



HOW
can you
improve your
performance
with data?



All you need. **With love.**

DATA ARE EXPLODING EVERYWHERE

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

MACHINE LEARNING

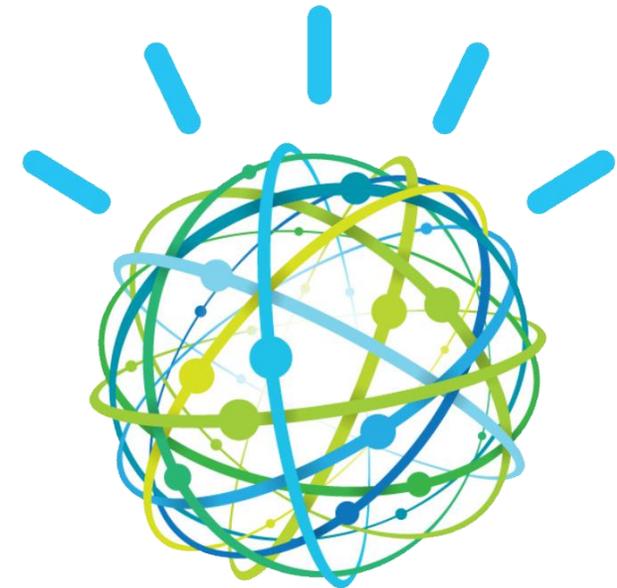
DATA SCIENCE

“ Data is a precious thing and will last longer than the systems themselves. ”

Tim Berners-Lee, inventor of the World Wide Web.

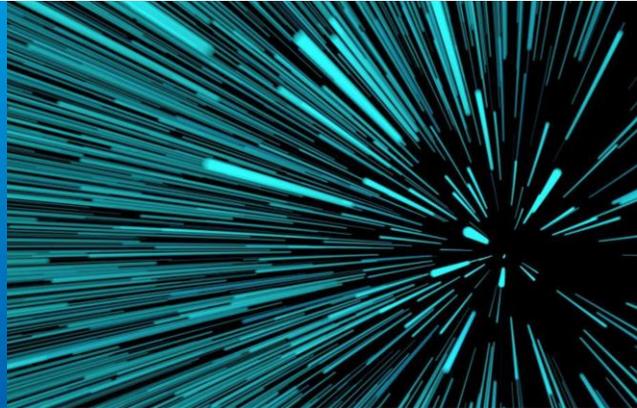
“ Without big data analytics, companies are blind and deaf, wandering out onto the web like deer on a freeway. ”

Geoffrey Moore, author and consultant.



BUT DIGITAL TRANSFORMATION IS SETTING NEW STANDARDS

The four dimensions of Big Data



Volume
Scale of data

Variety
Different forms of data

Velocity
Analysis of data streaming

Veracity
Uncertainty of data

METRICS AND DATA ARE PLAYING AN INCREASINGLY IMPORTANT ROLE IN TODAY'S PURCHASING DEPARTMENTS

Different metrics to keep an eye on across each of the three categories:



Customers



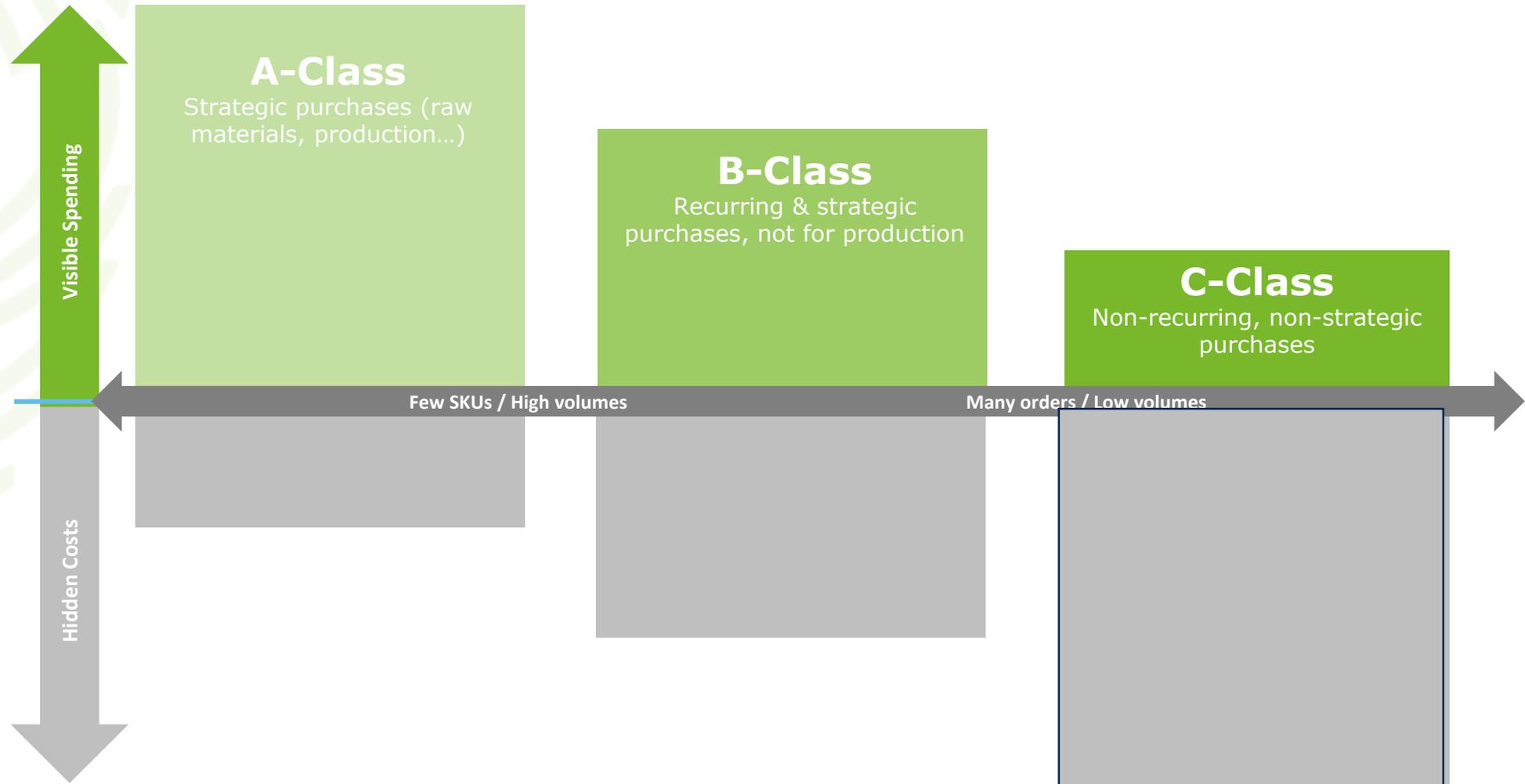
Suppliers



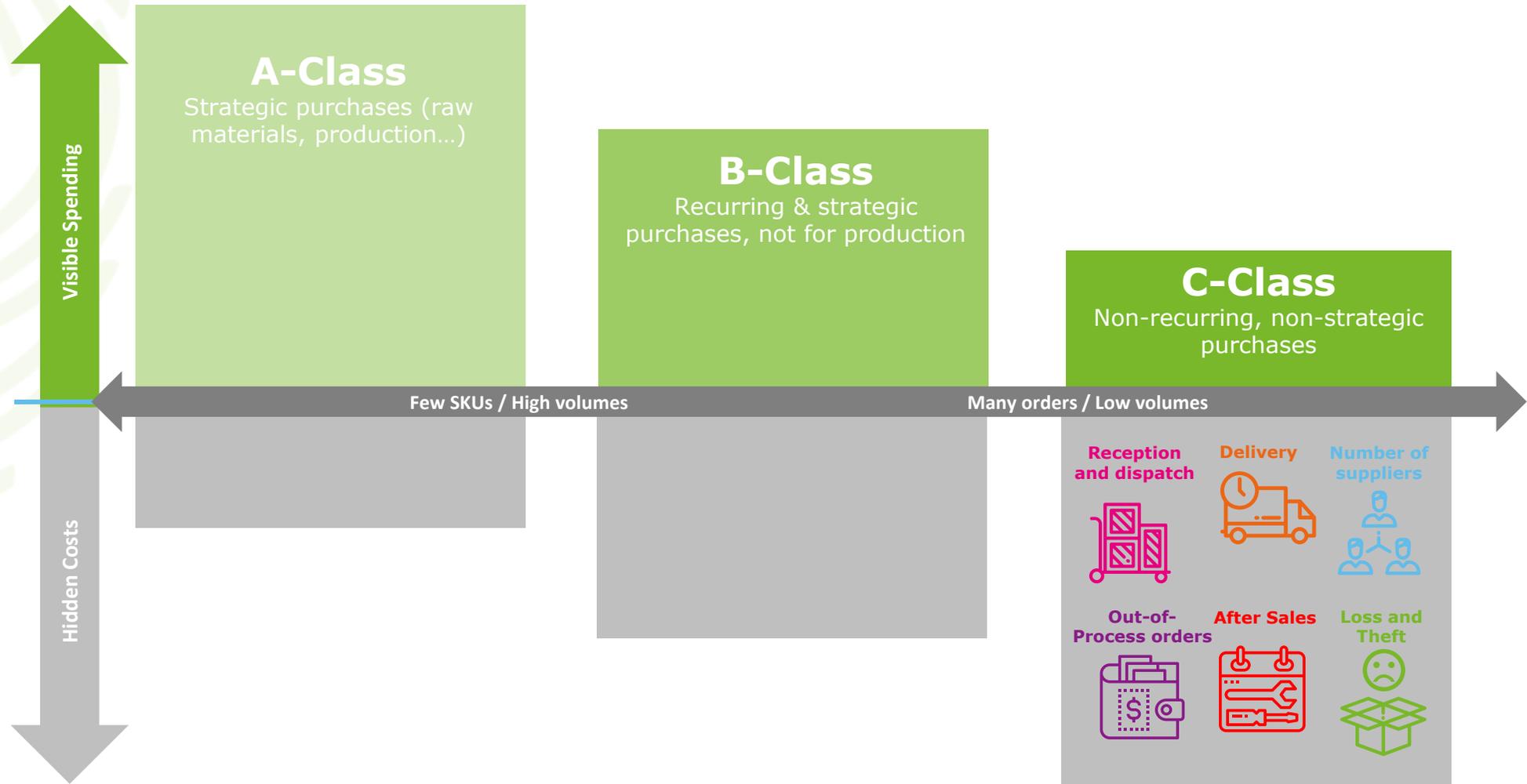
Purchasing department



VOLUME, VARIETY & VELOCITY X C-CLASS PURCHASES



VOLUME, VARIETY & VELOCITY X C-CLASS PURCHASES



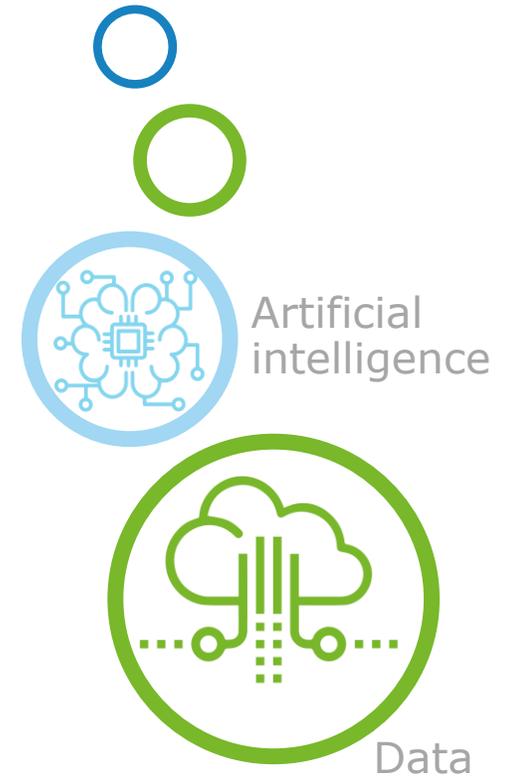
DATA ANALYSIS AS A KEY SUCCESS FACTOR IN C-CLASS PURCHASES

Technology

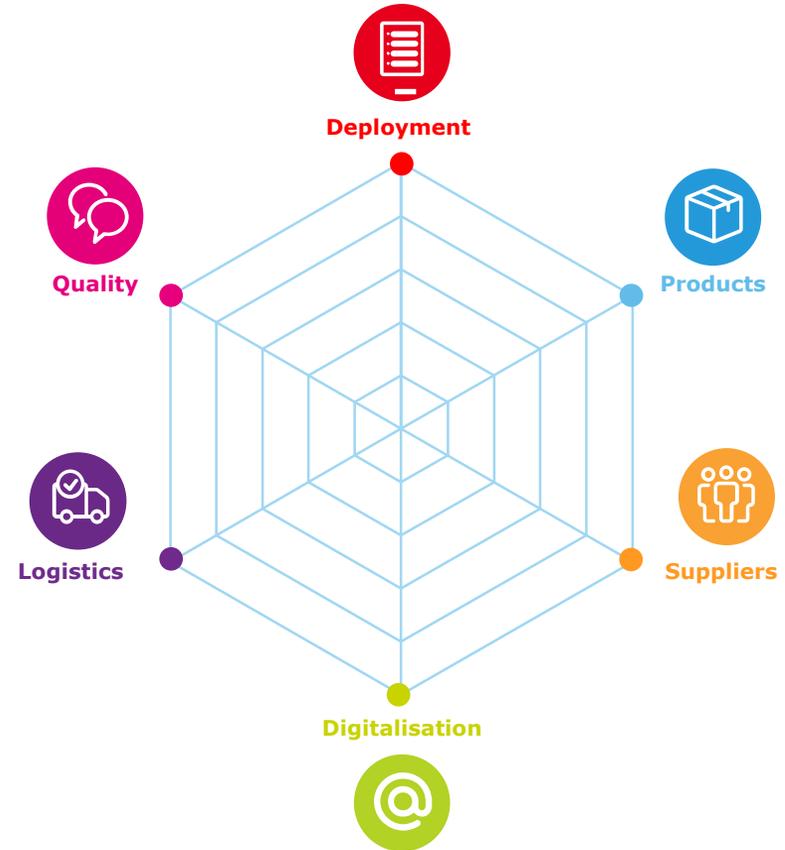


Organisation

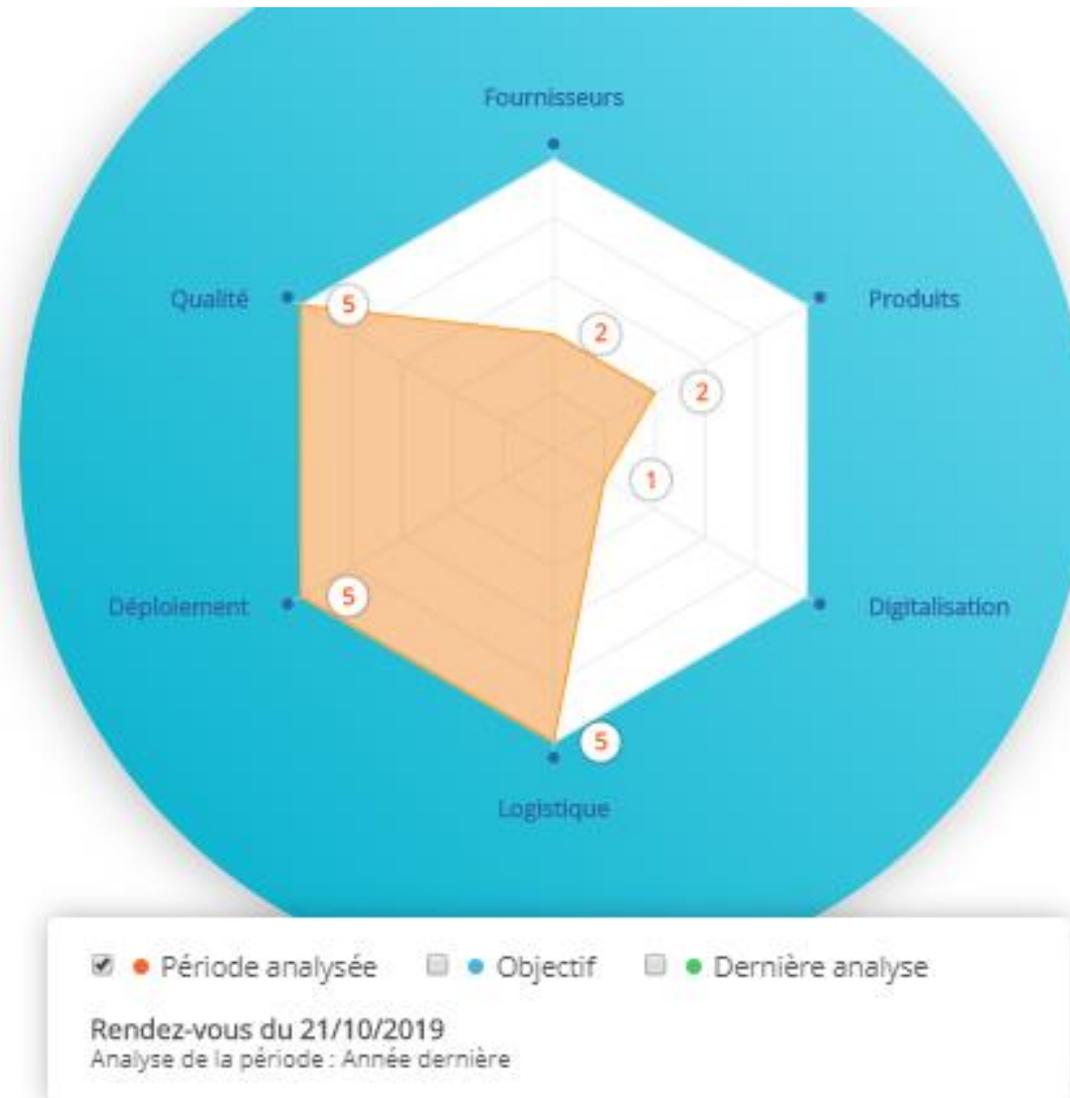
Method



A DATA-BASED METHODOLOGY FOR ANALYSING C-CLASS PURCHASES



DEMO



DEMO



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

≤30% ≤50% ≤60% ≤70% >70%



Fournisseurs - Rationalisation de votre portefeuille fournisseurs

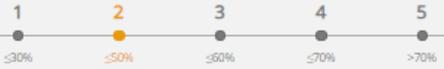
Analyse

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
Total	100 %	1 050
Estimation en € du coût de gestion annuel d'un fournisseur		1 000

Source : vos données Manutan

Optimiser



DEMO



CLIENT1

Radars Économie potentielle Actions

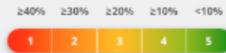
Infos compte Présentation Changer de compte Dashboard Déconnexion

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



Dépenses réalisées avec Manutan 510K€

Typologie des produits commandés

Répartition Dépenses

- Best 35 %

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

Manutan 19 %

Better 37 %

Good 9 %

Total 100 %

Source : vos données Manutan

DEMO



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€
AVEC SOLUTION DIGITALE	
COMMANDE VIA SOLUTION	65€
COMMANDE DÉMATÉRIALISÉE VIA SOLUTION	26€
COMMANDE ET FACTURE DÉMATÉRIALISÉES VIA SOLUTION	19€

Source : APECA



@ Digitalisation - Taux d'utilisation des solutions dématérialisées



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

Source : vos données Manutan

Optimiser

AND MUCH MORE TO COME... WITH PREDICTIVE DATA



Transactions



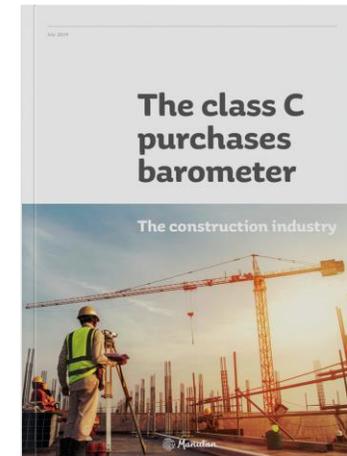
Non-structured
datas



External customers'
datas



External
data...



Thank you
Any questions?

