

# COSENTINO®

## Cosentino progresse dans son agenda digital en renforçant les fonctions dans le domaine des achats




### Secteur

Industrie

### Localisation

Cantoria, Almería (Espagne)

### Familles de produits

-  JAGGAER One Plateforme
-  Sourcing
-  Supplier Intelligence
-  Supply Chain Collaboration

[Access All Success Stories](#)

### A propos de Cosentino

Cosentino, une entreprise familiale espagnole présente dans le monde entier, qui produit et distribue des surfaces innovantes et durables de grande valeur pour le monde de l'architecture et du design, se distingue par sa capacité à intégrer la durabilité dans la stratégie d'entreprise et d'achat.

Le Groupe compte 157 unités commerciales et 126 centres partout dans le monde. Les Centres illustrent parfaitement l'engagement total de l'entreprise envers ses clients, en réunissant les fonctions de stockage, de mise en valeur de la marque et des produits, ainsi que de réseau de distribution. Ces établissements accueillent des formations spécialisées en fonction des différents professionnels qu'ils servent : constructeurs, architectes, designers d'intérieur, professionnels du design et propriétaires de studios de cuisine et de salle de bains.

### Défi

Avec un réseau actuel de plus de 15 000 fournisseurs, l'expansion et l'activité internationales de l'entreprise ont rendu nécessaire l'unification de ses opérations d'approvisionnement, y compris la gestion des fournisseurs.

En 2017, la norme UNE 15896 pour la gestion des achats à valeur ajoutée a été certifiée. C'est le point de départ d'une transformation digitale globale dans laquelle la stratégie d'achat est alignée sur la stratégie mondiale



**« Si je devais résumer JAGGAER en un mot, ce serait « flexibilité ». Notre enjeu quotidien consiste à offrir une expérience à la fois agile et engageante, en impliquant le client interne dans cette transformation numérique, tout en éliminant la bureaucratie pour accompagner la dynamique du Groupe. »**

M. Gallardo, responsable mondial des fournisseurs et des processus du groupe Cosentino

### Pourquoi JAGGAER ?

JAGGAER est la première plateforme intelligente Source-to-Pay au monde et un véritable catalyseur capable d'optimiser la prise de décision et d'accélérer les résultats commerciaux. Cosentino a exploité la solution Sourcing de JAGGAER, laquelle aide les clients à négocier tous les facteurs de coût avec les fournisseurs, simplifiant ainsi les achats directs et indirects les plus complexes tout en générant des économies significatives.

de l'entreprise. Un an plus tard, Cosentino a mis en place sa première plateforme d'achat.

Au vu des changements et de son esprit de transformation continue, l'entreprise a décidé de migrer vers la plateforme JAGGAER pour ses opérations d'achats et de gestion des fournisseurs en 2023 et ainsi répondre à ses besoins fonctionnels, qui sont avant tout de gagner en agilité et en flexibilité dans ses processus.

Du point de vue de la valeur partagée, Cosentino progresse significativement dans ses objectifs en mettant en place des processus numériques d'achat et de gestion des fournisseurs, en utilisant les solutions JAGGAER.

“Notre zone d'achat, en constante évolution, repose sur un pilier de pragmatisme”, explique Juan Carlos Gallardo, responsable mondial des fournisseurs et des processus du groupe Cosentino. “Nous avons

besoin de solutions faciles à mettre en œuvre, simples, globales et très agiles. Et toujours s’adapter à chaque situation en temps réel, d’où qu’elle vienne”, en plus d’obtenir une expérience utilisateur adéquate et fluide pour les clients.

**Solution**

Lors de la qualification des fournisseurs, la plateforme garantit que ces derniers répondent à toutes les exigences nécessaires pour collaborer avec Cosentino (données administratives, critères ESG, etc.). Les informations relatives à l’état de chaque fournisseur en temps réel sont sans cesse mises à jour, grâce aux fiches d’évaluation, indispensables à l’homologation de chaque fournisseur et pour connaître leur situation réelle à tout moment.

Dans les processus d’appel d’offres, les formulaires varient en fonction du type

d’achat, tout comme les critères d’attribution. La plateforme veille à ce que toutes les informations nécessaires soient complétées et reflétées en fonction de l’achat spécifique et de sa valeur. Ils ont certaines approbations pour chacun des processus. Les processus d’achat sont ainsi bien structurés et le suivi par tous les départements est toujours effectué au sein de la plateforme JAGGAER.

**Résultats**

Par sa transformation et la migration vers la plateforme JAGGAER, Cosentino a renforcé son agilité et sa flexibilité, tout en favorisant une adoption totale par le département achats. Comme le souligne M. Gallardo : « Aucun des 40 responsables achats n’exécute aujourd’hui de processus en dehors de la plateforme.

Par ailleurs, en conformité avec les normes UNE 15896 et ISO 20400:2017 relatives

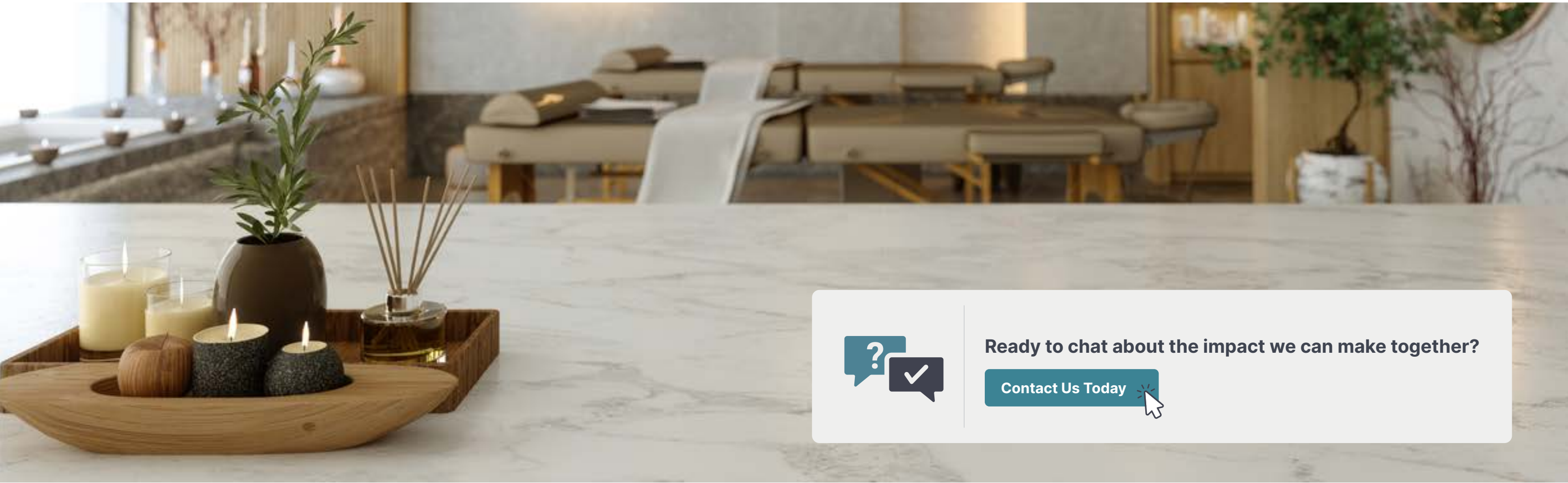
aux achats responsables, l’entreprise a considérablement optimisé ses processus en réduisant les délais de gestion, en simplifiant les procédures et en limitant fortement les tâches manuelles. À titre d’exemple, pour les processus de négociation les plus sensibles, l’entreprise a supprimé la charge de travail liée au remplissage de près de 1700 feuilles Excel par an, représentant environ 20 minutes de gestion par document.

Pour Cosentino, l’avantage concurrentiel de la transformation digitale réside avant tout dans sa capacité à se différencier, tant en interne que face à la concurrence, grâce au respect des réglementations, à la transparence et à la traçabilité. « Cela se traduit par une réelle tranquillité d’esprit et par la fidélisation des clients, qui perçoivent que nous agissons en accord avec leurs attentes », explique M. Gallardo.

Les prochaines étapes consistent à centraliser, au sein de la plateforme JAGGAER, des processus encore gérés localement, tels que la gestion des contrats et des non-conformités.

Par ailleurs, la collaboration stratégique avec JAGGAER et EcoVadis renforce la visibilité globale et la centralisation des données, facilitant une prise de décision plus éclairée. Dans cette dynamique, Cosentino vise à faire évaluer par EcoVadis ses 300 fournisseurs les plus critiques, soit 50 de plus qu’actuellement.

Comme le résume M. Gallardo, « nous sommes prêts à poursuivre notre croissance. JAGGAER nous offre la possibilité d’intégrer de nouveaux processus, comme la gestion des non-conformités ou des contrats. Nous avons opté pour une plateforme qui nous permet de centraliser, simplifier et normaliser nos opérations dans un seul environnement unifié. »



**Ready to chat about the impact we can make together?**

**Contact Us Today**

