



## NAOS RÉUSSIT LE PARI DE L'E-PROCUREMENT AVEC OXALYS TECHNOLOGIES ET AFFICHE UN TAUX D'ADOPTION DE 80% ET UNE AUGMENTATION DE SA COUVERTURE ACHATS

NAOS est une entreprise française indépendante et un acteur majeur de la cosmétique internationale. Pour accompagner la forte croissance du groupe, la Direction Achats a construit une stratégie Achats innovante qui s'est traduite par la mise en place, début 2017, d'une solution d'e-Procurement et de SRM baptisée **NAOS Store**. Le portail dédié aux achats indirects a été pensé pour être ergonomique et intuitif et s'appuie sur la solution Achats d'OXALYS TECHNOLOGIES. Une politique Achats volontaire associée à un partenariat fort avec l'éditeur et un accompagnement au changement efficace a permis d'atteindre **un taux d'adoption de près de 80% en moins de 6 mois** ainsi qu'une hausse significative de la couverture Achats. Un projet mené tambour battant en pleine migration de l'ERP et dont l'innovation et l'audace ont été récompensées par le prix Or Innovation des Trophées des Achats 2017.



### LES ENJEUX

- Augmenter la couverture Achats afin de répondre aux objectifs de la Politique Achats
- Mener de front le déploiement d'une solution d'e-Achats et de l'ERP SAP
- Faciliter l'adhésion des utilisateurs pour assurer un taux d'adoption maximal



### LA SOLUTION

- Le déploiement des modules e-Procurement et SRM d'OXALYS TECHNOLOGIES
- L'interfaçage avec l'ERP SAP
- L'accompagnement des équipes OXALYS TECHNOLOGIES tout au long du projet
- Les équipes Achats au coeur de la conduite au changement



### LES BÉNÉFICES

- Un taux d'adoption de 80% en moins de 6 mois
- Une couverture Achats en constante croissance
- Des utilisateurs plus autonomes et plus efficaces
- Des circuits de validation plus rapides, plus simples et plus sécurisés
- Des processus Achats fluidifiés et sécurisés

“ Pour accompagner la croissance du groupe, il devenait indispensable de maîtriser nos achats indirects au sein d’une solution unique de gestion et de développer une couverture achats maximale ”

Stéphane FAUSTIN-LEYBACH - Directeur des Achats NAOS



NAOS est un acteur majeur des soins de la peau, à travers ses trois marques : Bioderma, Institut Esthederm et Etat Pur. Fondé en France et dirigé par Jean-Noël Thorel, pharmacien-biologiste, NAOS est présent dans plus de 100 pays à travers le monde et connaît une croissance annuelle de 20% depuis 5 ans.

L’entreprise conçoit et fabrique ses produits à Aix-en-Provence au sein de NAOS Les Laboratoires, entité regroupant son outil industriel et un centre de recherche de pointe. Au-delà de ses marques et de leur mission, l’ambition de NAOS est de devenir une entreprise reconnue à l’international pour l’originalité et l’intérêt de sa démarche. A contre-courant des postures de la cosmétique traditionnelle, NAOS s’est démarqué dès son origine en mettant la biologie au cœur de son innovation. L’entreprise a donc toujours placé l’innovation au cœur de son développement, une option qui se retrouve également dans ses choix stratégiques en matière de politique Achats.

En 2016, comme dans nombre d’entreprises industrielles, les achats dits de production étaient sous contrôle car gérés directement dans l’ERP. En revanche, les achats hors production restaient diffus et reposaient encore essentiellement sur les prescripteurs. Une approche peu compatible avec les ambitions affirmées par Stéphane Faustin-Leybach, Directeur des Achats NAOS : « Nous avons identifié 5 objectifs majeurs en matière de stratégie Achats: la qualité et la sécurisation de nos approvisionnements de production, la réduction des coûts, le taux de service, l’éthique aux achats

et, bien sûr, le taux de couverture. Concernant ce dernier point, il est rapidement apparu que nous devons mettre en place une solution uniforme pour canaliser toutes nos dépenses liées aux achats indirects, au sein d’un même système d’information. »

“ En pleine migration vers SAP, nous avons fait le choix de nous lancer dans le déploiement d’une solution Achats afin de disposer d’un SI à la hauteur de notre capacité d’innovation. ”

L’équipe imagine alors une solution d’e-Procurement ergonomique, dont l’utilisation se rapprocherait au maximum des places de marché BtoC afin de faciliter l’adoption de l’outil par les utilisateurs. Elle lance donc une consultation au cours de laquelle la solution proposée par OXALYS TECHNOLOGIES va rapidement sortir du lot en raison, tout d’abord de son ergonomie et son adaptabilité. L’équipe est également séduite par sa richesse fonctionnelle : e-procurement, SRM, portail fournisseurs, vision 360° sur les fournisseurs, gestion des stocks, dématérialisation, etc. Autant de fonctionnalités qu’il aurait fallu développer en spécifique dans un ERP classique afin de respecter les particularités Métier de NAOS. Un autre critère va faire la différence : la possibilité de choisir entre un modèle SaaS ou en mode licence, ce dernier étant plus favorable à NAOS dans un contexte de forte croissance.

“ Nous avons gagné en rapidité et en autonomie. Nous avons raccourci les délais de traitement et fluidifié les processus grâce à notre portail NAOS STORE ”

Stéphane FAUSTIN-LEYBACH - Directeur des Achats NAOS

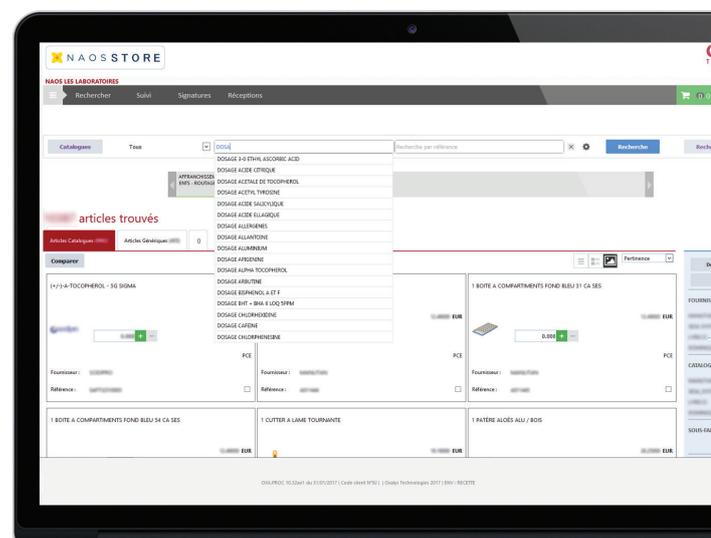


Seul petit bémol : le déploiement de la solution e-achats risque de mobiliser des ressources internes déjà occupées à migrer l'ERP du groupe sous SAP... « Je suis arrivé avec une solution d'e-Procurement couplée à un SRM en plein GoLive d'un ERP, autant dire que, sur le papier, ce n'était pas le meilleur moment, » se souvient Stéphane Faustin-Leybach. « Pourtant, la direction générale nous a fait confiance et a validé nos choix. C'était un véritable défi d'entreprise. Nous ne pouvions pas être pionniers dans l'innovation des produits sans disposer d'un système d'information élaboré et innovant ! Nous devons nous doter d'une solution métier pour les Achats. »

Le challenge est de taille et les équipes d'OXALYS TECHNOLOGIES vont se révéler particulièrement précieuses pour réussir le déploiement de la solution et mettre en œuvre la personnalisation de la solution, malgré un contexte et des délais très serrés. « Nous avons dû gérer une période de suractivité liée au déploiement en parallèle de la solution OXALYS et de notre ERP, les deux projets s'appuyant sur les mêmes ressources internes. Nous avons pu compter sur le directeur de projet OXALYS TECHNOLOGIES qui a été un facilitateur du développement de ce projet en interne et qui a souvent été au-delà de son rôle, » précise Stéphane Faustin-Leybach.

Des ateliers sont mis en place avec des experts métier afin de paramétrer la solution au plus près des attentes des utilisateurs et des acheteurs. Une fois les spécificités définies et implémentées, il s'est alors agi de déployer les interfaces avec la solution SAP en s'appuyant sur les connecteurs SAP disponibles en standard dans la solution Oxalys, pour pouvoir disposer d'un système global.

Une fois la solution déployée, l'adaptation va être très rapide pour les utilisateurs en raison d'une très grande simplicité de la plate-forme Oxalys, rebaptisée avec l'aide des utilisateurs en NAOS Store. L'ergonomie proche de celle d'un site e-commerce avec une centralisation des articles disponibles et un panier a facilité la prise en main d'un outil souvent perçu comme « familier » par les utilisateurs. Une solution plus simple et plus rapide comme en témoigne Céline Michel, Responsable Formulation et utilisatrice régulière de la solution : « Avant, nous travaillions sur un fichier Excel. Nous devons appeler la comptabilité pour avoir un numéro de commande, puis éditer et faire signer le bon de commande par notre responsable, avant de l'envoyer au fournisseur et à la comptabilité. À présent, nous passons notre commande directement dans NAOS Store, la validation se fait sur le portail et tout est envoyé au fournisseur. » Les utilisateurs ont ainsi gagné en autonomie, en simplicité et en efficacité et les processus Achats ont été fluidifiés et sécurisés.



“ Nous avons atteint un taux d'adoption de 80% en 6 mois grâce à l'ergonomie de la solution et à un accompagnement au changement, sous forme de newsletters vidéos ”

Lucas CHIRON - Chargé de mission Achats, NAOS

« Nous avons misé sur la communication interne afin que les utilisateurs adhèrent au projet et s'investissent dans le futur outil », souligne Lucas Chiron, Chargé de mission Achats. « Tout d'abord, ce sont eux qui ont choisi son nom (NAOS Store). Ensuite nous avons mis en place une communication régulière et comme dans tous les projets, il a fallu de la pédagogie et des sessions de sensibilisation. » La communication à destination des utilisateurs a été réalisée régulièrement en amont sous forme de newsletters vidéo, ludiques et pédagogiques, très appréciées des futurs utilisateurs. Une démarche qui a porté ses fruits car la solution a été adoptée par près de 80% des utilisateurs concernés en moins de 6 mois

ce dont se félicite Stéphane Faustin-Leybach : « L'ergonomie de la solution et notre démarche d'accompagnement au changement ont participé à l'atteinte d'un de nos objectifs majeurs à savoir la couverture Achats. Nous visons une couverture complète sur les achats indirects dans les mois à venir et envisageons déjà d'intégrer de nouvelles fonctionnalités, même si nous sommes encore en cours de déploiement. Nous sommes pleinement satisfaits par ce projet et ce produit en phase avec nos valeurs, en particulier l'innovation. On peut dire qu'à ce titre, le projet NAOS Store en est une belle illustration ! » L'équipe Achats envisage de continuer sur sa lancée avec l'intégration de nouveaux sites et le déploiement de nouveaux modules pour disposer d'une vision à 360° des fournisseurs, d'une gestion des stocks, de la dématérialisation du traitement des factures et d'outils de BI. Beaucoup de perspectives qui ont pu être envisagées grâce à un partenariat de confiance établi dès le début avec l'éditeur OXALYS TECHNOLOGIES, véritable gage de réussite du projet.

“ Nous avons noué un partenariat fort avec OXALYS TECHNOLOGIES qui nous a accompagné dans notre croissance et nous a fait tous grandir ! ”

Stéphane FAUSTIN-LEYBACH | Directeur des Achats NAOS

**OXALYS**  
TECHNOLOGIES

collaborative purchasing solutions

OXALYS TECHNOLOGIES

6/8 Avenue de Verdun 1916 - 92 250 La Garenne Colombes  
Tél. : +33 (0) 1 46 99 18 28 - contact@oxalys.fr - www.oxalys.fr

SUIVEZ-NOUS

