

15 ans de partenariat pour plus d'innovation, d'efficacité et de croissance

Secteur

Manufacturing

Localisation

Ditzingen, Allemagne

Taille

- Collaborateurs env. 18 000
- Chiffre d'affaires 4,3 Mrd € (2024/25)

Familles de produits

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

[Access All Success Stories](#)

À propos de TRUMPF

TRUMPF est une entreprise leader en haute technologie dans les domaines des machines-outils, de la technologie laser et de l'électronique.

Défi

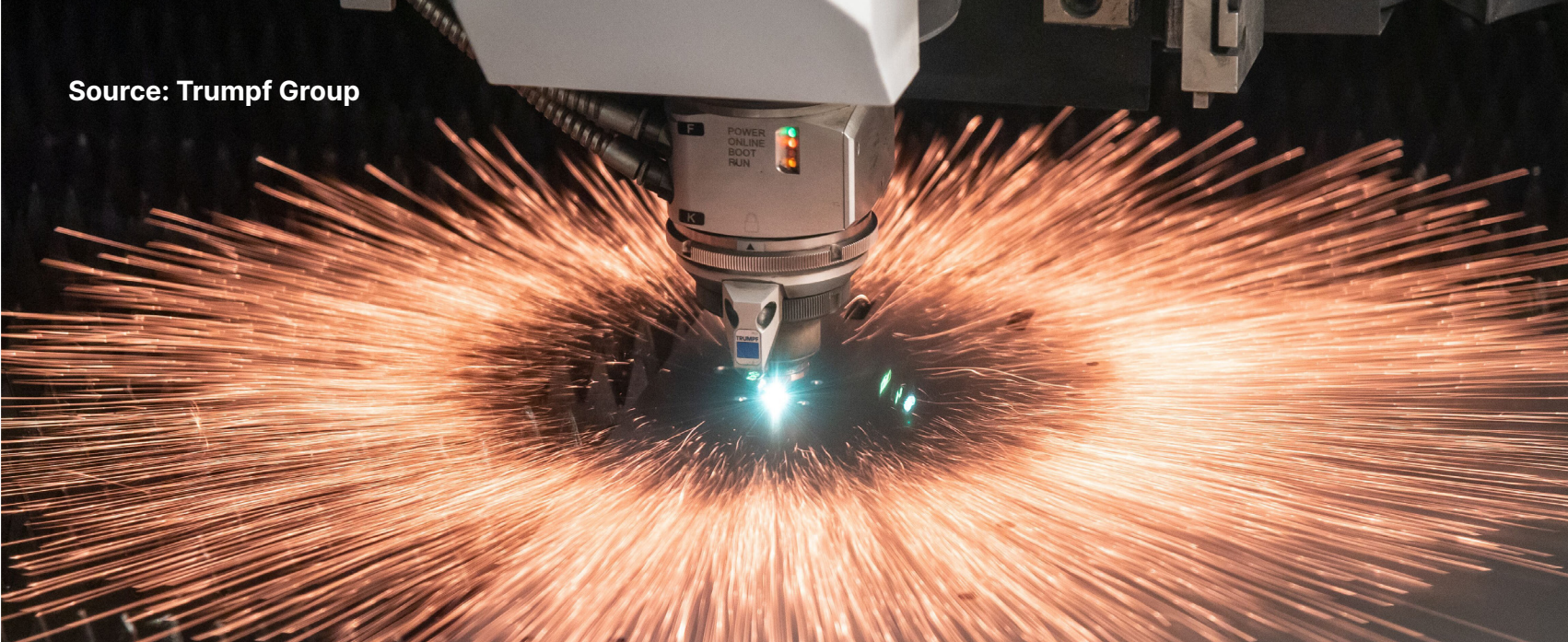
Digitalisation des processus achats, opérationnels et stratégiques.

Résumé exécutif

Lorsque l'on travaille en étroite collaboration pendant de nombreuses années, on apprend à bien se connaître et à apprécier les atouts de chacun. C'est le cas du partenariat entre le département achats de TRUMPF et JAGGAER. Pour cette entreprise internationale de construction mécanique, il ne s'agit pas simplement d'optimiser les processus d'achats, d'accroître l'efficacité ou de réduire les coûts. Cette coopération de longue date est un élément clé pour atteindre les objectifs stratégiques. Grâce à elle, TRUMPF peut agir avec innovation et orientation vers la croissance, même dans un environnement de marché dynamique et souvent imprévisible, tout en gardant la maîtrise de ses coûts.

Il y a 15 ans, lorsque TRUMPF a commencé à évaluer les plateformes d'achats, les tâches étaient encore traitées manuellement via une solution interne et par EDI. Cette méthode s'est cependant révélée de plus en plus inefficace, car les fournisseurs utilisaient des ERP différents. Beaucoup d'entre eux ne pouvaient ou ne voulaient

Source: Trumpf Group



“Grazie a JAGGAER siamo riusciti a rendere le nostre relazioni con i fornitori più trasparenti e a ottenere un notevole incremento di efficienza in diverse regioni e funzioni – dagli acquisti delle materie prime fino a logistica e trasporti.”

Michael D'Alessandro, Head of Purchasing Excellence TRUMPF SE + Co. KG

Pourquoi JAGGAER

JAGGAER est un leader mondial des achats en entreprises et de la collaboration fournisseurs. En tant que catalyseur, il optimise les prises de décisions humaines pour accélérer les résultats des entreprises. La transparence et l'automatisation sur tous les sites internationaux devaient permettre au service achats de réaliser d'importantes économies.

pas investir dans des systèmes d'achats payants, ce qui compliquait encore davantage le processus.

TRUMPF avait une idée précise des fonctionnalités attendues d'une future plateforme achats : elle devait permettre de gérer efficacement les relations fournisseurs, d'assurer la transparence et de soutenir toutes les activités achats, tant opérationnelles que stratégiques. L'entreprise recherchait donc une solution capable de s'intégrer à de nombreux systèmes, tout en restant indépendante des plateformes. Après une évaluation approfondie des outils disponibles, TRUMPF a choisi JAGGAER. La plateforme s'est imposée grâce à sa capacité de s'étendre à l'international, son efficacité

économique et l'avantage de ne pas imposer de frais supplémentaires aux fournisseurs.

L'automatisation libère du temps

À l'origine, JAGGAER a été utilisé pour l'évaluation des fournisseurs et la gestion des réclamations. D'autres domaines opérationnels tels que le processus complet « Order-to-Pay » sont rapidement venus s'y ajouter. Aujourd'hui, TRUMPF traite environ 80 % de ses commandes dans le monde via JAGGAER. « Avec le Purchase Order Management et l'Invoicing de JAGGAER, nous avons considérablement gagné en transparence et en rapidité sur l'ensemble du processus », confirme Michael D'Alessandro, responsable Purchasing Excellence chez TRUMPF. Il ne s'agit pas seulement d'envoyer des commandes

avec la documentation technique requise. Les acheteurs peuvent également suivre les réactions des fournisseurs. De plus, plus des deux tiers des confirmations de commande numériques reçues peuvent être traitées automatiquement. Ainsi, la production a la certitude que les marchandises arrivent à temps, sans qu'il soit nécessaire de multiplier les relances ou de saisir les données manuellement. Les demandeurs peuvent alors se concentrer sur les dossiers nécessitant des éclaircissements spécifiques, par exemple en cas de modifications ou de questions concernant les prix et les délais.

Les « Advance Shipping Notices » apportent une sécurité supplémentaire dans la collaboration de la supply chain. TRUMPF sait ainsi quand les marchandises commandées sont prêtes à être expédiées chez le fournisseur. Sur cette base, la logistique peut optimiser les itinéraires parcourus et les délais de livraison. Pour la réception des marchandises, il est également plus facile de planifier les processus et de mobiliser les ressources humaines nécessaires.

Intégration des fournisseurs : la patience porte ses fruits

Le nombre de fournisseurs connectés au système a régulièrement augmenté au fil des ans. Il faut savoir être patient, il ne sert à rien d'imposer un système aux fournisseurs », confirme Monsieur D'Alessandro. Son secret: instaurer des ambassadeurs internes. Chez TRUMPF, certains planificateurs ont reconnu l'intérêt de la transparence et de la précision accrue dans les délais de livraison, et ont ainsi rendu l'utilisation de JAGGAER attractive pour leurs fournisseurs. « Mais il nous a fallu cinq à six ans pour atteindre le niveau actuel de plus de 5 000 fournisseurs connectés », concède Monsieur D'Alessandro..

Sourcing sans friction

Pour la fabrication nécessitant des plans, TRUMPF utilise également la solution de

sourcing de JAGGAER. Les acheteurs peuvent ainsi, via une interface avec le système SAP, mettre automatiquement à disposition des fournisseurs potentiels les plans et nomenclatures nécessaires. Faire cela manuellement représenterait un travail colossal. Chez nous, la mise à disposition des documents pertinents est automatisée en arrière-plan. Nos collègues peuvent donc solliciter bien plus rapidement et massivement de nouveaux fournisseurs potentiels ou existants. Cela génère une concurrence supplémentaire sur le marché et nous aide également à réduire les coûts », explique Michael D'Alessandro.

Amélioration continue et innovation

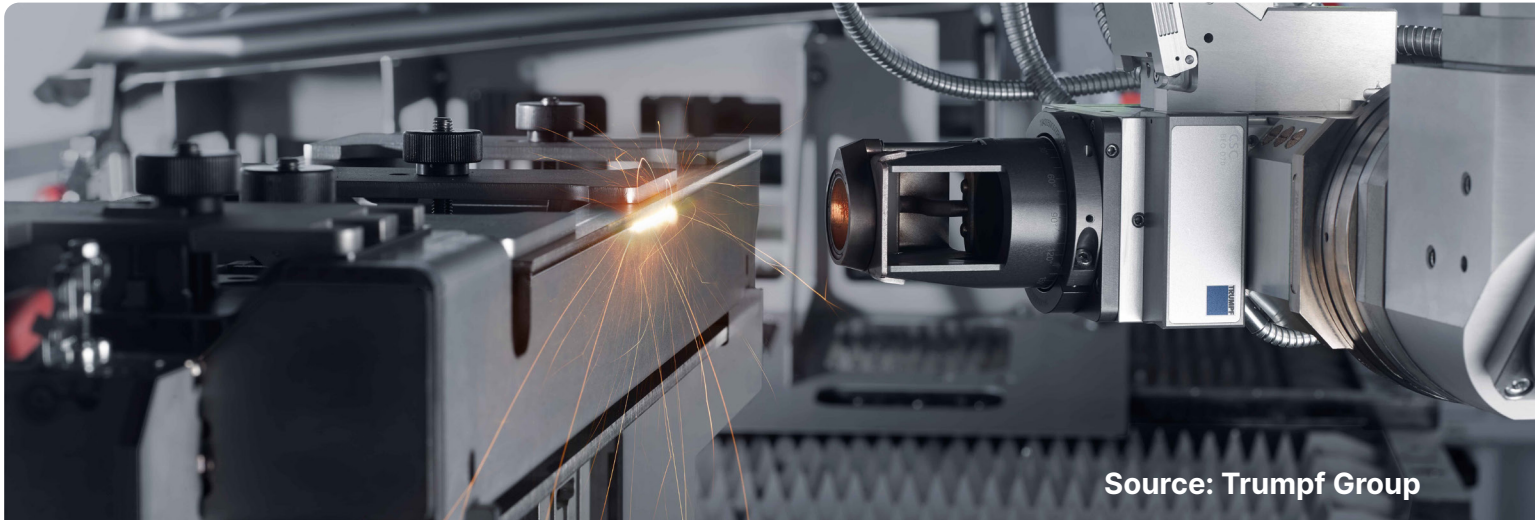
La réduction des coûts a toujours été un enjeu majeur pour TRUMPF, mais pas seulement dans une optique de réduction des dépenses. L'objectif est avant tout de réinvestir les économies réalisées dans l'innovation et la croissance. Au fil des ans, l'entreprise a été confrontée à des défis exceptionnels, comme les perturbations de la supply chain pendant la pandémie de COVID-19 ou la flambée soudaine de l'inflation. Malgré ces difficultés, le département achats a su maîtriser efficacement les coûts et ainsi soutenir l'investissement dans l'innovation et la croissance. Un pilier fondamental de cette réussite reste la définition d'objectifs spécifiques pour les différentes familles d'achats. TRUMPF adapte également régulièrement sa structure fournisseur en fonction de l'évolution politique et économique mondiale. Aujourd'hui, il faut presque tous les trois ans une nouvelle stratégie achats», souligne Monsieur D'Alessandro. Cette dynamique est parfaitement gérée par la fonction achats de TRUMPF grâce à JAGGAER.

Un regard stratégique vers l'avenir

Dans les années à venir, TRUMPF prévoit d'utiliser JAGGAER de manière encore plus stratégique. Le Supplier Relationship

Management doit permettre de répondre efficacement à l'augmentation des normes industrielles et des exigences réglementaires– qu'il s'agisse du CBAM, de l'EUDR ou d'autres futurs cadres. Grâce à JAGGAER, nous relevons ce défi sans devoir mobiliser une armée de nouveaux collaborateurs pour collecter les informations », explique Michael D'Alessandro, responsable Purchasing Excellence chez TRUMPF. Pour atteindre ses propres objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), TRUMPF mise aussi sur JAGGAER. Grâce à la flexibilité de la plateforme, l'entreprise peut s'adapter sans difficulté à de nouvelles exigences. JAGGAER aide à garantir la conformité et à établir et renforcer des relations durables avec les fournisseurs. Michael D'Alessandro conclut: “Per aziende

come la nostra, attive a livello internazionale nel settore manifatturiero, il procurement riveste un ruolo assolutamente strategico. TRUMPF collabora con oltre 5.000 fornitori in tutto il mondo e gestisce ogni anno circa 600.000 transazioni. Questo genera un'enorme quantità di dati in ambito acquisti. Per gestire le relazioni con i fornitori, trattare efficacemente i reclami e ottimizzare i processi di approvvigionamento, dal 2009 ci affidiamo alla piattaforma di automazione intelligente di JAGGAER. Grazie a JAGGAER, siamo riusciti a rendere le relazioni con i fornitori più trasparenti e a ottenere notevoli guadagni di efficienza in varie regioni e funzioni, dagli acquisti delle materie prime fino alla logistica e ai trasporti. In totale abbiamo ottenuto risparmi per 9,4 milioni di euro.”



Source: Trumpf Group

Avec JAGGAER, TRUMPF a obtenu des résultats remarquables :

- Économies réalisées à hauteur de 9,4 millions d'euros
- Plus de 600 000 commandes traitées par an auprès de plus de 5 400 fournisseurs intégrés
- Plus de 200 000 factures gérées



Ready to chat about the impact we can make together?

Contact Us Today

