



**HOW**  
**can you**  
**improve your**  
**performance**  
**with data?**



All you need. **With love.**

# DATA ARE EXPLODING EVERYWHERE

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

MACHINE LEARNING

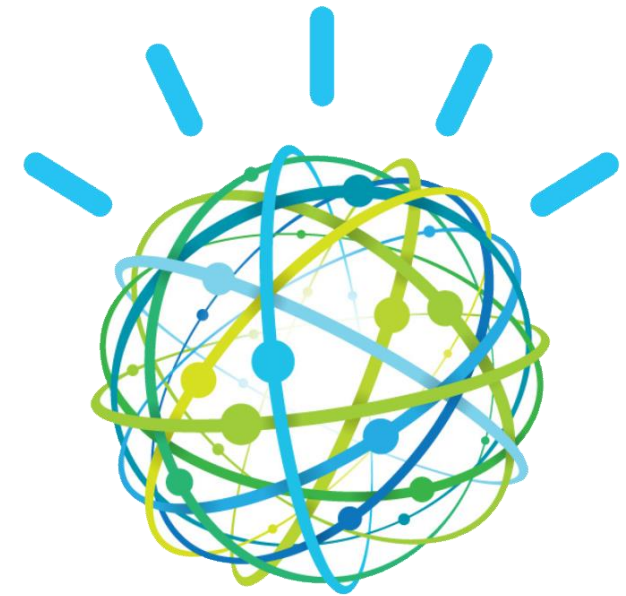
DATA SCIENCE

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

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

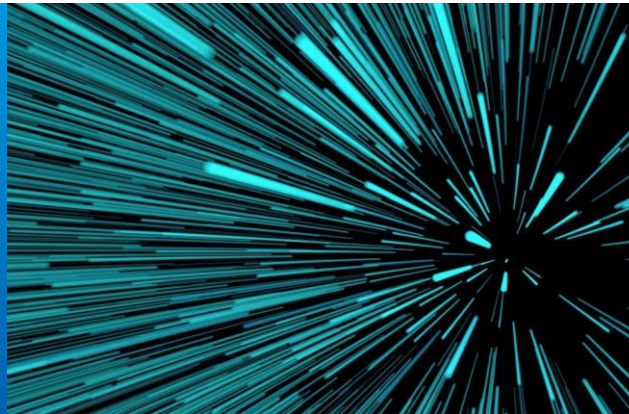
“Without big data analytics, companies are blind and deaf, wandering out onto the web like deer on a freeway.”

*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:*



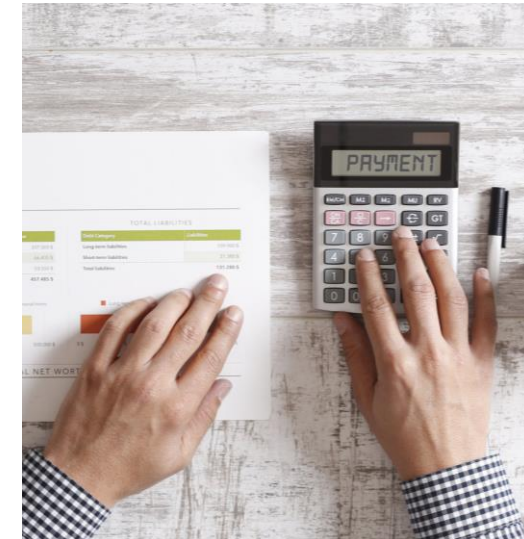
**Customers**



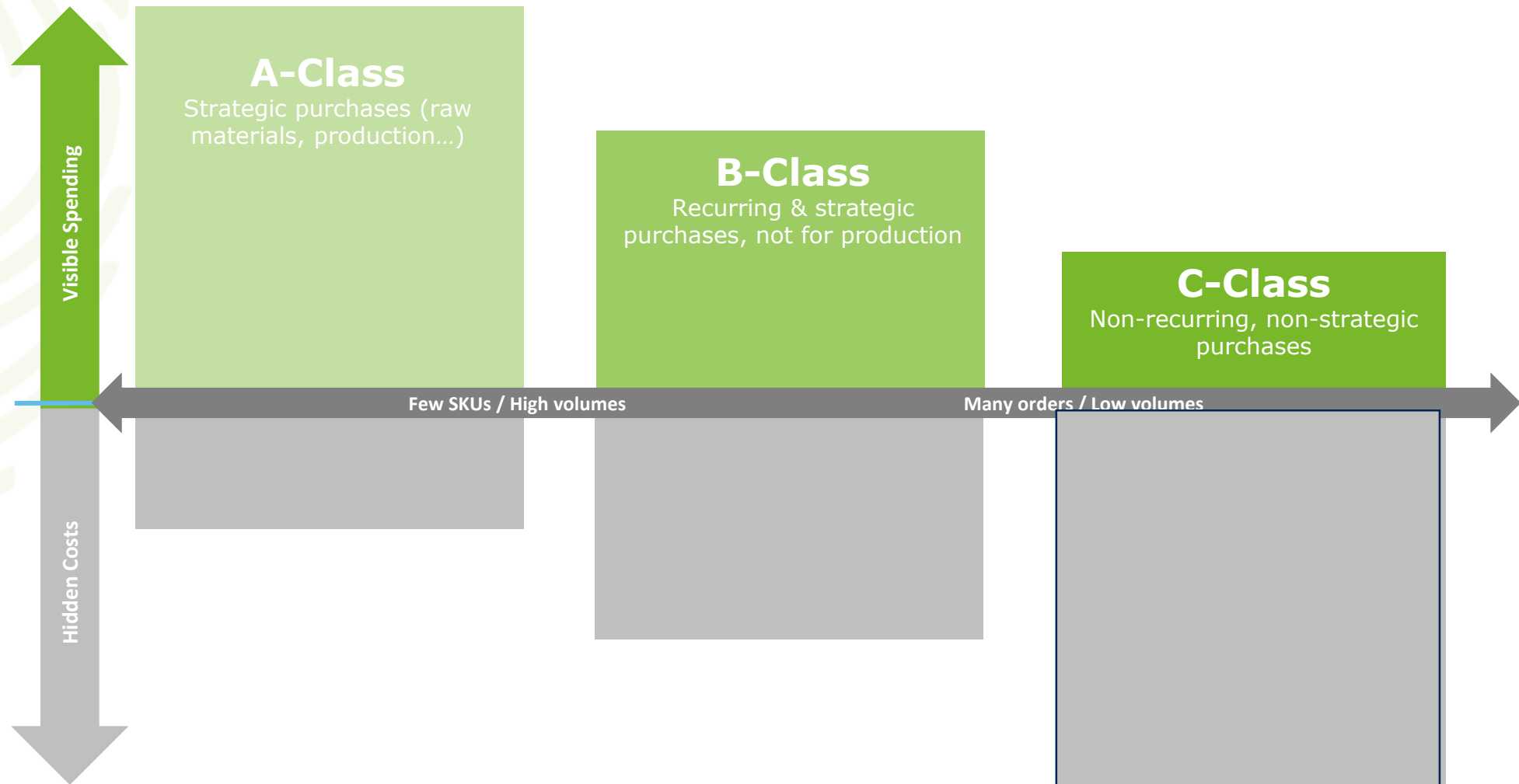
**Suppliers**



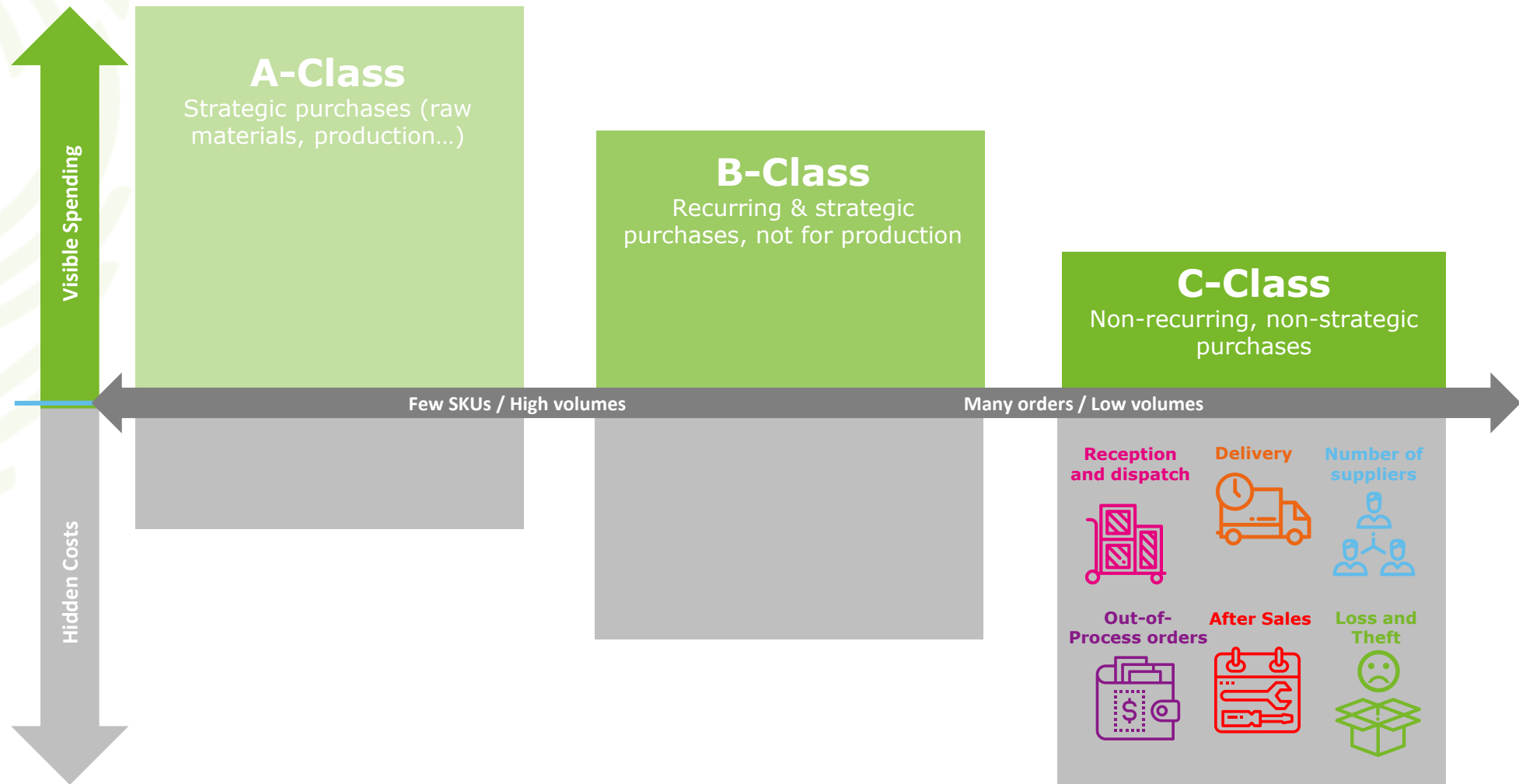
**Purchasing  
department**



# 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

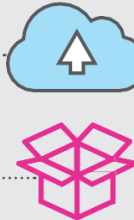
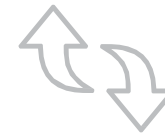
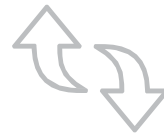
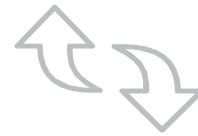
## Technology



Customer

## Organisation

## Method



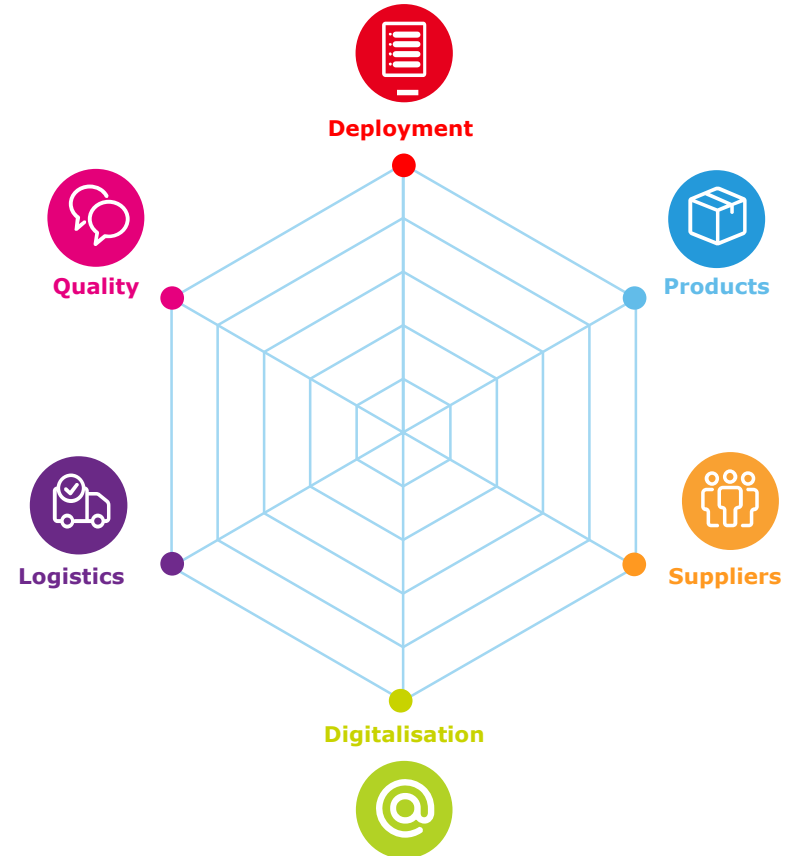
Artificial intelligence



Data

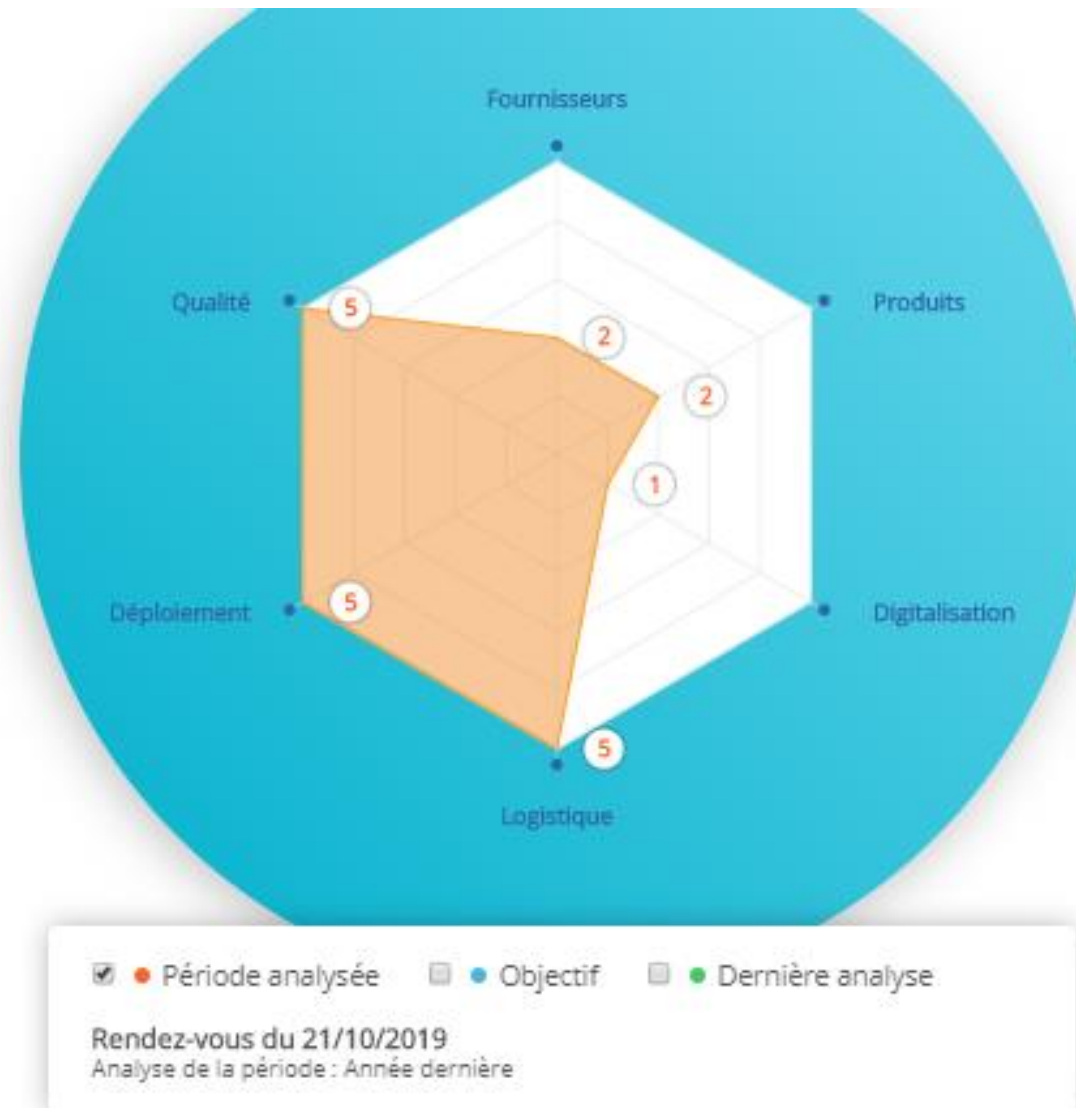


# A DATA-BASED METHODOLOGY FOR ANALYSING C-CLASS PURCHASES





# 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.

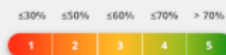
Ces frais couvrent à la fois le référencement du fournisseur et son maintien dans la base de données de l'entreprise : abonnement à des structures spécialisées - Infolegale par exemple - pour consulter les informations essentielles telles que la solvabilité, recueil des documents obligatoires, Responsabilité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



## Fournisseurs - Rationalisation de votre portfolio fournisseurs

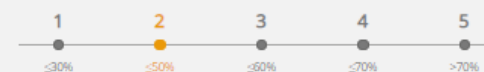
Analyse

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. CA/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

# DEMO



CLIENT1

Radar

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.  
Économie potentielle vs Best : 0%



Manutan

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



Better

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



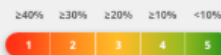
Good

Produits d'entrée de gamme, avec les prix les plus bas.  
Économie 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

# DEMO



CLIENT1

Radar

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

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

≤30% ≤50% ≤60% ≤70% >70%



Digitalisation - Taux d'utilisation des solutions dématérialisées



Analyse

Optimisation

Plan d'action

Contacts

Positionnement actuel



Nombre de commandes (Cdes) passées

3981

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



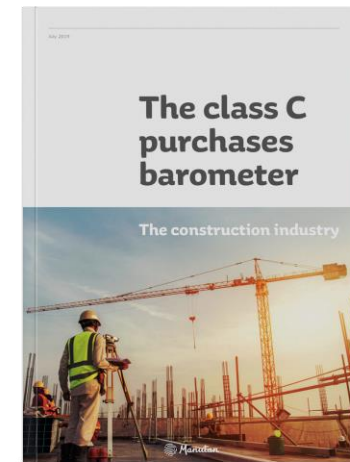
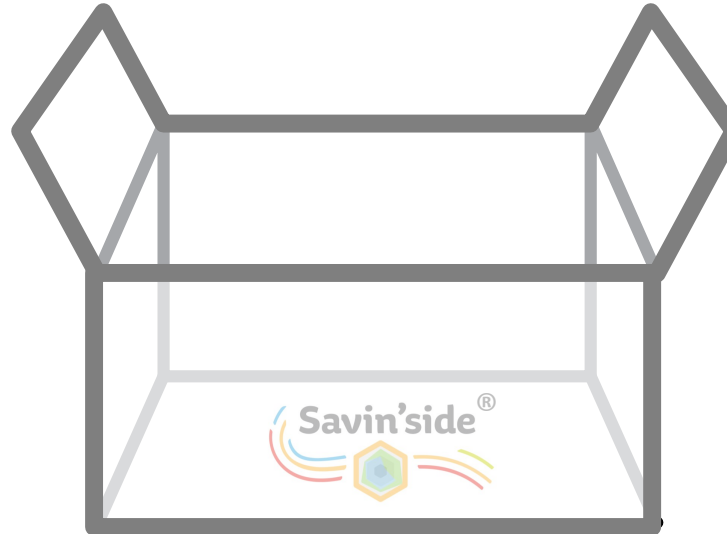
Non-structured  
datas



External customers'  
datas



External  
data...





# Thank you

Any questions?

