Case Study: Interserve

Interserve
Ingenuity at work

Fondée en 1884, Interserve plc est une société multinationale de services de support et de construction basée au Royaume-Uni, avec un chiffre d'affaires brut de 3,7 milliards de livres sterling en 2017 et un effectif de plus de 75 000 personnes dans le monde. Interserve a son siège au Royaume-Uni et figure dans la liste FTSE. L'entreprise dispose d'une équipe achats de 40 acheteurs.

marketdojo

Market Dojo est une entreprise pionnière en matière de logiciels en tant que service (SaaS) proposant des solutions d'eSourcing professionnelles, intelligentes et faciles à utiliser. Disponible à la demande avec une tarification transparente.

Market Dojo offre une vaste gamme de fonctionnalités qui aident les professionnels des achats à rationaliser et à optimiser leurs activités de sourcing grâce à nos solutions simples d'utilisation et intuitives. Conçu par des spécialistes des achats, notre objectif est de vous aider à centraliser vos informations et à négocier le meilleur rapport qualité-prix pour les biens et services que vous vous procurez.

PER ANGUSTA
THE PROCUREMENT PERFORMANCE ACCELERATOR

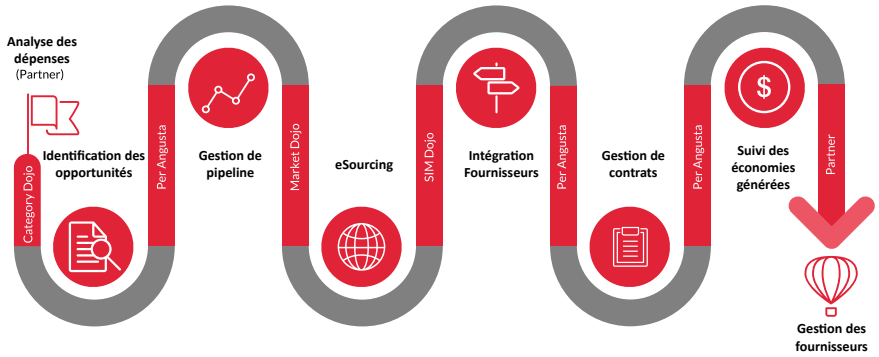
Solution SaaS de pilotage de la fonction achat, Per Angusta accélère l'identification et la réalisation des opportunités d'économies. Per Angusta structure le management de la fonction achat pour en faire un acteur clef de la rentabilité de l'entreprise. Développée par des acheteurs pour des acheteurs, la solution offre aux organisations achats de grands groupes, d'ETI et d'établissements de santé des capacités transverses de management des projets et des équipes. Aujourd'hui, Per Angusta compte des utilisateurs répartis dans plus de 80 pays avec 35 milliards d'euros de dépenses.

La Solution

Interserve était à la recherche d'un outil d'eSourcing doté d'une interface utilisateur intuitive, facile à utiliser à tous les niveaux, tant pour les acheteurs que pour les fournisseurs. Après une brève discussion lors de la conférence eWorld au Royaume-Uni, Interserve a acheté une licence mensuelle unique de 500 £. Après avoir réussi une enchère en ligne et obtenu l'adhésion des utilisateurs en ce qui concerne la fonctionnalité et la facilité d'utilisation, Market Dojo a été invité à faire partie d'un appel d'offre l'année suivante.

Interserve a lancé un appel d'offre énorme auprès de 30 fournisseurs de solutions d'eSourcing, à la recherche d'une solution globale. A l'issue de l'appel d'offre, Interserve s'est limité à trois solutions possibles, chacune d'entre elles ayant été soumise à un processus de sélection intense.

Grâce à l'expertise inégalée de Market Dojo en matière d'achats, l'entreprise a été sélectionnée en partenariat avec Per Angusta pour fournir la solution complète allant des demandes de devis jusqu'à la signature des contrats fournisseurs, combiné avec la gestion de projet et un suivi des économies réalisées. (voir graphique ci-dessous et au verso).



Interserve a décidé de privilégier une approche Best of Breed afin de bénéficier du meilleur des deux solutions, Market Dojo pour le eSourcing et Per Angusta pour le suivi des projets et des dépenses. Une suite intégrée d'outils achats plus classique aurait pu couvrir certaine fonctionnalité sans pour autant offrir la richesse fonctionnelle attendue par Interserve.

Interserve compte désormais environ 100 utilisateurs actifs et a économisé plus de 10 millions de livres sterling au cours des 18 premiers mois d'utilisation de la solution. Depuis sa mise en œuvre, l'entreprise a organisé un large éventail d'appels d'offres, notamment pour de la maintenance, des affichages publics et équipements de sécurité. Interserve a bénéficié en particulier d'un grand succès lors d'un appel d'offres dans la gestion des installations de traitement des déchets et de recyclage, économisant plus de 1,1 million de livres sterling (16% d'économies), lors de cette enchère.

La mise en place de Market Dojo et Per Angusta a grandement profité à Interserve avec un démarrage rapide et sans avoir besoin d'un long processus de mise en œuvre, ce qui est souvent le cas avec d'autres fournisseurs de logiciels. Les deux solutions sont intégrées, éliminant le besoin de saisir des informations à plusieurs reprises, dans plusieurs endroits. Grâce à une interface utilisateur intuitive, aucun atelier de formation n'était nécessaire. Le partenariat Market Dojo / Per Angusta a fourni une véritable solution intégrée de bout en bout pour l'équipe Achat d'Interserve.

"J'ai vraiment apprécié la solution d'eProcurement et je suis extrêmement enthousiaste par la prochaine étape. C'était vraiment fantastique de voir Market Dojo et Per-Angusta continuer à se développer et se renforcer" **Gestionnaire des politiques d'achat, Interserve**