

Focus segmentation



Fonctionnalités

- Segmentation de plus de **3 500 catégories achats**.
- Consolidation des données provenant de plusieurs ERP, filiales ou pays.
- Classification des dépenses par familles et sous-familles achats.
- Harmonisation des référentiels achats à l'échelle du groupe.
- Pilotage des catégories d'achats via des tableaux de bord personnalisés.
- Identification des fournisseurs de la base dans la segmentation EASYPICS ou la segmentation de référence du client.

Bénéfices

- Obtenir une vision homogène des dépenses achats d'un site à l'autre.
- Identifier rapidement les leviers de performance inter et intra catégories.
- Faciliter les négociations avec les fournisseurs stratégiques.
- Améliorer la qualité des reportings achats, financiers et RSE.
- Piloter plus efficacement les catégories d'achats et les plans d'actions.

Problématiques et enjeux

- Des dépenses achats difficiles à consolider entre ERP, filiales ou pays.
- Des nomenclatures achats hétérogènes qui compliquent les reportings.
- Une visibilité limitée des catégories achats les plus stratégiques.
- Des opportunités d'économies ou de mutualisation difficiles à identifier.
- Impossible de construire une stratégie cohérente sans référentiel unique.
- Un pilotage des dépenses et des fournisseurs rendu complexe par la mauvaise qualité des données achats.

Le saviez-vous ?

Une même dépense peut être classée différemment selon les ERP, les pays ou les filiales d'un groupe. Sans référentiel achats commun, il est impossible de consolider ses dépenses pour une vision fiable de la performance achats.

DEMANDER UNE DEMO

FAQ

Pourquoi la segmentation achats est-elle indispensable aux directions achats ?

Sans segmentation fiable, il est difficile d'identifier les opportunités d'économies et de construire une stratégie achats performante. Elle constitue le socle du pilotage des dépenses et des fournisseurs.

Quels bénéfices attendre d'un projet de segmentation achats ?

Une meilleure visibilité des dépenses, des négociations plus efficaces, une harmonisation des pratiques achats et une amélioration du pilotage des fournisseurs stratégiques.

Comment EASYPICS facilite-t-il la segmentation des achats ?

EASYPICS permet de segmenter automatiquement les dépenses selon plus de **3 500 catégories achats** et de consolider les données issues de plusieurs ERP ou filiales.

Pourquoi confier la sirement de ses données fournisseurs à un spécialiste ?

La qualité des données fournisseurs est un enjeu majeur pour les directions achats, finance et conformité. Une mauvaise identification des fournisseurs peut entraîner des erreurs d'analyse des dépenses, des difficultés de consolidation et une vision incomplète des risques. Faire appel à un spécialiste permet de fiabiliser rapidement plusieurs milliers, voire millions de lignes de données fournisseurs.

Combien coûte une mauvaise segmentation achats ?

Une mauvaise segmentation peut masquer des opportunités d'économies, compliquer les analyses et limiter la capacité des acheteurs à identifier les catégories et fournisseurs stratégiques.

Avec une vision floue, on obtient forcément des analyses floues au mieux, voire erronées, et on prend les décisions qui s'ensuivent...

DEMANDER UNE DEMO