

CAS CLIENT

# QUELS SONT LES PRÉREQUIS POUR METTRE EN PLACE UN S2C EN 3 MOIS ? RETOUR D'EXPÉRIENCE SUR LE CAS HDF ENERGY

## DESCRIPTION CLIENT



HDF Energy est un acteur mondial de premier plan de la filière hydrogène, développeur d'infrastructures hydrogène de grande envergure et industriel de piles à combustible de forte puissance. À la pointe de la révolution énergétique mondiale, HDF Energy décide d'anticiper sa croissance future et prend la décision stratégique de structurer ses processus Achats et Approvisionnement en se dotant de la solution Ivalua, afin de garantir son efficacité opérationnelle.

## CHALLENGES CLIENT

Pionnier de l'hydrogène-électricité, les principaux enjeux d'HDF Energy résident dans le développement de ses projets de centrales électriques à hydrogène et dans le lancement d'une usine de production de piles à combustible en 2024. Cela implique la gestion d'un nombre croissant de projets et de fournisseurs. HDF Energy cherchait donc à anticiper ces défis afin de mieux se préparer tout en restant agile et innovant. La composante internationale des achats et la projection d'un déploiement de la solution à l'échelle mondiale constituaient aussi une dimension à intégrer

La principale contrainte de ce projet résidait dans le calendrier ambitieux de mise en œuvre, qui devait s'intégrer en parallèle à d'autres chantiers d'organisation. Les équipes HDF Energy, Cyrias et KaOra Partners ont dû composer avec cette exigence et implémenter la solution Ivalua en seulement 3 mois. Pour atteindre cet objectif, il était impératif d'adopter l'outil standard et de suivre les bonnes pratiques existantes présentes dans la solution Ivalua.

Les enjeux du projet devaient répondre à :



AMÉLIORER LE PILOTAGE ET LA GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS



RÉPERTORIER LES CONTRATS FOURNISSEURS ET PERMETTRE LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE



LA MISE EN PLACE D'APPELS D'OFFRES STRUCTURÉS

## RÉPONSES APPORTÉES

- Activation du standard Ivalua et de ses bonnes pratiques.
- Mise en place d'une gouvernance projet permettant une prise de décision rapide sur les orientations du projet.
- Activation des modules suivants : Supplier Risk & Performance, Sourcing, Contract Management.
- Conduite du changement réalisée par les équipes KaOra Partners afin de sécuriser l'adoption de la plateforme par les utilisateurs et les fournisseurs.
- Démarrage du projet sans connexion avec l'ERP et réalisation d'une interface dans un second temps.
- Volonté du client d'adopter les bonnes pratiques d'Ivalua et de s'appuyer sur les expériences tant de Cyrias que de KaOra Partners.

## PRÉREQUIS POUR UN PROJET S2C EN 3 MOIS

La mise en place d'un processus Source-to-Contract peut être **un projet complexe et impliquer plusieurs étapes**. Voici un résumé des principaux prérequis pour mettre en place un S2C en 3 mois :

- + Prioriser ses objectifs et cadrer ses besoins à l'aide d'une maîtrise d'ouvrage (KaOra Partners).
- + S'assurer de la mobilisation des équipes clients sur certaines phases clés du projet : Design et Recette.
- + Être en capacité d'adapter des processus métier et trouver des solutions qui collent à la logique de l'outil en standard.
- + Ajuster et préparer les données fournisseurs à importer pour minimiser la configuration des mécanismes d'import.
- + Construire un modèle de données et statuer rapidement quels sont les systèmes maîtres & esclaves.
- + Faciliter la proximité de tous les acteurs du projet : Ivalua, Cyrias, KaOra Partners (AMOA) et HDF Energy.
- + Mettre en place une gouvernance projet, avec un leadership fort, capable de prendre rapidement les décisions.



***Alors que nous franchissons une nouvelle étape dans le développement du groupe HDF, la constitution d'une seule équipe (HDF, Cyrias et Kaora Partners) a été le facteur essentiel de succès de la mise en place d'Ivalua en 3 mois.***



**Maud Van Phat**  
HDF Energy  
Directrice Projets

## CHIFFRES CLEFS



+500 fournisseurs en production



49 utilisateurs



Projet réalisé en 3 mois