



NEXANS

Crecimiento y resultados de la industria del cable

Los cables tejen nuestra vida diaria. Líder mundial en este mercado, el Grupo Nexans se beneficia de un bagaje histórico en la industria francesa.

Para Nexans, el transporte, parte integrante de la supply chain, se revela estratégico. Una apuesta a la que responde el Grupo Norbert Dentressangle.

En el centro de la vida moderna, los cables responden a las necesidades crecientes de transporte de energías, de voz y de datos. Están por todas partes: automóviles, barcos, trenes, aviones, aparatos domésticos, aparatos de alta fidelidad, motores o incluso transformadores eléctricos.

Líder mundial de la industria del cable, Nexans emplea a 21 000 trabajadores en el mundo y con un volumen de negocios de 7 500 millones de euros. El Grupo que cotiza en bolsa propone una extensa gama de cables, en cobre o en aluminio, destinados a tres únicos mercados: las infraestructuras para la energía y el transporte, la industria y la vivienda. A la vanguardia en innovación, Nexans ha puesto en marcha, entre otras cosas, la primera línea de superconductividad entre Long Island y Nueva York.



“Desde marzo de 2008, el Grupo Norbert Dentressangle garantiza la entrega de 12 000 toneladas de cables desde la fábrica de Chauny (Norte de Francia) hacia los clientes de Nexans en Gran Bretaña (Liverpool, Normanton, etc.). Una nueva prestación que podría extenderse a otras plantas de producción en Francia.”

“tienen los clientes y los transportes”, señala Bruno Chatelain, director logístico para Francia.

Para satisfacer estas exigencias, Nexans ha puesto en marcha una organización de transporte específico. El centro logístico de Autun recibe especialmente los cables y los tornos fabricados por todas las fábricas francesas. Allí, cada año, 120 000 toneladas de productos son transformadas y repartidas en palets o en tornos, y después son expedidos a toda Francia con destino a los clientes. El transporte de lotes, gestionado por el Grupo Norbert Dentressangle, representa el 45 % de las salidas del centro.

“Especialmente exigentes en cuanto a la disponibilidad de nuestro socio, precisa Bruno Chatelain, este año hemos trabajado mucho para hacer más coherentes nuestras respectivas organizaciones.”

El centro logístico de Autun

- 120 000 toneladas de mercancías repartidas al año.
- El Grupo Norbert Dentressangle gestiona el 45 % de las salidas de Autun:
 - 15 vehículos diarios procedentes de las fábricas de producción que Nexans tiene en el Norte de Francia,
 - 20 vehículos diarios con destino a las fábricas de los clientes,
 - 44 vehículos dedicados para la distribución,
 - 92 %: índice de llenado de los vehículos.



“sus clientes según los plazos de entrega. Con respecto a este tema, contamos mucho con nuestro socio de transporte, insiste Bruno Chatelain. Efectivamente, consideramos que el transporte forma parte integrante de nuestra propia supply chain.”

Basada en una gran confianza mutua, la colaboración continúa evolucionando y potenciándose. La prueba: ambos socios estudian actualmente la puesta en marcha de una oferta Key-PL® (Key Partner in Logistics), que relaciona organización con la garantía de ejecución de transporte.

Una organización de transporte “a la carta”

Heredera de la sociedad Câbles de Lyon fundada en 1897, Nexans se beneficia de un gran bagaje europeo. En Francia, Nexans genera un volumen de negocios de 3 000 millones de euros y emplea a 4 000 trabajadores, repartidos entre 12 fábricas de producción y dos centros logísticos, en Autun y en Nanterre.

Airbus, Boeing, Areva, Spie, Ineo, Vinci o incluso Cegelec y EDF se cuentan entre sus clientes importantes.

“Lógicamente, la diversidad de nuestros clientes y de los mercados en los que actuamos va acompañado de una multiplicidad de dificultades que

En el centro de la supply chain

En efecto, para responder a las demandas de sus clientes, Nexans realiza cortes de cable en la planta. La cohesión de las dos organizaciones permite a los conductores de Norbert Dentressangle llegar al centro logístico sólo cuando los pedidos están preparados y así, entregar a tiempo. Paralelamente, para hacer frente a las variaciones de volumen, vinculadas a la fluctuación de la demanda, el Grupo Norbert Dentressangle estudia junto con Nexans una organización de transporte más flexible, relacionando el transporte de lotes con la mensajería.

“Hoy, Nexans quiere conocer más exactamente el grado de satisfacción de

