

Antalis renforce ses processus de gestion des produits et son workflow organisationnel grâce à la plateforme Low-Code Appian

Antalis est membre de la société Kokusai Pulp & Paper (KPP). Il s'agit du premier distributeur professionnel de papier et fournisseur de solutions d'emballage et de communication visuelle en Europe et en Amérique latine, avec une présence dans 31 pays. Antalis fournit l'une des gammes de produits et de solutions les plus étendues et les plus diversifiées du marché. Ce distributeur offre à ses clients un niveau de service élevé en matière de personnalisation, d'expertise et de logistique, principalement par le biais de ses 110 centres de distribution dans le monde.

Ils utilisent des pratiques de chaîne d'approvisionnement socialement responsables et font preuve d'agilité pour élargir leur portefeuille et accélérer la transformation numérique.

Le défi.

Antalis propose actuellement de multiples gammes de produits dans différents secteurs. La gestion du matériel est répartie entre les chefs de produit centraux et locaux. Les chefs de produit centraux (CPM) sont responsables des marques/sous-marques centrales qu'Antalis déploie dans tous les pays, et les chefs de produit locaux (LPM) sont responsables des marques/sous-marques spécifiques à chaque pays.

Avant Appian, les CPM et les LPM devaient collecter des informations et télécharger des assets (photos, descriptifs...) concernant la structure et le contenu des produits sur le site Web d'Antalis via un outil de ticketing et, après de nombreux échanges, les demandes étaient ensuite intégrées par les équipes master data. Ce workflow prenait beaucoup de temps et impliquait de nombreux outils et formats de demande différents. De plus, un manque de coordination et de contrôle générait des anomalies lors de la modification du contenu marketing. Ces anomalies peuvent avoir un impact sur la publication en ligne. Antalis avait besoin d'une solution pour créer une application permettant de gérer les marques et les données produit associées et éventuellement de gérer et d'améliorer la création des UGS.

La stratégie.

Philippe Menillet, DSI d'Antalis, raconte son expérience avec Appian :

« C'est le premier projet que nous avons réalisé spécialement pour l'équipe marketing, en nous concentrant sur la manière d'améliorer leurs processus de gestion des produits et leur workflow organisationnel. C'était l'occasion



Secteur :

Distribution B2B

Processus métier :

Processus de gestion
des produits
(marketing produit)

de mettre en place une nouvelle façon de travailler et de collaborer ensemble. L'outil a été lancé en 2019 et a été déployé rapidement, avec une formation efficace des utilisateurs professionnels dans toute l'Europe. »

La solution.

La mise en œuvre de la solution Appian, menée par des consultants experts d'Anone, partenaire d' Appian, a permis aux CPM et aux LPM de créer directement des marques et des sous-marques. La solution leur a également permis de relier et d'enrichir le contenu marketing commun à tous les produits, qui sont publiés directement sur la boutique en ligne d'Antalis.

En plus d'être utilisée comme un outil de workflow pour les processus précédemment cités, la solution Appian est également utilisée pour construire un répertoire référentiel de produits (par exemple, structure, attributs et valeurs) qui aide les chefs de produit à contrôler et à améliorer la qualité des données du produit.

Viet Nguyen, directeur général d'Anone, déclare :

« Grâce à leur maîtrise de la plateforme Appian et à un véritable sens du service client, les consultants d'Anone ont mené le projet avec succès et ont contribué aux enjeux de notre client Antalis. Nous sommes heureux de collaborer avec Appian, le leader mondial du low-code, avec une plateforme riche et efficace, simple et rapide à mettre en œuvre. Appian est notre partenaire stratégique. »

Les avantages.

Grâce à la mise en œuvre de cette application, qui a impliqué 80 utilisateurs, le processus a été à la fois accéléré et sécurisé. Ce résultat a été obtenu principalement en simplifiant la collaboration entre les chefs de produit et les équipes master data et en consolidant les responsabilités des chefs de produit en matière de processus de maintenance.

En outre, les utilisateurs ont désormais une meilleure visibilité du contenu marketing disponible, ce qui leur permet de le réaffecter à différentes marques/sous-marques, tant au niveau central que local.



Le projet a été un véritable succès. Nous avons pu le déployer dans toute l'Europe et le Royaume-Uni sera opérationnel l'année prochaine. Le retour sur investissement se mesure en termes d'amélioration du workflow et de temps libéré pour se concentrer sur d'autres projets stratégiques. Appian est un excellent outil, facile à utiliser, et tant Appian qu'Anone ont fait preuve d'une grande souplesse en travaillant avec nous pour répondre à nos besoins.

Philippe Menillet
DSI, Antalis