

Par  
Christine Calais

Le 08/11/2006



## DS Smith s'emballa pour l'e-procurement

**L'industriel de l'emballage a fait le choix de l'e-procurement pour ses achats non stratégiques. Et passe aujourd'hui 6 500 commandes représentant plus de dix millions d'euros.**

DS Smith Kaysersberg, filiale du groupe britannique DS Smith, produit des emballages en carton ondulé, carton plat et plastique. Présente en Italie, en Europe de l'Est et en France, l'entreprise réalise 280 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont plus de 40 % à l'export. *"Chaque année, nous recevons au total 50 000 factures fournisseurs, issues d'autant de commandes auprès de plus de 3 000 fournisseurs actifs. Comme la décentralisation de certains achats va de pair avec l'autonomie des sites, nous avons pris en 2002 l'option e-procurement pour rationaliser les achats non stratégiques"*, souligne Christophe Schoor, directeur du service financier.

### Une solution "full web"

Ces achats non stratégiques vont des fournitures de bureau aux actions de sous-traitance diverses, en passant par les commissions pour les agents de vente extérieurs à l'entreprise. Pourtant, le suivi est nécessaire en termes de flux pour savoir où en est la commande, si elle a été livrée, où en sont les engagements, quelles sont les factures non parvenues? Sans oublier les statistiques : chiffre d'affaires par fournisseur, par article, etc. L'entreprise a équipé ses établissements français des modules Comptabilité/Finances, Achats, Stocks et Immobilisations de Qualiacc. La solution fonctionne en mode client / serveur sous Unix et s'appuie sur une base de données Oracle, sur plate-forme HP. L'équipe centrale achats est composée de dix personnes. Elle gère les achats stratégiques, matières premières et transports pour des volumes importants mais sur un panel réduit de fournisseurs. Ce type d'achats avait déjà fait auparavant l'objet d'efforts importants de rationalisation.

L'entreprise a donc choisi naturellement le module e-procurement de l'éditeur français. Cette solution "full web" séduit aujourd'hui la centaine d'acheteurs sur les sites français de produits et services non stratégiques, pour qui c'est une tâche annexe ou ponctuelle. *"Ils souhaitent un outil moins lourd et plus intuitif que Qualiacc Achats en client / serveur, jugé inefficace et donc pas toujours utilisé"*, précise Christophe Schoor. Le projet a été réalisé en un an, avec un travail avec les fournisseurs et sous-traitants et Qualiacc pour intégrer au module des fonctions permettant à DS Smith Kaysersberg de bâtir ses propres catalogues, ainsi qu'une formation des utilisateurs. Le module WIM d'interface messagerie a été installé.

### Plus de contrôle sur la chaîne des achats

Les achats non stratégiques sont entrés dans une logique de suivi et de contrôle, en termes d'achats (choix des fournisseurs, négociation consolidée, conditions), de comptabilité pour le provisionnement des coûts et de respect de la procédure donnée. L'utilisation de l'outil d'e-procurement progresse toujours : 61 personnes créent aujourd'hui des commandes, en passant de 1 à 973 commandes par an avec une moyenne de 105 commandes par personne. 27 catalogues ont été constitués contre 13 deux ans auparavant. 16 494 articles auprès de 117 fournisseurs sont gérés par ce biais. Actuellement, 6 500 commandes sont passées par an, représentant 18 000 lignes de commande pour un montant total de dix millions d'euros.

Depuis 2003, les factures sont scannées et sont alors prêtes à être validées par le signataire électronique *ad hoc*. Et les factures sont directement provisionnées dans l'outil comptable. Les avantages de la solution sont évalués en termes de qualité et de respect des procédures : suivi des recommandations d'achat, panel de fournisseurs et de produits, respect des prix indiqués par les utilisateurs, suivi des volumes, fluidité du workflow, validations en ligne, saisies automatisées.