



MOVE FORWARD. ALWAYS.™

Dayco optimise ses achats et réduit ses coûts

En bref

Dayco



Recherche, conception, production et distribution de systèmes de transmission



40 bureaux dans 22 pays



3 600 employé-e-s dans le monde



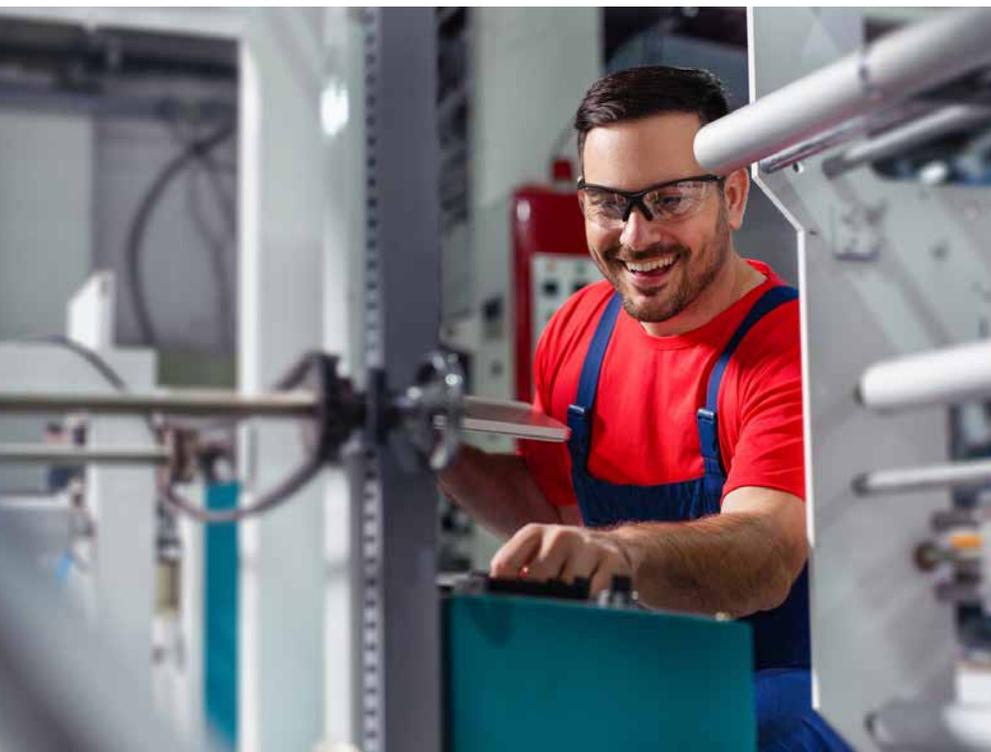
Siège social : Birmingham, Michigan, États-Unis



Création : 1900



Situation initiale : e-mails et feuilles de calcul



Défis

Normaliser les procédures d'appels d'offres

Dayco, équipementier mondial pour les fabricants automobiles et industriels, s'est lancé dans une démarche de normalisation et d'efficacité du Sourcing, en cherchant à relever les défis inhérents à ses processus d'achat existants.

Pour rationaliser les communications avec les fournisseurs, normaliser les procédures d'appels d'offres et réaliser des économies significatives, Dayco s'est tourné vers la solution Esker Sourcing by Market Dojo.

Pour mieux comprendre son impact sur les opérations de Sourcing de Dayco, nous nous sommes entretenus avec Mike Warnick, Directeur Matériel d'équipement et des Achats Indirects.

Disposer d'une plateforme unique

Comme beaucoup d'entreprises, Dayco se débattait avec des **outils disparates et des méthodes manuelles qui entraînaient des inefficacités et des incohérences.**

"Nous avions des processus de Sourcing informels, mais pas de plateforme unique ; nous dépendions donc de feuilles de calcul et d'e-mails que quelqu'un devait ensuite consolider" explique Mike Warnick.

Il ajoute : **"La coordination des communications avec les fournisseurs était particulièrement difficile, car tous les fournisseurs devaient recevoir les mêmes informations en même temps.**

En outre, notre capacité à transcrire et à résumer correctement les réponses entraînait des difficultés pour comparer les devis. Souvent, avec les demandes de prix relatives à l'équipement au sein d'un appel d'offre, nous nous demandions si nous obtenions les mêmes produits que ceux qui étaient proposés. On ne comparait pas toujours des éléments similaires."

Afin d'améliorer la situation, Dayco a mené un processus de RFQ (*Request for Quotation*) approfondi pour évaluer trois fournisseurs principaux de logiciels d'e-Sourcing.

Solution

Pourquoi Esker Sourcing ?

Dayco a évalué les offres de chaque fournisseur de logiciel, en effectuant des démonstrations en ligne et des consultations avec toutes les équipes. **Au-delà des considérations tarifaires, la décision a été motivée par des facteurs tels que les fonctionnalités de la plateforme, la facilité d'utilisation et l'alignement sur les besoins de Dayco.**

Les principales exigences de l'entreprise en matière de solutions de Sourcing étaient les suivantes :

- Mise en place d'un processus normalisé
- Validation de la comparaison des offres
- Clarté et cohérence des communications avec les fournisseurs
- Possibilité de s'étendre à d'autres divisions.

Finalement, **Esker Sourcing s'est imposée comme la solution favorite : "C'était une décision assez unanime, tout le monde se sentait plus à l'aise avec la solution et la licence d'entreprise était extrêmement compétitive"** selon Mike Warnick.

Accompagner les nouveaux participants

Nous avons interrogé Mike Warnick sur la transition vers la solution de Sourcing : *"Au début, cela semblait un peu impersonnel, mais **après avoir organisé plusieurs événements avec les mêmes fournisseurs, c'est devenu notre façon de travailler**"*, explique Mike.

*"Pour presque chaque appel d'offre que nous avons réalisé, c'était la première fois que les fournisseurs participaient de cette manière. Nous avons appris à utiliser l'étape des questionnaires dans l'outil pour communiquer avec les fournisseurs de façon qu'ils s'habituent à voir les messages au travers du système et non par mails. Ensuite, **lorsque vient le moment de l'enchère en direct, les participants sont familiarisés avec le système**"*.

"Nous avons des processus de Sourcing informels mais pas de plateforme unique. Nous nous appuyions donc sur des feuilles de calcul et des e-mails que quelqu'un devait ensuite consolider."

Mike Warnick

DIRECTEUR MATÉRIEL D'ÉQUIPEMENT ET DES ACHATS INDIRECTS - DIVISION COURROIES, DAYCO



Résultats

Des économies durables et mesurables

Dayco a lancé des appels d'offres et des enchères inversées pour les achats directs et indirects. **Les économies réalisées sur les achats indirects, tels que les ordinateurs portables et de bureau, ont été significatives** grâce à des processus de Sourcing plus rigoureux et plus compétitifs.

En outre, grâce à la solution, **Dayco est désormais en mesure d'organiser des appels d'offre sur les achats directs sur une base trimestrielle, plutôt qu'annuelle**, afin de contrer les fluctuations du marché. Dans ce domaine de Sourcing à haut volume, Dayco a réalisé des économies substantielles.

À mesure que l'équipe acquiert de l'expérience dans la mise en place d'événements complexes, Mike s'attend à d'autres économies importantes : *"Je pense que pour le prochain cycle, ce sera plus rapide, parce que nous avons dû apprendre à configurer les lots avancés de telle manière que nos fournisseurs nous soumettent leurs offres de prix de la façon dont nous le souhaitions. **Maintenant que nous avons mis tout cela en place, il devrait être facile de répéter le processus.**"*

Avantages



Possibilité de réaliser un très grand nombre d'appels d'offres tous les trimestres



Processus de Sourcing standardisés



Visibilité accrue des appels d'offres en cours et adoption par tous les départements grâce à l'outil d'e-Sourcing

Une adoption à l'échelle de l'entreprise

*"Lorsque nous avons commencé à travailler avec la solution de Sourcing, chaque site devait organiser un certain nombre d'appels d'offres sans que cela ne se traduise forcément par des économies. **L'année suivante, j'ai reçu un objectif d'économies pour l'année : l'un des principaux leviers pour atteindre cet objectif est cet outil de Sourcing**"* déclare Mike Warnick.

Il poursuit : *"Lorsque nous discutons de Sourcing avec d'autres divisions, que ce soit directement ou indirectement, il arrive souvent que quelqu'un dise : **'Devrions-nous passer par la solution de Sourcing ?'** et c'est vraiment le but recherché : **ce ne sont pas seulement les achats, mais aussi les différents départements qui demandent si l'appel d'offre peut être passé par la solution.**"*

Tester avant d'implémenter

Avec l'ouverture d'un nouvel établissement au Mexique, Mike Warnick a fait le **travail préparatoire avec l'acheteur local pour s'assurer qu'il se familiarise avec le logiciel en utilisant la fonction de "bac à sable"** qui permet aux utilisateurs de simuler et de tester des événements.

Nous lui avons demandé quels conseils et astuces qu'il donnerait à quelqu'un qui démarre un projet de transformation digitale dans le domaine du Sourcing :

***"Commencez par des lots simples : rampez avant de marcher, marchez avant de courir. Et passez beaucoup de temps dans le bac à sable de la solution : vos appels d'offres en direct se dérouleront beaucoup mieux si vous les avez d'abord testés"**.*

"Au final, l'impact le plus important concerne les économies réalisées, avec comme avantages secondaires la normalisation du processus et l'augmentation de la visibilité de ce que nous faisons."

Mike Warnick

DIRECTEUR MATÉRIEL D'ÉQUIPEMENT ET DES ACHATS INDIRECTS - DIVISION COURROIES, DAYCO

Vous voulez optimiser vos achats comme Dayco ?

Contactez Esker

À propos d'Esker

Fondée en 1985, Esker est une plateforme cloud globale pilotée par l'IA, conçue pour les métiers de la Finance, des Achats et du Service Client. Leader des solutions d'automatisation des processus, elle vise à renforcer la collaboration entre les entreprises en adressant les processus Source-to-Pay (S2P) et Order-to-Cash (O2C).

Intégrant des technologies d'Intelligence Artificielle (IA), les solutions d'Esker permettent de gagner en productivité et d'améliorer la visibilité sur son activité, tout en renforçant la collaboration avec ses clients, ses fournisseurs et ses collaborateurs.

Esker est présente en Amérique du Nord, en Amérique Latine, en Europe et en Asie-Pacifique. Le siège social se trouve à Lyon, en France et le siège social américain à Madison, dans le Wisconsin.

www.esker.fr

