

COST OPTIMIZATION

Comment apporter une collaboration dans le dimensionnement des offres et la réponse à un RFP / Tender Management ?

Juin 2021



Panel



Luis LIBERAL

VP France Commercial
Policy & Pricing

[LinkedIn](#)



Frédéric HERVO

Account Executive
Revenue Cloud

[LinkedIn](#)

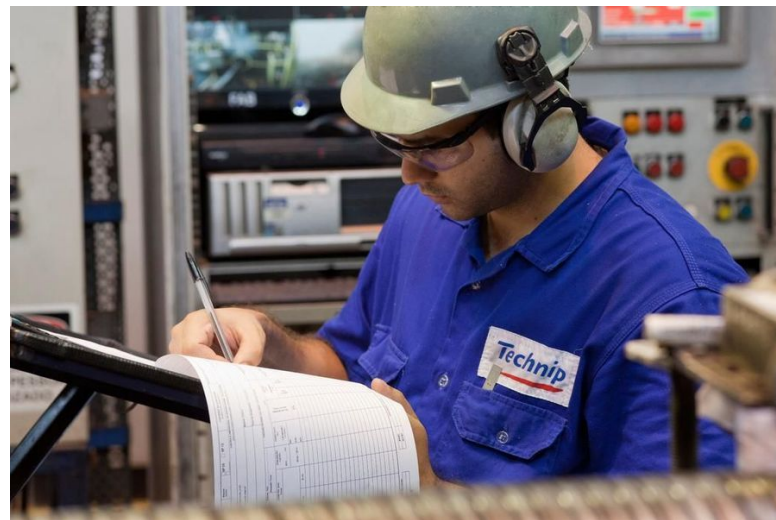


Severine GOUGE

Account Executive
Revenue Cloud

[LinkedIn](#)

MAÎTRISER LE PRICING EN COST+ GRÂCE À UNE APPROCHE COLLABORATIVE



Les attentes de nos clients sur une démarche Cost+

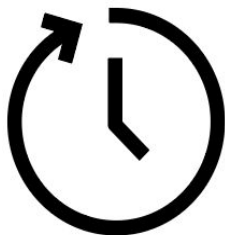
Les écueils classiques

COST +



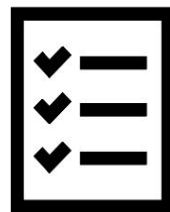
Simplicité

Collaboration et
partage



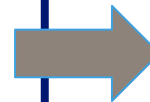
Efficacité

Utilisation et
modélisation des données
historiques



Flexibilité

Modèles Cost Breakdown
pour rationaliser le
processus d'appel d'offres



Value based



Performance

Analyse de la performance
des offres
Optimisation des coûts, des
leviers et des marges
Pilotage en temps réel

Calculer, Simuler, Analyser et Optimiser en Cost+

Les meilleures pratiques



Pricing

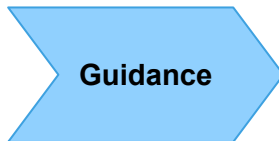


Leading

*Simulation
Impacts
Preventive
Optimized update of the
costing & pricing policy*



Sales

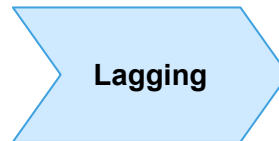


Guidance

*Execution & Vente
Assister et Aider
Decision en contexte
Controle
Vendre la valeur*



Manager



Lagging

*Outcome
Recovery Control
Past performance
Margin Lagging vs
forecast*



Le passage d'une gestion d'appels d'offres anarchiques à une gestion globale



Le contexte

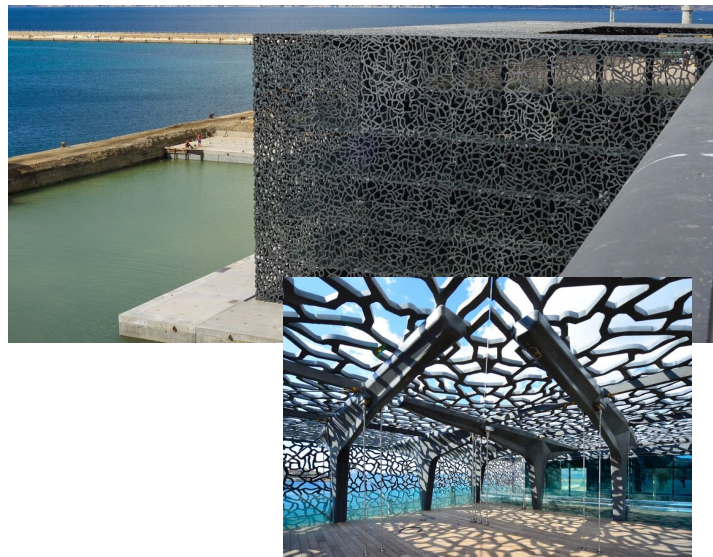
Ductal, une marque relative à un béton à ultra-hautes performances. Ductal répond à des chantiers techniques imaginés par chaque architecte en termes de résistance mécanique mais aussi de résistance aux agressions physiques et chimiques

Le attentes clients

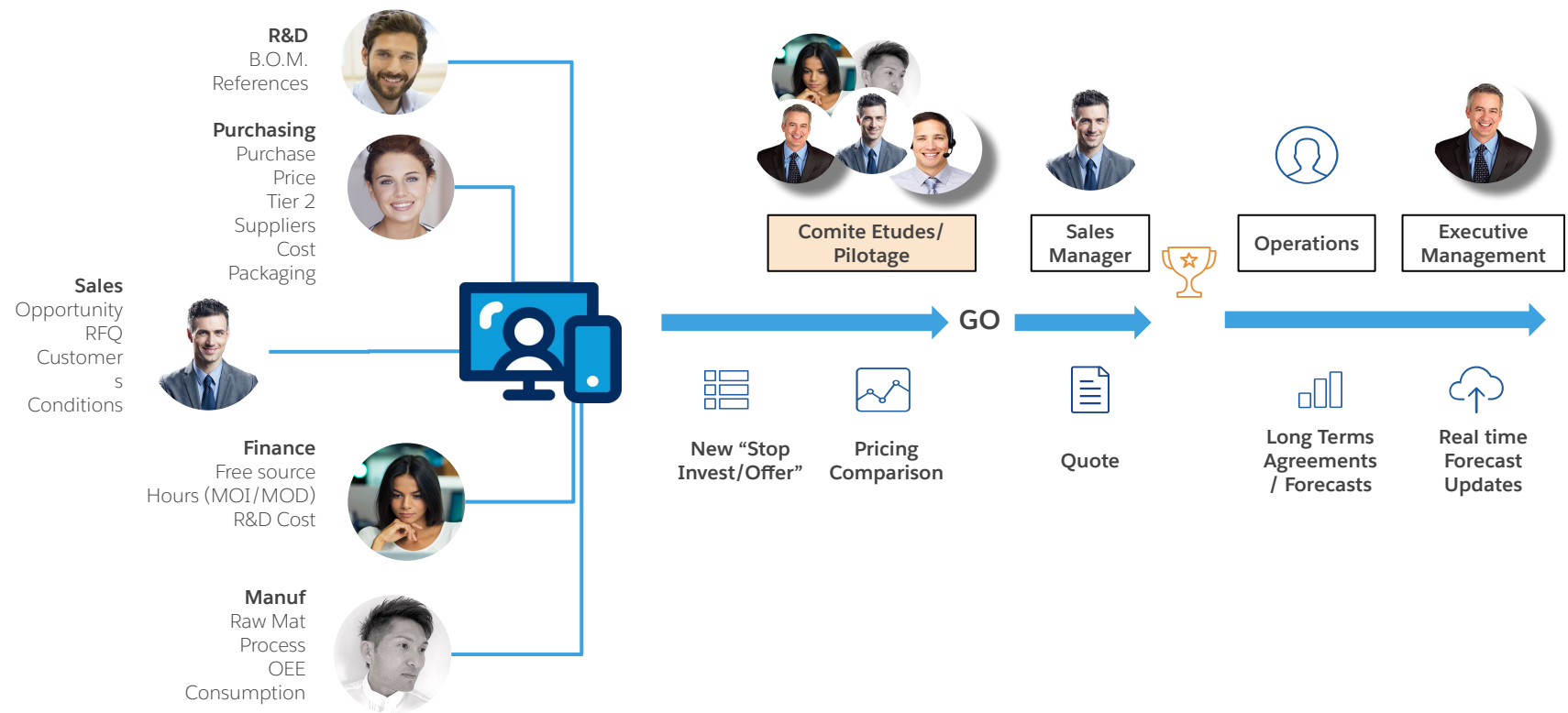
Prix - Qualité - Innovation

Le défis

1. Une visibilité sur les "prochaines étapes"
2. Temps consommé à relancer chaque service
3. Une data dans différents systèmes
4. Des téléchargements en dur sur des tableurs
5. Des duplications d'offres avec des problématiques de versioning et d'optimisation
6. Un corridor de marge à contrôler



Le passage d'une gestion d'appels d'offres anarchiques à une gestion globale



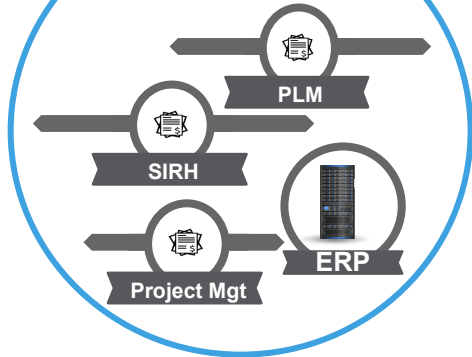
Le passage d'une gestion d'appels d'offres anarchiques à une gestion globale

Une plateforme pour une meilleure expérience



Les risques

Mastordata & Interface



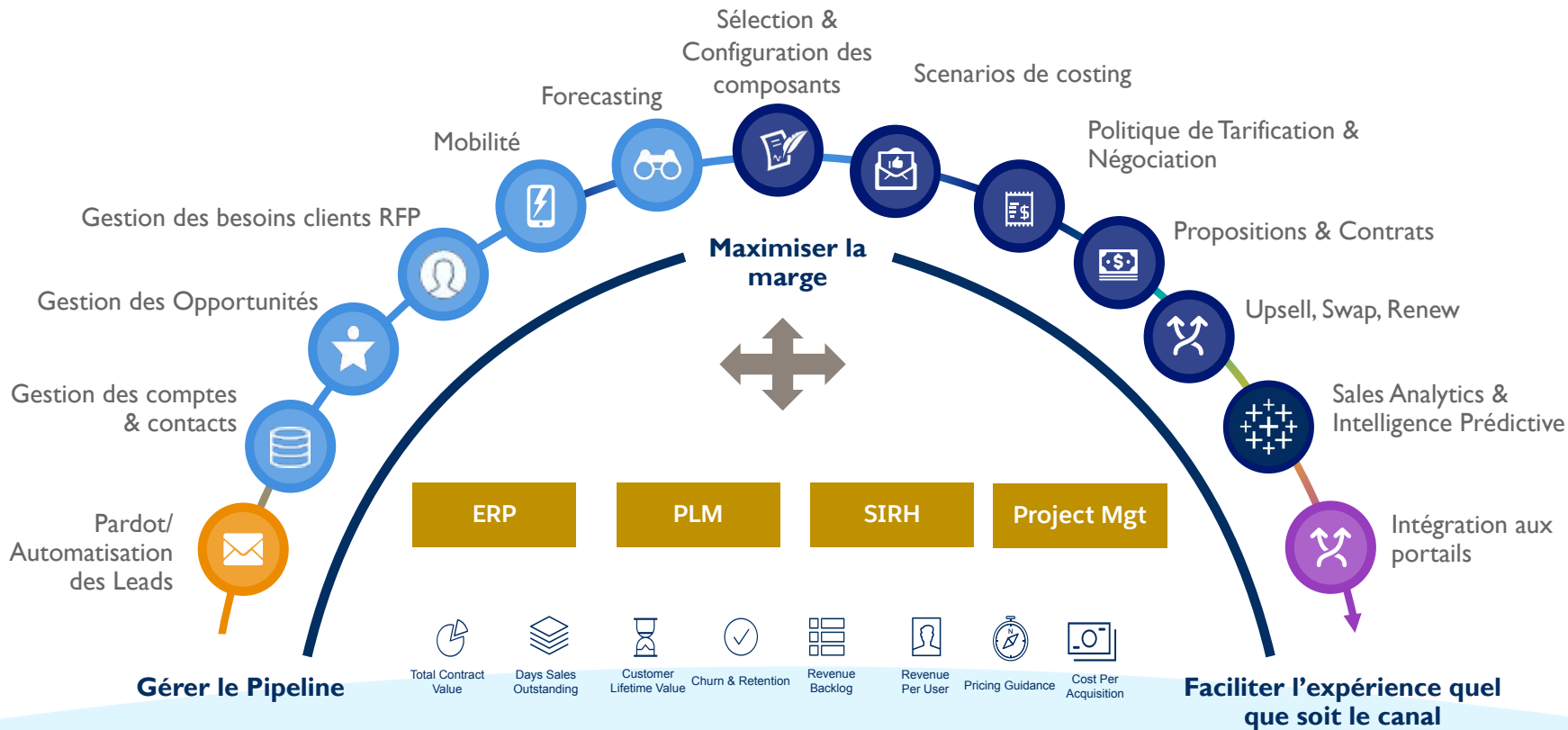
Complex Formulas

- components
- production labor costs
- Specific equipment
- Tooling
- Engineering
- Design
- Equipements
- Freight
- other required costs

Change



Une approche appel d'offres globale "sans couture"

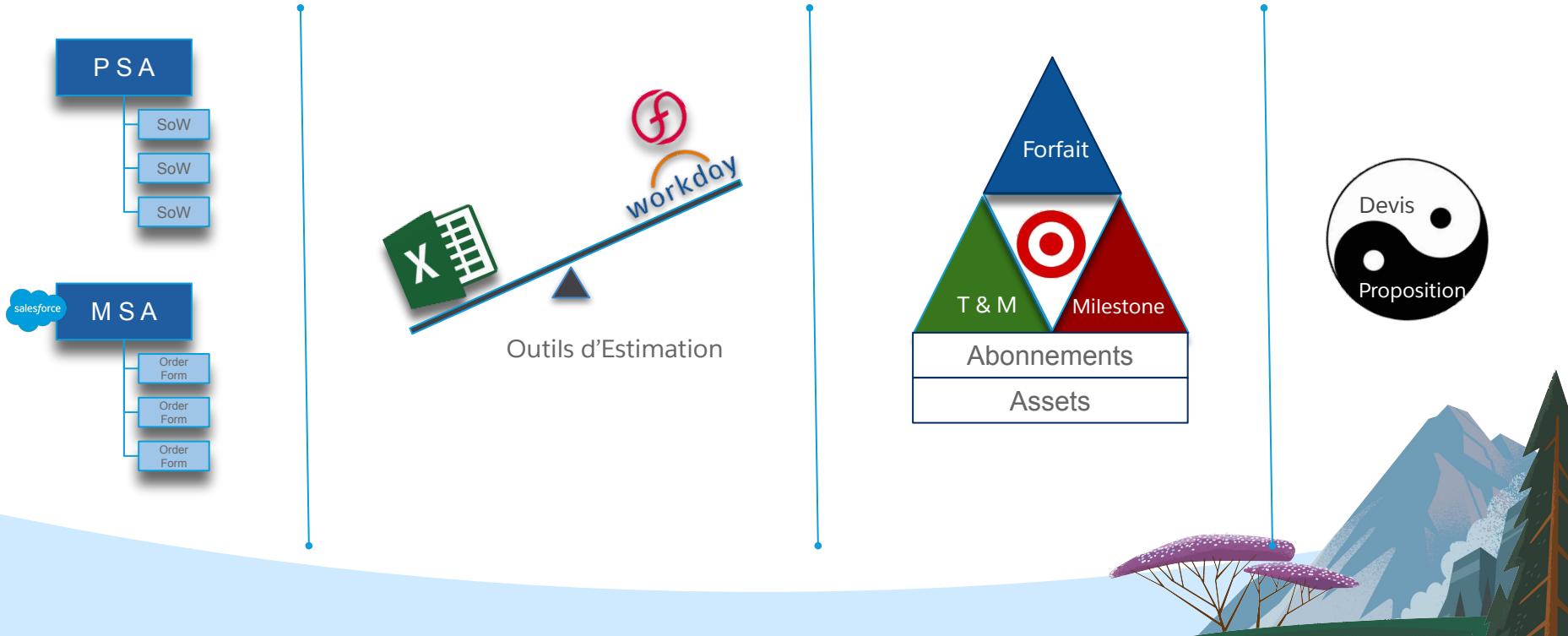


Pour avancer ensemble !



Les Acteurs des Services “Intégrés”,

Entre les feux du Cost+ et des nouveaux business models



Le passage à l'échelle : un pilotage fin entre marge, opérations et croissance

Le contexte

Neocol est une Entreprise de Services Numériques créée en Angleterre il y a plus de 15 ans, étendue à l'international il y a 8 ans. Ayant un temps travaillé avec IBM, ils ont pris le virage complet Salesforce et fournissent à la fois des services d'intégration, de conseil, des engagements projets, mais aussi des abonnements et des accélérateurs qui les différencient sur le marché. Des projets de plus en plus sensibles aux délais, des contextes internationaux.

Le attentes clients

Prix - Qualité - Innovation

Le défis

1. La vitesse de construction de réponse
2. La construction du prix / marge : déterminé par des structures de coût hétérogènes
3. Une data dans différents systèmes, des formules dans différents fichiers
4. e-mail, text, IM, : le défi de la traçabilité
5. La marge est un résultat : de l'engagement aux opérations, un contrôle de bout en bout

Geographic Focus



United States
28 states

Canada
Alberta
Ontario

International
Finland
Spain
United Kingdom

NEOCOL

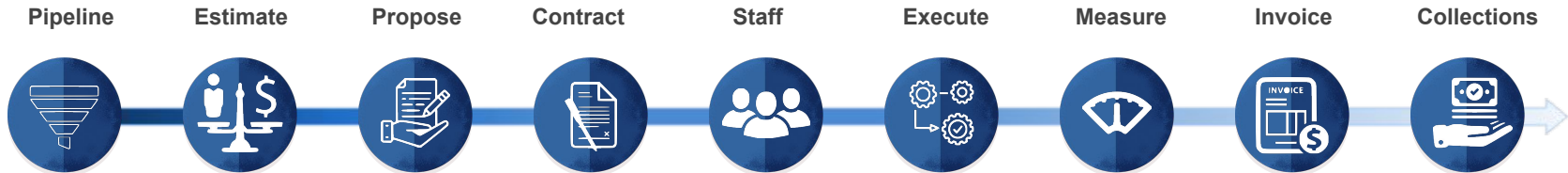
Une approche Costing, Pricing et Quoting “comparable”...



... en ceci qu'elle se nourrit d'informations de l'écosystème étendu, dont la fraîcheur et la précision font la valeur... POUR LE CLIENT.



VITESSE



DATA



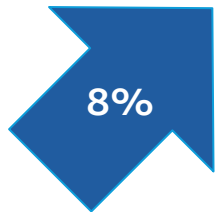
Formules complexes intégrant les meilleures pratiques de delivery, les ratios de gestion des risques/conformité et la ventilation du calcul des marges.

Planification, Execution & controles.

Relevés de “Delivery” et mesures de qualité.

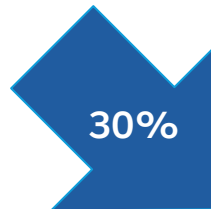
Qu'en ont-ils retenu ?

Marge Projet



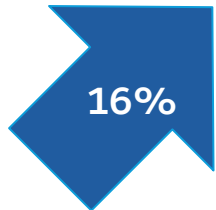
Amélioration de 8% de la marge projet, liée aux contrôles par approbation

Temps sur devis



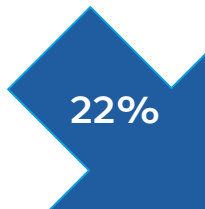
Diminution de 30% du temps passé à l'établissement de devis, grâce aux automatisations de configuration

Utilisation des ressources



Amélioration du taux d'utilisation des ressources lié à une visibilité automatisée du devis à la gestion de projet.

De la commande au paiement



Diminution des délais de paiement moyens, liés à l'automatisation.



MERCI

