

CLIENT

Nexans
BRINGS ENERGY TO LIFE

UNE COLLABORATION PÉRENNE, pour une digitalisation des achats réussie

Pour remplacer sa solution historique de gestion des achats, des approvisionnements et de la comptabilité fournisseurs, obsolète et plus maintenue par son éditeur, Nexans a opté pour Ariba en 2012 et s'est fait accompagner par Acxias.

« **A**près avoir analysé 10 solutions différentes, il s'agissait de la réponse la plus performante et économiquement la plus intéressante, qui facilitait par ailleurs les échanges avec les fournisseurs et la connexion à SAP », explique Thiéry Bourany, directeur de la transformation achats du groupe, rappelant le périmètre adressé par le module Ariba Buying : 3 500 personnes dans 19 pays, pour 450 millions d'euros d'achats indirects et 15 000 fournisseurs.

Un an plus tard, Nexans faisait appel à Acxias pour déployer le traitement des factures fournisseurs, sur la base des projets déjà menés et réus-

sis par l'agence dans ce domaine. Pour cette première mission, il s'agissait de mettre en place la dématérialisation des factures pour les achats indirects et leur intégration dans le système. En adoptant Ariba, Nexans s'était d'abord focalisé sur les demandes d'achats et les commandes. Mais très vite, le groupe s'est aperçu qu'il était intéressant de digitaliser l'ensemble de la chaîne, jusqu'au traitement des factures. « Cette fonctionnalité existe nativement dans Ariba, mais un accompagnement des fournisseurs était nécessaire pour qu'ils communiquent leurs factures au format électronique, indique Thiéry Bourany.

« **Grâce à son savoir-faire et à une excellente méthodologie, Acxias a toujours su relever avec efficacité les défis qui lui étaient proposés.**

Thiéry BOURANY, directeur de la transformation achats du groupe

BÉNÉFICES



FACTURATION

Dématérialisation en 6 mois de plus de 60% des factures avec rapprochement automatique dans 90% des cas, sans intervention humaine



MAINTENANCE APPLICATIVE (TMA)

Optimisation du support et expertise pour faire évoluer l'application



CATALOGUES

Augmentation de la couverture des catalogues et amélioration des interfaces fournisseurs



FORMULAIRES

Amélioration du suivi des risques fournisseurs et de gestion des articles



RÉFÉRENCIEMENT FOURNISSEURS (CADRAGE ET CONCEPTION GÉNÉRALE)

Optimisation du cadrage et de la conception générale des processus



Or, Acxias avait déjà une bonne expérience sur ce sujet avec la solution Ariba ». Grâce à ce savoir-faire et à une excellente méthodologie, dans une approche globale (séminaires, documentation, etc.) ou individualisée pour les cas les plus complexes, plus de 60% des factures ont été récupérées et traitées en six mois. Très rapidement aussi, Nexans a considéré que d'autres améliorations étaient possibles, en mettant notamment en place des interfaces plus automatisées avec ses fournisseurs les plus importants et en multipliant les catalogues. Acxias a logiquement été mis à contribution, avec succès et des gains de productivité et de conformité importants sur le processus d'achat.

Dans la foulée, une deuxième prestation a été confiée à Acxias : la TMA, Tierce maintenance applicative, pour l'administration et le support des utilisateurs de la solution. Entre 2012 et 2013, le support de niveau 1 et 2 était assuré de façon irrégulière et peu professionnelle, essentiellement par des stagiaires qu'il fallait former et encadrer. « Là encore, Acxias avait la connaissance et l'expertise, explique le directeur de la transformation achats. Non seulement l'assistance aux utilisateurs dans leur quotidien a été immédiatement d'un très bon niveau, mais elle a permis de faire évoluer l'application ».

En 2020, Nexans s'est de nouveau appuyé sur Acxias pour le développement de formulaires eForms, toujours dans Ariba. Deux formulaires ont été mis en place, pour des besoins de suivi des risques fournisseurs et de création des articles. « Malgré un cahier des charges assez imprécis et un calendrier serré, cette nouvelle mission a été menée en trois mois avec beaucoup d'expertise et une grande flexibilité », souligne le responsable. Plus récemment, Acxias a de nouveau été sollicité, avec une excellente proposition technique en matière d'exten-

sion du support, puis une mission de cadrage de la mise en place du module Ariba Supplier Lifecycle & Performance (SLP). Cette mission d'un mois a été bouclée dans les temps, toujours avec un excellent savoir-faire.



Malgré un cahier des charges assez imprécis et un calendrier serré, deux formulaires ont été mis en place en trois mois.

Thiery BOURANY, directeur de la transformation achats du groupe

Désormais, Nexans aimerait poursuivre le déploiement de robots RPA (Robotic process automation), puis adopter les nouvelles interfaces Guided Buying et Guided Sourcing.

« Ces interfaces plus confortables et intuitives impliquent toutefois une refonte des applications existantes, conclut Thiery Bourany. Leur adoption s'inscrit donc plutôt dans un calendrier sur les prochaines années. » ●



3 QUESTIONS À...

THIERY BOURANY

Directeur de la transformation achats du groupe

Pour la dématérialisation des factures, sa première mission pour Nexans, pourquoi avoir choisi Acxias ?

La collecte de factures électroniques auprès des fournisseurs et leur intégration dans le système nécessitent un savoir-faire et une grande expérience. Or, en plus de sa parfaite connaissance et de sa maîtrise de SAP Ariba, Acxias avait déjà mené et réussi plusieurs projets dans ce domaine, en particulier sur des périmètres et des secteurs industriels similaires à ceux de Nexans.

Ses équipes ont-elles répondu à vos attentes ?

Sur toutes les missions, Acxias a pratiquement toujours répondu à nos attentes, en performance, coût et délai. Les quelques difficultés rencontrées, notamment pour l'amélioration des catalogues, étaient liées à des problèmes internes ou au manque d'implication des fournisseurs.

Outre son expertise métier et technique, la qualité et l'adaptabilité de ses intervenants sont des points forts indiscutables d'Acxias.

Comment caractériseriez-vous Acxias en 3 mots clés ?

Le premier est l'« expérience » en matière d'outils, en particulier Ariba, et de détection des innovations. Dans toutes les missions qu'Acxias a pu mener, son savoir-faire et son expertise de la solution ont été ses grandes forces, en relation avec l'éditeur. Deuxième mot clé, qui le différencie largement des autres prestataires du marché : la « flexibilité ». Au cours de nos projets, les besoins évoluent. Nos partenaires doivent donc être capables de s'adapter, sans envolée des coûts. Enfin, la « compétitivité » est le troisième mot clé, puisque les retours sur investissement des différentes missions confiées à Acxias ont toujours été très bons. ●

**MODULES
SAP ARIBA
IMPLÉMENTÉS**

2012

SAP Ariba Buying
(Procure-to-pay)

2016

SAP Ariba Sourcing
(Source-to-contract)

EN COURS

**Ariba Supplier
Lifecycle & Performance
(SLP) et Supplier Risk**



GRUPE INDUSTRIEL SPÉCIALISÉ DANS LA FABRICATION DE CÂBLES ÉLECTRIQUES ET DE RÉSEAUX

Nexans a quatre principaux domaines d'activités : bâtiment et territoires, haute tension et projets, télécommunications et données, industrie et solutions.

Siégeant à Paris, Nexans a des activités commerciales dans le monde entier et une présence industrielle dans 35 pays, avec environ 70 sites de production. Il emploie 26 000 personnes et a réalisé, en 2020, un chiffre d'affaires d'environ 6 milliards d'euros.

L'organisation achats de Nexans est très décentralisée mais, depuis 2016, une uniformisation des méthodes et des outils a été mise en œuvre pour rationaliser et industrialiser la fonction.



Le montant des achats avoisine 4,4 milliards d'euros par an, dont près de la moitié pour les métaux non ferreux (cuivre, aluminium). ●

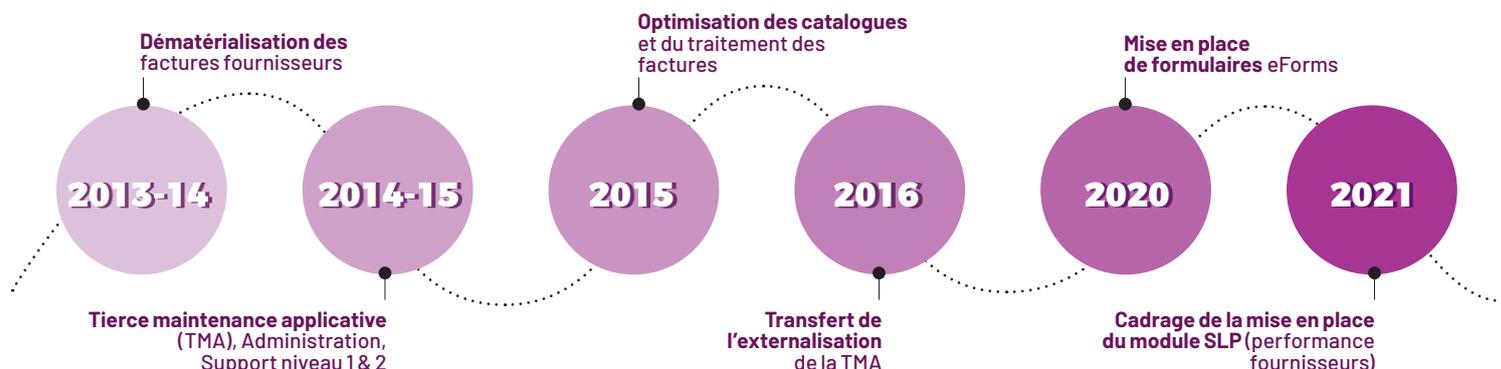


ZOOM SUR

L'accompagnement des utilisateurs et des fournisseurs

Lors de la première mission, la dématérialisation des factures, l'embarquement des fournisseurs était crucial. L'approche multicanale (communications par mails, rencontres personnalisées, séminaires, etc.) proposée par Acxias s'est avérée déterminante pour le succès rapide du projet. D'une façon plus générale, alors que les fournisseurs sont les principaux pourvoyeurs des données utilisées aux achats, leur accompagnement est crucial pour qu'ils soient en mesure de répondre aux exigences de leur donneur d'ordres en termes de pratiques et de services en ligne. Pour la prestation de TMA, la qualité d'écoute et l'accompagnement des utilisateurs étaient aussi essentiels. Assuré par téléphone ou par mail, le support a toujours été rapide et efficace de la part d'Acxias, du fait de la compétence et du professionnalisme de ses intervenants. ●

CHRONOLOGIE DES INTERVENTIONS ACXIAS



Leader du marché des logiciels d'entreprise

SAP fournit aux organisations de toutes tailles et de tous secteurs les moyens logiciels nécessaires à une meilleure gestion. Pour accompagner ses clients dans la transformation digitale, SAP a investi massivement dans le domaine des achats avec SAP Ariba, une solution Source-

to-pay intégrée et modulaire. Bénéficiant d'une expérience utilisateur reconnue et couvrant toutes les catégories, cette solution offre une intégration native et évolutive avec les back-offices SAP et peut s'interfacer avec d'autres ERP que ceux de SAP. ●



Acxias est une agence spécialisée dans l'optimisation et la transformation digitale des achats, des approvisionnements et de la comptabilité fournisseurs, en mettant en œuvre des solutions et technologies de pointe. Acxias bénéficie par ailleurs d'une expertise unique des solutions SAP Ariba et est partenaire SAP.

CONTACTEZ-NOUS

8 rue de Choiseul
75002 Paris **FR**

Le Coutset 18
1485 Nuvilly **CH**

01 84 17 63 31

02 15 190 150

contact@acxias.com www.acxias.com