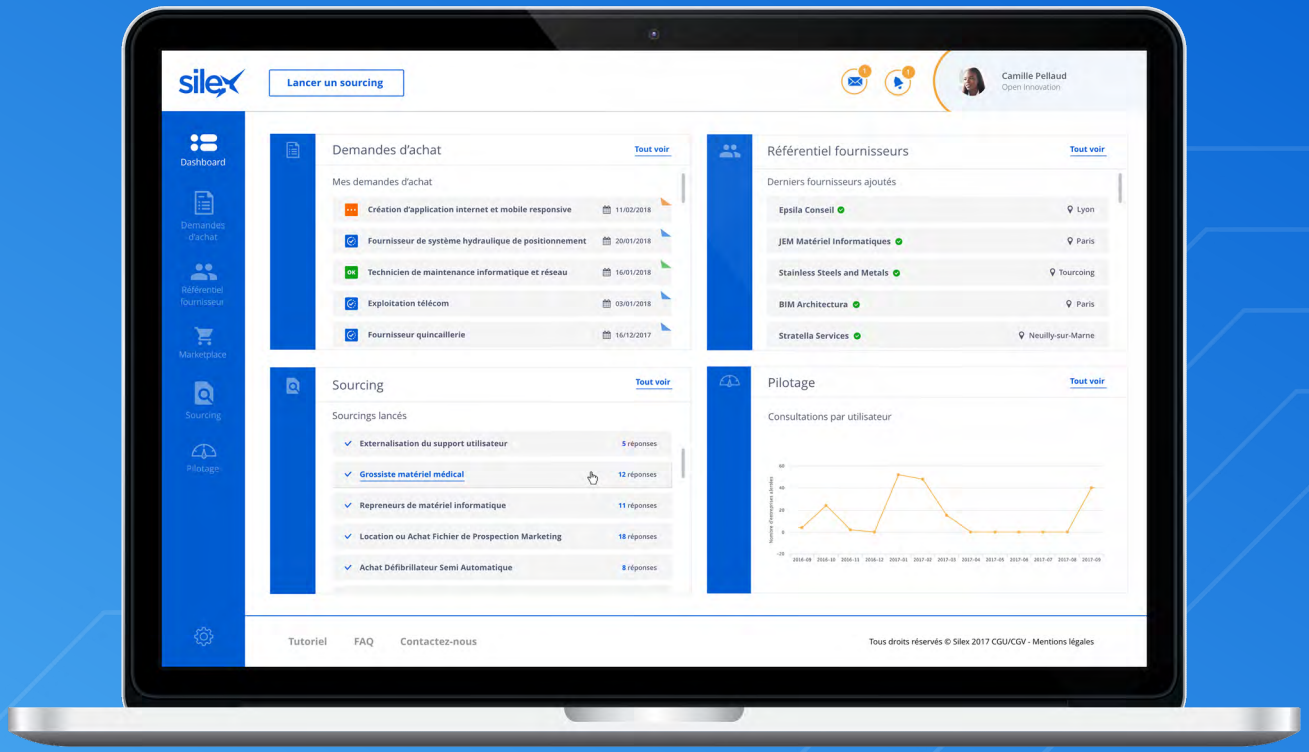
DOSSIER DE PRESSE

www.silex-france.com



Faites du sourcing fournisseurs Votre **plus grande force**

Et si on réinventait les interactions de l'entreprise avec son environnement fournisseurs ?

C'est autour de cette idée simple et du constat que 9 entreprises sur 10 considèrent qu'il est «compliqué de trouver le bon partenaire pour un projet*» qu'est né Silex, la première plateforme en SaaS dédiée à la digitalisation du dispositif de sourcing de l'entreprise.

Sur Silex, les acheteurs ne passent plus de temps à chercher dans des bases de données plus ou moins bien qualifiées, ils accèdent à des fonctionnalités dédiées et à une plateforme permettant d'interagir en direct avec les fournisseurs. Et ça, ça change tout dans un monde où l'entreprise devient plateforme.

Au fait, vous vous demandez sûrement pourquoi nous avons choisi le nom « Silex » ?

Sans doute car les plus belles étincelles se feront toujours à deux.

Quentin Fournela
Co-Fondateur de Silex

* Source : Forrester Research 2014

PRÉSENTATION DE SILEX

Silex propose les **solutions SaaS** de demain pour un sourcing optimisé grâce au digital et à l'intelligence artificielle. Nos clients sont les grandes entreprises des secteurs public et privé.

Technologie

Reconnue **Initiative d'Excellence** (IDEX)
Lauréat **Scientipole** et **CIN**
Partenaire **INRIA / CNRS**

Équipe

Création en **2014**
2 sites : **Paris** et **Sophia Antipolis**
25 personnes, **2** chercheurs et **10** ingénieurs

Soutiens

LES ENJEUX DU SOURCING

Avoir une meilleure connaissance marché et maitriser les risques

L'étude des marchés fournisseurs et la capacité de capitaliser sur les informations issues de ces analyses sont nécessaires pour garantir la performance des achats dans le temps.

Generaliser le sourcing et differencier les stratégies d'achats

Généraliser les pratiques de sourcing sur un périmètre élargi d'achats, différencier les stratégies et les piloter dans le temps sont de nouveaux leviers de performance achats.

Automatiser les process et renforcer l'application des procedures

La collecte des besoins plus en amont et l'utilisation des nouvelles technologies permettent d'automatiser les tâches récurrentes et chronophages et de réduire les risques d'erreur.

Purchasing intelligence et predictive procurement

Les nouvelles technologies permettent de collecter et d'analyser un grand volume de données pour ensuite prédire les bonnes stratégies et mieux planifier les achats.

L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Silex est le fruit de la combinaison de **quatre domaines technologiques** qui conduit à la définition d'un nouveau standard d'usage en matière d'achats.

Plateforme

Une plateforme reposant sur les meilleurs standards technologiques, permettant l'intégration de services extérieurs, l'intégration du SI existant, mais aussi d'interagir en direct avec les fournisseurs.

Intelligence artificielle

Un assemblage de technologies d'Intelligence Artificielle (Web sémantique, Machine Learning, Deep Learning ...) permettant de proposer une solution unique sur le marché en terme de simplicité et de performance.

Big data

Un volume important de données analysé et traité, provenant de multiples sources de données, afin d'avoir une connaissance parfaite de l'environnement fournisseurs.

Ergonomie

Des interfaces construites grâce à des méthodes de Design Thinking et de conception centrée utilisateur permettant de proposer des interfaces simples et ludiques facilitant la prise en main auprès de tous les utilisateurs.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Deep Learning

Créé pour étudier des phénomènes dont la compréhension fine nous échappe, le Deep Learning nous permet de comprendre de manière automatique l'intention portée par un texte.

Word Embedding

Un word embedding représente le sens d'un mot. C'est notre outil principal pour gérer un vocabulaire vaste et technique en évolution permanente.

Web Semantics

Dernière étape de la structuration de nos données, un web sémantique permet d'organiser les connaissances, raisonner sur les données et de recommander un prestataire.

HISTOIRE

2014

Mars
9 entreprises sur 10 considèrent qu'il est « compliqué de trouver le bon prestataire ».

Juillet
Silex devient lauréat de Réseau Entreprendre, se hisse en finale du Trophée de la Start-Up Numérique et rejoint Cap Digital, le pôle de compétitivité numérique.

2015

Janvier
L'incubateur Telecom Paris choisit Silex qui obtient également le label Frenchtech.

Septembre
Obtention des labels JEI et Wilco (ex Scientipôle) qui reconnaissent l'innovation du service.

2016

Février
Après une avant-première au Salon des Entrepreneurs de Paris, la version 1 est lancée au WAI BNP Paribas.

Avril
Démarrage du projet Air France pour développer la version grands comptes.

Septembre
Début de la 2ème phase de R&D et arrivée d'une thèse CIFRE encadrée pour l'INRIA.

2017

Février
Vainqueur du Trophée Décision Achats.

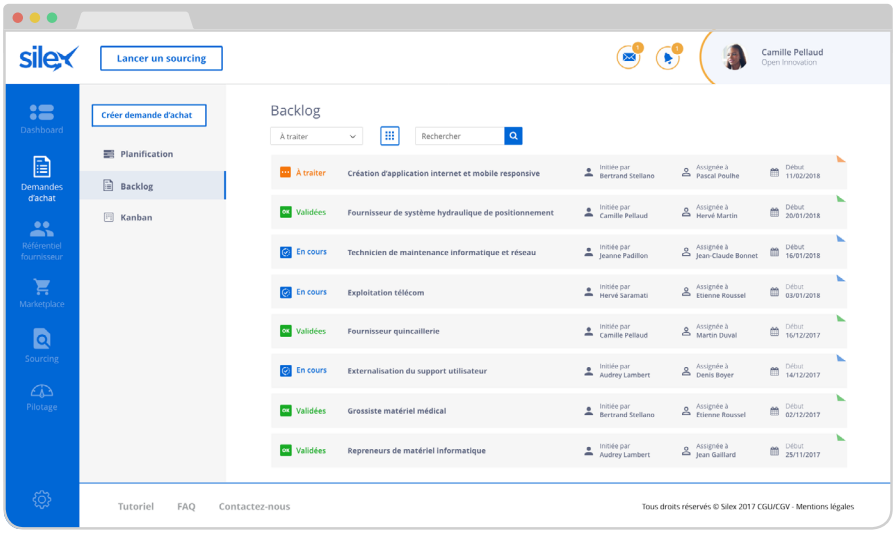
Avril
Travaux avec I3S et l'UCA distingués IDEX et début du programme EDF.

Novembre
Lancement de l'offre pour les acteurs publics.

2018

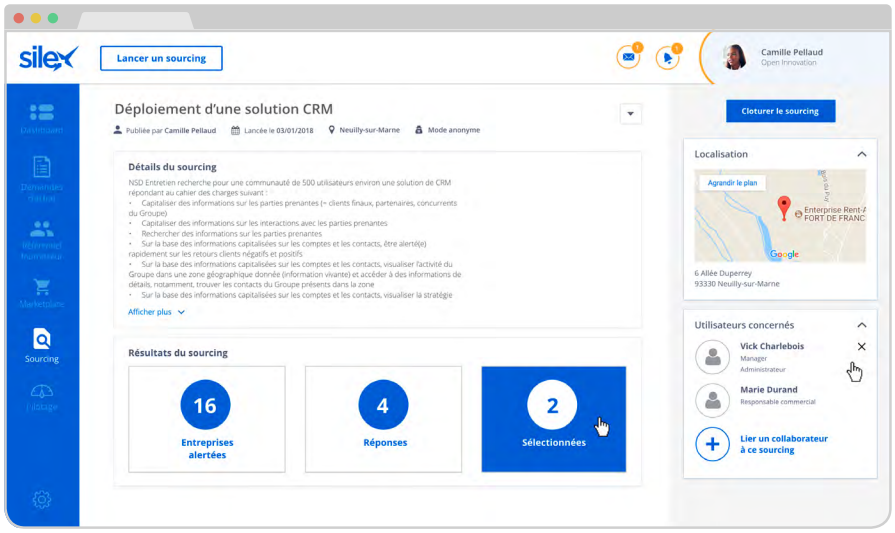
Internationalisation de la technologie et des interfaces

LES MODULES



1/ Centralisation des besoins d'achats

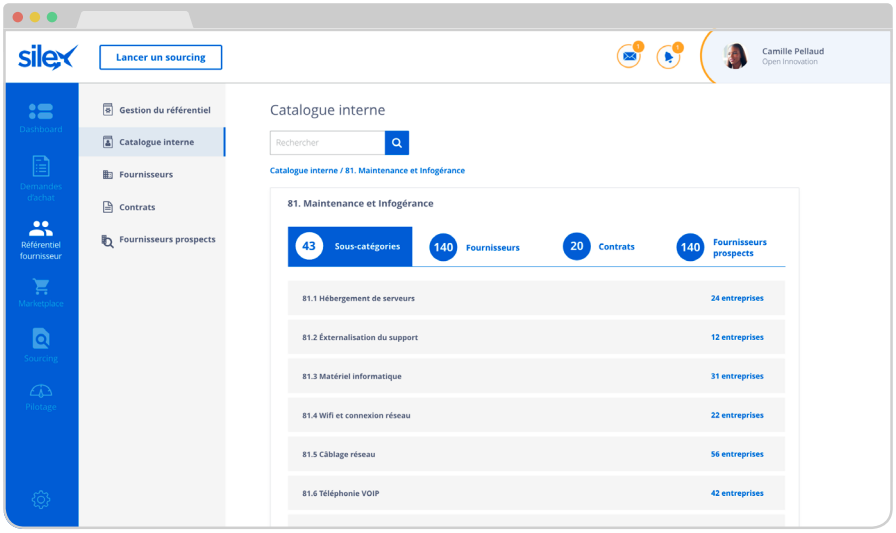
Cet espace permet aux services achats de collecter automatiquement tous les besoins d'Achats auprès de leurs clients internes.



2/ Sourcing & Scouting

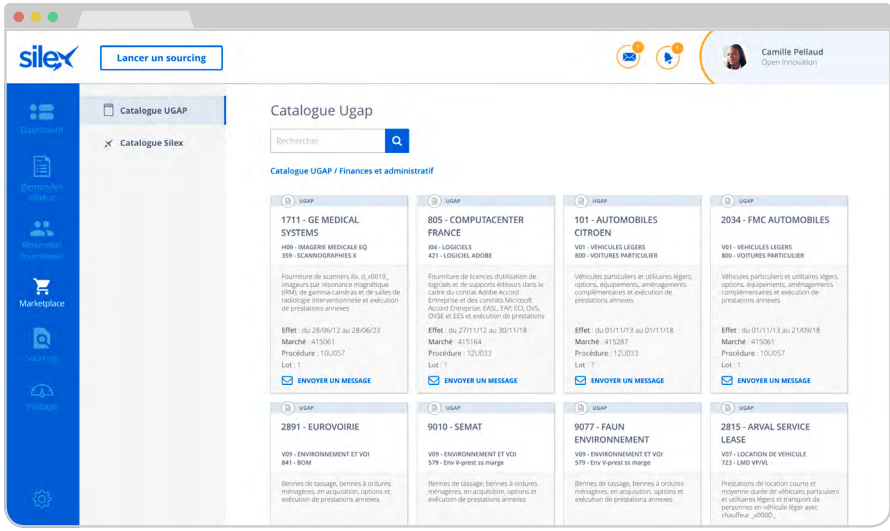
Grâce à la technologie Silex (IA), l'acheteur source en quelques clics sur plus de 4,5 millions d'entreprises.

LES MODULES



3/ Référentiels et bases internes

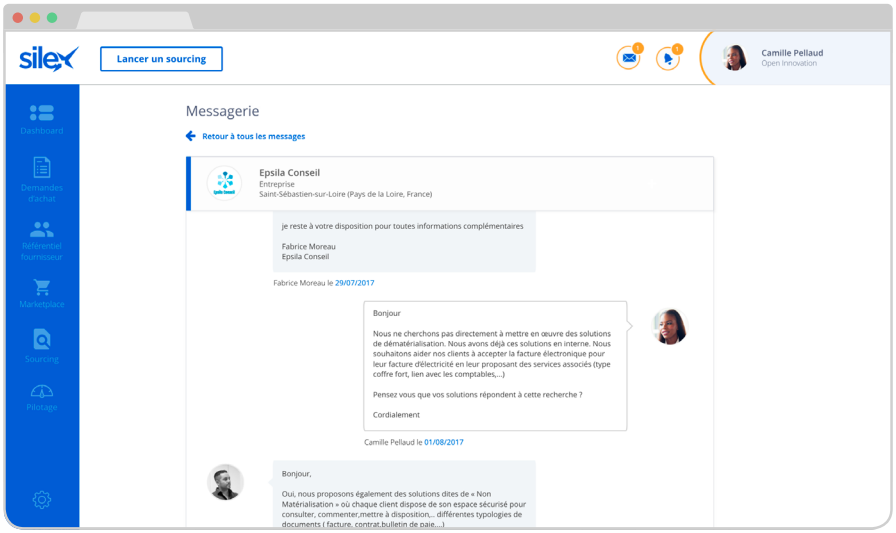
Silex permet aux acheteurs de digitaliser leurs bases fournisseurs internes et d'accéder rapidement à l'information qu'elles contiennent grâce à des foncitonnalités de recherche avancées.



4/ Catalogues externes

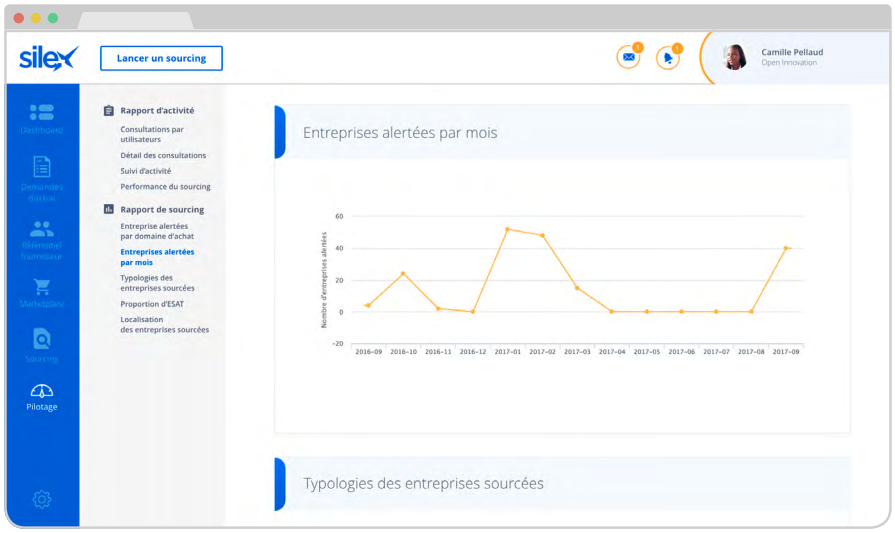
Sans quitter la plateforme, les acheteurs accèdent à des catalogues de services ou de produits auxquels Silex est connecté en temps réel.

LES MODULES



5/ Gestion de la relation fournisseurs

Grâce au fonctionnement de plateforme, les fournisseurs peuvent s'activer sur Silex et échanger en direct avec les acheteurs.



6/ Reporting et pilotage

Section sur-mesure, Silex met à disposition un espace qui automatise les reportings achats de chaque entreprise.

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

5x

ROI moyen des projets digitaux Achats ***

10x

ROI de l'intelligence artificielle appliquée aux achats***

25%

Les panels fournisseurs de nos clients sont constitués de 25% de fournisseurs identifiés grâce à Silex et 15% sont in fine retenu

5 à 30 %

Economies moyennes sur les volumes d'Achats à périmètre et stratégies constants **

95%

Du temps de recherche (scouting) économisé *

80%

Du temps dédié aux procédures automatisé *

120%

de hausse moyenne du taux d'attractivité

* Étude clients ETI | ** En fonction des segmanets | ***Source Spend Matters 2018

CAS CLIENTS

PRIVÉ

AIRFRANCE

PUBLIC

Ville de Meudon

Les acheteurs du groupe Air France s'appuient sur la technologie Silex pour les aider à identifier les bons prestataires sur des segments d'achats aussi variés que le marketing, les services industriels ou la formation. Que ce soit pour identifier des sociétés innovantes ou des prestataires qui répondent à des fortes contraintes (financières, RSE, conformité...), les équipes Achats d'Air France sollicitent Silex pour s'assurer de réaliser un sourcing optimal en amont de la constitution de l'appel d'offre.

Cette collaboration, distinguée aux Trophées Décision Achats 2017, fait du groupe Air France l'un des utilisateurs de la version la plus avancée du service Silex. Ils continuent ainsi de bénéficier de nouveaux parcours utilisateurs et des dernières fonctionnalités. Les équipes du groupe contribuent aux futurs développements du service et affichent des scores d'usage et de satisfaction supérieurs à 90%.

Le service Achats de la ville de Meudon opère son sourcing sur Silex en s'appuyant sur des fonctionnalités dédiées et conformes aux règles de la commande publique. Ils utilisent Silex pour identifier les bons fournisseurs répondant à l'ensemble de leurs critères et pour augmenter leur attractivité auprès de ces derniers. Les résultats escomptés, autant d'un point de vue qualitatif qu'en termes de performance achats, sont considérables.

Les acheteurs accèdent à une information à jour sur les entreprises, aux offres négociées par l'UGAP ou encore à la liste de leur contrats existants sous forme dématérialisée. Ils peuvent directement interagir avec les fournisseurs alors que les prescripteurs, essentiels à la démarche de sourcing, sont également mis à contribution sur la plateforme dès la phase de collecte du besoin l'ensemble des utilisateurs bénéficient de fonctionnalités collaboratives pour assurer la bonne diffusion des informations en interne comme en externe et le respect des procédures.

VEOLIA · L'ORÉAL · SUEZ · GROUPE ROCHER · CRÉDIT AGRICOLE · EDF

MINISTÈRE DES ARMÉES · DIRISI · PREMIER MINISTRE · ASSISTANCE PUBLIQUE HÔPITAUX DE PARIS · FDJ · DAE Direction des Achats de l'État

L'ÉQUIPE

Quentin
Sales & Marketing
• 32, NEOMA Business School
• ex Auditeur Financier Senior chez PwC

Philippe
Computing
• 47, X-Telecom
• 20 ans d'expérience en solutions digitales

Emmanuel Ravissot
Finance
• 46, la Sorbonne
• ex DAF American Express

Nicolas
Product
• 32 , NEOMA Business School
• ex Chef de Projets Senior ERP chez Flexmind

Emmanuel Denner
Sales
• 49 , EPITA
• ex Dhatim
• ex Nokia

Stéphanie Gautier
Product Owner
• 46, Ingénieur ISTOM
• ex Dell
• ex American Express

David Marques
Responsable secteur public
• 36, HEC
• ex SGMAP

Equipes Sophia Antipolis

Le bureau niçois regroupe les équipes de recherche et développement et travaille en collaboration avec le laboratoire I3S.

Equipes Paris

Le bureau parisien regroupe les équipes produit, marketing, commercial et support ainsi que la Direction Générale.

CONTACTEZ-NOUS

Contact Presse

Benoit Larrieu
01 84 80 11 56
benoit.larrieu@silex-france.com

Contact Fondateur

Quentin Fournela
06 62 34 48 08
quentin.fournela@silex-france.com

@Silex_France

Silex France

@SilexFrance

www.silex-france.com