



## GC EUROPE

DÉVELOPPE UNE CROISSANCE RENTABLE  
GRÂCE À SAP® BUSINESS ALL-IN-ONE

### EN UN COUP D'ŒIL

#### Secteur

Distribution en gros

#### Chiffre d'affaires

81 millions €

#### Employés

85

#### Siège

Louvain, Belgique

#### Site Internet

www.gceurope.com

#### Solutions et services SAP®

Solution SAP® Business All-in-One, avec les fonctions finances, contrôle de gestion, gestion de stocks, vente et distribution et gestion d'entrepôt

#### Partenaire d'implémentation

Ordina Belgium S.A., un partenaire SAP

GC Europe S.A. est le distributeur européen de GC Corporation basée à Tokyo, au Japon, l'un des principaux fournisseurs globaux de produits dentaires. Afin de renforcer sa croissance et de soutenir son plan d'expansion, GC Europe S.A a choisi de travailler avec SAP Business All-in-One, la solution développée spécifiquement pour les petites et moyennes entreprises.

#### Défis majeurs

- Améliorer les niveaux de services de livraison pour accroître la part de marché
- Intégrer les processus de distribution et de facturation dans toutes les activités européennes
- Améliorer la capacité à gérer les ventes, les processus d'approbation de crédits et la logistique
- Permettre un rapport cohérent en temps réel
- Éliminer les processus inefficaces et sujets à des erreurs
- Remplacer les multiples applications AS/400 héritées par une seule solution intégrée

#### Implémentation des meilleures pratiques

- Obtention du soutien du management
- Accent sur le respect des délais
- Contrôle strict sur l'ampleur du projet pour éviter une complexité inutile

#### Avantages financiers et stratégiques

- Soutien pour une croissance rapide de plus de 11% par an pour une période de 7 ans (deux fois la vitesse du marché)
- Processus standards appliqués dans toutes les succursales européennes
- Passage d'une distribution locale à une distribution centralisée
- Une seule version de la réalité avec une visibilité en temps réel sur toutes les activités
- Vision claire des marges régionales, clients et produits
- Les cadres intermédiaires peuvent gérer plus efficacement les coûts et la rentabilité

#### Pourquoi avoir choisi SAP ?

- Le software SAP® est déjà utilisé dans la société-mère au Japon
- La solution la plus complète et la plus robuste
- Fonctionnalité basée et sur les meilleures pratiques et sur une plateforme unique
- Processus fiables et stables
- Soutien de la croissance, même en cas d'expansion – gestion du transport, par exemple
- Options de soutien optimales
- Engagement de SAP en matière d'innovation continue

#### Coût total de possession réduit

- Projet bouclé avec respect des délais et du budget
- Élimination des multiples systèmes hérités
- Software standard permettant de répondre aux exigences business, sans applications add-on onéreuses ni adaptations sur mesure
- Coût total de possession réduit (0,6% du chiffre d'affaires)

#### Avantages opérationnels

- Amélioration de la capacité à livrer des commandes complexes (env. 99% du temps) avec passage de 800 à 2.000 UGS
- Augmentation de la marge opérationnelle de plus de 14 % depuis la migration vers le software SAP
- Les ventes ont plus que doublé, avec un accroissement minimum du personnel général et administratif
- Réduction de 17 % des journées consacrées à l'inventaire
- Réduction remarquable de 22 % des journées consacrées à la vente

« En tant que PME, nous avons trouvé avec SAP Business All-in-One exactement ce dont nous avons besoin : une fonctionnalité riche, le soutien idéal pour un fournisseur et l'adaptabilité nécessaire pour soutenir notre volonté de croissance et notre démarche d'expansion. »

Jean Guns, CFO, GC Europe S.A.

## Douleurs de croissance

Créée en 1972, GC Europe S.A. est le distributeur européen de GC Corporation basée à Tokyo, au Japon, l'un des principaux fournisseurs globaux de produits dentaires. GC Europe, dont le siège est établi à Louvain, en Belgique, fournit des produits à plus de 350 détaillants indépendants dans toute l'Europe.

Au début des années 2000, GC Europe s'est taillé une part de marché considérable, en établissant de nombreuses succursales partout en Europe. Cependant, les opérations fortement décentralisées posaient problème et chaque succursale utilisait différentes méthodes pour gérer ses stocks et ses tâches administratives. De plus, les processus étaient lents et sujets à des erreurs. Jörg Bühler, IT Manager chez GC Europe, se rappelle : « Il nous fallait une semaine pour générer des rapports permettant de retracer les ventes et les inventaires, de sorte que les mises à jour ne pouvaient se faire qu'une fois par mois. » Jean Guns, CFO chez GC Europe, ajoute : « De plus, nous devons toujours effectuer des corrections après la clôture de fin de mois, ce qui retardait considérablement le processus. »

Lorsque GC Europe a envisagé de créer un nouveau centre européen pour centraliser la distribution, il est clairement apparu que l'entreprise avait besoin d'un nouveau système. Jean Guns explique : « Lorsqu'une organisation évolue et dépasse une certaine taille, la visibilité et le contrôle deviennent capitaux. » Jörg Bühler ajoute : « Nos systèmes hérités étaient obsolètes et ne suffisaient plus. Nous avons besoin d'une plateforme fiable et stable. »

## La bonne pointure

Au départ, bien que la société-mère de GC Europe utilisait déjà l'application SAP® ERP, Jean Guns voyait avec scepticisme le déploiement d'une solution SAP. « Je ne pensais pas qu'un software SAP serait adapté à notre petite entreprise », explique-t-il. « C'est pourquoi nous avons cherché une autre solution et un partenaire fiable pour encadrer la mise en œuvre. »

GC Europe a trouvé Ordina Belgium S.A., un partenaire SAP. Jörg Bühler témoigne : « Ordina a vraiment compris nos besoins et nous a recommandé la solution SAP Business All-in-One. Nous avons rapidement compris qu'elle pouvait répondre à toutes nos exigences business, sans applications add-ons coûteuses. Nous avons également été impressionnés par l'engagement de SAP en matière d'innovation continue. »

En gérant de façon stricte l'ampleur du projet, la société a procédé à la mise en œuvre, tout en respectant les délais et le budget. Jean Guns explique : « Nous nous sommes attachés à implémenter les capacités qui garantiraient les meilleurs avantages ». Grâce à l'approche disciplinée, les coûts IT se sont avérés remarquables : 0,6 % du chiffre d'affaires annuel. »

## Rentabilité accrue

Durant les sept années qui ont suivi l'implémentation de SAP Business All-in-One, GC Europe a doublé le produit de ses ventes et augmenté sa marge de 14 %, en partie grâce à une amélioration des niveaux de service. « La disponibilité des produits est capitale lorsqu'on veut augmenter sa part de marché », précise Jean Guns. « Auparavant, 30% des commandes devaient être différés. Ce n'est plus le cas : l'année dernière, les commandes différées ne

représentaient plus que 2% et cette année, elles devraient tomber sous 1%. » Nous disposons également en temps réel d'informations cohérentes sur nos ventes et nos coûts, ce qui dope notre rentabilité. Le reporting est, lui aussi, plus efficace.

Avec SAP Business All-in-One, GC Europe a réalisé une croissance de 110% de ses ventes, tandis que ses effectifs augmentaient à peine du fait de l'automatisation des commandes.

Le software a également permis une réduction des risques grâce à des outils qui soutiennent les autorisations basées sur des rôles et permettent des audit trails complets.

## L'avenir

Le progrès continu est un élément clé de la stratégie d'entreprise de GC Europe. Décidée à doubler la capacité de son entrepôt, l'entreprise a l'intention d'exploiter pleinement la fonction de gestion d'entrepôt de la solution, afin d'améliorer sa productivité. Elle met également à profit les possibilités qu'offre SAP Business All-in-One dans d'autres domaines, parmi lesquels la gestion des actifs. Jean Guns explique : « Avec le software SAP, nous sommes certains que notre IT sera toujours à la mesure de nos activités. »

## Partenaire d'implémentation

Ordina Belgium S.A., un partenaire SAP, est l'un des plus grands fournisseurs de services de technologie de l'information et de la communication (ICT) de Belgique. L'entreprise offre une large gamme de services ICT, de consultance et d'outsourcing à une base de clients allant de grandes multinationales à des PME.



50 100 482 frFR (10/11)

©2010 SAP AG. All rights reserved.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries.

Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Business Objects Software Ltd. in the United States and in other countries.

All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

Description photo  
GC Europe, Louvain, Belgique