



**Comment réussir le  
déploiement de votre  
contrat européen ?**

**Travailler ensemble pour  
atteindre nos objectifs**



All you need. **With love.**

A map of Europe is shown in light blue, with the rest of the world in light grey. The map is divided into several sections by vertical lines. Text is overlaid on the map in various colors and sizes. The text includes: 'Les accords européens sur les dépenses indirectes sont relativement nouveaux' (top left), '5 ans d'expérience' and 'Un apprentissage au quotidien' (center), 'Les entreprises sont complexes et structurées différemment' (top right), 'Les niveaux d'importance varient' (bottom left), 'Défis locaux' (center), 'Les cultures sont différentes' (bottom right), and a logo 'Manutan' (bottom left) and a page number '2' (bottom right).

Les accords européens sur les dépenses indirectes sont relativement nouveaux

**5 ans**  
d'expérience

Un apprentissage au quotidien

Les entreprises sont complexes et structurées différemment

**Les niveaux**  
d'importance varient

Défis  
**locaux**

**Les cultures**  
sont différentes

# QU'ESSAYONS-NOUS DE RÉALISER ENSEMBLE ?

## DÉPENSES INDIRECTES



des coûts cachés d'une entreprise



des fournisseurs



des acheteurs reconnaissent que le nombre de fournisseurs est leur plus grand handicap



des entreprises ont une structure organisationnelle dédiée pour gérer cela



Apporter visibilité et contrôle



Rationaliser la base de fournisseurs



Dépenses indirectes

Préparation

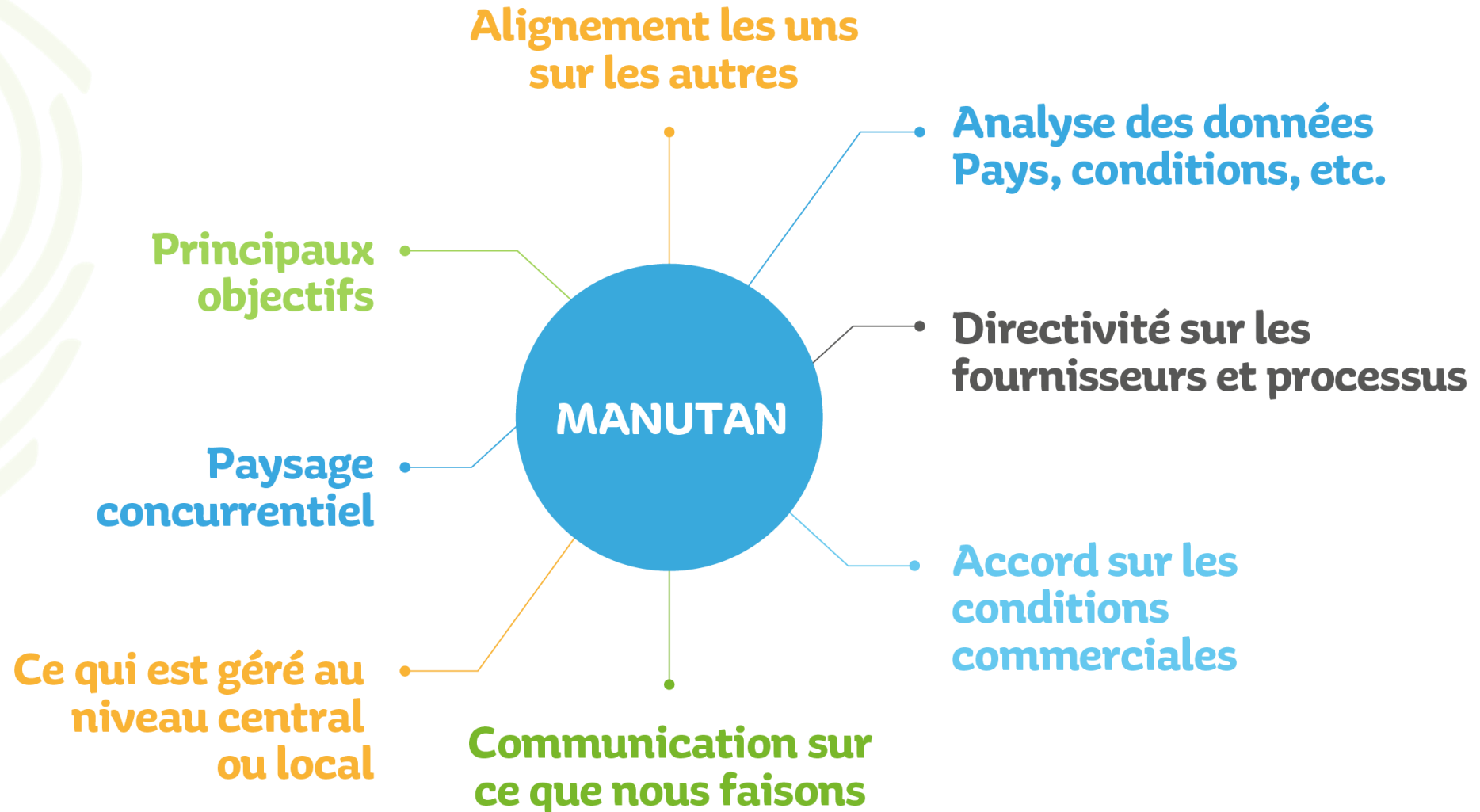


Les trois premiers mois



Gestion et revue

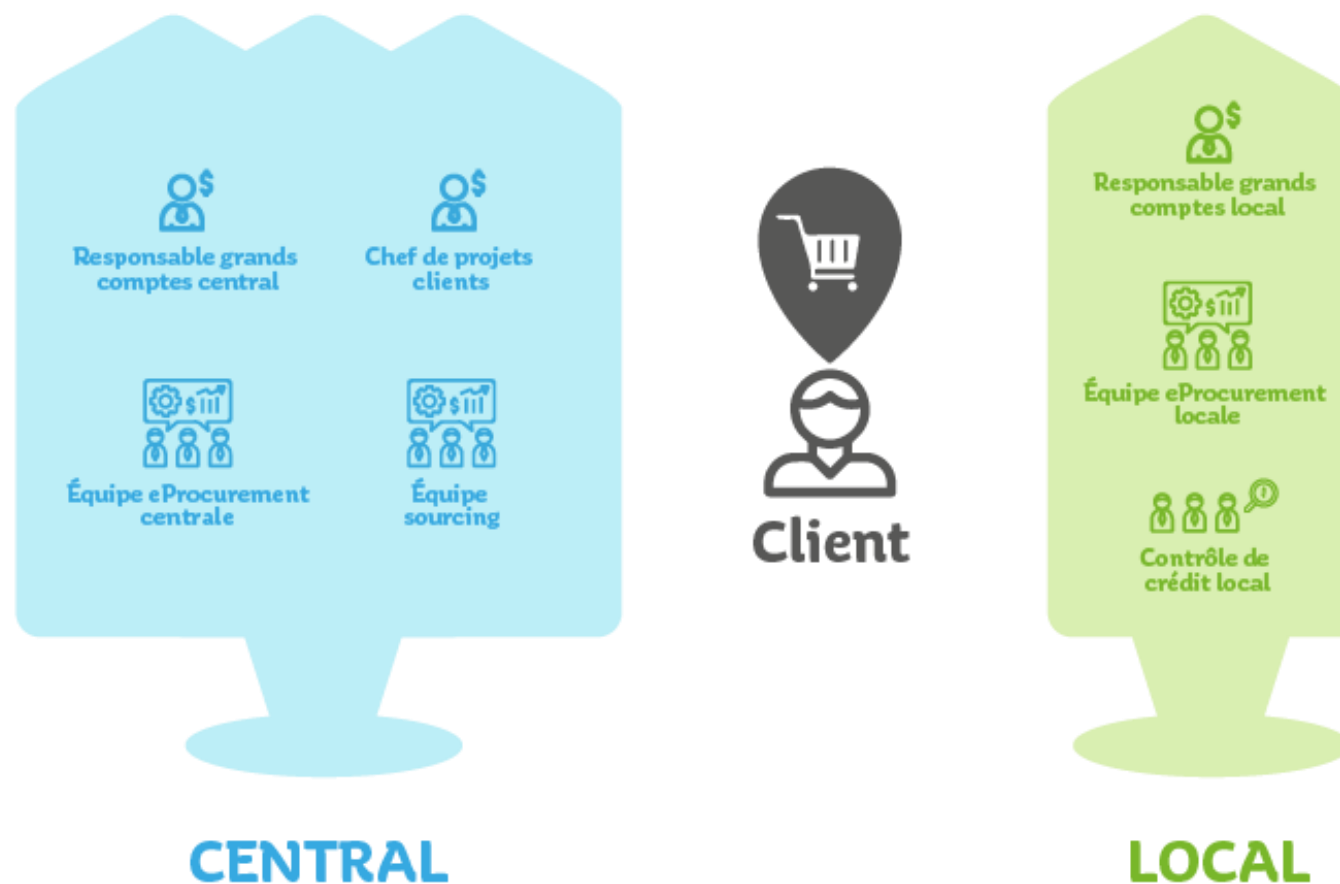
# PHASE 1 - AVANT L'ACCORD



# PHASE 2 - L'IMPORTANCE DES 3 PREMIERS MOIS

## DÉFINITION DU DÉPLOIEMENT

- Alignement central et communication
- Déploiement local avec des équipes dédiées
- Hiérarchisation par priorité et coordination
- Interactions fréquentes entre le client et Manutan
- Processus défini
- Centrage sur l'utilisateur





# PHASE 2 - LES 3 PREMIERS MOIS – KIT DE DÉPLOIEMENT

## Équipe européenne dédiée



## Plan de projet et alignement de l'équipe



## Message commun, clair et cohérent

Manutan first

Thanks you for your loyalty and your trust in renewing your contract. Good news, you get 13% discount on all of the offer reserved to ELIOR (excluding IT and Telecom ranges) and all the benefits of the Manutan first program.

Savings  
**13%** on all catalog (off IT products and phone)

Benefits  
**FREE Delivery**

Contact your account representative

Gladys Mignan  
T. +33 7 86 30 01 52  
E. gladys.mignan@manutan.fr

Find our 7 family of products

- Warehouse
- Industrial supplies and tools
- Packaging
- Hygiene
- Safety
- Outside area
- Office

Manutan first

I connect on my punch out

Enjoy Benefits to place an order on your punch out

A simplified ordering process to save time	Displaying your conditions for optimal efficiency
Tracking your order for better traceability	An offer dedicated to your group for more serenity

Contact your account representative

Gladys Mignan  
T. +33 7 86 30 01 52  
E. gladys.mignan@manutan.fr

Find our 7 family of products

- Warehouse
- Industrial supplies and tools
- Packaging
- Hygiene
- Safety
- Outside area
- Office

# PHASE 2 - LES 3 PREMIERS MOIS - NOTRE OBJECTIF

GESTION CENTRALISÉE - DÉPLOIEMENT LOCAL

## DÉPLOIEMENT RAPIDE - 5 ÉTAPES PRINCIPALES



Objectifs et feuille de route  
Plan de communication  
Kit de déploiement



Réunions locales  
Présentation de Manutan  
Définition des besoins  
Retour d'informations central



Interactions locales  
Mise en place d'un outil  
pour passer commande,  
informations des utilisateurs...  
Retour d'informations central



Coordination eProcurement  
et engagement  
des utilisateurs



Communication  
continue

3 mois

# ÉTUDE DE CAS MONDELEZ - MANUTAN

## SOLUTION D'UN CATALOGUE PUNCH-OUT DANS 13 PAYS

POINT CENTRAL  
DE FRÉQUENTES  
RÉUNIONS SUR  
LE PROJET  
ENTRE  
MONDELEZ ET  
MANUTAN

### Gestion centralisée : 2 mois



1. Visioconférence  
de lancement  
Portée et  
planification des  
tâches et jalons



2. Collecte  
centralisée des  
données



3. Élaborer  
le kit de  
déploiement



4. Aviser les  
équipes des pays  
- Actions  
impulsées et  
planifiées

### Déploiement local : 3 mois



5. Les responsables  
grands comptes  
mettent à jour l'ERP  
et entament les  
contacts locaux



6. Création de  
comptes locaux et  
tests Punch-Out



7. Réunions  
locales et  
formation des  
utilisateurs



8. Déploiement  
terminé



# TÉMOIGNAGE MONDELEZ - MANUTAN



« Une coopération réussie passe par une feuille de route détaillée et alignée entre les parties et la coordination synchronisée de sa mise en œuvre. »



Vadym Lytvyn  
Responsable sourcing MRO, Europe

## MONDELEZ EUROPE

\***N°1**  
du chocolat  
et des biscuits

**9,7**  
**milliards \$**  
de revenus nets  
en 2016

**26**  
**marques**  
**centenaires**

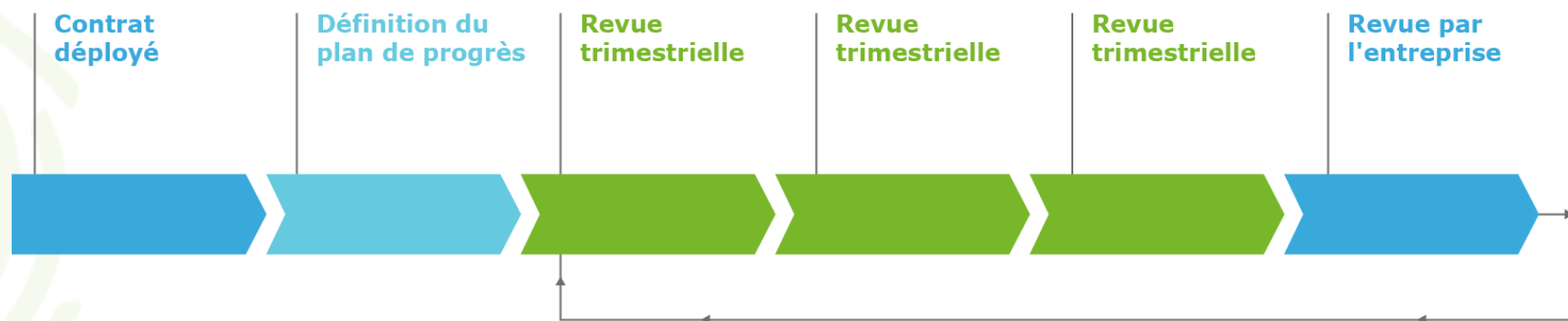
Position de  
**leader**  
sur les  
chewing-gum  
et bonbons

**30 000**  
**employés**

**48**  
**pays**



# PHASE 3 - GESTION ET REVUE



## CAUSES DES RETARDS DANS LE DÉPLOIEMENT

### CÔTÉ CLIENT

- Les acheteurs locaux ne sont pas au courant de leur processus informatique interne pour commencer la mise en place du punch-out
- Les acheteurs et utilisateurs locaux ne savent pas comment utiliser le punch-out
- Résistance de certains sites à déployer Manutan
- Discussions autour de la gamme par rapport au fournisseur actuel en place

### CÔTÉ MANUTAN

- Mise en place de la solution e-business pour le punch-out, problèmes techniques complexes, peu d'interactions entre commerce, e-proc et gestion centrale

## MESURES CORRECTIVES

### CÔTÉ CLIENT

- Produire un guide d'utilisation sur la façon de passer une commande en punch-out auprès de Manutan

### CÔTÉ MANUTAN

- Implication des équipes grands comptes et e-proc dès le début du processus de déploiement
- Visioconférence de suivi avec l'équipe e-proc + support de l'équipe informatique centrale en cas de besoin

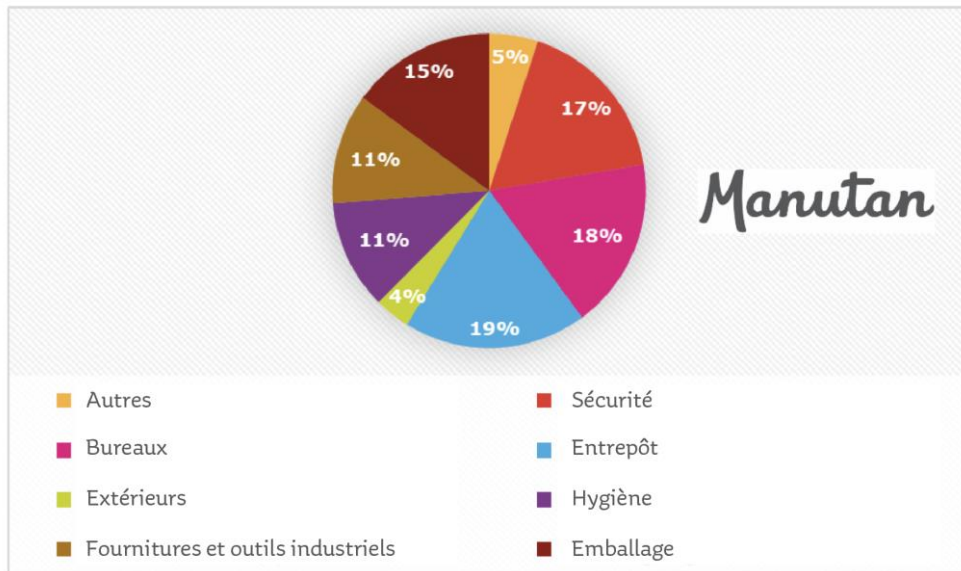
### ÉTAPE SUIVANTE

- Transfert clair entre la phase de déploiement achevée et les activités de gestion
- Suivre l'amélioration des performances là où elle est attendue

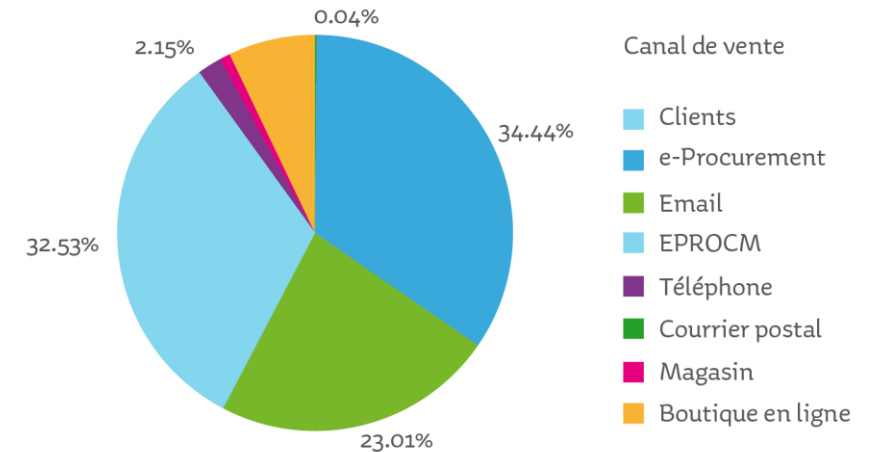
# PHASE 3 - GESTION ET REVUE

## SUIVI DE L'ÉVOLUTION DES PERFORMANCES

- Pays
- Entité
- Site
- Utilisateurs
- Mix produits, marque, marque propre
- Nombre de commandes et canal



Pourcentage par canal



# CONCLUSION



## DÉPLOIEMENT RÉUSSI = ATTEINTE DE NOS OBJECTIFS

- Les achats indirects sont un fléau pour de nombreuses **entreprises**
- **La réussite du déploiement** dépend de l'activité avant tout accord
- Les **3 premiers mois** sont cruciaux
- Il peut parfois y avoir de la **résistance** de certaines parties d'une entreprise, résistance que nous devons surmonter
- Après quelques mois, les données parleront et vous pourrez **définir des actions** basées sur ces données, et non sur des "ressentis"
- Nous avons **l'expérience et l'expertise nécessaires** pour vous soutenir dans cette évolution
- La **visibilité** vous **apporte le contrôle**



# Merci

## Des questions ?

