

L'ACHETEUR DE DEMAIN

Avec l'Homo Artificialis

« Du Télégraphe à Homo Artificialis »

Salvator MAIRA
Directeur de l'Institut IRIMA
Directeur de l'Institut de la Santé
Grenoble Ecole de Management



LES NOUVEAUX BUSINESS MODELS

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

L'entreprise change

I cambiamenti della società

Les organisations changent

Le organizzazioni cambiano

Les Business Models changent

I modelli di business stanno cambiando

Les métiers changent

I mestieri stanno cambiando

NOUVEAUX ENTRANTS : « LES BARBARES »

Nuovi entranti: « I BARBARI »

TESLA : Voiture Electrique US

YOUXIA Chinois

Concept + Techno + Approche + Forte Croissance



Les medias bousculés par les blog

I media sostituiti dai blog

L'éducation → Ecole 42

Booking.com - Airbnb - BlaBlaCar

Les enfants qui sont nés en 2017
n'auront pas à passer leur permis de conduire ..



*I bambini che sono nati nel 2017
Non dovranno passare il loro
patente di guida ..*

NOUVEAU MANAGEMENT

CONCEPT DE L'ENTREPRISE LIBEREE
DES ORGANISATIONS ACHATS LIBEREES

Le collaboratif

Collaborativo

La génération des données

La generazione dei dati

L'Intelligence Artificielle

Intelligenza artificiale

L' intelligence collaborative partagée

L'intelligenza collaborativa condivisa

L' Agilité

l'Agilità

La robotisation

Robotica

Alors et demain!!
Doit-on avoir peur des Robots ?

E poi domani !! Dovremmo avere paura d



Partir du constat que la fonction achats



Aujourd'hui

- 80% des commandes sont récurrentes
 - 67 % des achats catalogues
 - 82% des livraisons sont à l'heure
 - 78 % des factures conformes

Oggi

*80% degli ordini sono ricor
67% di cataloghi di appro
82% delle consegne sono
78% delle fatture conform*

et ceci représente 67% taches administratives de l'Acheteur

*e questo rappresenta il 67% delle attività amministrative del
compratore*

Et si on passer par ZERO



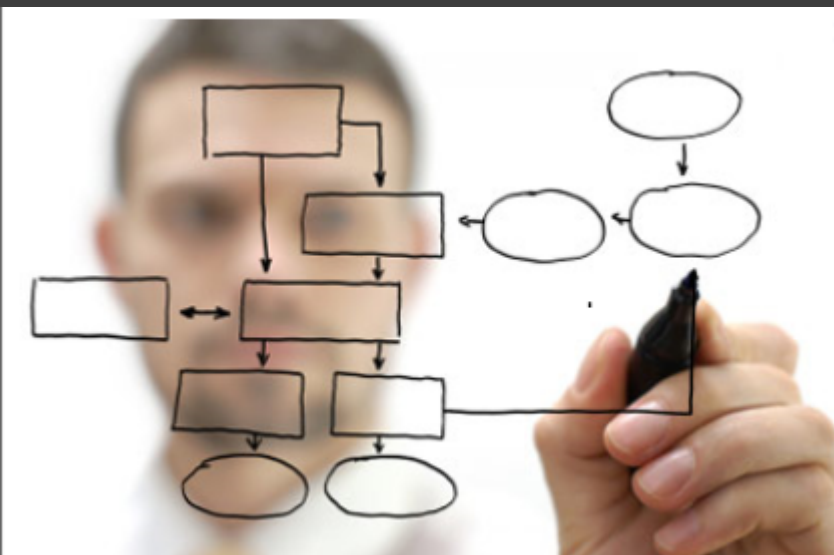
Avec RobBY

Robotiser

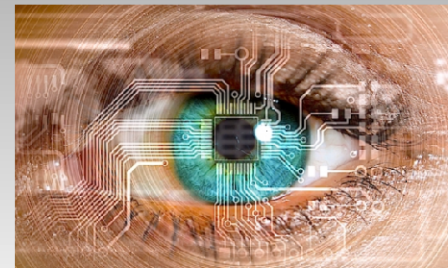
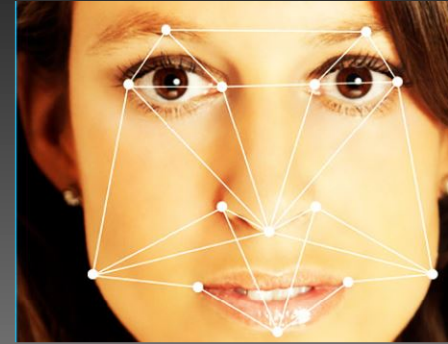
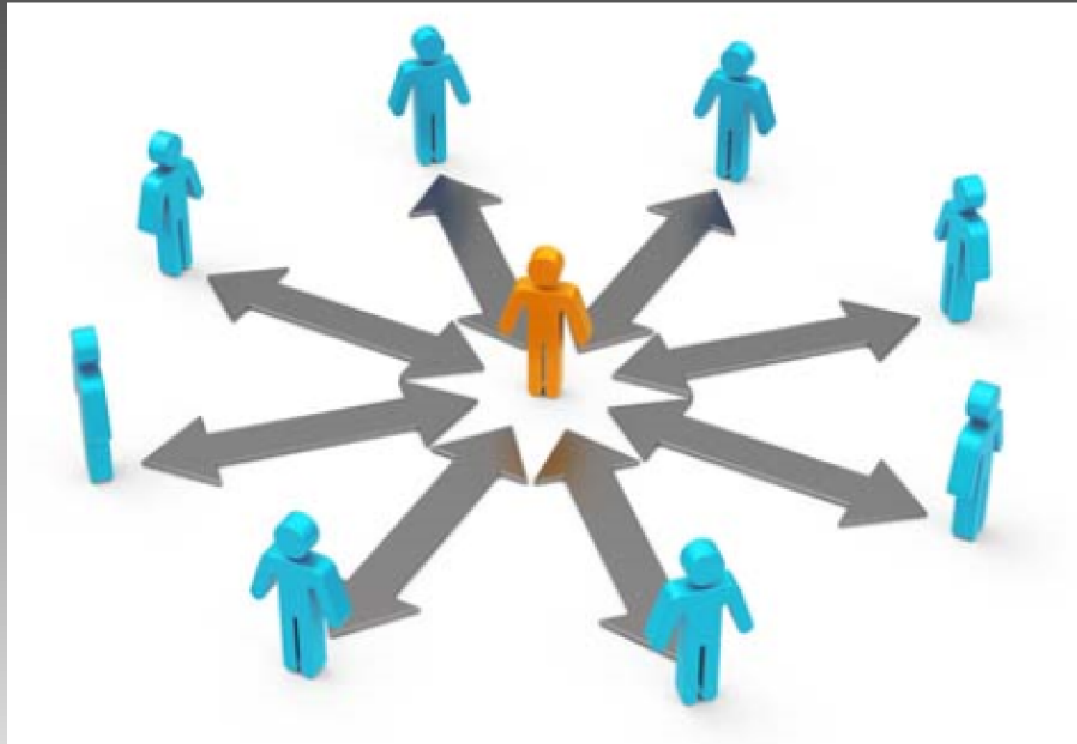
→ le besoin

Ubériser

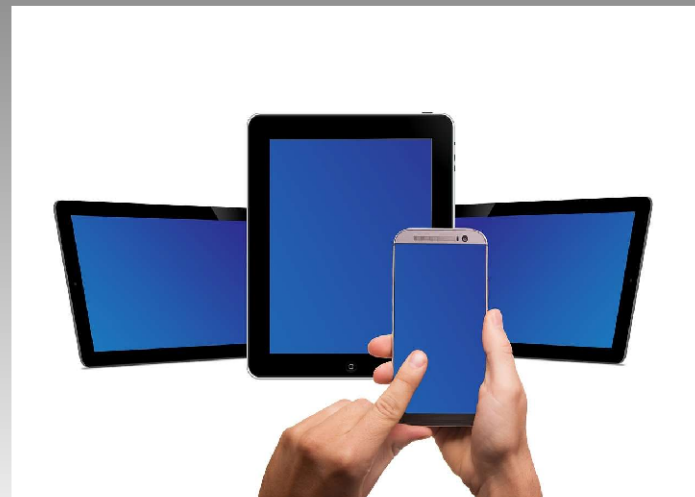
→ la logistique

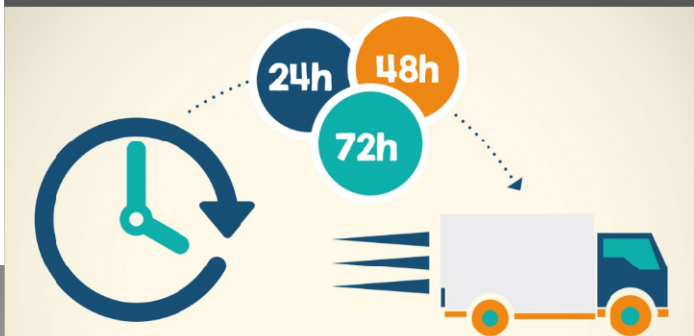
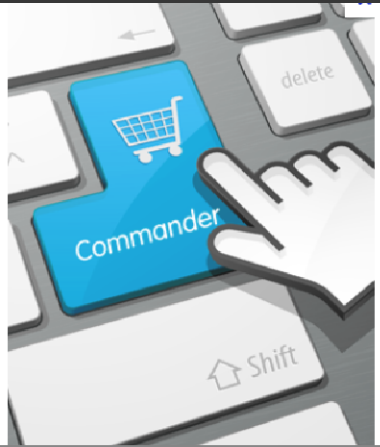


Délégation & Identification



Le Modèle





Comptes		Ecritures		Totaux		Codes TVA			
Base TVA complète Centres de coût Echéances Bloquer									
	Date	Pièce	Facture	Libellé	CtDébit	CtCrédit	Montant CHF	Cod. TVA	% TVA
19	01.10.2015		46	Vente de marchandises	100.A	3000	10'000.00	V80	-8.
20	02.11.2015		4						
21	03.11.2015		40	[100.C]; Client C; Vente de marchandises, fact. n° 40, client C; 11000.00					
22	10.11.2015		41	[100.D]; Client D; Vente de marchandises, fact. n° 41, client D; 5000.00					
Touche F6 = compléter écriture				42	[100.A]; Client A; Vente de marchandises, fact. n° 42, client A; 6000.00				
			43	[100.E]; Client E; Vente de marchandises, fact. n° 43, client E; 7000.00					
			44	[100.B]; Client B; Vente de marchandises, fact. n° 44, client B; 8000.00					
			45	[100.C]; Client C; Vente de marchandises, fact. n° 45, client C; 9000.00					
			46	[100.A]; Client A; Vente de marchandises; 10000.00					
Info		Messages							



A presto RoB

A bientôt !



Télécharger gratuitement mon dernier ouvrage
<http://www.grenoble-em.com/livre-blanc-bonnes-pratiques-des-a>