



Association Française pour la promotion
des bonnes pratiques de sourcing eSCM.

CONFERENCE ANNUELLE Ae-SCM



Programme

- 10h00 - 10h15 Le mot du Président - M-N. Gibon/La Poste
10h15 - 10h35 eSCM en France - C. Durand/Ae-SCM
10h35 - 11h35 Table Ronde : Comment vendre eSCM ? - Animateur : P. Rosé
11h35 - 11h50 eSCM en région PACA - F. Van Hoed/Ae-SCM
11h50 - 12h00 Le refonte des commissions Ae-SCM - G. Epinette/Stime
- 12h00 - 13h00 Déjeuner buffet
- 13h00 - 13h30 Faut-il externaliser en période de crise ? - B. Tiers/EOA

AUDITORIUM

13h30 - 14h00 Du mode régie aux factories industrialisées - C. Mornet Sanofi Pasteur

14h15 - 14h45 Enquête sur le sourcing - P. Geai/La Poste et P. Wolff Peron/BNP

SALLE DAKAR/LE CAIRE

13h30 - 14h00 La place d'eSCM dans une approche business - M. Jacouton/Oxbridge
14h15 - 14h45 Présentation des outils Ae-SCM - E. Baussand/Ae-SCM

14h45 - 15h00 Clôture



Association Française pour la promotion
des bonnes pratiques de sourcing eSCM.

logica



Groupe

sanofi aventis

L'essentiel c'est la santé.

Du mode régie à une usine industrialisée

Christian MORNET

SANOFI Pasteur

Sébastien LAUNAY

SANOFI Pasteur



Sanofi Pasteur en bref

S

- ▶ **Leader mondial des vaccins**
 - 20 maladies concernées
 - 1,6 milliard de doses produites par an
 - Plus de 500 millions de personnes vaccinées par an
 - 18 vaccins en cours de développement

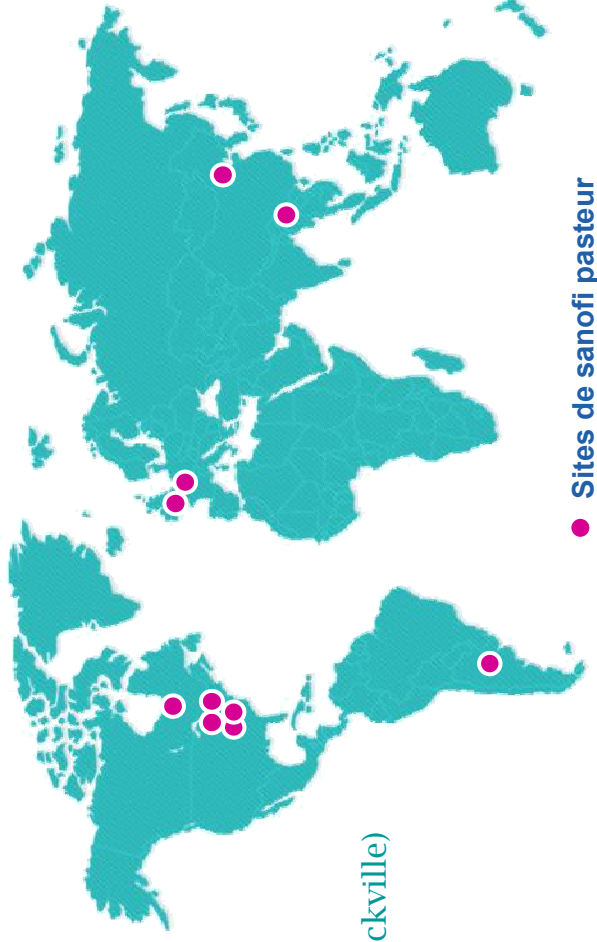
- ▶ **Chiffre d'affaires 2008 : 2 861 millions €**

- ▶ **± 11 000 collaborateurs**

- ▶ **10 sites de production/R&D**
 - France (Marcy l'Étoile et Val de Reuil)
 - États-Unis (Swiftwater, Cambridge, Canton et Rockville)
 - Canada (Toronto)
 - Argentine (Pilar)
 - Chine (Shenzhen)
 - Thaïlande (Chachoengsao)

- ▶ **Une présence mondiale**

- ▶ **Joint-venture avec Merck & Co. Inc. en Europe**





Le groupe sanofi-aventis

- ▶ N°4 dans le monde, N°1 en Europe
- ▶ Une entreprise de santé diversifiée: médicaments de prescription, OTC, génériques, vaccins, santé animale
- ▶ 7 axes thérapeutiques majeurs: thrombose, maladies cardio-vasculaires, maladies métaboliques, oncologie, système nerveux central, médecine interne, vaccins
- ▶ 27,6 Mds € de chiffre d'affaires en 2008
- ▶ Près de 100 000 collaborateurs dans plus de 100 pays



Groupe

sanofi aventis

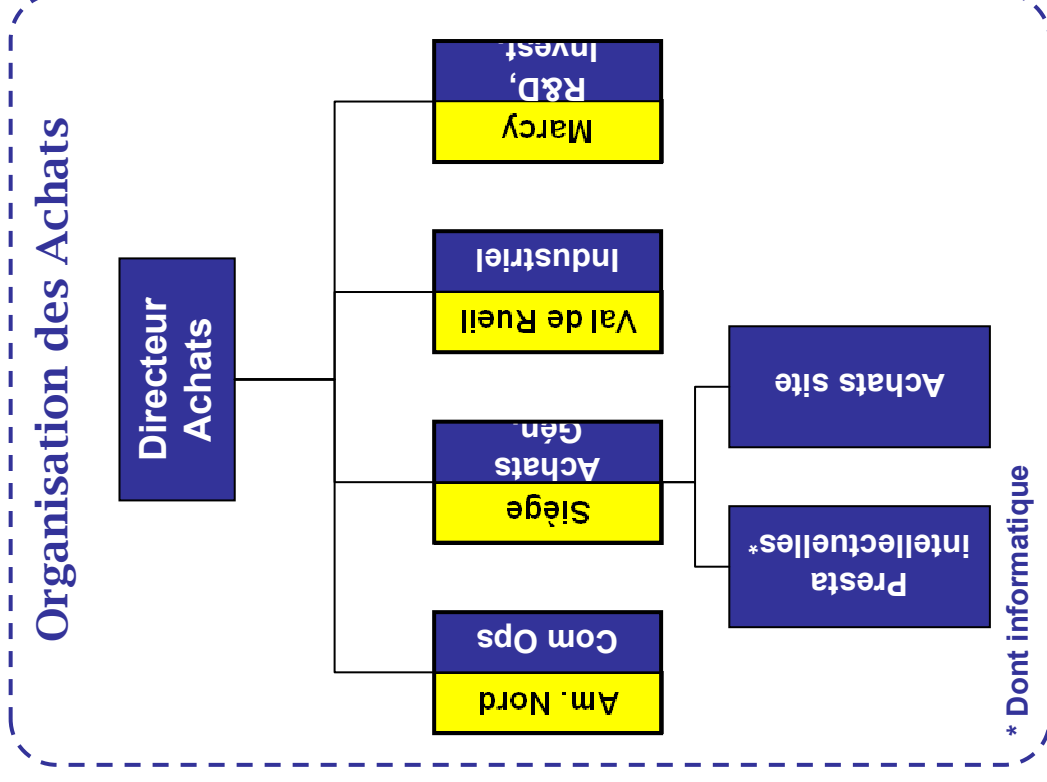
L'essentiel c'est la santé.

► Les Achats en quelques mots:

- Une ambition :
« Devenir un partenaire d'affaire incontournable pour tous nos Clients Internes »
- Une mission :
« Maximiser le potentiel économique de l'entreprise en optimisant les performances QCDS (Qualité / Coûts / Délais / Service) de ses ressources externes »

► Les Achats en quelques chiffres:

- Environ 1,4 Mds€ d'achats annuels au niveau mondial
- Plus de 80 personnes principalement sur 5 sites (France, Etats-Unis et Canada)
- Plus de 100 000 commandes pour 5000 fournisseurs





L'organisation de la DSI de sanofi pasteur et GAP

C

DSI sanofi pasteur

SI R&D

Op. industrielles

Op. commerciales

Fonctions support

Projets

Intranet & collaboration

Opérations & Support
web & eDoc
SAP & BI

Opérations & Support
web & eDoc & BI

+ de 200 applications
(dont env. 40 validées)

60 serveurs web
140 serveurs eDoc
25 serveurs xservers

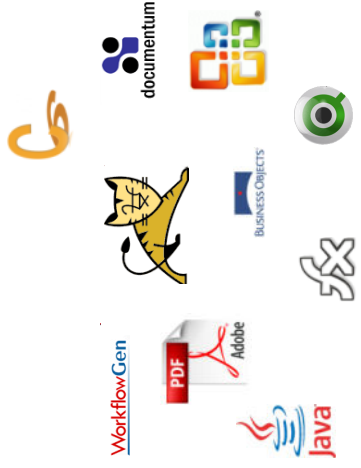
Global Application Platforms

Infrastructures

Project mngt / QV / Sécurité

Architecture & Innovation

Gouvernance



► **Notre mission : Garantir la disponibilité des solutions applicatives au niveau de service approprié.**



- Assurer le support aux utilisateurs



- Maintenir en conditions opérationnelles des applications

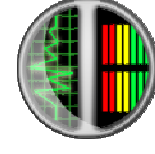


- Supporter le lancement des nouveaux projets



- Assurer la cohérence globale du support

- France/Nord-Amérique
- Continuité de service (support « follow the sun »)



- **Communication - Education**

- Assurer un reporting aux aux IS métier relatifs aux SLA



- ▶ **Fusion web & eDoc (gestion documentaire)**
 - Rapprochement de 2 équipes de support & opérations, 15 personnes en régie sur des domaines différents, mais des activités similaires
- ▶ **Domaine en constante progression**
 - Croissance du scope applicatif et technologique (10 à 20% par an)
 - Stabilité des ressources internes : Nécessité de déléguer le support & les opérations.
- ▶ **Pilotage**
 - Charge de pilotage opérationnel importante
 - Difficultés à assurer la stabilité des compétences
- ▶ **Définition du service offert**
 - Contours et R&R non définis
 - Pas d'engagement sur le niveau de service
- ▶ **Modèle de coût**
 - Flexibilité limitée (+/- 1 ressource)

Constats

- Coûts de la maintenance : entre 30 et 70% du budget des départements
- Situations très diverses (régie, forfait, mixte...)
- TMA diversement industrialisées

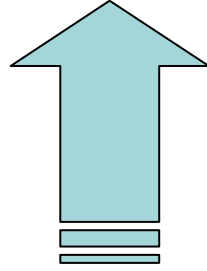
Contraintes & opportunités

Délit de marchandage

Optimisation des coûts

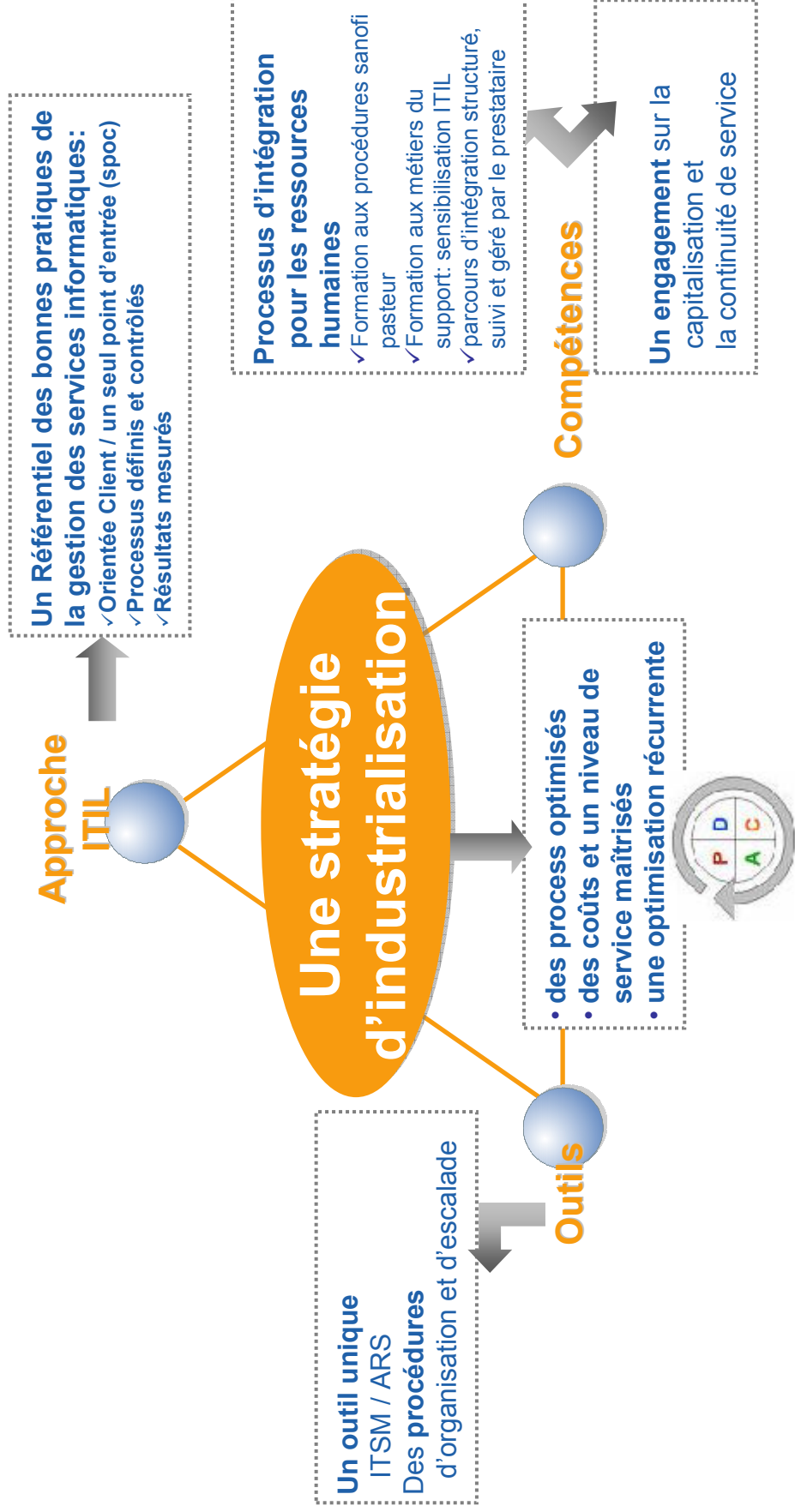
Amélioration du service

TMA en forfait
Obligation de résultats
Optimisation des coûts et des ressources
Industrialisation des processus
SLA avec les utilisateurs



► Une démarche d'industrialisation mise en place dans tous les départements informatiques depuis 8 à 10 ans:

- Infogérance technique et SVP depuis 2004
- Maintenance Web & eDoc en 2007
- TMA fonctionnelles depuis 2006, avec une accélération en 2008 / 2009



Phase préparatoire

- Définition du périmètre / Catalogue de services
- Cartographie des processus / maturité
 - Implémentation référentiel ITIL
- Niveau de service attendu
 - définition des indicateurs de pilotage

Phase transitoire

- Charge équipe interne & équipe sortante x 1,5
- Mise en place des infras front/back office et process associés
- Outillage autour du suivi de l'activité (BSM/ARS)
- Reporting et calcul des indicateurs
- Définition des instances de pilotage
- **Tout en garantissant un niveau de service constant**

Phase probatoire et récurrente

- Amélioration continue
- Comment répondre à un périmètre en constante évolution ?

► Le bilan / lessons learned

- Pas de rupture dans la continuité de service au prix d'une surcharge d'activité sous-estimée à la base
- Rôle de l'accompagnement au changement
 - Education (ITIL)
 - Communication
 - Valorisation
 - ✓ Balancer les contraintes & bénéfices
 - ✓ (Rigidification des process envers clients et fournisseurs)
- Difficulté du bilan financier dans un contexte en évolution



► Besoin d'un nouvel élan : l'entrée d'eSCM

► Un Audit Flash basé sur le modèle de maturité proposé par eSCM avec trois objectifs

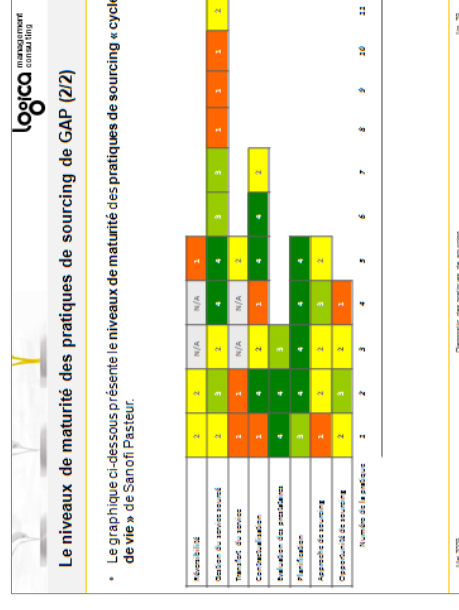
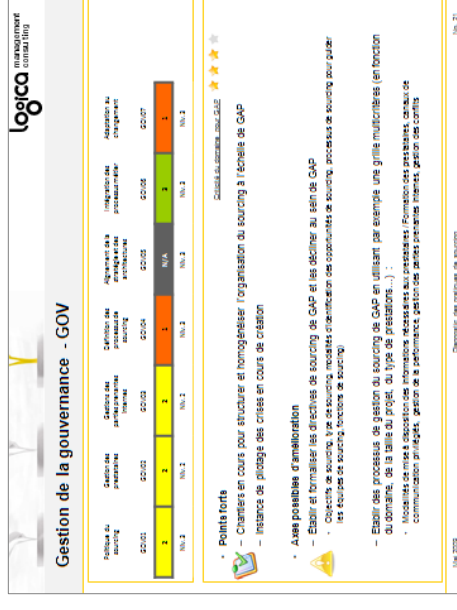
- Faire « le point »
- Elaborer un nouveau plan de progrès
- Créer adhésion et cohésion autour d'un objectif partagé

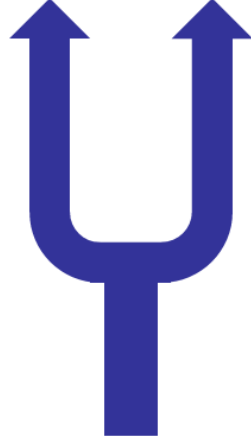
► D'indéniables atouts

- Un passage d'une culture régie à une culture forfait
- Une gestion exemplaire de l'acte d'achat dans son ensemble (PLN + SPE)

► Trois axes de progrès selon le ratio importance / performance

- Stratégie de sourcing et proposition de valeur
- Communication et gouvernance clients
- Risques liés au sourcing





► Une démarche à deux « étages »

- Stratégique
- Opérationnel

► Formaliser la proposition de valeur de GAP et inscrire sa stratégie de sourcing dans un cadre large

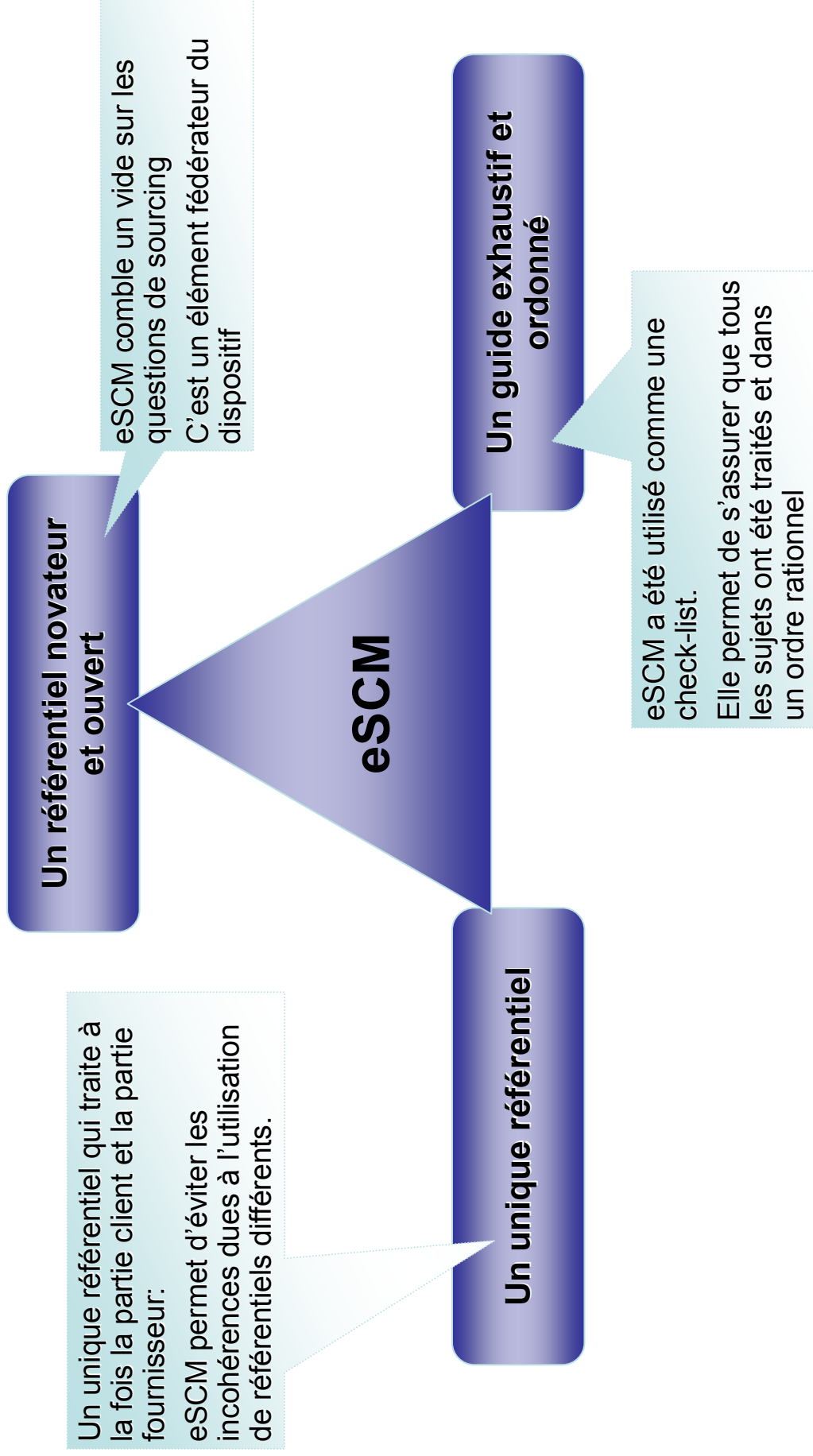
- De nouveaux enjeux
- Un niveau de maturité plus élevé
- L'inscription dans un périmètre plus large



► Améliorer le pilotage opérationnel d'une prestation clé et apprendre « par la pratique »



eSCM : un « guide » pour la démarche





Association Française pour la promotion
des bonnes pratiques de sourcing eSCM.



QUESTIONS / REPONSES

