

Communiqué de presse

Charles Vögele met en place un processus continu d'approvisionnement



Zurich-Urdorf, 18 juin 2013 - **Qu'un détaillant achète des biens destinés à la revente semble évident - après tout, il s'agit de son cœur de métier. Des sommes considérables sont brassées lors de ces opérations. Par conséquent, les processus destinés aux appels d'offres, aux négociations des conditions et au traitement des commandes sont conçus judicieusement dans le moindre détail afin d'obtenir une efficacité maximale.**

Il est moins connu que les détaillants achètent de gros volumes de marchandises non commerciales. En font partie les prestations logistiques, les aménagements de boutiques, les services de conseil, le matériel de bureau, etc. Ici également, d'importantes sommes sont dépensées, qui peuvent même atteindre 50 % de la valeur d'achat des biens destinés à la revente. Charles Vögele s'est fixé comme objectif en 2010 d'optimiser le processus de commande pour les marchandises non commerciales, appelé « Indirect Procurement », dans l'ensemble du groupe, afin d'exploiter de manière conséquente tous les potentiels d'économie. RR Donnelley, le spécialiste des flux de travaux basé à Zurich-Urdorf, a fourni les composants logiciels et les services d'hébergement nécessaires à cet effet.

Sous la devise « Need-to-Pay », donc « depuis le besoin jusqu'au paiement », une petite équipe performante a développé un processus intégré et entièrement électronique. Contrairement à la situation de départ peu structurée, les tâches, les droits et les responsabilités de tous les participants sont ici réglementés de manière claire:

- Les collaborateurs saisissent leurs besoins dans le système Basware Purchase Management. Celui-ci transmet automatiquement la demande d'achat au supérieur hiérarchique compétent. Lorsque celui-ci donne son accord, le processus d'approvisionnement est déclenché.
- Des professionnels expérimentés, appelés « Subject Matter Experts » spécifient les besoins exacts comme par exemple le modèle et le nombre de nouveaux portants de prêt-à-porter pour une filiale.
- Les « Functional Sourcing Manager » (acheteurs) se chargent par la suite de l'appel d'offres, de la négociation et de la commande. Ils participent également à des enchères en ligne pour des groupes fermés de fournisseurs afin de collecter l'offre optimale. La centralisation de ces tâches sur seulement trois personnes garantit l'efficacité, la clarté et la proximité avec le marché.
- Toutes les tâches concernant l'élaboration et la gestion des contrats sont prises en charge de manière centralisée par un « Contract Manager ». De cette façon, il est garanti que l'ensemble des contrats seront conclus conformément aux directives de Charles Vögele et que leur application correcte est gérée avec un grand professionnalisme.
- Le « Requisitioner » - donc tous les collaborateurs autorisés par Charles Vögele pour effectuer des saisies de commande - effectue l'opération de commande proprement dite. Le logiciel Basware Purchase Management hébergé au centre informatique de RR Donnelley à Zurich-Urdorf permet de réaliser toutes ces opérations. Grâce aux informations détaillées définies dans le système, aux catalogues de fournisseurs sélectionnés et à une conduite d'opérateur élaborée, l'ensemble du processus se déroule de manière bien structurée et efficace. Les erreurs de manipulation et confusions sont quasi exclues.
- Le traitement des factures est réalisé entièrement par RR Donnelley par l'intermédiaire du module logiciel « Traitement des factures électroniques » de la société Basware. Les fournisseurs envoient les factures papier à une boîte postale spécifique avec le numéro postal d'acheminement propre à RR Donnelley, « 8901 Urdorf » où elles sont scannées et traitées avec la fonction de reconnaissance optique de caractères. En alternative, ils envoient leurs factures au format PDF à Charles Vögele via le portail de facturation www.Billexco.com.

Du début jusqu'à la fin, l'ensemble du processus est entièrement assisté par ordinateur. Étant donné que toutes les données sont enregistrées et traitées dans un système central, la transparence et la traçabilité de toutes les étapes de travail sont garanties à tout moment. Tous les fournisseurs et leurs catalogues de produits sont enregistrés dans le logiciel Basware Purchase Management, ce qui autorise un traitement structuré des commandes, étant donné que toutes les données requises sont disponibles dès le début. Les demandes de confirmation et les corrections ultérieures ne sont guère nécessaires. Le flux de travaux intégré garantit que toutes les vérifications requises sont effectuées, que les autorisations nécessaires sont accordées et qu'en particulier le principe du double contrôle soit assuré (selon le principe des quatre yeux). Il convient de rajouter que pour chaque commande, le système dispose des informations correspondantes relatives au budget et à l'imputation. De cette façon, un budget approuvé ne peut en aucun être dépassé mais doit être augmenté au préalable par le responsable du budget, le cas échéant. Grâce aux informations d'imputation, les factures entrantes peuvent être affectées automatiquement aux comptes respectifs et être intégrées dans le workflow fournisseurs. Grâce à cette méthode également, les erreurs sont évitées, les temps de traitement sont minimisés et l'efficacité est augmentée.

Les collaborateurs ont très bien accepté le nouveau processus de commande et l'appliquent de manière active. Une structuration claire des déroulements, des responsabilités clairement définies, des augmentations de l'efficacité ainsi que des économies financières substantielles leur simplifient considérablement le travail quotidien. Des informations en temps utile, des formations ainsi qu'une hotline pour les questions et problèmes des utilisateurs ont énormément contribué à l'acceptation.

Pour Charles Vögele, le nouveau processus est une véritable réussite. Entre août et décembre 2012, de nombreuses commandes ont déjà été traitées en suivant le nouveau processus. Même après ce court laps de temps, on constate déjà que les objectifs en matière de transparence et de réduction des coûts ont été atteints de manière remarquable.

Charles Vögele a choisi RR Donnelley en tant que partenaire pour la réalisation du projet, étant donné que l'entreprise implantée à Urdorf dispose d'une longue expérience et d'excellentes références pour la réalisation de projets similaires, propose le processus de traitement des commandes et des factures entièrement sous la forme de «Software as a Service» et aussi parce qu'elle est présente sur les marchés importants.



Michael Hofmann, Manager compétent et instigateur du projet «Indirect Procurement» se montre pleinement satisfait : « **Avec ce projet, nous avons remporté un important succès qui correspond entièrement à nos attentes. Des déroulements opérationnels remarquables, une très bonne acceptation par les collaborateurs et les économies réalisées jusqu'à présent conduisent à un excellent résultat global.** »

Le groupe Charles Vögele

Le groupe Charles Vögele, avec ses 800 succursales de vente, est l'une des entreprises européennes détenant une position de leader dans le domaine de la distribution de prêt-à-porter. L'entreprise propose aux gens plongés au cœur de la vie une mode actuelle et bon marché qui les mette à l'aise. Avec ses 6 740 collaborateurs, le groupe a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires brut de plus de 1,15 milliard de CHF.

www.charles-voegele.com

RR Donnelley

RR Donnelley Suisse, avec ses agences à Zurich-Urdorf et Genève-Carouge, est une entreprise spécialisée dans le traitement électronique des factures et la gestion de documents. Le siège de RR Donnelley & Sons est à Chicago et emploie environ 58'000 collaborateurs dans le monde entier.

In der Luberzen 17, 8902 Zürich-Urdorf, Jean-Claude.Ruppen@rrdonnelley.ch, Tél. +41 44 735 33 30

www.rrdonnelley.ch