

Axfood

Le plus grand distributeur alimentaire de Suède réduit de 70% ses délais de validation contractuelle

Secteur

Grande distribution

Localisation

- Stockholm, Suède

Effectif

- 13 000 collaborateurs

Chiffre d'affaires

- 81,1 milliards SEK de chiffre d'affaires net en 2023

Principaux modules déployés

-  JAGGAER One Plattform
-  Contracts

[Access All Success Stories](#)

À propos d'Axfood

Axfood est l'un des principaux distributeurs alimentaires de Suède. Ses 1 100 magasins regroupent certaines des enseignes les plus emblématiques du pays, dont Willys, Hemköp et Urban Deli.

Les enjeux métiers

Accélérer la transformation digitale des opérations retail et améliorer les délais de validation contractuelle, tout en offrant une visibilité consolidée sur les achats du groupe.

Avec la gestion des contrats JAGGAER One, Axfood bénéficie :

- D'une capacité centralisée et d'une conformité homogène pour ses 25 000 collaborateurs
- D'une intégration et d'une formation simplifiées pour les effectifs saisonniers et étudiants
- D'une réduction significative du temps consacré à la formation

Résumé exécutif

Axfood souhaitait accélérer sa transformation digitale et garantir une visibilité totale sur ses 1 100 sites. Grâce à l'adoption de la solution Contract Management de JAGGAER, l'équipe achats a réduit les délais de validation des contrats de 70 %, diminué les risques et gagné en efficacité opérationnelle. La plateforme unique et intégrée offre une vision à 360° des activités achats du groupe et accompagne leur évolution.



« Le délai entre la négociation et la signature d'un contrat a été considérablement réduit. De plusieurs semaines auparavant, nous sommes passés à cinq jours. »

Christian Dorch, Product Owner et Process Manager, Axfood

Pourquoi JAGGAER

JAGGAER One est une plateforme intelligente source-to-pay et de collaboration fournisseurs, moteur d'accélération de la performance grâce à la valorisation de la prise de décision. Axfood a tiré parti des fonctionnalités de Contract Management de JAGGAER, qui offrent un pilotage contractuel complet, de la création à la résiliation, tout en standardisant la rédaction et en accélérant les cycles d'approbation.

Unifier une gestion contractuelle fragmentée

Christian Dorch, Product Owner chez Axfood, se rappelle avec le sourire l'époque où la gestion des contrats se faisait parfois... sur des serviettes ! « Il y a quelques années, nous avons mené une étude et découvert que certains signaient même des contrats sur des serviettes en papier ! »

Pour un acteur majeur du retail suédois, cette situation n'était plus envisageable. Axfood se distingue par son modèle « maison de marques » : chaque magasin regroupe plusieurs enseignes. Si ce modèle plaît aux clients, il complexifiait fortement la gestion en back-office. Chaque marque et chaque

entité gérait ses achats de manière isolée, avec ses propres relations fournisseurs. La dépendance aux processus papier, y compris les serviettes, empêchait d'avoir une vision claire sur la relation fournisseurs. L'entreprise s'inquiétait de la multiplication de tarifs incohérents, d'un suivi difficile des niveaux de service, et d'une efficacité dégradée. Dans un secteur aux marges très faibles et à la supply chain de plus en plus tendue, cette fragmentation faisait perdre à Axfood son avantage concurrentiel.

« Nous avons besoin d'un système moderne de gestion et d'archivage des contrats, offrant visibilité et transparence à l'échelle du groupe », explique Christian.

Digitaliser les workflows

L'adoption de JAGGAER Contract Management a instauré pour la première fois une gestion contractuelle cohérente chez Axfood. La plateforme est partagée entre les différentes entités du groupe Axfood.

JAGGAER Contract Management révolutionne la création et la gestion des contrats.

Pour maîtriser ses processus, Axfood utilise la plateforme JAGGAER pour créer des modèles de contrats pré-approuvés, à sélectionner facilement par les utilisateurs. Ceux-ci peuvent modifier ou ajouter des clauses, tandis que l'IA élimine les tâches manuelles en suggérant automatiquement de nouvelles options contractuelles. Les clauses critiques ou les risques peuvent être signalés et partagés entre équipes, anticipant les problèmes potentiels. Surtout, la plateforme permet à Axfood de visualiser en détail, pour l'ensemble du groupe, les contrats en cours et historiques. L'entreprise peut désormais scorer ses contrats, identifier les anomalies et extraire les métadonnées essentielles des contrats historiques, dont certains datent des années 1980.

Le choix de JAGGAER s'inscrit dans une démarche plus large de transformation digitale, Axfood cherchant à digitaliser ses workflows pour rationaliser ses opérations back-office.

« JAGGAER dispose d'équipes projets extrêmement compétentes », témoigne Andreas Ferngren, Project Manager Pricing & Sourcing d'Axfood. « La méthodologie adoptée pour la définition du périmètre et la préparation amont était remarquable : nous avons bénéficié d'une vraie sécurité et tranquillité d'esprit. »

Réduire les délais de validation de plusieurs semaines à quelques jours

Christian Dorch constate que de nombreux départements souhaitent rejoindre JAGGAER Contract Management : « Un des grands atouts

du projet et de la solution, c'est que nous pouvons en permanence intégrer de nouveaux services. La plateforme est désormais la norme pour chaque nouvel utilisateur. Chaque entité et chaque utilisateur peut adapter la plateforme à ses besoins spécifiques. »

Des équipes très différentes, mais avec les mêmes enjeux contractuels – IT et Fruits & Légumes, par exemple – peuvent désormais archiver et piloter leurs contrats sur une même plateforme. À ce jour, cinq entités et 110 utilisateurs exploitent la solution JAGGAER Contract Management.

« Nous avons pu rassembler plusieurs équipes sur une solution unique, suffisamment flexible pour s'adapter à chaque besoin spécifique », explique Andreas.

La génération de contrats en un clic et la création rapide de contrats sur-mesure ont transformé l'efficacité achats. « Le délai entre négociation et signature a été ramené à cinq jours en moyenne pour un nouveau contrat avec un fournisseur, contre plusieurs semaines auparavant. »

Cela transforme la relation fournisseurs et positionne Axfood comme un acteur moderne, agile et efficace.

Les utilisateurs, souvent occupés par des tâches administratives, se consacrent désormais à des missions stratégiques. Avec un référentiel centralisé et une source unique de vérité, la donnée est plus fiable, la conformité renforcée. Axfood dispose désormais de la visibilité et de la transparence nécessaires, ainsi que d'une solution évolutive pour l'avenir.

Ce qui ne change pas : la position d'Axfood comme leader de la distribution alimentaire en Suède. Et comme tout bon distributeur, Axfood propose toujours des serviettes... mais non signées cette fois !

Conclusion

La mise en place de JAGGAER Contract Management chez Axfood a permis de réduire de 70% les délais de validation contractuelle, transformant l'efficacité achats. L'uniformisation des processus à l'échelle du groupe a permis d'harmoniser et d'optimiser la gestion des contrats dans toutes les enseignes et entités. De plus, la plateforme intelligente, boostée à l'IA, a renforcé la conformité et réduit les risques grâce à une visibilité et une transparence accrues sur les relations fournisseurs et les détails contractuels.



Ready to chat about the impact we can make together?

Contact Us Today

