

# eRFx : le meilleur moyen de préqualifier les fournisseurs



## Grundfos



**Avec une production annuelle de plus de 16 millions d'unités, Grundfos est l'un des principaux fabricants de pompes au monde. Dániel Gál est un membre clé de l'équipe responsable de l'eSourcing chez Grundfos et soutient les Category Managers. Le Category Manager chargé des fournitures de bureau et du matériel d'impression a demandé à être accompagné par Unit4 pour la sélection d'un fournisseur de qualité.**

Il a récemment réalisé son premier appel d'offres de présélection en ligne et a intégré l'enchère électronique sur les documents imprimés, avec un résultat très satisfaisant. Dániel Gál explique son expérience du processus et pourquoi il a préféré l'eSourcing à la négociation traditionnelle en face à face.

### Défi et solution : eRFx est le meilleur moyen de présélectionner vos fournisseurs

Dániel Gál a décidé d'utiliser les produits eRFx et eAuction de Source-to-Contract by Scanmarket (S2C), pour présélectionner ses fournisseurs. Il avait en effet besoin de comparer côte à côte un grand nombre de fournisseurs potentiels et actuels.

« J'ai suggéré au responsable de commencer par un eRFx en raison du grand nombre de fournisseurs à inviter dans la catégorie, non seulement nos fournisseurs existants, mais aussi de nouveaux fournisseurs potentiels. L'eRFx m'a permis d'obtenir des informations détaillées sur chaque fournisseur, en particulier sur leur profil environnemental, qui est une question cruciale pour Grundfos. Certains fournisseurs ont choisi de ne pas répondre à notre eRFx. Mon interprétation est que ces fournisseurs ne sont pas compétitifs ou ne sont tout simplement pas intéressés par de nouvelles affaires, bien que certains d'entre eux aient affirmé qu'ils ne participaient qu'à des appels d'offres traditionnels ».

### Avantage : une solution facile

« L'évaluation des réponses des fournisseurs a été rapide et facile. Le module eRFx m'a fourni une vue d'ensemble immédiate des meilleurs fournisseurs. Je pouvais facilement voir qui était dans les 10 premiers, par exemple. Après mon évaluation, j'ai présélectionné les fournisseurs que j'estimais qualifiés pour le deuxième tour de l'enchère électronique. Dans l'eRFx, cela se fait en quelques clics, et le logiciel peut même transférer les offres initiales de l'eRFx en offres d'ouverture dans l'enchère électronique ».

#### Industrie

Manufacturière

#### Siège social

Bjerringbro (Danemark)

#### Effectif

Plus de 20 000 collaborateurs

#### Produit

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

#### Défis

**Comparer un grand nombre de fournisseurs potentiels et actuels.**

#### Défis

**3 semaines**

#### GAIN DE TEMPS

**Trois semaines au lieu de trois mois pour analyser le processus**

## « S2C est un excellent outil pour garder une trace des informations, car tout est rassemblé en un seul endroit. »

Dániel Gál

Global Direct Sourcing Analyst chez Grundfos

### Résultats :

1. Des économies importantes par rapport aux prix actuels
2. Gains de temps substantiels
3. Un processus structuré pour collecter et stocker toutes les informations de manière centralisée au sein de l'entreprise et veiller à ce que tous les participants comprennent qu'il s'agit de l'avenir de la négociation.

### 1. Economies importantes et transparence du marché

En raison des variations des normes de qualité du papier entre les fournisseurs, les prix du marché étaient très différents et donc difficiles à comparer. L'eRFx a permis à Dániel Gál d'évaluer les fournisseurs sur la base de critères qualitatifs et de prix, ce qui a abouti à des prix transformés beaucoup plus comparables que les prix initiaux du marché.

« En réalisant une eRFx suivie d'une eAuction, nous avons constaté que nous étions en mesure d'obtenir un niveau de prix comparable, ce qui nous a permis d'évaluer plus facilement les fournisseurs les uns par rapport aux autres. Il ne fait aucun doute que l'eSourcing nous a non seulement aidés à sélectionner les meilleurs fournisseurs, mais qu'il nous a également permis de réaliser des économies considérables et d'améliorer la transparence du marché.

Si l'on considère le résultat global, je peux dire avec certitude que je n'aurais jamais eu l'occasion de faire des économies aussi importantes dans le cadre d'une négociation traditionnelle en face-à-face ».

### 2. Économisez votre temps avec l'eSourcing

Dániel Gál explique également que sa charge de travail a été considérablement

réduite grâce à l'utilisation de la plateforme [S2C]. « L'utilisation de l'eSourcing confère aux fournisseurs la responsabilité de répondre. Ils doivent vous fournir toutes les informations et tous les prix pertinents, et le logiciel s'occupe du reste ! Il m'a été facile d'analyser les prix finaux d'un certain nombre de fournisseurs sélectionnés de manière méthodique. Si j'avais mené le processus d'approvisionnement comme une négociation traditionnelle en face à face, j'aurais passé au moins trois mois sur l'ensemble du processus. Avec la plateforme Scanmarket, j'ai réussi à mener à bien le même processus en moins de trois semaines ! Il ne fait donc aucun doute qu'un gain de temps aussi important constitue pour moi un argument de poids en faveur de l'utilisation de l'eSourcing. S2C est un excellent outil pour garder une trace des informations, car tout est rassemblé en un seul endroit ».

### 3. eSourcing vs. négociation traditionnelle

L'objectif de l'eRFx et de l'eAuction était de sélectionner et de présélectionner une série de fournisseurs qui, dans un troisième temps, seraient invités à participer à une négociation traditionnelle en face-à-face. Grâce au processus d'eSourcing, Dániel Gál dispose d'une sélection exclusive de fournisseurs et de prix très compétitifs.

« Si je compare le processus en ligne [S2C] à une négociation traditionnelle en face à face, il m'aurait été très difficile de convaincre le fournisseur de descendre au niveau de prix bas que j'ai obtenu lors de l'enchère électronique. À ce stade, l'enchère électronique m'a fourni une liste de prix très compétitifs qui nous sera utile lors des négociations finales »

### Des fournisseurs importants étaient prêts à participer

« Comme c'est la première fois que j'utilise l'eSourcing au lieu d'une négociation traditionnelle, j'étais un peu inquiet des réactions de nos fournisseurs actuels. Heureusement, nous avons découvert que tous les grands fournisseurs existants souhaitaient participer. J'en conclus que tant qu'un fournisseur peut être compétitif, il participera ».

Cette conclusion a également été confirmée lorsque j'ai examiné les statistiques de la vente aux enchères électronique. Les fournisseurs ont été très actifs et plusieurs d'entre eux ont continué à enchérir après l'heure de clôture prévue, ce qui a prolongé la vente aux enchères d'une heure. L'enchère électronique a créé un processus très dynamique que je n'aurais pas connu dans une négociation traditionnelle ».

Les premières expériences de Dániel Gál avec l'eSourcing se sont avérées très précieuses pour Grundfos lorsqu'ils effectuent des pré-qualifications et des négociations.

« Je recommande vivement [S2C]. Je pense personnellement que la plateforme est un outil formidable et je prévois déjà d'organiser d'autres événements à l'avenir. Je sais aussi que trois de mes collègues ont été inspirés par mon succès et prévoient maintenant d'utiliser la plateforme [S2C] dans leurs projets achats ».