie potentielle

Actions



Infos compte



Présentation



Changer de compte



Dashboard



Déconnexion

## Gestion d'un fournisseur

1000€

Coût de gestion annuel par fournisseur.

Ces frais couvrent à la fois le référencement du fournisseur et son maintien dans la base de données de l'entreprise : abonnement à des structures spécialisées - Infolegale par exemple - pour consulter les informations essentielles telles que la solvabilité, recueil des documents obligatoires, Responsabilité Sociétale des Entreprises...

Source : Groupe Manutan

### RATIONALISATION FOURNISSEUR

Répartition de vos dépenses (chez Manutan) optimisées après absorption des fournisseurs ciblés par rapport à un potentiel de dépenses d'achats de classe C



## Fournisseurs - Rationalisation de votre portefeuille fournisseurs

Analyse

Optimisation

Plan d'action

Contacts

Positionnement actuel



Estimation de votre panel fournisseurs locaux

1 050



Potentiel de dépenses classe C (périmètre couvert par Manutan)

1 125K€



Dépenses réalisées avec Manutan

510K€

### Famille de produits consommés

	Répart. CV/famille	Nb four locaux estimé GMC2
Entrepôt	30 %	209
Fournitures industrielles et outillage	21 %	210
Sécurité	14 %	158
Bureau	13 %	210
Emballage	10 %	105
Hygiène	8 %	105
Espace extérieur	4 %	53
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>1 050</b>
Estimation en € du coût de gestion annuel d'un fournisseur		1 000

Source : vos données Manutan

Optimiser

# DÉMO



CLIENT1

Radars

Économie potentielle

Actions



Infos compte



Présentation



Changer de compte



Dashboard



Déconnexion

## Substitution des produits « Best »



Best

Produits haut de gamme avec un prix de vente dans la fourchette haute.  
Economie potentielle vs Best : 0%



Manutan

Nos produits sont garantie 10 ans et bénéficie du meilleur prix.  
Economie potentielle vs Best : + 25%



Better

Bon rapport qualité prix  
Economie potentielle vs Best : + 10%

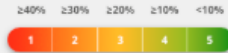


Good

Produits d'entrée de gamme, avec les prix les plus bas.  
Economie potentielle vs Best : + 20%

### RATIONALISATION PRODUIT

Répartition de votre comportement achats selon la typologie des produits commandés



## Produits - Rationalisation de l'offre produits

Analyse

Optimisation

Plan d'action

Contacts

Positionnement actuel



Dépenses réalisées avec Manutan

510K€

Typologie des produits commandés

Répartition Dépenses

- Best

35 %

Réf Produit	Désignation	Qtés	CA (€)	Réf Produit Alternative
<a href="#">A028157</a>	Rouleau d'essuie-tout Tork Premium M2 130044	166	8260	<a href="#">A055442</a>
<a href="#">A028575</a>	GRUE HYDRAULIQUE CHASSIS FIXE DEMONTABLE F-2T	2	6433	<a href="#">A028574</a>
<a href="#">A002585</a>	BAC 12,6L POLYPRO BLEU RK DIM : 500X234X1 40 MM	520	6157	<a href="#">A002583</a>
<a href="#">A040744</a>	Plateforme individuelle - roulante profort - 3 marches	12	4817	<a href="#">A038932</a>
<a href="#">A016879</a>	PLATE-FORME DE RETENTION PE 120 L	14	3743	<a href="#">A149271</a>

Manutan

19 %

Better

37 %

Good

9 %

Total

100 %

Source : vos données Manutan



# DÉMO



CLIENT1

Radars

Économie potentielle

Actions



Infos compte



Présentation



Changer de compte



Dashboard



Déconnexion

## Transformation Digitale

SANS SOLUTION DIGITAL	COÛT DE LA TRANSACTION
COMMANDE CLASSIQUE	95€
<b>AVEC SOLUTION DIGITALE</b>	
COMMANDE VIA SOLUTION	65€
COMMANDE DÉMATÉRIALISÉE VIA SOLUTION	26€
COMMANDE ET FACTURE DÉMATÉRIALISÉES VIA SOLUTION	19€

Source : APECA



### DIGITALISATION

Nombre de commandes et factures intégralement dématérialisées et issues d'une solution digitale par rapport à l'ensemble de vos commandes passées



## @ Digitalisation - Taux d'utilisation des solutions dématérialisées

### Analyse

### Optimisation

### Plan d'action

### Contacts



Nombre de commandes (Cdes) passées 3981

	Coût d'une transaction	Répartition transactions
<b>Cdes sans solution digitale</b>	<b>95 €</b>	<b>42 %</b>
Téléphone	1 %	
Fax	0 %	
Courrier	0 %	
Email	99 %	
<b>Cdes via solution digitale</b>	<b>65 €</b>	<b>58 %</b>
Punch-Out		✓
<b>Cdes démat. via solution digitale</b>	<b>26 €</b>	<b>0 %</b>
<b>Cdes et Fact. démat. via solution digitale</b>	<b>19 €</b>	<b>0 %</b>
<b>Total</b>		<b>100 %</b>

Source : vos données Manutan

Optimiser

# ENCORE BEAUCOUP PLUS À VENIR... AVEC LES DONNÉES PRÉDICTIVES



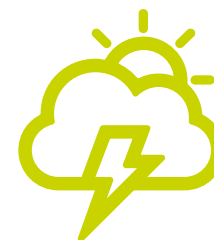
Opérations



Données non structurées



Données de clients externes



Données Externes...



**Merci**  
**Des questions ?**

