



Axian Group, n°1 des télécoms dans l'Océan Indien, mise sur Oxalys pour piloter sa chaîne Achats et répondre aux enjeux de réactivité et d'agilité de ses 25 filiales

L'histoire du groupe pan africain Axian, c'est avant tout l'histoire d'une famille de français d'origine indienne, nés sur l'île rouge, qui créent dans les années 30 une entreprise de négoce qui va devenir, presque un siècle plus tard, un groupe international articulé autour de 5 industries à fort potentiel : les télécoms avec son emblématique marque Telma, l'énergie avec sa centaine de stations-services à Madagascar, l'immobilier, la banque (en particulier avec le mobile banking) et la fintech et l'open innovation. « Nous développons nos activités en Afrique car elles y créent de la croissance et du développement comme elles l'ont permis à Madagascar », explique Philippe Prodhomme, Directeur financier du groupe à l'origine du projet Oxalys.



Secteurs : **Télécoms, énergie, finances, immobilier et open innovation & fintech**

1.1 milliard \$ investis depuis 10 ans

25 filiales dans **6 pays**

5 000 salariés



Les enjeux

Fiabiliser le processus achats et se doter d'un avantage concurrentiel

Garantir l'intégrité sur l'acte d'achat

Dématérialiser les processus achats

Optimiser les processus de sourcing

Gagner en réactivité pour faire face aux enjeux d'agilité de la supply chain

Intégrer la solution avec les ERP



La solution

Un système d'information achats Source to Pay

Source to Contract

ProcessPurchase to Pay dématérialisé

Mobile procurement

Portail fournisseurs

Informations fournisseurs à 360°

Analyses personnalisées

Interface logiciels



Les bénéfices

Fiabilité, visibilité, réactivité et intégrité de la chaîne Achats

Processus achats sécurisés et fiabilisés dans une solution unique

Processus zéro papier dématérialisés et automatisés

Transparence sur l'ensemble du processus Achats

Productivité : comptabilité d'engagement jusqu'à la facture fournisseurs automatisé

Vision achats/finance globale et alignée



L'entreprise emploie 5000 salariés, réalise un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de dollars au travers de 25 filiales et est présente à Madagascar, en Tanzanie, au Sénégal, au Togo, en France (La Réunion et Mayotte) et aux Comores.

« Nous participons à l'inclusion technologique et financière des habitants en intervenant sur des secteurs stratégiques comme les télécoms ou l'énergie qui nécessitent de relever des enjeux stratégiques en matière de Supply Chain en garantissant notamment la réactivité et l'intégrité dans nos relations fournisseurs ». C'est pour faire face à une forte croissance que Philippe Prodhomme et son équipe décident mi 2017 de lancer un RFI (Request For Information) afin d'identifier des fournisseurs potentiels capables de permettre à l'entreprise de gagner en maturité Achats.



Les enjeux : garantir l'intégrité de la chaîne Achats, du sourcing au paiement des factures fournisseurs

L'entreprise utilise déjà plusieurs ERP dans ses filiales, qui disposent de fonctionnalités Achats mais qui restent limitées et ne permettent pas de garantir l'intégrité de l'acte d'Achats, assurer une grande traçabilité sur tout le processus, dématérialiser les flux, d'optimiser les processus de validation, mettre à disposition des fournisseurs une plateforme de services pour mieux communiquer avec eux et mieux contrôler les workflows. A terme, l'idée est aussi de disposer d'une base de données commune de fournisseurs à l'ensemble des filiales afin de disposer d'un référentiel commun. Lors du RFI, Philippe et son équipe identifient le potentiel offert par les solutions Achats et une, plus particulière, va retenir leur attention : Oxalys qui se différencie par sa maturité et ses références très convaincantes. « Nous avons vu que nous pouvions disposer d'une couverture fonctionnelle beaucoup plus large que ce que nous imaginions pour gérer une grosse volumétrie d'achats (qui peut atteindre jusqu'à 50 millions d'euros d'achats pour une seule de nos opérations télécom) et pour disposer d'un réel moyen de communiquer avec les fournisseurs » explique Philippe.

Le projet : faire de la plateforme Oxalys, l'outil central de pilotage de la politique Achats

Comme le précise Philippe, « ce qui a fait la différence entre Oxalys et les autres éditeurs, ce sont la maturité et la compréhension de notre problématique ». Le choix se porte donc sur la solution Oxalys et le projet démarre en mars 2018. Deux questions importantes se posent alors : identifier l'entreprise pilote et définir le mode de fonctionnement de la solution Achats avec les ERP existants. Si l'interface avec l'ERP était également un critère de choix



La solution Achats Oxalys a été un projet structurant, porté par les Métiers. Elle est devenue une véritable colonne vertébrale pour permettre à notre service Achats de monter en maturité. Nous avons gagné en productivité, en traçabilité et en fiabilité et nous disposons d'une très large couverture fonctionnelle qui constitue une véritable avance face à nos concurrents. »

Philippe Prodhomme
Directeur Financier Groupe



Expérience client

AXIAN
LET'S GROW TOGETHER

important, il n'en demeure pas moins qu'il faut définir le mode de pilotage des Achats entre l'ERP et la solution Achats. Philippe va rapidement trancher : « nous avons rapidement fait le choix de centraliser le pilotage de nos processus Achats développant une grande visibilité. » va alors organiser avec les équipes afin les besoins et la dans la filiale TOM du groupe, leader Madagascar et dans

« Le projet a été porté par les Métiers et par le Responsable maîtrise d'œuvre du SI financier avec beaucoup de volonté et une grande implication qui a permis le succès du déploiement du pilote et des autres filiales. »

Tous les processus de la chaîne Achats ont été dématérialisés jusqu'à la facture et leur reconnaissance automatisé permet ainsi de gagner en productivité et de fiabiliser les saisies. Philippe souligne.

Les bénéfices : un projet structurant sur toute la chaîne de valeur

Actuellement 6 sociétés et 100 utilisateurs (opérationnels, acheteurs, comptables et responsables de services) utilisent déjà la solution via un centre de services partagés et les bénéfices sont déjà en partie visibles même si la vision sur toute la chaîne de valeur portée par Philippe Prodhomme n'est pas entièrement aboutie pour le moment :

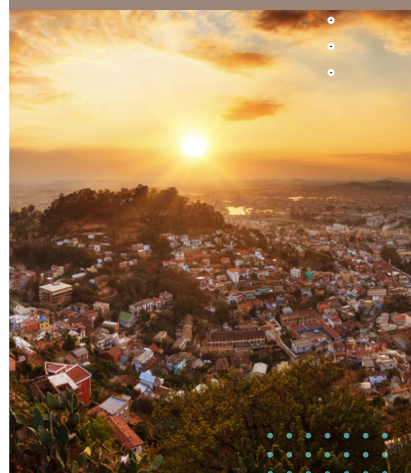
« Le papier a été éliminé, le rapprochement des demandes d'achats et de la facture se fait automatiquement et le système assure un traitement des dématérialisé des factures fournisseurs de bout en bout. Nous avons fiabilisé nos flux Achats et gagné en productivité et en transparence. »

En effet, finis les parapheurs épais et le risque qu'une facture fournisseur passe à la trappe et ne soit pas comptabilisée. Les processus sont plus fiables grâce à la grande traçabilité et l'automatisation offertes par la solution Oxalys. Les appels d'offres sont également plus transparents grâce à la plateforme de sourcing pensée pour assurer un « selfcare fournisseurs » de bout en bout. Philippe Prodhomme se félicite des premiers résultats et voit déjà tous les bénéfices sur le long terme d'un tel projet : « Ce projet Achats avec Oxalys nous permet de faire évoluer fortement nos pratiques sur les fonctions Achats et comptables avec à terme l'idée de disposer d'une version alignée et globale Finance/Achats. »

A terme, la solution couvrira tout le processus, depuis le sourcing et l'intégration de fournisseurs dans une base de données unique jusqu'à la dématérialisation intelligente des factures tout en garantissant une relation forte avec les fournisseurs basée sur la réactivité, l'efficacité et la transparence. Une vision de la relation fournisseurs portée par Philippe autour d'une notion forte :



Nous avons décidé de faire un saut en avant dans l'innovation et de nous équiper avec une suite complète qui répond à nos enjeux et plus encore ! La réactivité de la Supply Chain est devenue un enjeu prépondérant dans nos secteurs d'activités. C'est vital pour nous. Une non-qualité de la chaîne Achats peut avoir un impact direct sur nos relations fournisseurs mais aussi sur notre performance globale et même l'approbation de nos comptes. »



Expérience client



« La notion de selfcare fournisseurs est importante car elle permet une bonne expérience avec les fournisseurs et une relation de confiance grâce à des délais de paiement plus rapides, des gains de productivité, la mise à disposition de contenus et d'informations régulières, la possibilité pour nos partenaires de réconcilier les données eux-mêmes via le portail fournisseurs et une évaluation permanente par les parties prenantes dans une démarche d'amélioration continue. »

Les perspectives : vers une vision mature, globale et alignée Finance/Achats

Si le projet s'est bien déroulé et que la collaboration avec Oxalys a été jugée « excellente » par les équipes, ces dernières ont fait face à quelques freins en interne, une phase somme toute classique de tout projet innovant. « Nous avons dû gérer des réticences internes dues à la peur du changement et à un manque de compréhension des atouts d'une solution Achats dédiée, mais à présent les utilisateurs sont très satisfaits de la solution » explique Philippe.

« Nous entrons en phase 2 du déploiement et nous avons encore un travail à faire en matière d'information et d'éducation sur l'intérêt de la solution afin de faire adhérer les équipes. A terme, nous aurons plus de 200 utilisateurs sur l'en-

semble des filiales et c'est important qu'ils adhèrent tous à l'outil. »

D'autres évolutions sont prévues comme la mise en place de la mobilité avec la possibilité de passer des commandes et des validations sur terminal mobile sur des chantiers, la mise en place d'un reporting plus poussé, une base de données unique, un scoring fournisseurs évolué et l'élargissement à Telma et Jovena, les deux filiales les plus importantes.

Et Philippe Prodhomme de conclure : « A ce jour, nous n'avons pas trouvé de solution aussi performante et autant adaptée à nos besoins que la plate-forme Oxalys, qui, nous en sommes convaincus, sera le socle d'une politique Achats performante et innovante, en phase avec les nouveaux enjeux de nos métiers.»

“

« Ce projet Achats avec Oxalys nous permet de faire évoluer fortement nos pratiques sur les fonctions Achats et comptables avec à terme l'idée de disposer d'une version alignée et globale Finance/Achats. »

