



« DEUXIEME EDITION DU SALON DES NOUVELLES SOLUTIONS ACHAT »

24 AU 26 SEPTEMBRE 2003 – CNIT PARIS LA DEFENSE

La deuxième édition du salon E-PROCUREMENT' 2003, organisée par Infopromotions en partenariat avec le site [www.e-procurement.fr](http://www.e-procurement.fr) ouvre ses portes du 24 au 26 septembre 2003 au CNIT Paris La Défense.

**E-Procurement'2003**, seule manifestation en Europe dédiée à la modernisation de la fonction et des services achats, réunira sur 8 000 m<sup>2</sup> d'exposition (\*) **40 sociétés exposantes** (offreurs de solutions) qui présenteront aux **7 000 visiteurs professionnels** (\*) (décideurs et prescripteurs) **les toutes nouvelles solutions développées dans ce domaine. Le salon accueillera également un pôle-découverte dédié aux places de marché électroniques** (verticales, généralistes, propriétaires et publiques).

Parallèlement à la manifestation, se dérouleront quatre cycles de conférences : Le cycle « Conseil » pour les managers » - Le cycle « Places de marché électroniques » - Le cycle « Métier » pour les acheteurs - Le cycle « Technologique » pour les DSI

Ce dernier cycle sera complété de conférences ayant trait à l'ouverture de l'entreprise aux fournisseurs et partenaires, aux « services web », à la création de catalogues numériques, à la sécurité des transactions....

Cette deuxième lettre d'information présente :

- un point sur le marché de l'e-Procurement
- la liste des exposants (liste arrêtée au 12.05.2003)

Pour plus d'informations :

Relations Exposants : Xavier GUILLOIS - Tél. 01 44 39 85 00

[x.guillois@infopromotions.fr](mailto:x.guillois@infopromotions.fr)

Informations Visiteurs :

[www.groupesolutions.com](http://www.groupesolutions.com)

Conférences, comité de programme, opérations spéciales :

Philippe GRANGE ( Faits et Chiffres) - Tél. 01 46 43 06 35

[faitsetchiffres@wanadoo.fr](mailto:faitsetchiffres@wanadoo.fr)

Relations Presse :

Marie-Christine FLAHAULT

- Tél. 01 39 14 50 47

[flahault@wanadoo.fr](mailto:flahault@wanadoo.fr)

(\*) 8 000m<sup>2</sup> d'exposition et 7 000 visiteurs attendus sur le plateau regroupant les salons E-Procurement, ERP/ASP et Systèmes & Applications.

## **I - e-PROCUREMENT : Des gains malgré des difficultés de mise en œuvre**

**MARKESS International** a publié sa 4<sup>ème</sup> étude consacrée aux retours d'expérience des entreprises avec l'e-procurement. Cette étude, intitulée « **e-Procurement : Solutions et Valeur Ajoutée pour les Entreprises – France 2002-2004** », repose sur des entretiens approfondis avec des chefs de projet ayant développé de telles solutions et pouvant non seulement apporter des recommandations mais aussi évaluer les bénéfices liés à leurs investissements e-business dans la fonction achats.

- **L'e-Procurement : l'un des chantiers d'optimisation enclenchés par les directions des achats avec les nouvelles technologies**

Les directions des achats interrogées par **MARKESS International** mettent actuellement à profit les nouvelles technologies dans trois domaines relatifs au processus achats :

- ✓ En amont, au niveau du sourcing et de la négociation proprement dite (recherche de nouveaux fournisseurs, enchères, établissement de contrats cadres, etc.). Les projets e-business orientés vers cette problématique sont appelés « projets d'e-sourcing » ;
- ✓ Dans le domaine de l'approvisionnement (demande d'achat provenant d'un utilisateur et passant le plus souvent par un catalogue électronique avec émission ou non de facture). Ce sont des projets d'e-procurement ou encore dénommés, de plus en plus souvent, « projets de gestion électronique des approvisionnements » ;
- ✓ En aval, sur l'exploitation et le traitement des données achats (projets décisionnels, de business intelligence et de datamining) et sur le rapprochement et le règlement des factures (projet d'intégration aux systèmes comptables).

Les projets d'e-procurement lancés par les entreprises interrogées par **MARKESS International** s'inscrivent le plus souvent dans le cadre de programmes de gains de productivité et de modernisation du fonctionnement des organisations. Pour les directions des achats, et plus largement pour leur entreprise, ces projets sont des moyens, parmi d'autres, de répondre aux nouvelles pressions qui s'exercent sur leur organisation : recherche de rentabilité, performance accrue, meilleur contrôle des dépenses, etc.

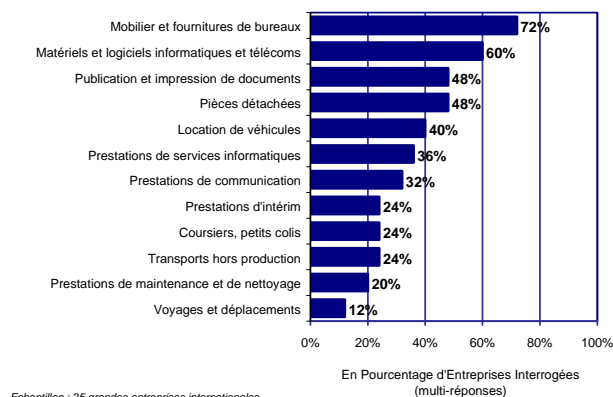
- **Familles de produits et de services privilégiés dans les projets d'e-procurement**

Par ailleurs, les entreprises interrogées répartissent en quatre grandes catégories les achats visés dans le cadre de leur projet d'e-procurement : 1) les achats catalogables (fournitures et micro-informatique par exemple) ; 2) les achats configurables (services de maintenance, interim par exemple) ; 3) les achats sous abonnement (énergie) ; et 4) les achats ni configurables ni catalogables mais pour lesquels l'expression des besoins peut néanmoins être formalisée dans un workflow.

Quant aux familles de produits et de services qui sont référencées le plus souvent dans les projets d'e-procurement, **MARKESS International** constate, qu'en 2002, figurent le mobilier et les fournitures de bureaux, puis les matériels et les logiciels informatiques et de télécommunications. Viennent ensuite les pièces détachées, les fournitures industrielles et techniques (tout particulièrement chez les industriels), les voyages et les déplacements, la publication et l'impression de documents qui intègrent aussi, en plus des services d'imprimerie, le matériel d'édition et les photocopieurs, les prestations d'interim, les services informatiques, les prestations de maintenance et de nettoyage, puis la location de véhicules, les prestations de communication et de marketing et enfin les transports de biens hors production.

L'étude délivre des projections à l'horizon 2004 sur les intentions de développement des solutions d'e-procurement autour des différentes familles de produits et de services.

### Familles de produits et/ou de services catalogables et/ou configurables concernées par l'e-procurement – France, 2002



Source : MARKESS International

#### • Jusqu'à 40% des ressources consacrées à l'accompagnement au changement

La mise en place des projets d'e-procurement ne se fait pas sans impact organisationnel, humain et technique. **MARKESS International** constate, qu'en 2002, la résistance au changement est le frein majeur à leur réussite. C'est ainsi que 72% des entreprises interrogées ont mis en place une stratégie spécifique et adaptée de conduite du changement dont le coût peut représenter, en phase de déploiement et de montée en charge, plus de 40% des ressources internes et externes travaillant sur le projet.

L'étude présente des exemples d'approches et d'actions menées par les entreprises en réponse aux différents freins et évalue aussi les investissements qui leur sont associés.

#### Principaux impacts internes liés aux projets d'e-procurement – France, 2002

Organisationnels	Humains	Techniques
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nécessité de repenser les processus achats</li> <li>Organisation bouleversée dans certaines entités</li> <li>Décentralisation de la demande d'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reformalisation des rôles et des responsabilités</li> <li>Disparition de certains profils (approvisionneurs) et création de nouveaux</li> <li>Temps administratif libéré à mobiliser sur de nouvelles tâches</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Remise à niveau accélérée de l'infrastructure réseau</li> <li>Nomination d'administrateur et de responsable support au service achats</li> <li>Homogénéisation du système d'information et intégration aux systèmes back-office (ERP)</li> </ul>

Echantillon : 25 grandes entreprises internationales

Source : MARKESS International

Parallèlement, selon e-business Watch, le **taux d'entreprises utilisant l'achat en ligne s'élève à 42,7%** (49,7% pour les entreprises de plus de 250 salariés ; 35,9% pour celles de moins de 50 salariés). En Europe, l'Allemagne est numéro un, avec 50,7% des entreprises utilisant l'achat en ligne, suivie par l'Angleterre avec 50,5%, puis l'Italie avec 29,6%, et la France avec **27,5%**.

**Le marché des solutions de sourcing et de gestion de l'approvisionnement, quant à lui et selon l'AMR Research connaîtra une croissance de 12%, passant de 1,65 milliards de dollars en 2002 à 1,83 milliards en 2003.**

Selon Kearney Interactive, les achats de fonctionnement via l'e-Procurement dépasseront les **30,5 milliards d'euros en France en 2005.**

## II – EXPOSANTS : ERP – E-PROCUREMENT – SYSTEMES & APPLICATIONS – MVI SOLUTIONS

au 19 juin 2003

ACMI	INFOGEN
ADDPI	INTENTIA CONSULTING
ADONIX	INTERLOGICIEL
ADP GSI	INTERSCAN
AG2L INFORMATIQUE	INTERSHOP*
AGENA 3000	INVENSYS PRODUCTIONS SOLUTIONS
ALIZEE INFORMATIQUE*	ISERIES NEWS
APOGEE INFORMATIQUE*	ISOFT*
ANSWORK*	ISTRIM*
ARCAD SOFTWARE*	ISYS*
ASTERION	ITM*
AURA EQUIPEMENTS	JD EDWARDS
AVENUE SOFTWARE	JOMAR SOFTCORP INTERNATIONAL
AXEL	KABA BENZING
BUSINESS CONNECTION*	KDP INFORMATIQUE
CANON FRANCE*	KDS INTERNATIONAL*
CCMX	KUHN ORGANISATION
CEGID	LANSA
CERAI INFORMATIQUE	LEFEBVRE SOFTWARE
CGPMARKET.COM	MAPPING
CIC*	MICROSOFT BUSINESS SOLUTION
CLIPACK*	MISSLER SOFTWARE
CRYSTAL DECISIONS	ORDIROPE
CSB SYSTEM	OREGRAM
CXP	PEOPLESOFT
DATABOROUGH	PMI SOFT
DATAMIRROR*	PRODAXIS
DEAL INFORMATIQUE	PROGINOV
DIF*	QUALIAC
DIMENSIONAL INSIGHT	RESOLUTION INFORMATIQUE
DPII TELECOM	SAGE
EDS France	SALESFORCE.COM*
EDS Memorex	SAP FRANCE
EQUATION	SARATOGA SYSTEMS*
ESKER	SBI SCOD
FRONTIS TECHNOLOGIES	SELLIGENT*
FRONTSTEP France	SILVERPROD*
GEAC ENTERPRISE SOLUTIONS	SOURCINGPARTS.COM
GENERIX	SUN LOGICIELS*
GIC	SYNERDEAL*
GTI INDUSTRIE*	SYSTEMOBJECTS
IBL	TANGO 04
IBM France*	TOLTECH
IFS France	VENTE à DISTANCE

\* EN COURS DE CONFIRMATION