



Solution Achats

Décembre 2024

Oalia, la full-suite SaaS de digitalisation des achats

Une offre Source-to-Pay (S2P) complète et modulaire

Oalia a développé une solution S2P SaaS complète pour les grands groupes privés et les organisations du secteur public, répondant ainsi aux besoins des responsables achat et à leurs fournisseurs.

- Couverture fonctionnelle de bout en bout de l'ensemble du processus achat : de l'expression de besoin à l'exécution opérationnelle
- Une offre couvrant tous les achats indirects (frais généraux, construction et services du bâtiment, services professionnels et maintenance), ainsi que les achats directs (stratégiques, capex et coûts de transport)
- Une offre couvrant toutes les exigences de la **commande publique** (détails dans l'annexe fonctionnelle)
- Base de données SRM étendue et continuellement enrichie par des sources externes ainsi que par les mises à jour directes des clients et des fournisseurs
- Solution complète et ergonomique, avec des modules analytiques offrant des indicateurs de performance et la génération de rapports (financiers et extra-financiers), rendant l'application intuitive et facile à utiliser.



Local
Configuration
(fuseau horaire, devise,
TVA)



Employés basés en
France

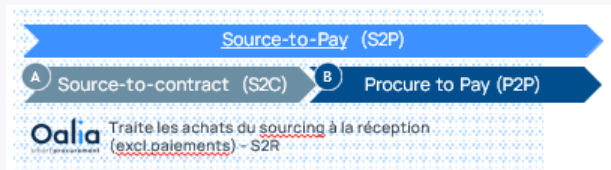


4
Montées de version par an
Solution evergreen

Solution SaaS S2P hautement modulaire et facilement personnalisable répondant à tous les besoins des entreprises

Oalia, une full suite complète...

Oalia est le seul éditeur français à proposer deux solutions dédiées aux grandes entreprises privées et aux organisations du secteur public. La solution couvre différents modules S2P avec une grande profondeur fonctionnelle - sourcing, contrats, base de fournisseurs, etc. - pour les achats directs et indirects.



Oalia est au cœur d'un écosystème grâce à des partenariats commerciaux bien établis



... basée sur un SRM puissant ...



Une base de données continuellement enrichie par 4 types de sources :

- Synchronisation avec le système ERP ou comptable d'un fournisseur
- Facilité de saisie des données par les clients sur la plateforme
- Mises à jour des données effectuées directement par le fournisseur
- Fournisseurs de données externes par le biais de connecteurs API

... et une expérience utilisateur fluide



- Un outil entièrement remanié et complet avec une interface facile à utiliser, aisément et hautement personnalisable (mise en page et contenu) pour répondre aux besoins du client sans nécessiter de développement spécifique..
- Intégration facile avec les principaux systèmes ERP, les outils tiers et les sources de données externes, qui va bien au-delà du simple échange de données, grâce au déploiement d'une forte interopérabilité.
- La solution offre un accès à sa plateforme à tous les types d'utilisateurs (administrateur, réceptionniste, acheteur, demandeur, etc.) et aux fournisseurs avec un accès spécial permettant une utilisation optimale des ressources et de l'allocation d'informations.

Plateforme conforme à toutes les spécifications requises par le marché

1 Fiable

Une infrastructure informatique souveraine et sécurisée.



Des partenariats solides et de longue date avec des data center de premier rang: Ikoula et Opcore.
Tous deux ont une approche environnementale et RSE, et sont certifiés ISO pour :

- Traçabilité - [ISO 9001](#)
- Sécurité - [ISO 27001](#)
- Efficacité énergétique - [ISO 50001](#) et [ISO 14001](#)



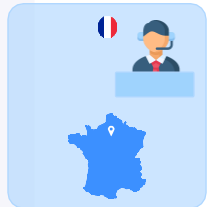
2 Proche de vous

Équipes Build + Run basées à Paris



Une équipe experte dédiée aux projets et à l'assistance :

- [Equipe projet experte](#) de plus de 15 ETP basée à Paris, qui répond efficacement aux demandes des clients et fournit des conseils pour une prise de décision efficace.
- [Equipe support](#) de 4 ETP offrant un soutien technique et commercial aux clients et aux fournisseurs.

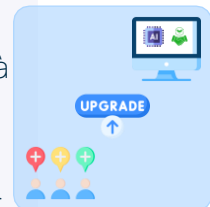


3 Partenaire de l'innovation

Innovation continue guidée par une feuille de route précise et les besoins des clients



L'innovation continue, portée par une feuille de route claire en matière d'IA et de RSE et par des fonctionnalités supplémentaires générées par des besoins commerciaux concrets, profite à tous les clients grâce à l'architecture ouverte et flexible de la solution.
Cette approche évolutive a favorisé l'upsell (notamment le nombre d'utilisateurs et l'extension du périmètre), comme en témoigne l'augmentation du ticket client moyen pour les 10 premiers clients, qui a doublé depuis 2018 pour atteindre 350K€ en 2023



Une démarche engagée pour la RSE

Datacenters français et engagés

Un réseau de fournisseurs certifiés

1



4



Engagé auprès des sportifs amateurs et semi-professionnels

2



3

- ✓ Politique de grande transparence avec ses employés
- ✓ Véhicules hybrides pour les voitures de société
- ✓ Bureau à domicile pour 40 à 50 % du temps
- ✓ Formation aux premiers secours
- ✓ Sensibilisation des salariés aux questions environnementales et adaptation des comportements avec la rédaction d'une charte et d'un guide
- ✓ Égalité des chances pour tous (10 nationalités), non-discrimination (40 % des femmes)

Engagement interne



Oalia
smart **procurement**

www.oalia.com contact@oalia.com

22 quai Gallieni - 92150 Suresnes - France