

Témoignage client

Industrie automobile



LIGIER
GROUP

LIGIER Group partage son retour d'expérience sur le support post Go-Live lié au déploiement de la solution Oxalys SQM

Depuis 40 ans, Ligier Group s'affirme comme un constructeur français de premier plan, reconnu pour son expertise et son engagement envers la satisfaction client. Acteur majeur du marché européen des quadricycles légers et véritable pilier de l'industrie automobile française, Ligier Group est fier de produire l'intégralité de ses véhicules sur le sol français. Agile, innovant et profondément attaché à la qualité, le groupe continue de repousser les limites pour offrir des solutions de mobilité adaptées aux besoins de ses clients.

En complément de ses efforts sur l'outil productif, Ligier Group fait le choix de moderniser les processus métier des fonctions supports, entre autres, pour ce qui concerne ses achats en déployant une solution SRM Source-to-Contract.

— **Retour sur les témoignages d'Alain Legal**, Acheteur et responsable projet SRM et **Vincent Louis**, Directeur Achats chez Ligier Group.



Vincent LOUIS

Directeur Achats, Ligier Group

Alain LEGAL

Acheteur Industriel, Ligier Group

Contexte du projet et zoom sur le support post Go-Live

L'objectif du déploiement était de mettre à disposition du service Achats de Ligier Group, un outil d'e-sourcing permettant de gérer :

- le panel fournisseurs (prospects et référencés),
- les évaluations fournisseur,
- la base articles,
- la capitalisation des informations par commodité pour les acheteurs familles,
- le sourcing lié aux nouveaux projets de manière coordonné entre les acheteurs projets et les acheteurs famille, et de consolider les données portées par l'ERP.

Ceci avec la nécessité de considérer une organisation « achats par Projet » combinée à une organisation « achats par Famille » .



Alain, comment s'est passée la phase de mise en production de votre solution achats, et plus particulièrement le support qui a suivi cette mise en place ?



La période qui a suivi la mise en production a été extrêmement bénéfique pour nous. Nous avons démarré avec une phase de Vérification de Service Régulier (VSR), qui nous a permis de valider que la solution de sourcing répondait à nos attentes. Mon rôle à ce moment-là était d'être un relais entre mes collaborateurs et Oxalys SQM, en consolidant leurs retours pour effectuer un suivi avec l'équipe support d'Oxalys. Ce fut une collaboration très fluide !



Et une fois cette période de VSR terminée, comment le support a-t-il évolué ?

Après la VSR, les échanges ont continué sur une base périodique. Mon rôle de coordinateur a pris une autre forme, puisque nous avons identifié des axes d'amélioration pendant l'utilisation quotidienne de la plateforme. Ces retours ont été partagés avec Oxalys, pour qu'ils soient intégrés dans la feuille de route de développement de la solution, nous permettant ainsi de contribuer à l'évolution de l'outil de sourcing pour qu'il corresponde encore mieux à nos besoins.

Sur le plan de la qualité du support, quel est votre ressenti ?

L'une des forces d'Oxalys réside dans la connaissance approfondie de notre métier. Le responsable de projet dédié à notre compte a su comprendre nos besoins de manière très précise, ce qui a permis de prioriser et d'opérer les évolutions nécessaires avec une grande réactivité. Ce qui nous a particulièrement marqué, c'est l'importance que Oxalys accorde à l'adoption de la solution par les utilisateurs. Ils sont toujours à l'écoute des retours terrain et s'assurent que chaque utilisateur trouve la solution simple et efficace.



« L'une des forces d'Oxalys réside dans la connaissance approfondie de notre métier [...] ce qui a permis de prioriser et d'opérer les évolutions nécessaires avec une grande réactivité. Ce qui nous a particulièrement marqué, c'est l'importance que Oxalys accorde à l'adoption de la solution par les utilisateurs. »

Alain LEGAL
Acheteur Industriel, Ligier Group



Témoignage client

LIGIER
GROUP

“

« [...] un parcours sur lequel nous avançons progressivement avec le support d'Oxalys SQM pour maximiser les bénéfices sur le long terme. »

LIGIER
GROUP

Vincent, en tant que directeurs des achats, comment évaluez-vous la relation avec Oxalys SQM sur le long terme ?

“

Nous étions conscients qu'un projet de transformation digitale dans le domaine des achats est un processus qui s'inscrit dans la durée comme tout processus d'amélioration continue. Nos processus achats, notamment ceux liés à la production, sont complexes, avec une gestion qui combine achats par projet et achats par famille.

Ce que souligne Alain est fondamental : l'écoute, l'agilité et la réactivité sont des éléments clés. **Oxalys a su s'adapter à notre rythme, et nous avons toujours senti que la solution évoluait en fonction de nos besoins**, ce qui rend l'accompagnement particulièrement précieux. Ce projet de digitalisation de la gestion de nos relations fournisseurs n'est pas une étape isolée, mais un parcours sur lequel nous avançons progressivement avec le support d'Oxalys SQM pour maximiser les bénéfices sur le long terme.

”



Oxalys
Make procurement easy

20%
grands comptes



80%
middle market

7
millions d'euros de CA

25%
du CA dédié à la R&D



+++

+ de 30 ans
d'expérience

50 000
utilisateurs



100%

Des projets livrés dans les temps et de budgets respectés

Découvrez les témoignages de tous nos clients Industriels
<https://www.oxalys.fr/a-propos/success-stories-oxalys-sqm/>