



# Présentation du projet de Digitalisation des Achats avec Ariba Network

# Sommaire

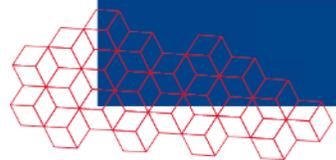
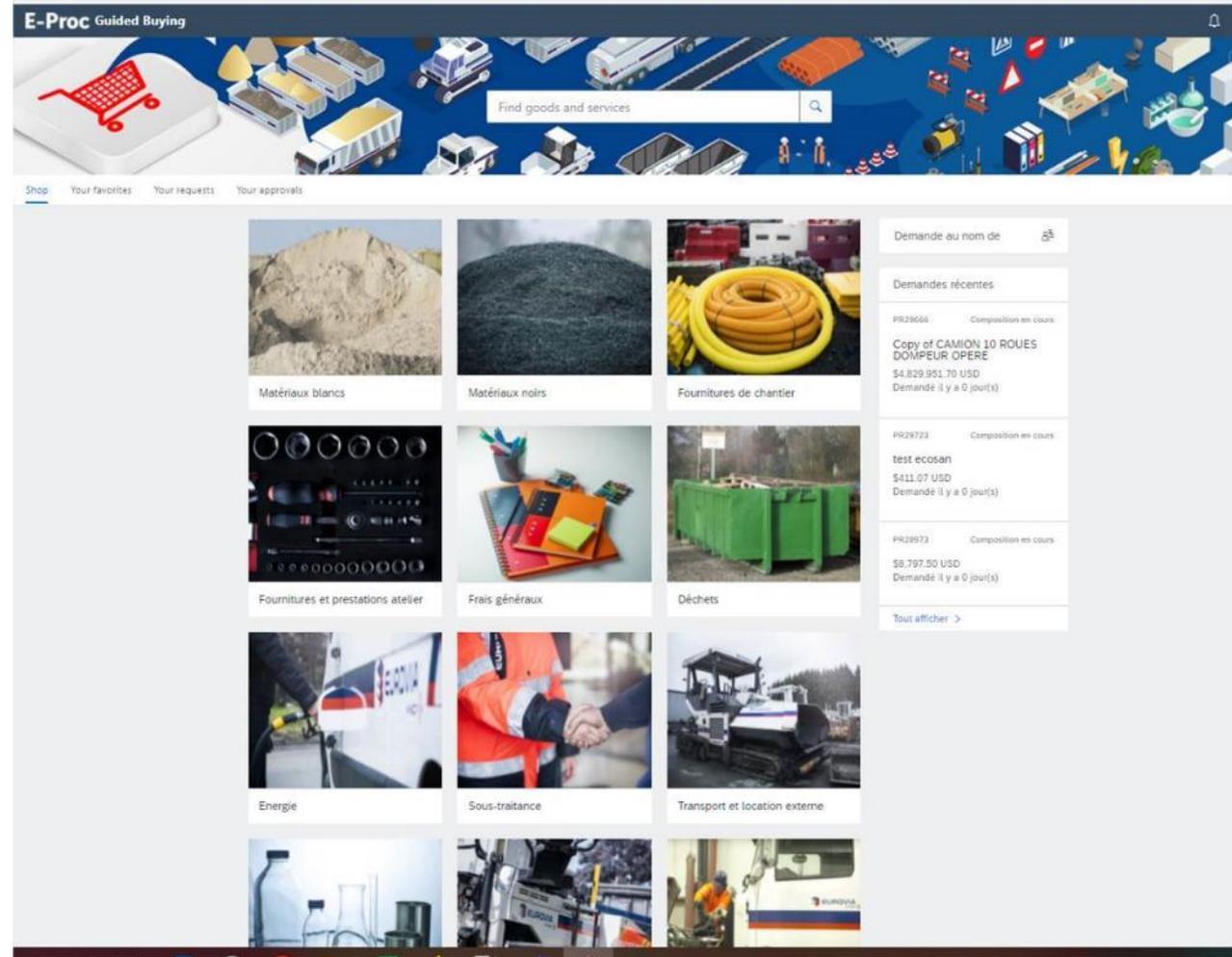
 [Présentation Ariba Network](#)

 [Intérêt d'Ariba Network pour vous](#)

 [Catalogues pour Eurovia](#)

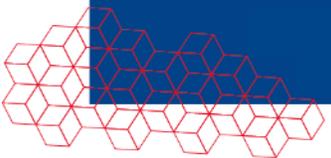
 [Différents types de compte](#)

 [Prochaines étapes](#)



# Contexte Eurovia

- ⊞ Eurovia accélère sa digitalisation dans de nombreux domaines
- ⊞ Domaine achat :
  - ⊞ Catalogues
  - ⊞ Commandes électroniques
  - ⊞ Consultation / Appel d'offres en ligne
  - ⊞ Collecte des documents légaux (Kbis, certifications, etc...)
  - ⊞ Réception par le terrain des prestations pour bon à payer
- ⊞ Utilisation de Ariba Network (E-Proc)
- ⊞ Timing : début janvier 2021 pour 6 entités pilotes de Normandie et début avril 2021 pour les autres agences travaux
  
- ⊞ Exemples d'autres domaines en cours d'accélération de la digitalisation avec impacts fournisseurs:
  - ⊞ Ordre de mission: réservation de matériels auprès des loueurs... (outil eDispatch)
  - ⊞ Loi Sapin 2 (outil VIACO)
  - ⊞ Gestion trésorerie
  - ⊞ ...
  
- ⊞ **Dématérialisation des factures : pas de changement (outil Basware)**

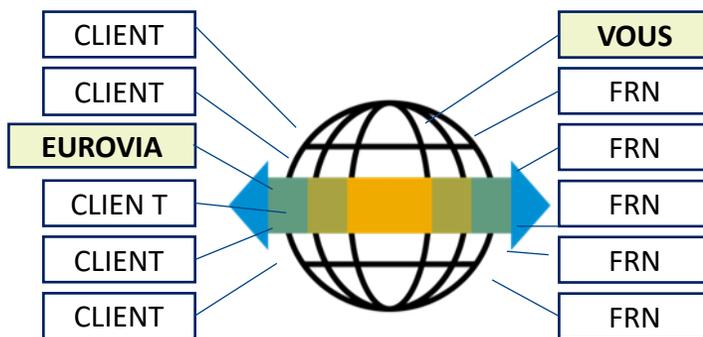




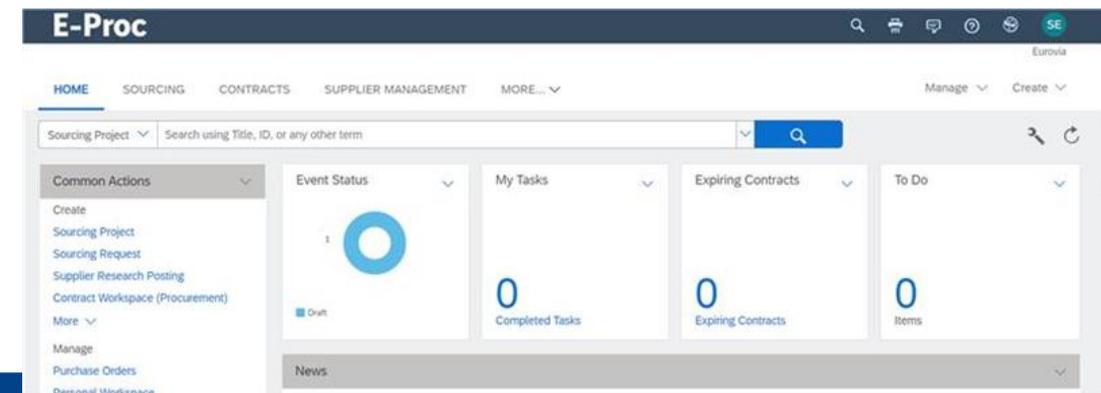
# Présentation de Ariba Network

# Ariba Network en quelques phrases

- ❖ C'est une plateforme web et cloud, collaborative B to B où communiquent un ensemble d'acheteurs et de fournisseurs.
- ❖ Ce portail va permettre une multitude d'interactions entre nos 2 sociétés
- ❖ Pour vos commerciaux, recevoir de manière centrale et uniforme les appels d'offre, les commandes et garder tous les historiques
- ❖ Pour les acheteurs Eurovia, gérer l'intégralité de leur processus d'achat faire des appels d'offres dans l'outil, des consultations, passer des commandes et même gérer les conditions commerciales (notamment sous forme de catalogues)
- ❖ Le but :
  - ❖ Collaborer ensemble numériquement en toute simplicité
  - ❖ Renforcer les relations et identifier de nouvelles opportunités commerciales.



Le plus grand réseau commercial au monde

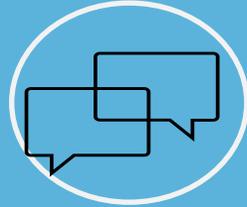


# Ariba : modules utilisés par Eurovia et impactant les fournisseurs



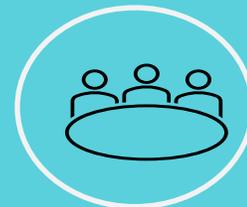
## Management des fournisseurs

Inscription  
Qualification  
Segmentation  
Gestion de la performance



## Sourcing

RFI, RFQ, ...  
Négociation  
Sélection



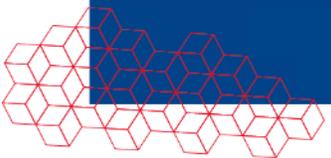
## Commandes

Envois commandes  
Accusés réception (facultatif)  
Avis d'expédition (facultatif)



## Catalogues

Création  
Publication  
Maintenance  
Diffusion

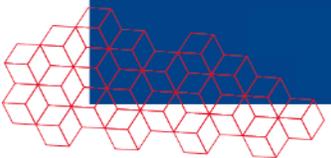




# Intérêt de Ariba Network POUR VOUS

# Rôle de votre "administrateur principal" dans votre compte Ariba Network

- ❖ Chaque fournisseur possède au moins un compte sur Ariba Network, où il peut avoir plusieurs utilisateurs
  - ❖ Si vous êtes identifié comme plusieurs "fournisseurs" vous aurez probablement plusieurs comptes Ariba Network
  - ❖ Mais la possibilité de passer de l'un à l'autre facilement
- ❖ Le premier utilisateur invité, prend "possession" de votre compte fournisseur sur le portail
  - ❖ Il devient l'administrateur principal ce qui donne des permissions étendues
- ❖ Cet "administrateur principal" est ensuite chargé de créer si nécessaire de nouveaux utilisateurs et de leur assigner les rôles dans votre compte Ariba Network
  - ❖ La gestion de vos utilisateurs et de leurs droits sur votre compte Ariba Network vous incombera totalement
- ❖ Vous ne pouvez avoir qu'un seul "administrateur principal" sur votre compte Ariba Network
  - ❖ Vous pouvez utiliser un login générique ([adminariba@mondomaine.com](mailto:adminariba@mondomaine.com))
  - ❖ L'administrateur principal peut transférer son rôle à un autre utilisateur, qui deviendra l'administrateur principal
  - ❖ SAP Ariba permet par "ticket" le changement d'amin principal"
- ❖ Vous allez recevoir un formulaire Eurovia (voir page suivante) afin de nous communiquer le contact de la personne que vous identifiez comme futur "administrateur principal" de la relation digitale via Ariba Network.



# Formulaire Eurovia que le premier contact fournisseur doit compléter



Informations indispensables pour Eurovia :  
formulaire à compléter

Consultation

Eurovia entreprend sa transformation digitale qui impacte l'ensemble de ses services et notamment son service achat.

Eurovia souhaite continuer à s'approvisionner chez vous. Nous vous invitons donc à répondre à ce questionnaire afin de nous aider à conserver nos échanges transactionnels.

Grâce à ces informations, nous pourrons vous inviter sur notre plateforme SAP Ariba intégrée à notre transformation digitale.

Une fois sur notre plateforme, vous pourrez recevoir nos demandes de prix / consultations, et nos commandes digitalisées.

Merci pour votre collaboration.

Identification Ariba Network

Votre prénom

Emmanuelle

Votre nom \*

Saffar

Société

ACXIAS

Votre société possède-t-elle déjà un ou plusieurs compte(s) Ariba Network ? \*

Oui

Non

## Administrateur Ariba Network

Renseignements sur "l'administrateur" :

C'est la personne qui va configurer le compte de votre entreprise sur la plate-forme.

L'administrateur de votre société aura la possibilité de créer des contacts (comptabilité, commercial, juridique ...), de créer des rôles à ces contacts (pour donner accès aux commandes, aux appels d'offres, à la boîte d'envoi ...). L'administrateur aura également une vue transverse sur l'activité de votre société avec le groupe Eurovia et ses filiales.

Il ne peut y avoir qu' **un seul administrateur par société** et ce rôle d'administrateur pourra être cédé par l'administrateur à une autre personne si besoin. Si différents établissements de votre société travaillent avec le groupe Eurovia et ses filiales, plusieurs comptes Ariba Network devront être créés.

Civilité \*

Mme

Nom \*

saffar

Prénom \*

emmanuelle

Téléphone \*

+33 0134693736

E-mail \*

emmanuelle.saffar@acxias.com

## Chargé catalogue

Renseignements sur le « Chargé catalogue » :

Le chargé de catalogue est la personne dans votre société qui fera le chargement de votre (vos) catalogue(s) pour le groupe Eurovia et ses filiales sur le compte Ariba Network de votre société, ainsi que les mises à jour.

Civilité \*

Mme

Nom \*

Raste

Prénom \*

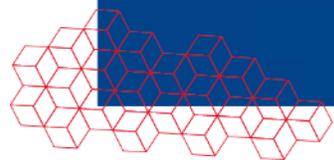
Sophie

Téléphone \*

+33 0143972435

E-mail \*

sophie.raste@gaver.com



# Formulaire Eurovia que le premier contact fournisseur doit compléter

## Contact service trésorerie

Contact service trésorerie:

L'adresse mail que nous vous demandons, nous servira à vous avertir de nos règlements.

Civilité

Mr

Nom

Turner

Prénom

Harpey

Téléphone

+33 0145471414

E-mail

harpey.turner@gaver.com

## Contact éthique et conformité

Contact éthique et conformité:

L'adresse mail que nous vous demandons, nous permettra d'obtenir vos informations dans le cadre de l'application de la loi « Sapin 2 »

Civilité

Mr

Nom

Jean

Prénom

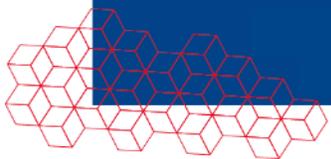
Laclos

Téléphone

+33 0745342345

E-mail

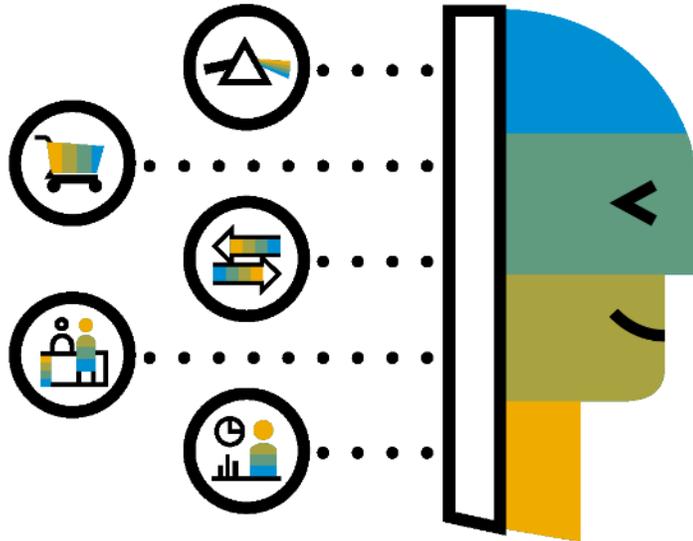
jean.laclos@gaver.com





# Catalogues pour Eurovia

# Catalogues électroniques via Ariba Network



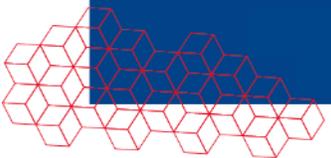
## Avantages de l'utilisation de catalogues

- Précision accrue des références articles dans les bons de commande
- Meilleure réactivité vis-à-vis de Eurovia dans les appel d'offres
- Conformité aux processus d'approvisionnement Eurovia
- Expérience d'achat simple et intuitive pour les utilisateurs
- Réduction des litiges factures, car utilisation des références/prix négociées

## Options de catalogues

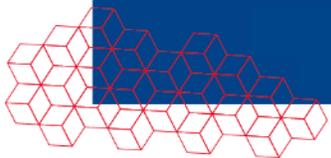
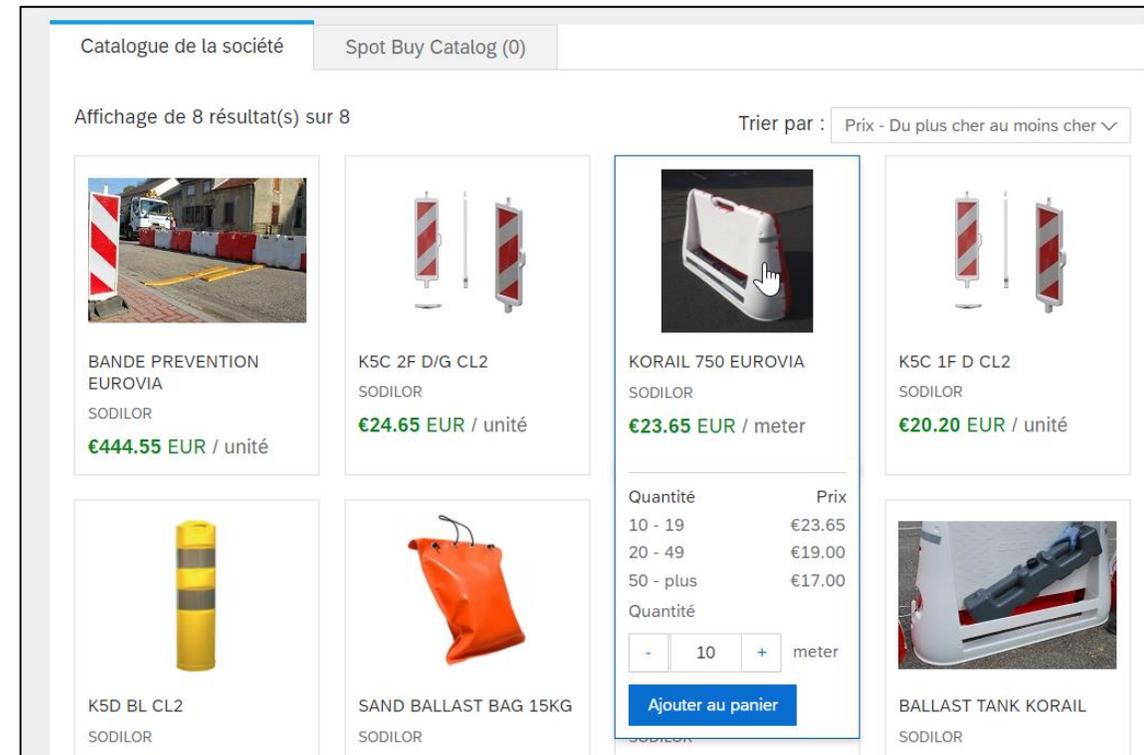
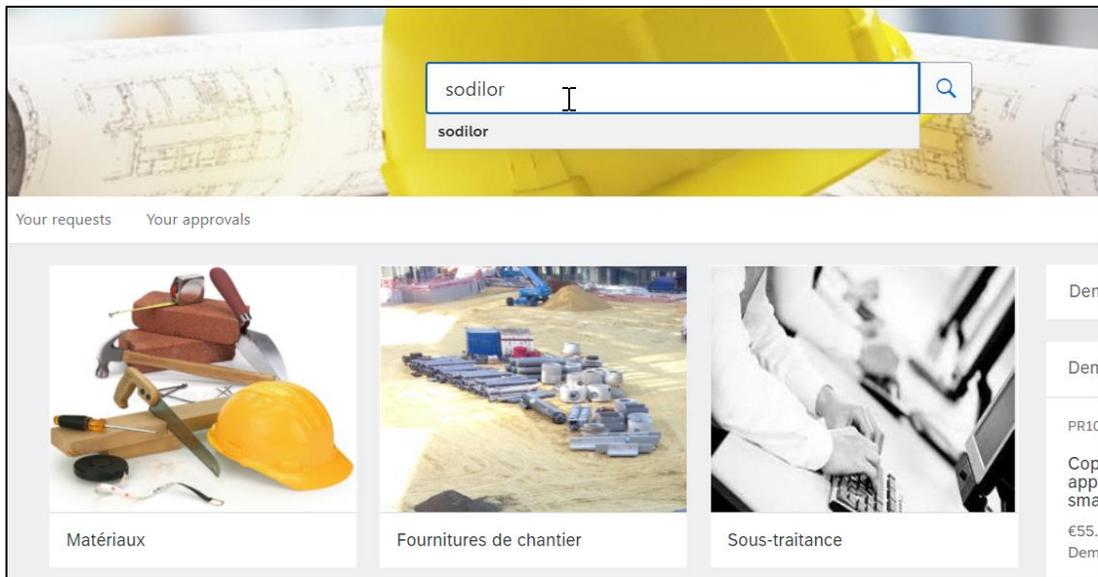


- Préparé et publié par le fournisseur
  - Format +/- Excel = CIF ou CSV ou XLS
  - Format "PunchOut" = un lien vers votre site eCommerce
- Préparé par le fournisseur et publié par Eurovia
  - Format XSLX fourni au fournisseur
  - Chargement & publication par Eurovia
- Préparé par Eurovia sur base de données brutes obtenues
  - Format XSLX



# Importance pour vous de proposer un catalogue riche en données

- Comment les utilisateurs Eurovia pourront voir et accéder à vos articles
- Recherche en texte libre, référence, nom du fournisseur, nom du produit, service



# Vision de vos catalogues par les utilisateurs Eurovia

Des articles visibles, compréhensibles, détaillés, riches en données utiles, liens avec accessoires



**KORAIL 750 EUROVIA**  
De SODILOR  
Road line separator - Height 750mm EUROVIA marking molded into the part This separator is two-tone and facilitate the stock management due to only one part to manage Its specific design makes it stackable so the transport requires less space Ballasting this separator is done with the standard ballast bags

**€23.65 EUR**

Disponible dans **3 jours**

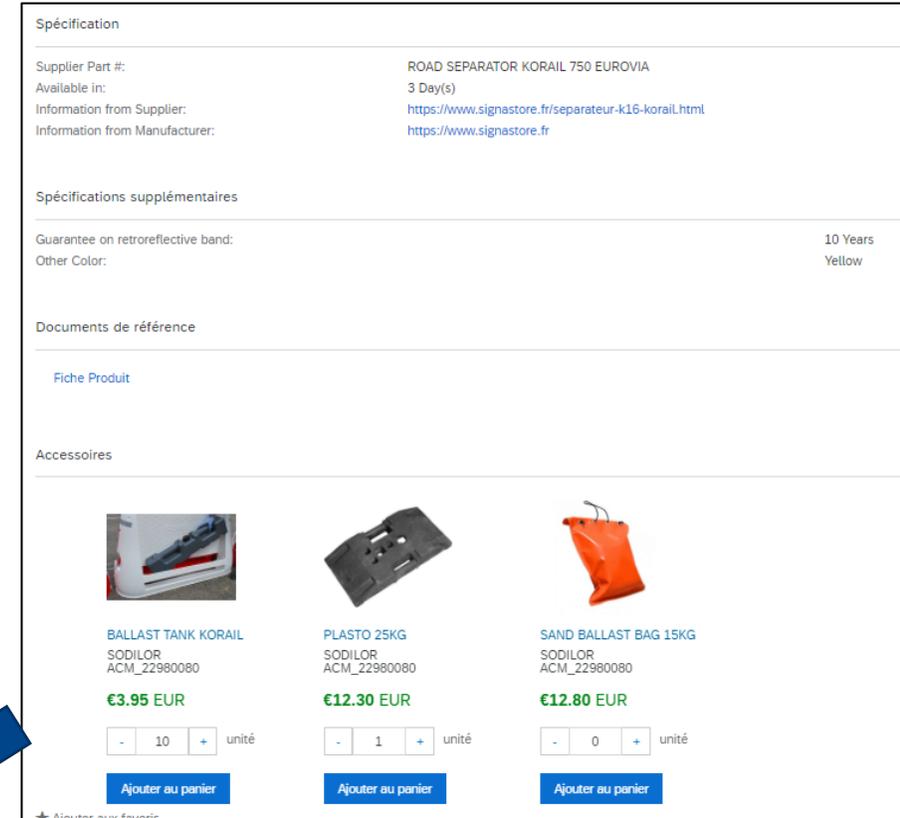
Quantité  meter

Quantité minimum de la commande : 10  
Vous devez commander des multiples de : 10

**Options de tarification**

Quantité de 10 - 19 €23.65 EUR / meter	Quantité de 20 - 49 €19.00 EUR / meter
Quantité de 50 + €17.00 EUR / meter	

[Ajouter au panier](#) [Ajouter aux favoris](#)



Spécification

Supplier Part #: ROAD SEPARATOR KORAIL 750 EUROVIA  
Available in: 3 Day(s)  
Information from Supplier: <https://www.signastore.fr/separateur-k16-korail.html>  
Information from Manufacturer: <https://www.signastore.fr>

Spécifications supplémentaires

Garantee on retroreflective band: 10 Years  
Other Color: Yellow

Documents de référence

[Fiche Produit](#)

Accessoires

 <b>BALLAST TANK KORAIL</b> SODILOR ACM_22980080 <b>€3.95 EUR</b> <input type="text" value="10"/> unité <a href="#">Ajouter au panier</a>	 <b>PLASTO 25KG</b> SODILOR ACM_22980080 <b>€12.30 EUR</b> <input type="text" value="1"/> unité <a href="#">Ajouter au panier</a>	 <b>SAND BALLAST BAG 15KG</b> SODILOR ACM_22980080 <b>€12.80 EUR</b> <input type="text" value="0"/> unité <a href="#">Ajouter au panier</a>
--	--	--

[Ajouter aux favoris](#)

Accès à de la doc technique fournisseur, voir Eurovia si dispo



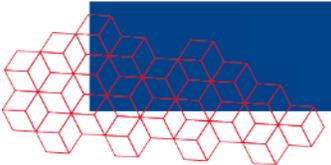
KORAIL750\_FT.pdf 1 / 2

**SODILOR**  
NOUVEAU  
FABRICATION 100% FRANÇAISE  
PRODUIT DE CHANTIER

**Séparateur K16 KORAIL 750**

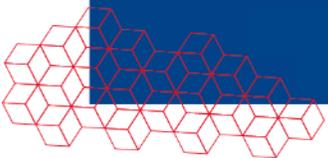
**AVANTAGES**

- + Séparateur bicolore : plus qu'un seul séparateur à gérer
- + Lestage universel
- + Forme empilable pour une optimisation du transport et du stockage
- + Coloris teintés dans la masse
- + Très grandes resistance aux chocs



# Comment préparer votre catalogue ?

- 🔗 Selon la nature de vos produits, vous êtes sollicités pour préparer un fichier Excel de vos articles pour Eurovia
- 🔗 A "**minima**" le contenu de votre catalogue doit contenir
  - 🔗 La description de chaque article, son prix, son unité de mesure, ses descriptions courte & longue, votre code référence
  - 🔗 Un logo et/ou une image et/ou un lien URL vers l'article sur votre site de eCommerce
  - 🔗 Si vous êtes revendeur : un nom de fabricant et une référence fabricant et une URL vers le site fabricant
  - 🔗 Une notion de famille d'achat (famille unspsc ou Eurovia à discuter) et/ou un code article Eurovia (à discuter)
  - 🔗 Un délai de livraison minimal, un indicateur s'il s'agit d'un produit écolo et/ou dangereux
- 🔗 Selon vos capacités, il est possible d'avoir une version plus "**complète**" de votre catalogue en ajoutant
  - 🔗 4 images supplémentaires, 2 pièces jointes (doc techniques) en priorité via une URL sur votre site (sinon joindre PDF), ...
  - 🔗 La gestion de 3 prix variables selon la quantité indiquée dans la commande, un minimum de commande, ...
  - 🔗 Des liens entre les produits de votre catalogue (accessoires, similaires, complémentaires, obligatoires), ...



# Exemple montrant les principaux champs du fichier Excel "Catalogue"

## Les informations générale de l'article dans catalogue "simple"

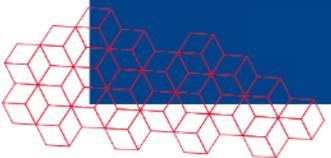
A	B	C	D	E	F	G	H
Supplier ID	Supplier Part ID	Item Description	Unit Price	of Meas	Short Name	Classification Codes-1	
						Domain	Value
ACM_22653353	TFR7786:81	Séparateur modulaire de voie temporaire de hauteur 750mm. Marquage EUROVIA moulé dans la pièce. Ce séparateur est bicolore et facilite la gestion de votre stock : plus qu'une seule pièce à gérer. Son design lui permet d'être empilable pour un gain de place au transport et au stockage. Lestage universel avec les lests usuels du chantier : sacs de sable, socle lourd 25kg. Peut-être équipé de réservoir d'eau en option.	23.65	M	KORAIL 750 EUROVIA	custom	SUBH260PR

## Les prix variables selon les quantités, les produits associés ou similaires

	I	AP	AQ	AS	BF	BG	BI	BJ
1	Image1	PriceConfiguration-1			RelatedItems-1			RelatedItems-2
2	Thumbnail	Amount	PriceCurrency	Lowerbound	Type	Supplier Part ID	Type	Supplier Part ID
3	KORAIL750_(eurovia).jpg	23.65	EUR	10	accessories	RESERVOIR DE LESTAGE	similar	SAC PREREMPLI
4	K5C_(plan).jpg	3.95	EUR	10	accessories	SOCLE PLASTOSTABLE 25KG		

## Les liens vers la doc technique, les minimum de commande, les "par combien", le code article Eurovia

	Z	AJ	AK	CT	DA	DB	DK
1	Supplier URL	Attachments-1		Item Spec	MinimumQuantity	QuantityInterval	Numero Article
2		Source	Description				
3	<a href="https://www.signastore.fr/separateur-k16-korail.html">https://www.signastore.fr/separateur-k16-korail.html</a>	<a href="http://www.argonaute.com/sodilor/KORAIL750_FT.pdf">http://www.argonaute.com/sodilor/KORAIL750_FT.pdf</a>	Fiche Produit	{Couleur=Jaune;Date fabrication=2012}	10	10	21H26000022
4		<a href="http://www.argonaute.com/sodilor/KORAIL750_FT.pdf">http://www.argonaute.com/sodilor/KORAIL750_FT.pdf</a>	Fiche Produit	{Couleur=Vert;Date fabrication=2003}	20	10	21H26000056

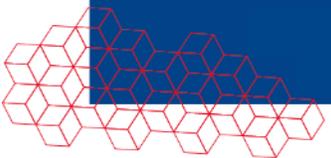




**Données maîtres clients /  
fournisseurs, familles d'achat**

# Gestion de la nomenclature des familles d'achat (fournisseur / Eurovia)

- ❖ Parmi les données maitres partagées entre votre système d'information et celui de Eurovia, il y a à minima la nomenclature des familles d'achat, et de sous-familles d'achat
- ❖ Eurovia utilise une nomenclature interne de familles et sous-familles pour ses achats
  - ❖ Certaines familles chez Eurovia sont même suivies à la maille de l'articles
  - ❖ Cela impose que votre catalogue puisse être aligné avec ces contraintes
- ❖ Nous devons donc travailler sur un le travail de correspondance entre les familles d'achat
  - ❖ Comparons vos familles d'achat et les familles Eurovia
  - ❖ Voyons si vous sauriez gérer (stocker) les codes familles Eurovia dans votre catalogue
  - ❖ Suivant votre activité et vos produits, les familles Eurovia vont être de une à une dizaine maximum
  - ❖ Voyons si la maille "article" est possible (cas d'un catalogue dédié Eurovia)
  - ❖ Voyons les codes unités de mesure utilisées et leur compatibilité avec celles prévues chez Eurovia
- ❖ [support.fournisseur.ariba.france@eurovia.com](mailto:support.fournisseur.ariba.france@eurovia.com)



# Cas des fournisseurs multi Siret ou multi Siren

Vous avez plusieurs établissements pour une même entité juridique, voire plusieurs entités juridiques

Si vos différentes agences travaillent avec Eurovia et gèrent en agence :

- Les commandes reçues

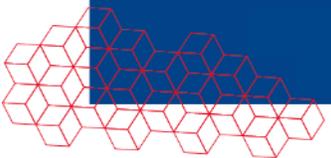
**OU**

- Les appels d'offres / consultation



Il faudra créer un compte Ariba Network par agence. Vous recevrez dans un premier temps une invitation à compléter le formulaire pour chacun des comptes qui ont facturé une des agences Eurovia France en 2019 et entre janvier et août 2020. Nous vous recommandons de mettre le même administrateur pour tous les comptes AN. Une fois ce formulaire complété l'administrateur sera invité dans Ariba Network.

Si certaines de vos agences n'ont pas reçu le formulaire, sachez qu'il y aura une deuxième vague d'invitation en 2021. Vous pouvez nous envoyer un tableau Excel type : il sera traité dans un second temps. Merci d'indiquer le numéro de SIRET



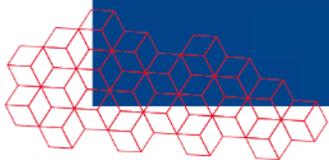


# Compte Standard Compte Entreprise

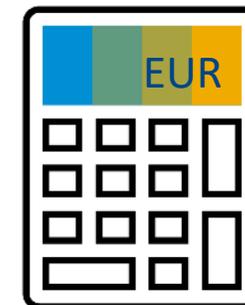
# Les avantages d'un compte entreprise

Actions	Compte STANDARD (Gratuit)	Compte ENTREPRISE (Payant)
<b>Processus approvisionnement</b>		
<b>Réception de commandes</b>	Oui Accès à la commande sur AN à partir de l'Email. Pour plusieurs commandes on y accède commande par commande par Email. Si l'on a pas reçu l'Email, il faut s'envoyer un Email via son compte AN.	Oui, accès direct à toutes les commandes à partir du tableau de bord AR
<b>Confirmation de commandes</b>	Oui, à partir de l'email reçu	Oui
<b>Avis d'expédition</b>	Oui, à partir de l'email reçu	Oui
<b>Catalogue</b>	Oui : catalogues hébergés ; à charger par Eurovia	Oui tout type de catalogue, chargement par fournisseur
<b>Intégration avec leur ERP</b>	Non	Oui
<b>Rapport</b>	Non	Oui
<b>Centre d'aide</b>	Oui	Oui avec assistance téléphonique
<b>Processus achat et négociation</b>		
<b>Consultations</b>	Oui	Oui
<b>Questionnaire permettant la qualification Eurovia</b>	Oui	Oui

FRN = Fournisseur(s)  
AN = Ariba Network = E-Proc



# Frais fournisseurs pour les comptes Entreprises



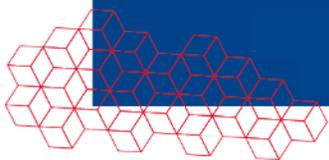
## Frais de transaction (facture trimestrielle)

Moins de 5 documents* OU moins de 43 250 EUR	<b>GRATUIT</b>
Plus de 5 documents * ET plus de 43 250 EUR	0,155% du volume échangé <i>pour les relations sans Feuilles de service</i>
*seulement les BdC, factures, feuilles de service et réponses aux feuilles de service	Limité à 17 300 EUR par relation client

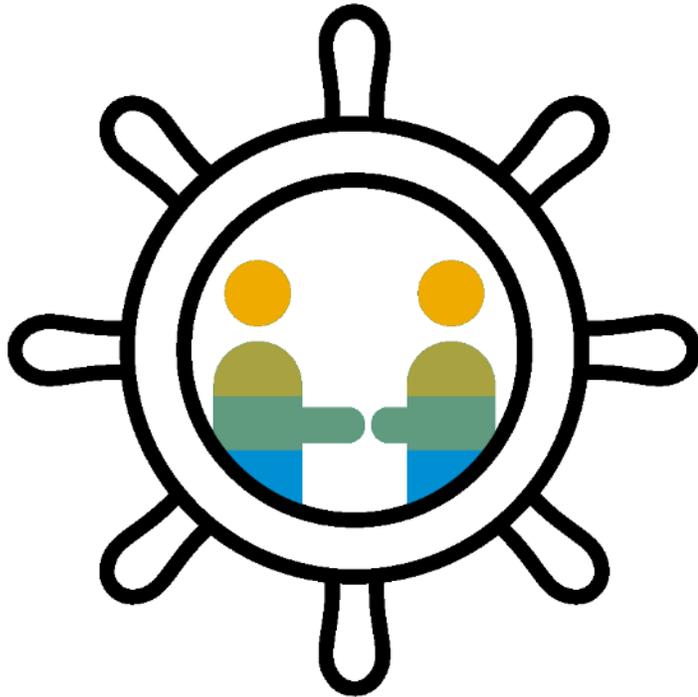


## Frais d'abonnement (facture annuelle)

Nombre annuel de documents sur toutes les relations clients	Niveau d'abonnement	Frais annuels
Jusqu'à 4 documents	Premium	€0
5 à 24 documents ou < € 216 250	Bronze	€45
25 à 99 documents et > € 216 250	Silver	€670
100 à 499 documents et > € 216 250	Gold	€2 000
500 et plus documents et > € 216 250	Platinum	€4 900



# Une assistance avancée de SAP Ariba si vous êtes en compte Entreprise



## Assistance au démarrage

- Création du compte
- Assistance lors de la création du premier document
- Configuration de vos paramètres

---

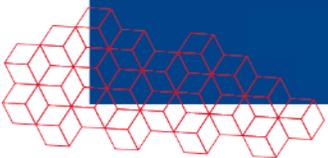
## Assistance client

- Modification des rôles utilisateur
- Réinitialisation des mots de passe

---

## Démonstrations en direct

- Sessions “Customer Success”
- Démonstrations en direct pour fournisseurs





**Nos prochaines étapes  
ensemble**

# Nos prochaines étapes - 2 processus parallèles

## TECHNIQUE, ADMINISTRATIF



- ❖ Compléter le **formulaire Eurovia**, notamment en identifiant la personne responsable du compte Ariba Network (administrateur) et la personne responsable des catalogues



- ❖ L'administrateur reçoit un mail avec un lien vers des **guides de formation**



- ❖ L'administrateur reçoit un **mail de connexion à Ariba Network** et suit la procédure : accepter la relation commerciale avec AN, prendre possession de son compte, le configurer



- ❖ **Tests** de votre **flux catalogue** et des **commandes Eurovia** sur la plateforme test



- ❖ **Valider** les échanges électroniques avec Eurovia (cf. 1<sup>er</sup> janvier agences pilotes)

## CATALOGUE, INTEGRATION

- ❖ **Discussions commerciales avec l'acheteur Eurovia** en charge du contrat pour définir le type de catalogue, son **contenu** et les **prix** du catalogue, aligner les **familles** achats, les **unités** de mesure. Et globalement les règles de gestion de demain (ex : frais de livraison ...)



- ❖ Le **chargé catalogue** chez vous est contacté par SAP Ariba pour intégrer le catalogue, préparé en amont, en base de tests puis en production



- ❖ Le **chargé intégration** chez vous est contacté par SAP Ariba pour mettre en place l'intégration avec votre ERP

