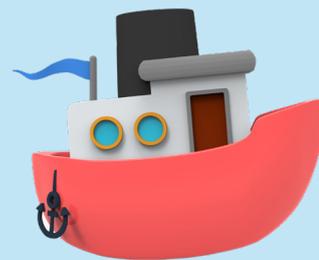


# Modernisation des achats avec eRFx et eAuction



**DFDS**



**DFDS, une compagnie maritime danoise, a été fondée en 1866. Tout au long de ses 150 ans d'histoire, sa flotte a continué de croître pour répondre aux exigences croissantes du commerce mondial.**

Aujourd'hui, DFDS est l'une des plus grandes entreprises de transport et de logistique en Europe du Nord et a été désignée meilleure compagnie de ferry au monde en 2011, ainsi que meilleure compagnie de ferry d'Europe. Elle s'est engagée à gérer sa croissance en développant ses capacités numériques. La devise de DFDS est : « Nous nous déplaçons pour que tous puissent grandir ».

## Processus d'approvisionnement

DFDS a choisi Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C), pour digitaliser son processus d'approvisionnement. S2C est une plateforme intégrée qui offre un contrôle sur les dépenses et la capacité de prendre rapidement des décisions basées sur les données tout en maintenant la conformité.

Avec le module Unit4 eRFx by Scanmarket (eRFx), la conception, la distribution, la collecte et l'analyse des demandes d'information (RFI), les demandes de proposition (RFP) et les demandes de cotation (RFQ) sont consolidées dans un processus automatisé qui améliore l'efficacité et permet le partage des données dans toute l'organisation.

Le module Unit4 eAuction by Scanmarket (eAuction) est un outil d'approvisionnement qui utilise un logiciel pour permettre aux fournisseurs potentiels de concourir en ligne, en temps réel, afin de proposer des prix pour des biens ou des services.

Les enchères en ligne sont utilisées pour obtenir la meilleure valeur sur des produits et services dans diverses catégories, aidant les professionnels de l'approvisionnement à négocier avec plus de fournisseurs et éliminant le besoin de discussions individuelles chronophages.

Bien plus efficaces que les négociations traditionnelles, les eAuctions offrent une transparence du processus et réduisent le prix final en raison d'une concurrence accrue entre les fournisseurs.

### Industrie

Transport/Logistique

### Siège social

Copenhague (Danemark)

### Effectif

Environ 9 000 collaborateurs

### Produit

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

## Défis

**Augmenter l'adoption de l'eRFx en autonomisant les membres de l'équipe avec les connaissances nécessaires pour utiliser les outils existants.**

## Indicateurs clés



### OPTIMISER LA NÉGOCIATION

Les eAuctions réduisent la durée des négociations de plusieurs semaines à environ 45 minutes en moyenne.



### AMÉLIORATION DU PROCESSUS

Mise en place d'une structure et d'une uniformité autour du processus d'approvisionnement.

## “Notre objectif sera de renforcer les connaissances autour des eAuctions afin que les parties prenantes comprennent pourquoi il est avantageux pour elles d'utiliser les eAuctions et de les utiliser correctement.”

**Breda Cok**

Senior Category Manager chez DFDS

Breda Čok, Senior Category Manager, est responsable de la gestion de projet eSourcing. Lorsqu'elle est arrivée chez DFDS, les outils eAuction et eRFx de [S2C] étaient déjà en place, mais pas utilisés. « Il ne suffit pas de s'inscrire et de payer les frais annuels, il faut gérer le changement en interne pour pouvoir utiliser cet outil », dit-elle.

Une partie de la stratégie visant à accroître l'adoption consistait à rendre les membres de l'équipe autonomes, avec les connaissances nécessaires pour utiliser les outils. Cela a été réalisé grâce à un mélange de collaboration avec l'équipe de support client de [S2C] ainsi que des enquêtes auprès des utilisateurs pour mieux comprendre. Les retours des utilisateurs et des parties prenantes ont contribué à orienter la stratégie d'adoption des utilisateurs pour 2020.

L'équipe de Breda a augmenté l'adoption de l'outil eRFx avec l'aide des responsables de la réussite client S2C, jusqu'à développer des Super Utilisateurs. Ces derniers ont agi comme des évangélistes pour influencer et former d'autres membres de l'équipe à organiser indépendamment des événements d'approvisionnement. L'équipe était bien partie pour augmenter l'adoption des eAuctions lorsque la COVID a frappé et que soudain l'équipe s'est dispersée. L'influence des Super Utilisateurs s'est estompée.

### Déploiement rapide grâce aux événements entièrement gérés

« En ce qui concerne les eAuctions, nous avons décidé d'adopter une approche totalement opposée

à RFx et d'utiliser le support entièrement géré », déclare Breda. « Les eAuctions ont une courbe d'apprentissage différente. »

Reconnaissant les limitations imposées par la COVID à l'équipe, Breda s'est appuyée sur l'offre d'événements entièrement gérés de S2C pour mettre en place et gérer les eAuctions afin d'établir et d'apprendre les meilleures pratiques.

« Nous devons construire une plateforme pour que les gens se sentent un peu plus à l'aise avec les eAuctions, c'est pourquoi nous avons décidé d'avoir nos eAuctions entièrement gérées par S2C. Nous ne faisons rien en interne, même pas la mise en place de l'eAuction », ajoute Breda.

### Avantage clé : libération des ressources

« J'ai tellement appris des eAuctions que nous avons faites cette année », déclare Breda. « Le grand changement pour nous serait d'utiliser les eAuctions plus tôt dans le processus, car cela signifie que vous utilisez moins de temps sur le projet, vous pouvez allouer les ressources à un nouveau projet et êtes en mesure de clore les projets beaucoup plus tôt. »

### Résultat : apprentissage des meilleures pratiques

Bien que l'équipe n'ait pas encore été en mesure d'organiser toutes les eAuctions de manière indépendante et que tous les événements d'approvisionnement ne génèrent pas d'économies, il y a un retour sur investissement sur les connaissances acquises. « Il serait plus facile de dire

aux gens de commencer à utiliser les eAuctions, mais cela ne correspond pas à nos valeurs », a déclaré Breda. Au lieu de cela, la participation aux événements S2C avec d'autres clients de différentes industries et entreprises a aidé l'équipe avec des idées et des résolutions de problèmes.

« Notre objectif sera de renforcer les connaissances autour des eAuctions afin que les parties prenantes comprennent pourquoi il est avantageux pour elles d'utiliser les eAuctions et de les utiliser correctement. Cela peut prendre plus de temps, mais je pense qu'elles adopteront le changement et l'outil, et cet embrassement durera plus longtemps », explique Breda.

Fondamentalement, la stratégie de l'équipe est une approche de poussée camouflée en approche de tirage. Avec les outils eRFx et eAuction, l'accent est mis sur la cartographie de l'utilisation, la mesure de l'engagement et les réunions avec les parties prenantes. Breda dit : « Ces réunions ne servent pas à enquêter sur pourquoi les gens n'ont pas utilisé l'outil mais comprendre pourquoi. Ensuite, nous pouvons aborder l'adoption des utilisateurs au sein de l'équipe du projet, ce qui nous permet de changer et d'ajuster notre stratégie en conséquence. »

