

Avec la version Schœlcher, KIMOCE réconcilie les acheteurs et leurs clients internes !

Web social, collaboratif, dématérialisation sont au cœur des nouveaux usages des entreprises qui se digitalisent. Fort de ce constat, KIMOCE lance un nouveau portail de gestion des achats indirects, dans sa version Schœlcher. Un objectif gagnant-gagnant : libérer les clients internes et valoriser l'Acheteur Business Partner !



Mulhouse, le 28 septembre 2017 – Editeur de solutions de gestion des achats, KIMOCE développe la co-création et la collaboration comme leviers de la création de valeur dans l'entreprise. La **nouvelle version Schœlcher de KIMOCE ACHATS, portail internet de gestion des demandes d'achats**, illustre concrètement. D'une utilisation totalement intuitive, la version Schœlcher dispose d'une ergonomie, d'une fluidité de navigation et d'une interactivité inégalées : **l'expression de besoin, le suivi des demandes**

d'achats, l'évaluation des fournisseurs deviennent à la portée de l'ensemble des clients internes ! Outre de favoriser la diffusion et l'adhésion de tous à la culture achats, ce portail répond aux attentes de **l'Acheteur Business Partner d'être un accompagnateur, un facilitateur et un créateur d'opportunités**, surtout en amont de l'expression des besoins, **auprès des opérationnels !**

Un portail à la pointe de l'Expérience Utilisateur pour affranchir les clients internes.

Ce portail « full web », utile, ultra simple et différenciant, porte le nom d'un célèbre alsacien incarnant la lutte contre l'esclavage, Victor Schoelcher. Sa mission est de **libérer de nouveaux usages achats** dans l'entreprise et dans la foulée **d'affranchir les collaborateurs des tâches à faible valeur ajoutée** et chronophages ! En particulier, l'Acheteur qui consacre 50% à 70% de son temps à des tâches administratives. Quelques minutes suffisent donc aux clients internes pour **émettre des demandes d'achats au sein d'un catalogue interactif** puis les **suivre en temps réel**. De plus, ils ont la possibilité, en quelques clics, une fois la marchandise réceptionnée ou la prestation réalisée, **de noter le fournisseur selon des critères simples** comme la qualité, la durée de vie, la robustesse/l'efficacité... et de **participer activement aux retours « terrain » de satisfaction nécessaires à la gestion de la relation fournisseurs**.

Des fonctionnalités clés pour libérer de nouveaux usages achats.

Afin d'aller encore plus loin dans la création de valeur et en particulier la qualité de service délivrée, KIMOCE Achats version Schœlcher inclut des fonctionnalités inédites. Elle s'illustre ainsi dans **le cadre de projet achats plus importants ou complexes** qui nécessitent de réaliser un ou

plusieurs cahiers des charges comme un événement, un déménagement ... La version Schœlcher garantit aux clients internes d'être accompagnés, étape par étape, dans la qualification de leurs projets d'achats, d'échanger de manière interactive avec l'acheteur et de réaliser, en collaboration avec celui-ci, l'appel d'offres le plus pertinent, voire d'y associer une dimension co-innovation avec un fournisseur. La version Schœlcher leur offre également la possibilité de **réceptionner les articles et/ou prestations, de les retourner et d'enregistrer facilement des factures** en les scannant. En effet, de nombreuses factures continuent d'être envoyées ou remises directement aux destinataires des produits ou des prestations et non à la comptabilité, qui a pourtant l'obligation réglementaire de les enregistrer dès réception.

Un levier d'innovation pour valoriser le rôle de Business Partner des Achats.

La version Schœlcher de KIMOCE Achats répond aux trois enjeux clés de l'Acheteur Business Partner : optimiser les coûts, fluidifier les process achats et améliorer la relation fournisseurs. 80% des économies possibles sur les achats indirects sont à réaliser en priorité en interne. Avec ce nouveau portail, l'Acheteur peut facilement « marketer » **son rôle dans l'organisation et supprimer les achats sauvages** en proposant un portail conçu comme un service aux collaborateurs. Il peut aisément effectuer des économies en qualifiant au mieux les besoins, en insufflant de nouveaux usages tout en misant sur la qualité de service. La version Schœlcher lui assure de **fluidifier le circuit d'achats dans son entreprise**, de la demande faite par le client interne à la réception de la facture en temps et en heure pour éviter tout retard de paiement. Elle lui permet aussi d'impliquer et « d'embarquer » les collaborateurs dans l'évaluation et la gestion de la relation fournisseurs. Il peut ainsi **imaginer de nouveaux modèles de collaboration et donc valoriser sa fonction** sur l'ensemble de son écosystème, au-delà des murs de l'entreprise.

Ce nouveau portail s'inscrit dans la **stratégie de l'éditeur de faire vivre la « K-GENERATION » qui replace l'humain au cœur des process métiers.** KIMOCE Achats version Schœlcher porte « haut et fort » la volonté de KIMOCE de valoriser la culture du service, en facilitant la vie des équipes, dans le respect de valeurs humaines.

A propos de KIMOCE

Grâce à sa toute nouvelle génération de logiciels, KIMOCE valorise la culture achats, en facilitant la vie des équipes dans le respect de valeurs humaines. KIMOCE réconcilie les hommes et leurs systèmes.

Pour plus d'informations sur l'entreprise : www.kimoce.com et sur la K-GENERATION - <https://vimeo.com/151770850>

[Contacts Presse](#)

Caroline Darthout
Directrice Expérience Client
Tel. 03 89 59 67 26
marketing@kimoce.com

Gwendoline Lune
Relations Médias & Influenceurs
Tel. 01 48 97 78 16
gwendoline@glc.paris