

Dossier De Presse

*Solutions SAP pour les PME
Salon ERP 2005*

27 Septembre 2005

Contacts Presse

Françoise Nové-Josserand
SAP France
Tél. : 01 55 30 20 00
francoise.nove-josserand@sap.com

Nawelle Belloufa
Agence Burson-Marsteller
Tél. : 01 41 86 77 64
nawelle_belloufa@fr.bm.com

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



Editorial

« SAP toujours plus près des PME, avec le programme SEP »

« Depuis l'été dernier, SAP déploie en France le programme SEP – Special Expertise Partner - dédié aux PME dont le chiffre d'affaires est compris entre 150 millions et 1 milliard d'euros. Ce programme majeur a pour objectif d'identifier un réseau de partenaires privilégiés par industrie ou par solution, pour engager une collaboration plus focalisée et apporter de la valeur aux clients communs.

Concrètement aujourd'hui, l'objectif pour SAP est en effet triple : avoir une approche plus sectorielle et couvrir des offres verticales stratégiques, capitaliser sur le portfolio de ses clients et continuer son développement sur le marché des PME. Ainsi, en nous associant à des partenaires, solides, compétents et bénéficiant chacun d'une véritable expertise dans leur domaine, nous entendons clairement relever ce défi.

Pour SAP en effet, les alliances permettent de servir au mieux les clients, de prendre en compte leurs attentes et ainsi d'instaurer avec eux une relation « gagnant-gagnant ». A cet égard, SAP a l'ambition de mieux répondre à la demande du marché avec deux modes de distribution : le mode indirect déjà mis en œuvre par SAP avec ses VAR's pour les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à 150 millions d'euros ; et le programme SEP, un modèle direct de distribution adapté aux nombreux partenaires qui en ont adopté le « business model » pour les PME dont le chiffre d'affaires est supérieur à 150 millions d'euros.

Pour les PME, le bénéfice est en effet très clair : l'addition des forces entre nos partenaires et SAP, sur des axes de croissance communs, représente un avantage concurrentiel majeur pour nos clients : pertinence fonctionnelle, gain de temps et d'argent, avec des équipes efficaces et expertes dans leur secteur d'activités.

Seuls les partenaires SAP référencés peuvent faire partie du programme SEP. Un avenant au contrat partenaire en stipule les conditions spécifiques, un business plan et des engagements réciproques : équipes de ventes dédiées aux marchés cibles, opérations marketing communes, cursus de formation adaptés...

En termes de résultat, notre programme rencontre un vif succès, trois mois seulement après son lancement : pour preuve, douze premiers contrats ont déjà été conclus avec 7 partenaires. Le programme SEP concerne en priorité les segments de marché à fort potentiel, qu'ils soient de nature sectorielle (banque/assurance, distribution, secteur public...), par domaine d'activité (ressources humaines, relation client...) ou relatif à un marché stratégique (plate-forme d'intégration et de gestion des processus, applications analytiques et business intelligence...).

Ainsi, sous l'angle sectoriel, les premiers contrats conclus concernent : les collectivités locales avec Capgemini ; les assurances et les mutuelles avec Capgemini et Unilog ; la distribution avec CSC ; la chimie avec IDS Scheer.

Et sous l'angle Solutions : SAP Netweaver avec : BT CSI, Capgemini, CSC, IDS Scheer, Unilog et le concours d'HP qui sponsorise la partie technologique de ce programme ; SAP HCM avec IBM ; SAP PLM (interface CAD/CAM) avec Spring Technologies.

Le programme SEP s'inscrit dans le prolongement des accords globaux signés avec quelques uns de nos plus grands partenaires. Il s'adapte au marché local et ne comprend pas de clause d'exclusivité, il privilégie l'aspect qualitatif du réseau. A l'instar de son déploiement dans d'autres pays notre ambition est bien de proposer au marché l'offre la plus adaptée à chaque segment.

Les partenaires sont en effet sélectionnés sur leur expertise du segment visé, sur leur capacité à industrialiser les offres en termes de mise en œuvre et d'accompagnement, et sur leur engagement commun avec SAP pour la réalisation d'un business plan réactualisé tous les ans.

Afin de mesurer la qualité du programme, SAP a mis en place un certain nombre d'indicateurs : la satisfaction client bien entendu, le nombre de nouvelles opportunités, le revenu supplémentaire généré, et selon les cas la participation de SAP Consulting.

Enfin, SAP ne compte bien entendu pas s'arrêter à ces douze premiers contrats : notre objectif pour l'année 2006 est de réaliser plus de 5 millions d'euros de revenus additionnels grâce à ce nouveau type de collaboration, et de recruter de nouveaux partenaires SEP pour développer le marché des PME »

Gilles Lambret,

Directeur du Marketing et du Développement, SAP France

« Avec Anélia, le partenariat IBM/SAP autour des PME/PMI passe à la vitesse supérieure »

« Les Petites et Moyennes Entreprises constituent un axe stratégique pour IBM. Depuis plusieurs années, nous connaissons une forte croissance sur ce segment de marché qui contribue, aujourd'hui, à plus d'un quart de notre chiffre d'affaire en France. Objectif affiché pour cette année : croître deux fois plus vite que le marché.

Acteur majeur auprès des PME, il était donc naturel pour IBM de développer une alliance avec SAP, leader et référence sur ce marché, afin de pouvoir d'avantage faciliter l'accès de ces entreprises aux ERP. Nous partageons la même vision et avons plus de 8 000 clients communs dans le monde.

En France, en mars 2005, IBM et SAP ont signé un accord stratégique majeur approfondissant notre partenariat mondial mettant en commun nos savoir-faire et nos offres au service des PME. Cet accord porte déjà ses fruits.

Aujourd'hui, ce partenariat passe à la vitesse supérieure avec Anélia.

Anélia, filiale 100% d'IBM, est focalisé sur le conseil et l'intégration de système aux PME. En juillet, Anélia devient distributeur à valeur (DVA) de solutions construites autour de mySAP All-in-One.

Anélia a conçu quatre solutions de gestion intégrée spécialement adaptées aux PME (1) du commerce de détail, (2) de la production et la distribution de produits de grand consommation, (3) sous-traitantes automobiles et des transports terrestres et (4) des métiers de la fabrication et l'assemblage d'équipement et de machines. Les solutions Anélia sont pre-configurées aux spécificités et réglementations métiers, ce qui permet de réduire considérablement le temps d'implémentation et le montant de l'investissement.

Doté de la puissance d'IBM – 1er intégrateur mondial de solutions SAP All-in-One –, Anélia offre la compétence, l'expérience et les moyens indispensables pour la bonne marche des projets. Souple et accessible par sa taille et sa dimension humaine, elle fait preuve d'une qualité d'écoute et d'une réactivité qui font la différence.

Les 100 employés d'Anélia sont répartis sur six villes de France et peuvent s'appuyer sur l'infrastructure de l'ensemble des sites IBM.

En résumé, avec SAP, partout en France, IBM et Anélia sommes en mesure d'offrir un véritable service de proximité aux PME. Nous apportons ensemble une vraie réponse aux attentes des PME, qui souhaitent à la fois :

- La pérennité de leurs investissements PGI que seules peuvent apporter les grands noms du marché
- mais aussi une flexibilité et forte sensibilité au soucis qui sont propres à leur industries et des sociétés de leur taille

Thomas Meunier,

Directeur Général - Anélia

Introduction

Après la création du « Village SAP pour les PME », largement remarquée en juin dernier dans le cadre du salon Progiform, SAP intensifie encore ses actions vers le marché des PME à travers une participation forte au salon ERP 2005.

Cette rentrée est marquée par une offre unique et particulièrement accessible à destination des PME : à savoir l'acquisition de SAP Business One pour seulement 69 euros par mois (sur une durée de 36 mois maximum). Cette offre intègre à la fois : le déploiement de la solution, le conseil par le biais du réseau de revendeurs SAP, la maintenance HP, le serveur.... Cette offre spéciale sera lancée sur la salon ERP et sera valable jusqu'au 23 décembre 2005 pour tout projet initié dans le cadre du salon.

« Ce salon est une excellente occasion pour nous de proposer une offre spéciale de rentrée attractive. Notre objectif est de montrer au marché que nos offres mySAP ERP verticalisées et SAP Business One sont réellement accessibles pour les PME. Ainsi, après la cure anti-stress lancée dans le cadre de Progiform 2005, SAP continue sur sa lancée en proposant une nouvelle offre packagée afin de permettre aux PME de "garder le sourire" » explique Roselyne Sicos, Responsable Marketing Channel et MidMarket, SAP France.

ERP 2005 sera également l'occasion de donner la parole aux clients SAP, tels que Pubert et Jars Céramistes à travers leurs témoignages dans le cadre de conférences qui se tiendront :

- Le mardi 27 septembre, 14H30

Vrai ERP intégré ou applicatifs indépendants (« Best-of-breed ») ? Avantages, inconvénients supposés ou avérés des deux approches

- Le mercredi 28 septembre, 10h30

PME : Choisir et mettre en œuvre un ERP : pourquoi, comment ?

- Le mercredi 28 septembre, 14H30

Les modules de GRC inclus dans les ERP sont-ils suffisants ou pas ?

- Le jeudi 29 septembre, 10h30

Connaître et gérer les phases critiques de la mise en œuvre de l'ERP

Enfin, nos partenaires seront bien entendus à nos côtés pour présenter nos solutions : Adeuza, ERP Business Solutions, ERT Integration, GTI Industrie, Self Informatique, Sydec, Cap Gemini, TVH Consulting, IDS Scheer, Anélia.

Pour toute information, n'hésitez pas à vous rendre sur le site : www.sap.com/france/pme.

Sommaire

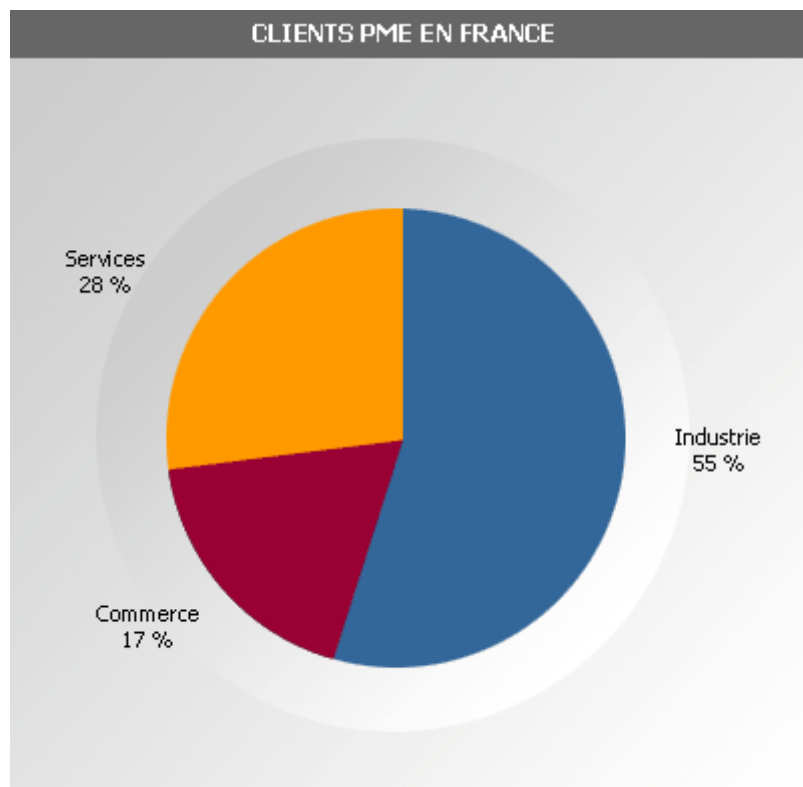
| | |
|--|-----------|
| Editorial | 2 |
| « SAP toujours plus près des PME, avec le programme SEP » | 2 |
| « Avec Anélia, le partenariat IBM/SAP autour des PME/PMI passe à la vitesse supérieure » | 3 |
| Introduction | 4 |
| SAP, un éditeur de logiciels proche des PME | 6 |
| Des PME de tailles et de secteurs très divers | 6 |
| Une mise en place rapide | 8 |
| Un coût mesuré pour les PME | 8 |
| Les solutions SAP pour les PME : des solutions prêtes à l'emploi | 10 |
| Un suivi des PME assuré par un réseau de Distributeurs | 12 |
| Des prestataires dûment certifiés | 12 |
| Une expertise métier pour les DVA | 12 |
| Une proximité géographique pour les SSP | 12 |
| Un interlocuteur unique | 13 |
| Les distributeurs de SAP : les DVA | 13 |
| Les SSP | 14 |
| Nos références clients..... | 17 |
| ALDES | 17 |
| ATONIS | 17 |
| AUDEVARD | 17 |
| BIOTECHMARINE | 17 |
| DIFFUSION PLUS | 18 |
| EL ALF | 18 |
| FONDIS ELECTRONIC | 18 |
| HAEMMERLIN | 18 |
| JARS CERAMISTES | 19 |
| JSA ENGINEERING | 19 |
| LR ETANCO | 19 |
| MARGARON DEVELOPPEMENT | 20 |
| NOVAIR | 20 |
| O'TOMAT | 20 |
| PLASTIMO | 20 |
| PONT DU GARD | 21 |
| SILVATRIM | 21 |
| VITEMBAL | 21 |

SAP, un éditeur de logiciels proche des PME

Le segment des PME revêt une grande importance pour SAP. Les dirigeants de ce type d'entreprises perçoivent en effet de mieux en mieux l'impact des systèmes d'information sur leur environnement, et les PME restent les premières garantes de la bonne santé et du dynamisme de l'économie française. Contrairement à une idée communément admise, plus de **50% des clients SAP France sont des PME**. Aujourd'hui, en effet cette expérience acquise par SAP auprès de 450 PME françaises permet à l'éditeur de proposer des solutions de plus en plus finement adaptées à ce type d'entreprises, et ce par secteur d'activité. Les solutions sont conçues pour proposer un service adapté à la taille et aux méthodes des PME, très différentes de celles des grands comptes.

Selon une étude réalisée par SAP conjointement avec Ernst & Young, Hewlett Packard et Novamétrie, les PME évoluent vers une prise de conscience de plus en plus forte de l'enjeu opérationnel, quant à la mise en place de telles solutions. Ainsi, 59% des entreprises interrogées estiment que l'évolution du système d'information est une évolution naturelle. Les PME ayant déjà intégré ces progiciels avancent comme raison l'amélioration de la relation client, mais surtout la volonté de déployer un outil performant. L'enjeu en toile de fond reste pour ces entreprises de faire croître le chiffre d'affaires et de gagner en productivité.

Les PME ayant recours à des solutions SAP viennent de secteurs d'activité très diversifiés, dont on peut illustrer la répartition ainsi :



Certains secteurs émergent plus que d'autres sur le marché des progiciels à destination des PME, parmi lesquels le négoce, la sous-traitance automobile, la fabrication de machines-outils, l'électronique ou encore l'agro-alimentaire.

Des PME de tailles et de secteurs très divers

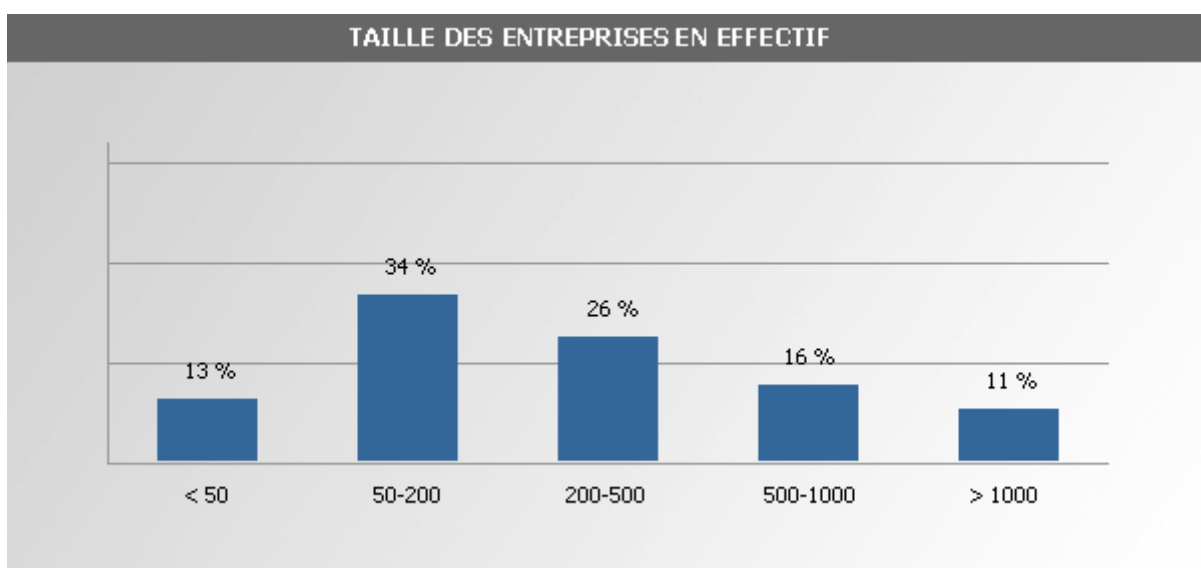
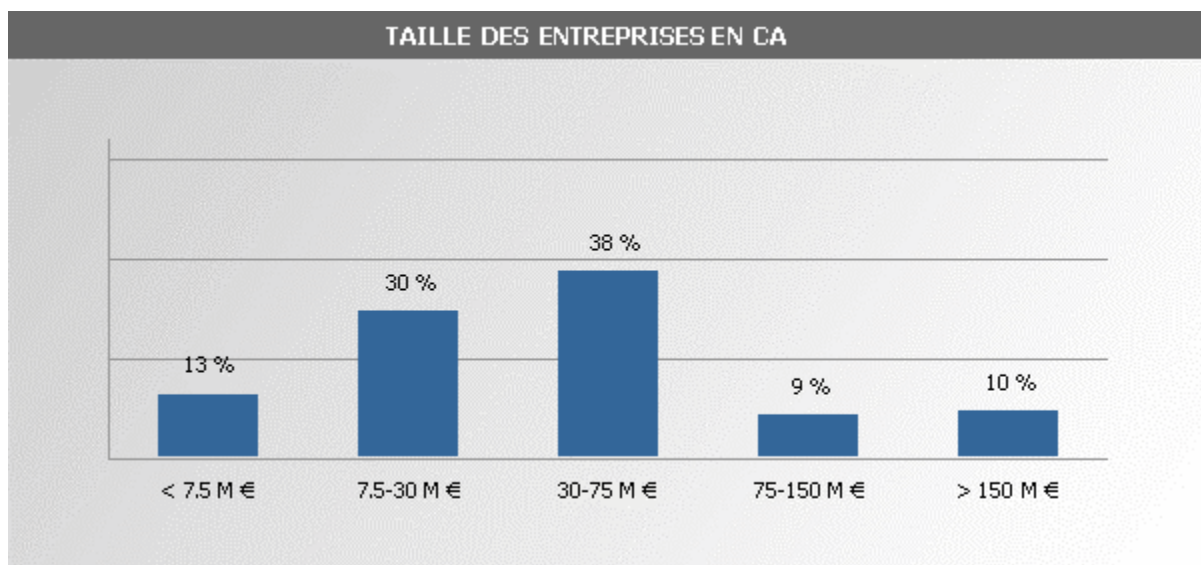
Pour être aussi proche que possible des PME, SAP a mis en place une offre complète dédiée aux PME. Son originalité et sa pertinence réside dans l'attention portée à chaque PME prise individuellement: sa taille, la complexité de ses processus, son secteur d'activité ou encore ses lieux d'implantation influenceront directement ses choix lors du renouvellement de son système d'information.

Les petites PME de 10 à 250 salariés recherchent une solution intégrée de l'ensemble de leurs fonctions de gestion pour améliorer leur productivité, supporter leur croissance et répondre aux exigences de plus en plus fortes de leurs clients et fournisseurs et de l'environnement réglementaires. Dans le même temps, elles exigent de cette solution qu'elle s'adapte facilement à leur besoin, qu'elle soit facile à utiliser et rapide à mettre en œuvre (une trentaine de jours pour tous les modules fonctionnels). SAP leur propose **SAP Business One**, une solution simple et puissante couvrant ces besoins opérationnels vitaux.

Pour les **PME plus importantes ou ayant** des besoins de gestion complexes, impliquant le recours à un progiciel intégré très puissant et fortement personnalisable, le système d'information revêt donc une importance stratégique. Elles recherchent alors une offre très riche fonctionnellement adaptée à leur métier et opérationnelle dans un délai très court. C'est pour répondre à cette demande que SAP met à leur disposition mySAP ERP verticalisé (**mySAP All-in-One**), une solution capitalisant sur l'ensemble du périmètre fonctionnel de mySAP Business Suite complété par un préconfiguré sectoriel développé par un partenaire. Ainsi, les fonctionnalités offertes par une solution PME destinée au secteur de l'agroalimentaire sont différentes de celles proposées aux PME de l'aéronautique.

Avec cette offre articulée autour de deux solutions complémentaires, SAP est donc en mesure de répondre à l'ensemble des problématiques et besoins des PME.

Pour SAP, une PME est une entreprise dont le chiffre d'affaires est compris entre 0,5 et 1 Milliard €.



Une mise en place rapide

Un projet ERP avec **mySAP All in One** dure en moyenne de quatre à six mois pour une PME choisissant un périmètre fonctionnel couvrant la finance, le contrôle de gestion, la gestion commerciale, la gestion de production. Un pré-paramétrage sectoriel de la solution en amont permet en effet de gagner un temps précieux en raccourcissant de façon considérable le délai d'implémentation.

Avec la solution **SAP Business One**, un projet dure en moyenne 30 jours (de 15 à 45 jours) pour un périmètre fonctionnel complet, notamment en termes de comptabilité, de gestion des achats, de gestion de la relation client, d'administration des ventes, de gestion des stocks, de gestion de la production, de reporting, de SAV.

Un coût mesuré pour les PME

Une solution n'a aucun intérêt si sa mise en œuvre et son coût de maintenance sont trop élevés. De plus, les PME prennent un vrai risque au niveau financier en ayant recours à ce type de solution. Un savoir-faire sectoriel est donc indispensable pour réduire les coûts de revient globaux. C'est pourquoi SAP, avec le concours de ses partenaires, œuvre au quotidien pour que les PME bénéficient d'une rentabilité optimale des solutions qu'elles choisissent.

Dans le même ordre d'idées, identifier les problèmes qui se poseront demain est indispensable pour pouvoir proposer un service toujours plus complet aux PME. SAP consacre 20% de ses ressources internes à la recherche et au développement : les PME sont donc accompagnées pas à pas. En effet, bon nombre de problèmes opérationnels, même spécifiques à un métier particulier, ont déjà été rencontrés précédemment et résolus. L'expérience concrète d'un éditeur comme SAP aide à trouver les bonnes réponses. Près de 90% des 100 premières entreprises à avoir adopté une solution SAP gardent le même système d'information, démontrant ainsi toute la capacité de l'éditeur à évoluer avec ses clients.

L'adaptation des solutions SAP aux plus petites structures est une réalité, comme l'attestent les références suivantes :

- **Atonis :** Equipements de protection individuelle
- **Fondis Electronic :** Equipements scientifiques
- **NPC :** Laboratoire pharmaceutique
- **Paul Ricard :** 5,65 M€ de C.A., 63 personnes
- **Roumi :** Distribution
- **El Alf :** Alimentation du bétail (Maroc)
- **Couvenord :** Elevage de volailles (Maroc)
- **Pomnord :** Production de pommes (Maroc)
- **Cadbury :** Confiserie (Maroc)
- **ZIZ :** Distribution de Carburant (Maroc)
- **Falcon Electronic HT :** Distribution & Maintenance produits Samsung (Maroc)
- **Cnesten :** Recherche & Prod de réactifs Nucléaires (Maroc)
- **CIMR :** Caisse de Retraite (Maroc)
- **Philips :** Matériel médical & électronique (Maroc)

- **Margaron :** Négocier d'aliments pour animaux
- **Audevard :** Laboratoire Pharmaceutique
- **Roullier :** Fourniture de produits agro-alimentaire
- **Poterie Jars :** Fabrication de poteries
- **Evalys :** Matériel et fournitures pour laboratoire

Les solutions SAP pour les PME : des solutions prêtes à l'emploi

L'offre de SAP pour les PME s'articule autour de deux solutions, **mySAP ERP verticalisée (All-in-One)** et **SAP Business One**, répondant à l'ensemble des besoins des PME et ce, quelles que soient leurs tailles. Pour chaque PME, SAP préconise mySAP All-in-One ou SAP Business One au regard de ses spécificités et enjeux, dans l'optique de fournir en permanence une solution parfaitement adaptée aux spécificités de ce type d'entreprises.

Au premier trimestre 2005, **mySAP All-in-One** est utilisée par 6000 entreprises dans le monde et couvre 520 secteurs d'activités, afin de répondre à un nombre toujours plus important de problématiques sectorielles. SAP s'appuie sur un réseau spécifique de 500 partenaires pour leur commercialisation. **SAP Business One**, est, pour sa part, utilisée par plus de 5300 entreprises au niveau mondial et 39 versions « locales » ont été développées à date. SAP s'appuie sur un réseau dédié de 800 partenaires pour sa commercialisation.

1/ Solutions mySAP All in One : adaptées aux différents secteurs d'activités

La connaissance en profondeur d'un secteur d'activité est absolument primordiale, car elle permet de présenter des solutions pré-configurées, fondées sur les meilleures pratiques du secteur. Afin d'offrir un service sur mesure aux PME, une optimisation est réalisée avec des éléments personnalisés provenant de l'entreprise, pour que le progiciel installé accompagne l'évolution de son activité.

La mise au point et le support des solutions mySAP All-in-One sont assurés par un vaste réseau de partenaires de distribution qui ont tous une connaissance approfondie par secteurs d'activités. Ces partenaires conçoivent les processus de gestion métier autour de mySAP Business Suite et les intègrent en un seul produit, en fournissant toute la documentation nécessaire et un service de support en ligne. Chaque solution peut ainsi être mise en œuvre rapidement (4 à 6 mois), efficacement et économiquement (engagement au Forfait).

L'expertise des Distributeurs à Valeur Ajoutée (DVA) SAP dans des métiers spécifiques permet de proposer des solutions pré-configurées dans un grand nombre de secteurs. Les PME peuvent les faire évoluer en fonction de leur activité et du besoin d'ouverture de leur système d'information.

Ces solutions pré-configurées concernent les secteurs suivants :

- Distribution
- Négoce
- Automobile
- Produits de Grande Consommation
- Service public
- Plasturgie
- Emballages et papier/édition
- Aéronautique
- Pharmacie
- Chimie
- Cosmétologie
- Machines équipements
- Electronique

- Coopératives agricoles
- Agro-alimentaire

2/ Solution SAP Business One : simple et puissante

Le développement de SAP Business One est issu d'un double constat. D'un côté SAP, de par sa stratégie en direction des PME, se devait de proposer une solution très rapidement opérationnelle et adaptée pour les petites PME. De l'autre, les grands comptes ont formulé le besoin de disposer d'un produit adapté pour leurs petites filiales, leurs fournisseurs et sous-traitants.

SAP® Business One se présente comme une solution simple, performante et parfaitement adaptée aux besoins des PME voire des TPE. Très économique pour qui veut bénéficier de fonctionnalités simples et puissantes, SAP Business One offre une suite complète de fonctions en matière de :

- Gestion comptable et financière
- Contrôle de gestion
- Achats
- Gestion des stocks
- Administration des ventes
- Partenariats commerciaux
- Gestion de la relation client
- Gestion de la production
- Reporting
- SAV

SAP Business One permet donc à des PME plus modestes de maîtriser totalement les informations liées à leur activité, notamment par un accès intelligent aux données clés, de puissants outils d'analyse ou encore des procédures de workflow et d'alertes en ligne. Les types d'entreprises intéressées par SAP Business One sont relativement hétérogènes puisqu'il s'agit globalement d'entreprises de 10 à 250 personnes (comprenant de 2 à 80 utilisateurs). On trouve parmi celles-ci une frange non négligeable d'entreprises avec des demandes concernant de 2 à 8 utilisateurs au final.

Grâce à une interface de navigation intuitive, chaleureuse et ergonomique, un environnement Microsoft Windows familier et de puissantes options de personnalisation, SAP Business One est une solution très facile d'emploi. SAP a en effet misé sur une technologie innovante, celle du drag & drop (ou glissé/déposé), afin que les PME utilisant SAP Business One bénéficient d'un véritable ERP en temps réel. Celles-ci pourront grâce à cette solution décloisonner leurs différents départements et ainsi gagner en efficacité en termes d'organisation et de communication interne. Un utilisateur final peut maîtriser le maniement des différentes fonctionnalités de SAP Business One en seulement 2 heures.

SAP Business One s'intègre aisément à des outils de bureautique. La solution est conçue pour une installation immédiate en 25 minutes, directement sur n'importe quel PC ou infrastructure informatique existante. La solution est compatible avec les bases de données Microsoft SQL Server, IBM DB2 Express et Sybase et le système d'exploitation Microsoft Windows. Son architecture ouverte s'intègre à la plate-forme mySAP Business Suite pour conférer aux sociétés l'adaptabilité nécessaire pour faire évoluer leurs applications parallèlement à la croissance de leurs activités.

La mise en œuvre complète de la solution, quant à elle, sera réalisée en une trentaine de jours au plus. Prête à l'emploi et rapide à mettre en œuvre, SAP Business One répond donc aux besoins immédiats et futurs des PME, et s'adapte à leur rythme de croissance. Plus de 4500 entreprises ont déjà adopté SAP Business One pour assurer leur gestion.

Un suivi des PME assuré par un réseau de Distributeurs

Les solutions SAP pour les PME sont commercialisées en mode **100 % indirect**, via un réseau :

- de **Distributeurs à Valeur Ajoutée (DVA)** pour les solutions mySAP All in One.
- de **Sales & Service Partners (SSP)** pour SAP Business One

Les distributeurs sont les vendeurs exclusifs des solutions PME de SAP. Ils apportent aux entreprises une expertise métier, mais également une proximité géographique. Ils assurent l'intégration technique et fonctionnelle du système dans l'entreprise ainsi que la formation des utilisateurs, dans le cadre de prestations généralement forfaitaires. Ils prennent en charge la maintenance de premier niveau. La mise en place de ces canaux de distribution indirecte répond à une demande de proximité clairement exprimée par le marché.

Des prestataires dûment certifiés

Les distributeurs, DVA et SSP, sont sélectionnés selon un ensemble de critères stricts, parmi lesquels :

- la connaissance du marché des PME et des solutions ERP,
- l'expertise métier,
- la qualité de mise en œuvre et d'accompagnement,
- la qualité de la formation,
- l'organisation nationale et régionale,
- la capacité à délivrer des solutions sectorielles aux PME.

Par ailleurs, des programmes permanents de suivi, de formation et d'animation des DVA et des SSP ont été mis en place, témoignant du fort engagement de SAP France à leurs côtés. Deux fois par an, SAP audite ces différents points, dans le but d'assurer aux PME une qualité de service et un engagement constants de la part de leur interlocuteur, dans la mise en œuvre et le suivi de leur système d'information.

Une expertise métier pour les DVA

Le choix des DVA est fondé sur les compétences sectorielles acquises dans la conduite de nombreux projets. Ce savoir-faire vient enrichir leur connaissance approfondie de l'offre SAP et leur permet de proposer des solutions verticales adaptées aux besoins des PME. Cette approche s'inscrit dans une démarche plus vaste de collaboration avec des entreprises qui font référence dans leur domaine et de dialogue avec des groupes d'experts et d'utilisateurs.

Une proximité géographique pour les SSP

Les distributeurs sont également choisis pour leurs implantations régionales qui leur permettent d'être plus proches des décideurs et des utilisateurs, de mieux comprendre leurs besoins, leurs moyens, leurs contraintes. SAP France a mis en place ce réseau spécifique de Sales & Services Partners pour assurer la distribution de SAP Business One sur l'ensemble du territoire français. A date, une quarantaine de distributeurs composent ce réseau et une vingtaine d'autres vont le rejoindre à court terme, l'objectif étant de disposer d'au moins 2 ou 3 distributeurs par région. Cette proximité géographique permet une plus grande réactivité lors de la mise en œuvre du système d'information et de son suivi.

Un interlocuteur unique

Les distributeurs permettent aux entreprises d'avoir un interlocuteur unique, qui leur propose une solution clé en main comprenant le progiciel, le matériel ainsi que les services de mise en œuvre et d'intégration. Les distributeurs apportent ainsi une approche globale du projet, une méthodologie adaptée à une mise en œuvre rapide, un support continu, pendant et après le projet.

Les distributeurs de SAP : les DVA



Créée par IBM en 1995, ANELIA s'adresse exclusivement aux PME.

Dotée de la puissance d'un grand groupe – IBM, 1er intégrateur mondial de solutions SAP –, elle offre la compétence, l'expérience et les moyens indispensables pour la bonne marche des projets. Souple et accessible par sa taille et sa dimension humaine, elle peut ainsi faire preuve de qualité d'écoute et de réactivité.

Anélia a conçu autour de mySAP All-in-One quatre solutions de gestion intégrée spécialement adaptées aux PME soit du commerce de détail, soit de la production et la distribution de produits de grande consommation, ou encore sous-traitantes automobiles et de transports terrestres et enfin des métiers de la fabrication et de l'assemblage d'équipement et de machines.

Tenant compte des contraintes et réglementations spécifiques à chacune de ces industries, les solutions pré-configurées et la méthodologie de mise en œuvre développée par Anélia permettent d'adapter ses interventions aux budgets de ses clients français et de contenir la durée des projets.

Par ailleurs, Anélia propose le financement des projets dans leur globalité par IBM Global Financing, l'accompagnement post-projet par ses équipes ainsi que l'hébergement de l'infrastructure et des applications.

Les 100 employés d'Anélia sont répartis sur six villes de France et peuvent s'appuyer sur l'infrastructure de l'ensemble des sites IBM. Alliant proximité et flexibilité, Anélia apporte ses expertises métiers et SAP au service des PME françaises.



Partenaire depuis plus de vingt ans, IDS Scheer a développé autour de la mise en place des systèmes d'information SAP des services et un savoir-faire unique basés sur une organisation par secteur d'activités et une offre unifiée d'outils et de compétences complémentaires.

IDS Scheer est présente dans plus de 19 pays à travers le monde, dans les villes françaises de Paris, Strasbourg et Lyon et bénéficie de partenariats dans 50 pays. IDS Scheer a réalisé un chiffre d'affaires de 280 millions d'Euros en 2004 et compte à ce jour plus de 4 000 clients et 2 200 collaborateurs.

La gamme de services proposés par IDS Scheer englobe la mise en œuvre de systèmes SAP R/3, de composants mySAP Business Suite, de l'offre MySAP All-in-One (solutions métiers à l'intention des PME et filiales des grands groupes), ainsi que des solutions globales de type SCM, BI, CRM, SRM, EAI.

Les solutions mySAP All-in-One de IDS Scheer dénommées "ARIS SmartPath" sont entièrement dédiées au marché des PME et aux filiales "PME" des grands comptes. Forte de plus de 300 références en PME, IDS Scheer décline par métier des solutions clés en mains permettant une maîtrise totale des aspects Coûts et Délais, en tenant par ailleurs compte des contraintes propres aux PME (notamment en ce qui concerne leur capacité à mobiliser des ressources en interne).

Afin de garantir une mise en œuvre optimisée de SAP en adéquation avec la stratégie de l'entreprise, IDS Scheer propose une méthodologie outillée unique fondée sur des années de retours d'expérience, et visant à marier la réflexion métier

(modèles de références) à l'expertise d'implémentation de SAP.

Les accords conclus entre IDS Scheer et SAP en 2003 portant sur l'intégration de ARIS (suite logicielle de BPM de IDS Scheer) au sein de la nouvelle plate-forme SAP NetWeaver, concrétisent la vision stratégique commune des deux sociétés. Cette vision connaît chaque année de nouvelles étapes qui tendent à renforcer la complémentarité de IDS Scheer et SAP.



Sydec a entamé une collaboration avec SAP en 1995 pour offrir la solution mySAP All-in-One et dispose depuis d'une gamme de solutions pré-paramétrées couvrant les métiers de la plasturgie et de la logistique.

Pour chacun de leurs clients, Sydec et SAP collaborent de la phase d'avant-vente à la phase de réalisation et s'attachent à réduire les délais et les coûts de mise en œuvre des solutions.

Grâce à cette collaboration, Sydec a obtenu le statut de DVA (Distributeur à valeur ajoutée) et une certification officielle de sa gamme de solutions pré-paramétrées.

Sydec persévère dans sa volonté d'apporter des avantages concurrentiels et différentiels forts à ses clients



Depuis le 13 septembre 2004, TVH Consulting a le statut de DVA (Distributeur à valeur ajoutée) afin de positionner l'intégration de mSAP All In One, auprès des fournisseurs de la grande distribution en particulier.

TVH consulting et SAP mettent leur expertise en commun à tous les stades d'avancement d'un projet (de l'avant vente à la mise en œuvre.)

Suite à ce récent partenariat, six nouveaux clients ont choisit TVH Consulting pour leur projet d'intégration d'un ERP.

Des orientations vers l'agro-alimentaire et la distribution spécialisée se profilent pour les projets futurs.

Les SSP



Depuis sa création en janvier 1998, Adeuza, société d'ingénierie informatique, n'a cessé d'étendre sa palette de compétences, tout en développant son métier historique : accompagner les PME-PMI dans l'optimisation de leur système d'information.

Adeuza recherchait une solution globale permettant à chaque entreprise de gérer efficacement ses processus de base, les relations avec ses clients, ses fournisseurs, ses partenaires et les acteurs externes. Adeuza est donc devenu intégrateur de SAP Business One en juillet 2004 et une collaboration partenariale de qualité s'est instaurée tant pour la prospection que pour les aspects techniques. Désormais, l'objectif commun est la mise en œuvre d'un développement permettant l'accessibilité de SAP Business One par les nomades et l'intégration de deux couches métiers « gestion des installations » et « gestion de la maintenance et du SAV ». Une douzaine de ventes sur les douze prochains mois devrait ainsi être générée.

Les équipes d'Adeuza vous accompagnent dans vos projets depuis l'étude de faisabilité jusqu'à la mise en œuvre, avec une méthodologie d'intégration adaptée et efficace.

Adeuza est également éditeur de solutions mobiles au travers de son entité, Moyalys.

Ses progiciels - Intervention, Business et Sécurité, s'installent sur les terminaux Black Berry, Pocket PC, Palm OS...(SFR, Orange, Bouygues) et seront 100%

compatibles avec SAP Business One.



Cap Gemini est mondialement reconnu pour son expertise en conseil et intégration de SAP. Partenaires depuis plus de dix ans, les deux entités partagent une réelle volonté de capitaliser sur des références conjointes.

Cap Gemini a des compétences métier et une connaissance de SAP qui lui permet de se positionner comme partenaire majeur dans le monde des PME/ PMI. En particulier, des projets réalisés pour des clients du secteur de l'agro-alimentaire lui ont permis de développer une solution pré- paramétrée adaptée aux besoins des PME/ PMI de ce secteur.

Avec plus de 1 200 experts SAP répartis dans 25 villes en France, Cap Gemini propose aux entreprises un service de proximité pour concevoir et délivrer des solutions métiers répondant à leurs enjeux.

Cap Gemini et SAP continuent d'élargir leur collaboration à d'autres secteurs afin d'y intégrer des pré- configurés SAP.



ERP Business Solutions conjugue savoir-faire et succès auprès des PME et filiales de grands groupes. Présente en Ile-de-France, en Rhône-Alpes et dans le Sud-Ouest, l'équipe de consultants ERP Business Solutions témoigne depuis plus de 12 ans de nombreux projets réussis. ERP Business Solutions fait partie du groupe Serlog, fort de 180 collaborateurs, et 26 années d'expérience. Grâce à cette appartenance, ERP Business Solutions propose à ses clients une vaste palette de services autour des solutions de gestion : prestations techniques, infogérance, TMA.

ERP Business One consacre un investissement important à la formation et porte une grande attention dans le choix de ses consultants afin de maintenir la qualité de son expertise.

ERP Business Solutions a commencé la commercialisation de SAP Business One il y a un an. Depuis, presque chaque mois, un nouveau client avec une taille de projet entre 10 et 70 utilisateurs, choisit l'offre SAP Business One offerte par ERP Business Solutions, classant ce dernier parmi les meilleurs prestataires de SAP Business One en France. Ces clients sont majoritairement des PME (de 10 à 200 employés), mais aussi des filiales de groupes.

A l'avenir, ERP Business One va adopter une approche verticale des métiers avec des solutions pré-paramétrées pour les PME dans les secteurs d'activité suivants : négoce de matériaux, négoce de bois, négoce gros & détail, gestion de projets/gestion à l'affaire, gestion de production.

De même, pour les filiales de Groupes, une équipe dédiée va être formée qui, dès cet automne, sera à même d'intégrer le système SAP Business One des filiales, avec le système central mySAP Business Suite (ou SAP / R3) du Groupe. Grâce à cette approche, ERP Business Solutions souhaite apporter à ses clients une plus grande performance et un retour sur investissement encore plus rapide.



ERT Intégration, filiale du Groupe ERT et distributeur de SAP Business One, a pour mission de répondre aux exigences des PME en matière d'évolution de leur système d'information.

Fort d'une grande expérience dans la mise en œuvre de Progiciels de Gestion Intégrée (PGI) dans les entreprises de taille moyenne, son savoir-faire s'appuie sur son expertise dans le domaine des métiers de ses clients.

De l'expression des besoins à une prise en charge globale du projet, ERT Intégration respecte la méthodologie la plus adaptée à la taille des entreprises afin de garantir un respect du budget et des délais.

A ce jour, plus de 10 implantations de SAP Business One sont terminées et en

exploitation, dans le respect des besoins clients, des budgets et des délais d'implémentation.



GTI, forte de 25 années d'expérience dans les petites PMI de 50 à 250 salariés, a imbriqué les modules Production de son ERP industriel autour de SAP Business One, mariant ainsi la simplicité et l'efficacité du produit SAP pour les petites et moyennes entreprises, à son expérience de la gestion industrielle diffusée sur plus de 800 sites en Europe.

GTI a fait le choix de SAP depuis fin 2003 pour accroître ses capacités à répondre aux demandes de plus en plus pertinentes du marché des PMI. Industry One est un complément de SAP Business One pour les entreprises industrielles de 50 à 250 salariés qui veulent gagner en productivité. Les entreprises bénéficient ainsi d'une solution complète qui les aide à améliorer l'efficacité de leur organisation sur l'ensemble de la chaîne logistique grâce à une plus grande dynamique des flux.

GTI associe le meilleur de chacune de ses équipes pour collaborer avec SAP: force marketing et commerciale, technologie, 25 ans d'expertise dans le monde industriel pour GTI Industrie ; et le renforce par un travail pro-actif afin d'apporter à ses clients des bénéfices tangibles.



Depuis 1969, Self Informatique est spécialisée dans l'intégration des logiciels de gestion à destination des PME-PMI et Mid-Market. Avec plus de 800 clients et 5000 utilisateurs, Self Informatique propose, à partir d'une approche métier-technique et d'une méthodologie projet éprouvée, un déploiement souple, rapide et sans risque des systèmes informatiques de gestion.

Self Informatique intègre des logiciels de gestion qui couvrent l'ensemble des besoins des entreprises en Comptabilité, Gestion Commerciale, Gestion Décisionnelle, GRH & Paie, Gestion Financière, Trésorerie, Consolidation, GPAO, CRM, SCM et e-commerce.

Pionnière dans l'intégration de logiciels de gestion pour les PME en France, Self Informatique bénéficie aujourd'hui de 16 années d'expérience dans le domaine de l'intégration de progiciels de gestion. Elle opère aujourd'hui sur un marché constitué principalement de PME-PMI et petits groupes internationaux.

Grâce à ses nombreux partenariats, Self Informatique propose une offre complète incluant les matériels, les réseaux et la sécurité ainsi que les technologies Internet et le commerce électronique, avec une capacité de mise en œuvre dans la plupart des pays du monde.

Présente dans toute la France, Self Informatique compte aujourd'hui 36 salariés et 4 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Nos références clients

ALDES

Spécialiste des technologies de circulation d'air (ventilation et diffusion, aspiration de poussière centralisée...), Aldes est à la fois une PME à caractère familial et un groupe de dimension internationale. Passant d'un chiffre d'affaires consolidé de 118 M€ en 1999 à 158 M€ en 2002, la forte croissance de l'entreprise est principalement le fruit de la croissance interne, relayée depuis peu par des acquisitions à l'international. Pour poursuivre sans risque opérationnel cette croissance, Aldes a remplacé ses applications hétérogènes et vieillissantes par une solution mySAP All-in-One.

« SAP est une infrastructure très large et intégrée à partir de laquelle Aldes peut désormais faire évoluer son organisation mais aussi traiter d'autres chantiers informatiques avec une grande cohérence, le progiciel étant complet et communicant. La qualité de l'information fournie, tant en largeur qu'en profondeur, nous dote d'une capacité d'analyse que nous commençons seulement à exploiter. »

Denys Tomasicchio, Responsable Informatique

ATONIS

Atonis est une société cumulant trois activités : la distribution d'équipements de protection individuelle, la vente de tentes et abris, et la conception et la vente de gilets pare-balles. La PME déploie ses activités sur quatre sites.

« Je veux optimiser nos chances de réussite. Si la croissance est au rendez-vous et que nous devons nous intégrer avec des partenaires commerciaux ou même capitalistiques, mieux vaut utiliser un ERP connu comme SAP. En temps réel, avec SAP Business One, on a tout ce qu'il faut : reporting sur la prospection, sur les ventes... le tout avec une navigation très simple. »

Guy Hédouin, Pdg d'Atonis

AUDEVARD

Audevard est un laboratoire pharmaceutique vétérinaire spécialisé dans les soins aux chevaux. Avec ses cinq millions d'euros de chiffre d'affaires, l'entreprise ne cesse de se développer. Cette montée en puissance ne pouvait se faire seule et passait par un système d'information capable d'accompagner les nouveaux défis relevés par cette PME.

« L'interface est très intuitive, ce qui est parfait pour des utilisateurs qui, eux, ne sont pas informaticiens. Le logiciel est très ouvert et évolutif. Nous pensons que le programme aura la capacité de se caler sur nos besoins. En choisissant SAP Business One, nous avons fait le pari que la réalité allait être à la hauteur des démonstrations, qui nous ont vraiment convaincus. Après huit mois d'utilisation, ce premier pari est gagné ! »

Emmanuel Faget, Directeur Général Adjoint

BIOTECHMARINE

Biotechmarine est une PME bretonne de 40 personnes qui commercialise des actifs et extraits d'algues et de végétaux pour l'industrie cosmétologique. Avec 60% de son chiffre d'affaires réalisés à l'international, Biotechmarine se voit confrontée à une demande qui évolue de plus en plus vite et à des cycles de vie de produits de plus en plus courts. Tout ceci au sein d'un univers concurrentiel complexe. Ces spécificités ont poussé cette filiale du groupe Roullier, acteur important de l'agrofourriture, à s'affranchir de l'application développée par sa maison mère en optant pour une solution ERP PME.

« Nous souhaitons en outre disposer d'une plus grande souplesse dans la gestion des achats et des stocks et optimiser le reporting. Bref, rester sur l'application maison aurait entraîné des développements trop

lourds, avec une garantie de pérennité limitée. Nous avons aussi misé sur la capacité internationale de la solution SAP car si nous travaillons avec des distributeurs, nous n'excluons pas d'ouvrir des filiales à l'étranger. Notre choix a été conforté par la grande souplesse du produit et par l'engagement de SAP à l'enrichir au fil des versions. SAP Business One ne nécessitait en outre que des adaptations mineures pour coller parfaitement à nos besoins. La pérennité de l'éditeur et le prix relativement faible du logiciel ont fini par nous convaincre. »

Christian Pommier, Directeur Administratif et Financier

DIFFUSION PLUS

Situé en Normandie, le Groupe Diffusion Plus réalise 80 millions d'euros de chiffre d'affaires pour un effectif de 1200 personnes. La PME possède huit filiales en France et en Europe, autour de trois activités : le routage, la logistique de vente et l'éditique de gestion. Diffusion Plus a choisi de moderniser son système de gestion. Un projet destiné à homogénéiser une information éclatée et redondante, qui a bénéficié d'un déploiement en moins de quatre mois.

« Nous n'avons pas eu besoin de formation car notre directeur comptable savait exactement ce qu'il voulait et l'expliquait clairement au personnel. Nous avons publié nos résultats au bout de six mois. Aujourd'hui, nous bénéficions d'une solution homogène avec des informations fiables et rapides à obtenir. Un exemple ? Le résultat comptable. Désormais, nous pouvons le suivre mensuellement, comme le résultat analytique. Au final, nos fins d'exercice ne sont pas complexes ni lourdes à réaliser. »

Laurent Paris, Responsable Informatique

EL ALF

Présente dans le secteur agro-industriel depuis le début des années 1970, la Holding Zalagh est, aujourd'hui, avec quelques 110 millions d'euros de chiffre d'affaires, un des leaders de l'agroalimentaire au Maroc. Parmi ses principales filiales, EL Alf a développé une activité de production d'aliments pour bétail et volaille à partir de composants broyés. Les 32 utilisateurs des anciennes applications de gestion obsolètes et non communicantes bénéficient aujourd'hui d'un meilleur suivi des comptes clients en temps réels et de flux logistiques optimisés.

« Si je mets de côté les trois premiers mois consacrés à la découverte du produit, il ne nous a fallu que 90 jours pour installer SAP Business One, add-ons compris. Ce qui est remarquable, c'est que la solution, pourtant simple à déployer, a prouvé sa capacité à s'adapter à des activités pourtant très différentes. »

Ahmed Terrab, Directeur Administratif et Financier

FONDIS ELECTRONIC

Créé en 1982, Fondis Electronic est l'un des premiers spécialistes de la distribution et de la maintenance d'équipements scientifiques, portables et de laboratoires. L'entreprise compte aujourd'hui plus de 1500 clients et emploie 25 salariés. Comme beaucoup de PME françaises, Fondis Electronic doit faire face à une enjeu de taille : réussir l'optimisation de ses performances pour pérenniser son développement.

« SAP Business One correspond exactement à nos besoins : la comptabilité d'abord, mais aussi le CRM, le module production... Cette solution présente l'avantage d'être simple d'utilisation et complète dans son périmètre fonctionnel. »

Jean-Pierre Ellerbach, Pdg de Fondis Electronic

HAEMMERLIN

Haemmerlin est le leader mondial du matériel de manutention. L'entreprise fabrique plus d'un million de brouettes par an sur sa chaîne de production alsacienne. Haemmerlin, qui affiche un chiffre d'affaires de 32 M€ et emploie 210 personnes, a entrepris la refonte de son système

d'information en recherchant un triple objectif : optimiser les flux internes, réduire les coûts de développement et disposer d'une solution pérenne et évolutive.

« Notre choix s'est finalement porté sur SAP pour de multiples raisons. La première repose sur la notoriété de l'éditeur. SAP est le leader dans son domaine et nous ne voulions plus prendre de risques. En outre, le partenaire T-Systems nous a présenté une solution pré-paramétrée qui correspondait à nos attentes. Enfin, l'offre était financièrement compétitive. »

Bernard Haemmerlin, Président

JARS CERAMISTES

Créée en 1857, l'entreprise familiale Jars Céramistes est maître dans l'art de la table à travers la création, la fabrication et la distribution de vaisselle et autres objets décoratifs haut de gamme. Jars Céramistes utilise cinq à six tonnes de pâte céramique chaque jour pour assurer la production d'environ 5000 pièces à destination de 3000 clients dans plus de 50 pays. En refondant son système d'information, Jars Céramistes veut bénéficier d'une visibilité globale et en temps réel, offrir un environnement convivial et ergonomique à ses 12 utilisateurs et renforcer la maîtrise des activités.

« La caution d'un grand éditeur comme SAP et l'évolutivité attestée de la solution nous rassurent. Ce qui compte, c'est de constater la valeur ajoutée induite par SAP Business One, sans parler de la satisfaction des utilisateurs et de l'accompagnement soutenu d'Orga Buro sur qui nous pouvons compter sans réserve. Avec SAP Business One, c'est un réel confort d'obtenir, en trois secondes, une réponse pertinente à n'importe quelle question ! »

Michel Yence, Gérant

JSA ENGINEERING

Rachetée en 1997 par Katia Aziosmanoff, ce bureau d'études et de mise au point de suspensions automobiles situé dans la Drôme, propose des solutions adaptées à chaque utilisation : voitures de compétition, ambulances, véhicules de loisir ou utilitaires. Appuyée par son partenaire informatique Orga Buro, JSA Engineering entreprend une refonte totale de son système d'information au profit d'une solution plus moderne, évolutive ainsi que conviviale et ergonomique pour ses 12 utilisateurs.

« Avant SAP, nous notifiions tous les appels et les numéros de dossiers des clients dans un tableur, puis la demande était transférée à une personne du SAV qui imprimait le dossier et le bon de commande... Un processus long qui ne permettait pas d'accéder à l'historique complet du client. Avec SAP Business One, nous intégrons toutes les activités du client (entretiens, commandes...) par rapport à son contrat. Ce suivi est effectué en temps réel. Il nous permet de leur répondre avec précision. Un atout majeur pour les satisfaire et les fidéliser. »

Katia Aziosmanoff, Pdg

LR ETANCO

Le groupe LR Etanco compte cinq sociétés familiales et 182 salariés qui partagent leurs activités entre la fabrication et la distribution de fixations et d'accessoires d'étanchéité pour le bâtiment. Cette entreprise, aux problématiques multiples, devait nécessairement opter pour une solution évolutive, capable de supporter la croissance des cinq sociétés du groupe et d'augmenter leur productivité.

« Grâce à mySAP All-In-One, nous avons pu faire l'impasse sur les développements spécifiques. Il suffisait de faire appel aux transactions, très puissantes, intégrées en standard dans SAP ! Cette performance est aussi clé pour la maîtrise et la visibilité globale de nos activités. »

Miloud Tani, DSI chez LR Etanco

MARGARON DEVELOPPEMENT

Margaron est une entreprise familiale de 18 personnes spécialisée dans le négoce en alimentation végétale. Afin de supporter pleinement le développement de son activité, Mararon a pris la décision d'améliorer son système informatique. Son objectif : mieux gérer la chaîne d'activité et gagner en productivité.

« Auparavant, je n'aurais jamais osé téléphoner chez SAP : pour moi, c'était l'éditeur des grands comptes. Aujourd'hui, grâce à la solution PME-PMI SAP Business One, nous avons gagné en productivité. C'est certain, nous sommes plus réactifs ! »

Florence Margaron, Responsable Administratif et Financier

NOVAIR

Cette PME de 20 personnes au chiffre d'affaires de 4 millions d'euros est spécialisée dans la conception de compresseurs et de pompes à vides à destination des hôpitaux et industries. Tributaire d'un système d'information développé dans les années 1980, la gestion commerciale de Novair n'était plus en phase avec ses ambitions. Un développement de l'activité incluait une refonte de l'ancien système désormais obsolète au profit d'un système de gestion simple et performant, intégrant un module de gestion de la relation client.

« Les fonctionnalités CRM de SAP Business One permettent d'organiser et de gérer efficacement toutes les informations en rapport avec les clients : leurs profils, les contacts, l'historique des activités, la planification des relances commerciales... sans oublier le suivi des opportunités d'affaires. En disposant en temps réel des possibilités de ventes et du suivi de notre marge, nous avançons avec une meilleure visibilité pour la planification prévisionnelle. Ce progiciel a vraiment changé notre façon de travailler ! Nous sommes épatés par la performance et l'efficacité du produit. Beaucoup plus pratique et plus compréhensible que notre ancien système, nous pouvons désormais contrôler de plus près nos dépenses et suivre l'évolution de notre chiffre d'affaires. »

Bernard Zenou, Pdg

O'TOMAT

Créée en juillet 2004, O'Tomat propose une nouvelle formule de restauration pour les entreprises en utilisant des automates réfrigérés. Seuls sur ce marché, les distributeurs O'Tomat proposent des produits jusque-là inédits sous cette forme de distribution : salades vertes, yaourts et mousses au chocolat en pots de verre, plats cuisinés... Une idée neuve puisque O'Tomat est encore seule sur ce marché. Dès sa création, O'Tomat a voulu anticiper une croissance rapide de son activité et assurer l'intégration des fonctions clés en se dotant d'un système d'information performant et évolutif.

« Nous équiper de SAP Business One signifiait nous mettre tout de suite au niveau des meilleurs. Je sais que d'autres gammes de produits, chez d'autres distributeurs, auraient pu nous correspondre. Mais je sais aussi que les progiciels SAP sont souvent plus rigoureux. Un outil d'une telle qualité n'était peut-être pas indispensable dès le début, mais nos projets vont exiger tôt ou tard une solution très performante et très structurée. Autant anticiper, et éviter d'avoir à changer de système dans un an ou deux. »

Patrick Gargula, Président fondateur

PLASTIMO

Fondée en 1963, Plastimo est une société basée à Lorient spécialisée dans l'équipement des bateaux de plaisance (sécurité, accastillage, instruments de navigation, éléments de confort...). Fortement implantée en Europe (16 sociétés), la PME, leader sur ce marché au niveau continental, annonce un chiffre d'affaires de 120 M€ pour 2003. La raison majeure du choix de mySAP All-In-One par l'entreprise a été un réel souci quant à la pérennité de la solution

installée. Mais la PME avait également pour obligation d'harmoniser tous les systèmes d'information du groupe.

« Le bilan est très positif. La progression en termes d'efficacité logistique, par exemple, est impressionnante. Les modules mis en place répondent complètement à nos attentes et sont un facteur de progrès essentiel pour l'entreprise. Chaque jour nous disposons d'informations nouvelles sur l'entreprise que nous ne soupçonnions pas jusque là, et l'acquisition d'une maîtrise de plus en plus pointue du système d'information nous rend très optimistes pour l'avenir.»

Patrick Frassetto, Directeur Général de Plastimo

PONT DU GARD

Ouvrage majeur inscrit au patrimoine de l'humanité, le Pont du Gard est le troisième site touristique le plus visité en France. Depuis le 1er mai 2003, le Pont du Gard est passé sous la responsabilité d'une nouvelle entité baptisée Etablissement Public de Coopération Culturelle qu'il fallait rapidement doter d'un logiciel performant. L'objectif de la migration vers mySAP All-in-One était double : s'appuyer sur une comptabilité fiable et obtenir une analyse plus fine et pertinente de l'activité du site.

« Avant la mise en place du progiciel, nous dépendions complètement de la CCI de Nîmes. Aujourd'hui, non seulement nous sommes autonomes financièrement, mais nous pouvons obtenir une vision très précise de notre activité. Par exemple, il est possible de ventiler nos catégories de dépenses pour connaître exactement ce qui ressort du service public ou du service commercial. Finalement, le site du Pont du Gard est géré comme une entreprise. Nous connaissons nos centres de profits et nos coûts. Nous pouvons enfin savoir où se concentrent nos efforts en temps réel. »

Jean Bouet, Secrétaire Général à l'EPCC

SILVATRIM

Située à Monaco, cette PME emploie 260 personnes pour 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. Passée maître dans la fabrication des enjoliveurs et autres baguettes de carrosserie pour les constructeurs automobile, Silvatrim a su gagner la confiance de PSA, Renault, Fiat, BMW... Afin de pérenniser son développement, Silvatrim a choisi mySAP All-In-One pour centraliser et homogénéiser son back-office, améliorer les processus d'échange, obtenir une traçabilité totale sur l'ensemble de sa chaîne logistique et échanger facilement via l'EDI les informations avec ses clients et ses sous-traitants.

« Notre problématique est proche de celle des grandes entreprises, avec les normes des échanges de flux EDI. Mais dans le même temps, nous demeurons une PME, avec peu de ressources en informatique. Or, sur le marché, rares étaient les solutions qui répondaient à la fois à nos attentes et à nos contraintes. Pour beaucoup, le périmètre fonctionnel que nous souhaitions était nettement trop large. Seul SAP a relevé le défi ! En outre, tous nos grands clients utilisent eux-mêmes ce progiciel, ce qui facilite beaucoup l'intégration avec leur système d'information. »

Philippe Tack, Directeur Administratif

VITEMBAL

L'activité principale de Vitembal consiste à fabriquer des emballages plastiques pour les produits carnés ou pour les produits pâtisseries et traiteurs des grandes surfaces. Ses clients sont les grands Carrefour, Auchan, Intermarché et autres Charal. Aujourd'hui, cette PME basée dans le Gard compte quelques 800 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires d'environ 100 millions d'euros. Au fil des acquisitions, elle s'est forgée une dimension internationale en s'implantant en Allemagne, en Espagne et en Italie. Face à des problématiques internationales, Vitembal souhaitait disposer d'une solution totalement intégrée et facilement transposable dans toutes les entités européennes.

« Nous ne sommes pas encore au bout du projet. Il nous est donc difficile de mesurer tous les bénéfices. Mais on peut déjà souligner la très grande fiabilité des données financières, tant l'outil est éprouvé et exempt de tout bogue. Autre souvenir : le passage à l'euro s'est déroulé sans encombre. »

Pierre Tassy, Responsable Informatique