

A photograph of Tiger Woods in the middle of a golf swing. He is wearing a light blue polo shirt with a Nike logo on the sleeve and a dark blue Nike cap. He is holding a golf club with a white glove on his left hand. The background is a blurred green field with some white particles, possibly grass or sand, in the air.

accenture

High performance. Delivered.

Conférence Annuelle APECA

**Présentation de l'enquête 2007 :
Rôle de la carte d'achat dans le processus
de la « commande au règlement »**

Cyrille Witjas

6 décembre 2007

Présentation d'Accenture



Accenture dans le monde

- **Chiffre d'Affaires 2007** : US\$19,7 Milliards
- **Location** : Accenture présent dans 49 pays
- **Effectifs** : 170 000
- **Nos Métiers**:
 - Le conseil en management
 - L'intégration des systèmes
 - L'externalisation

Accenture en France

- **Effectifs** : 4 700
- **Localisation** :
 - **Deux principaux bureaux en France** : région parisienne (7 sites), Lyon
 - **Des implantations en province** : Lille, Nantes, Toulouse, Illkirch...
 - **L'un des trois centres de recherche d'Accenture** dans le monde est à Sophia Antipolis

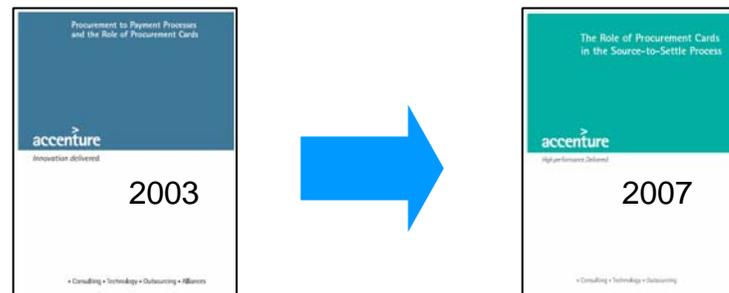
5 domaines d'expertise sectorielle

- **Communication Haute Technologie**: Opérateurs de télécommunications, Câblo-opérateurs, Médias et services multimédias, Entreprises de loisirs, Téléphonie, Aéronautique.
- **Services Financiers**: Banque, Marchés financiers, Assurances.
- **Produits**: Automobile, Santé et sciences de la vie, Biens d'équipement, Distribution, Grande consommation, Transport terrestre, aérien, maritime, BTP.
- **Administration - Service Public**: Défense, Poste, Éducation, Impôts, Services sociaux, Immigration, Justice, Sécurité, Service électoraux
- **Ressources**: Chimie, Énergie Pétrole, Métal et mines, Services d'utilité publique

Le rôle de la carte d'achat dans le processus de la « commande au règlement »



- En 2007, Accenture s'est associé avec American Express afin de mettre à jour son étude de 2003 sur le rôle des cartes d'achat



Principales Evolutions *

- Augmentation de l'utilisation des cartes d'achat

<u>Couverture des cartes d'achat</u>	<u>2003</u>	<u>2007</u>
% des dépenses indirectes	6%	28%
% des transactions	16%	57%

- Renforcement de l'automatisation du processus de la « commande au règlement »
- Abaissement des coûts de transaction

(*)Sur le panel étudiée

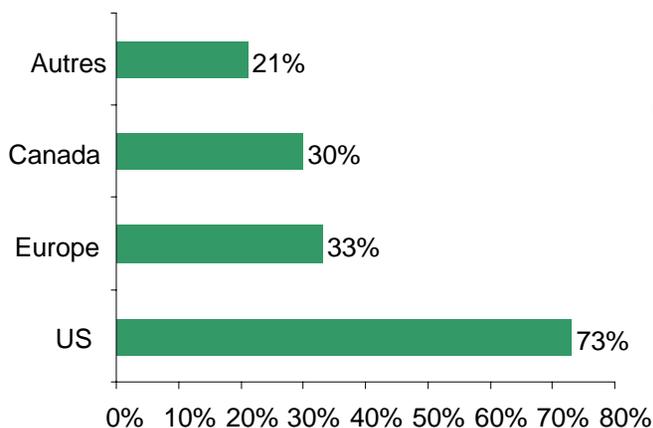
Panel de l'étude



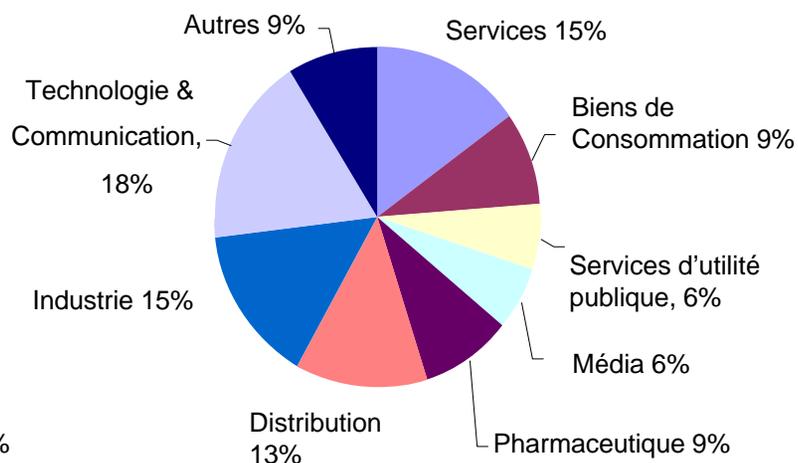
□ Un panel représentatif en terme de taille, d'industrie, et de revenus

- 33 sociétés participantes
- 73% des participants ont des opérations aux Etats Unis, 33% en Europe, 30% au Canada et 21% en Amérique du Sud et Asie
- 10 industries couvertes
- 58% des participants ont entre 1,000 et 10,000 employés
- 76% des participants ont un programme de carte d'achat depuis en moyenne 6 ans *

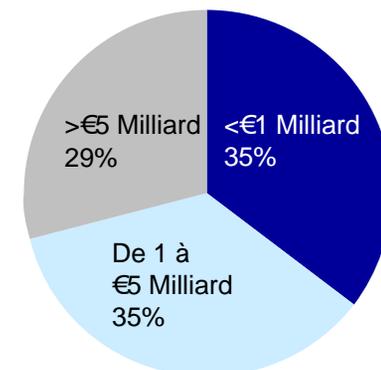
- Répartition géographique -



- Industries représentées -



- Répartition des chiffres d'affaires du panel -



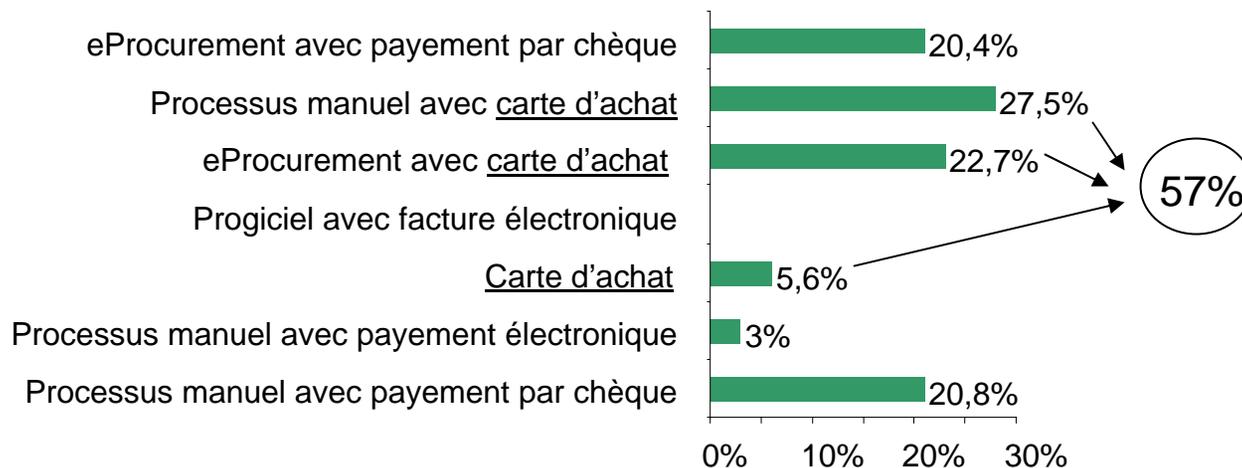
(*) le projet le plus ancien de carte d'achat est de plus de 11 ans

Modes de transaction

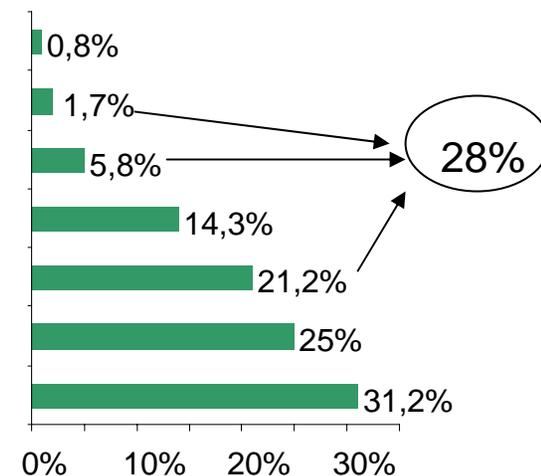


- L'utilisation de la carte d'achat représente 28% des dépenses et 57% des transactions des achats indirectes du panel de l'étude

- Répartition des volumes par mode de transaction * -



- Répartition des dépenses par mode de transaction * -



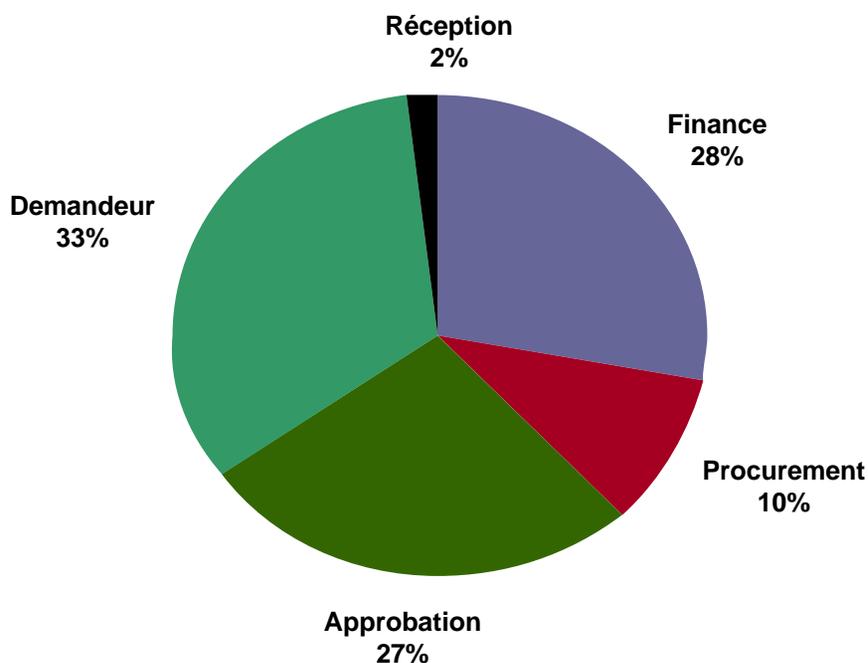
(*) Concerne uniquement les achats indirects

Efficacité du processus de la « commande au règlement »

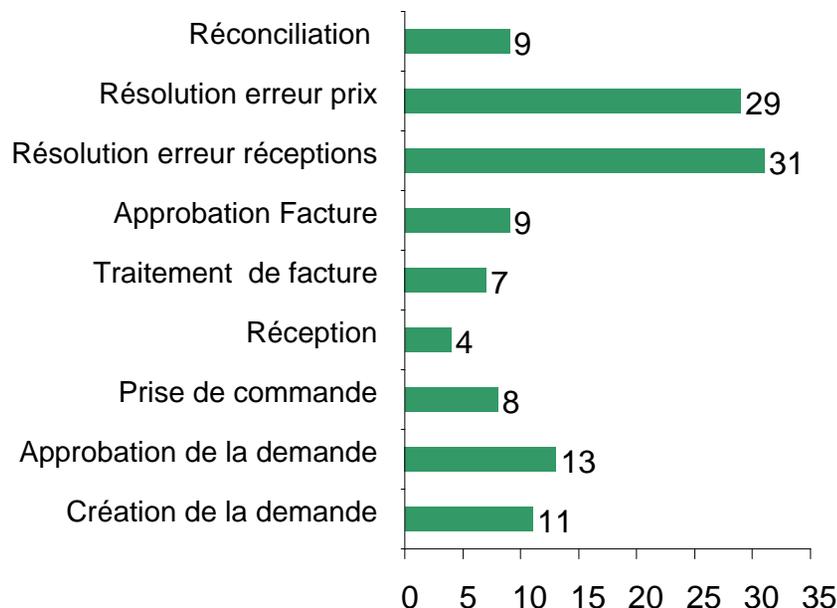


□ L'amélioration du processus de la « commande au règlement » passe notamment par une optimisation du cycle d'approbation et de la réconciliation

- Répartition du temps des différentes fonctions sur le processus de « commande au règlement » -



- Temps moyen par activités (minutes) -



▪ La finance et les approbateurs représentent plus de 41% du temps passé

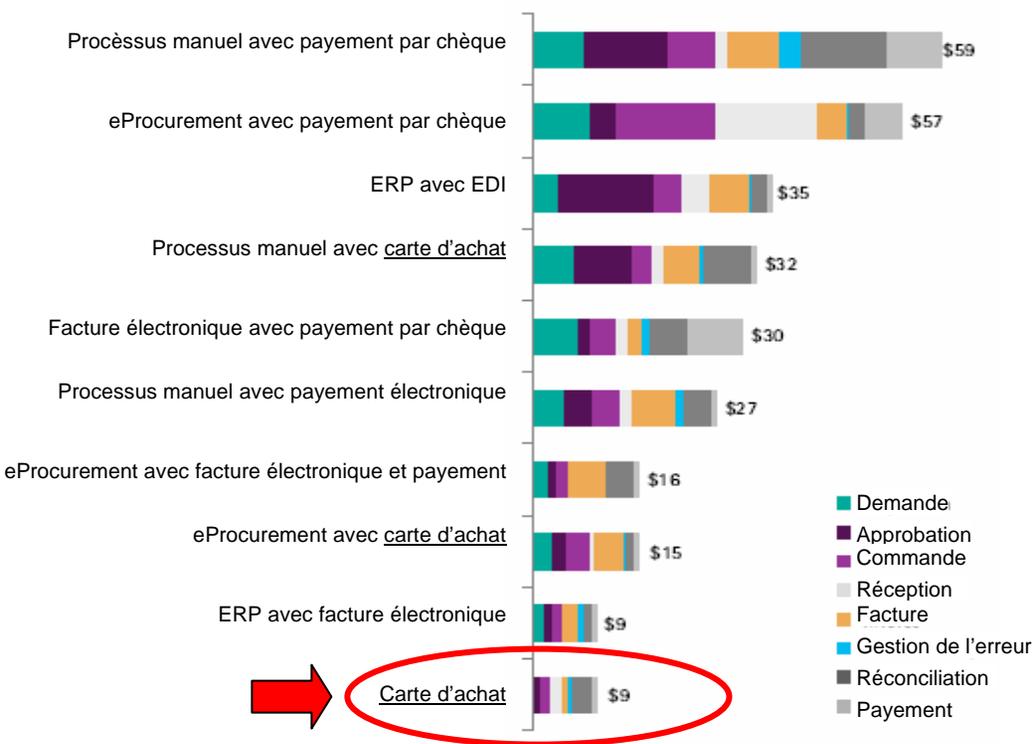
▪ Les activités les plus consommatrices de temps sont la résolution d'erreurs

Efficacité du processus de la « commande au règlement »



□ La carte d'achat demeure le mode de transaction le moins onéreux

- Coût moyen par transaction -



- Constatations -

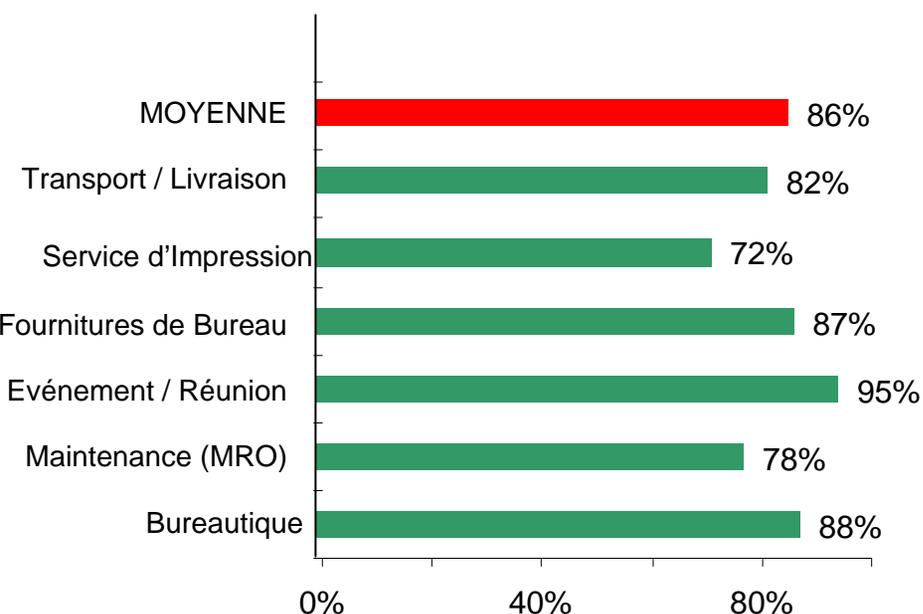
- Le coût moyen d'une transaction carte d'achat est de 9€
- La facturation électronique a un impact extrêmement positif sur les coûts de transaction
- La passation d'un processus manuel à un processus par carte d'achat apporte une réduction de 85% des coûts de transaction
- Impact de la carte d'achat sur l'efficacité transactionnel:
 - ✓ Réduction du coût d'approbation par une pré-validation en amont et une limitation des transactions
 - ✓ Réduction du nombre de commande
 - ✓ Consolidation des factures fournisseurs
 - ✓ Capture d'information permettant une réconciliation rapide, une résolution efficace et un traitement fiscal optimisé

La conformité des achats

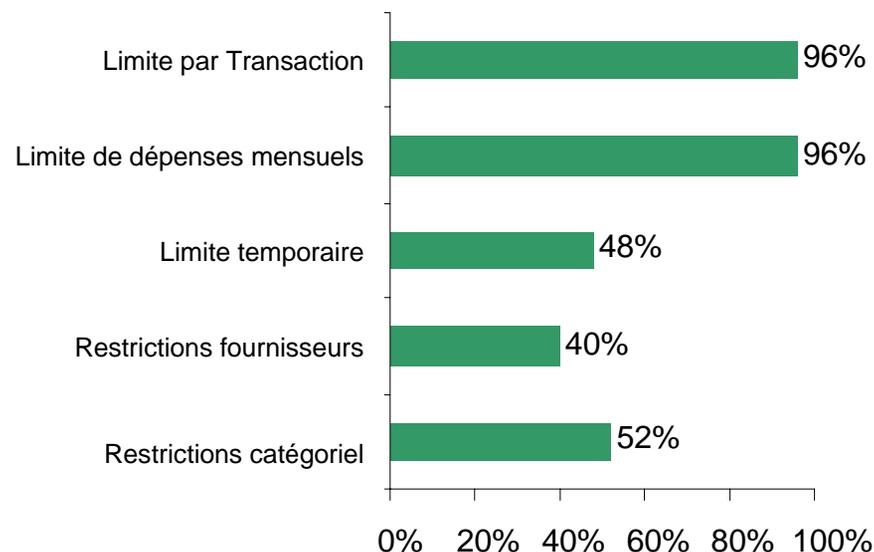


☐ La carte d'achat participe à l'application de la politique achat (conformité)

- Niveau de conformité par typologie d'achat suite à l'application de la carte d'achat -



- Types de contrôle activés par les cartes d'achat -



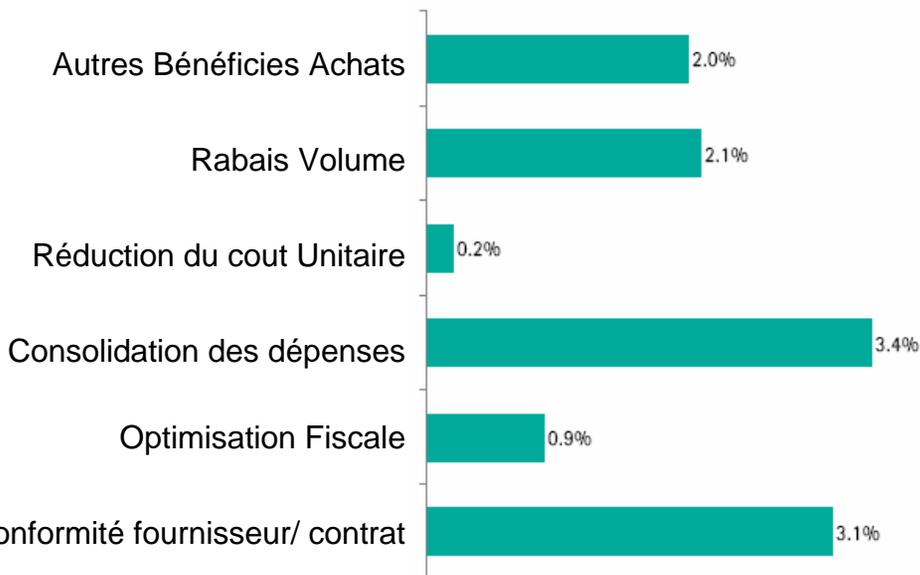
- 94% des participants ont constaté une amélioration de 33% de la conformité après la mise en place de la carte d'achat
- Les règles de gestion étant établies en amont (limite des dépenses mensuelles, limites des dépenses par transactions, fournisseurs références...), la politique achat est appliquée et le cycle d'approbation et de facturation sont optimisés

Efficacité du sourcing

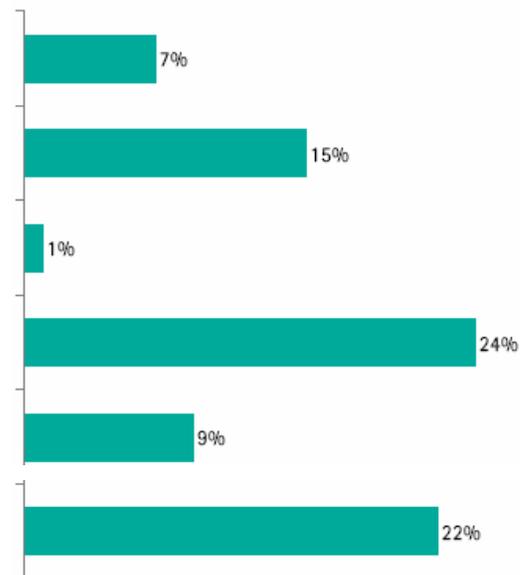


□ La carte d'achat participe aussi à la réalisation des économies achat

- Leviers d'économie en pourcentage des dépenses indirectes -



- Contribution de la carte d'achat aux leviers d'économie -



- La carte d'achat contribue pour plus de 20% a la réalisation des leviers d'économies:
 - Consolidation des dépenses
 - conformité contractuelle

Conclusion: Bénéfice de la Carte Achat



- **La carte d'achat est un des modes de transaction le plus économique à mettre en œuvre**
 - 80% des participants déclarent avoir atteint leurs objectifs en un an
 - Durée de mise en œuvre moyenne de 3 mois (vs. 8 à 24 mois pour les autres solution)
 - Coût moyen de mise en œuvre significativement inférieure à toute autre solution

Point de Contact Accenture



- Si vous désirez vous procurer l'intégralité de cette étude. Veuillez envoyer un mail a:

cyrille.witjas@accenture.com

The Role of Procurement Cards
in the Source-to-Settle Process

accenture

High performance. Delivered.

• Consulting • Technology • Outsourcing