

Témoignage client SAP mySAP All-in-One



“Grâce à mySAP All-in-One et son module SAP Business Intelligence, nous disposons de tous les atouts pour développer sur le long terme notre activité à l'international”

Patrick Frasset, Directeur Général de Navimo

EN BREF !

L'entreprise

Le Groupe Navimo est le seul multispécialiste présent dans tous les secteurs d'activité de l'équipement nautique. Sa marque fondatrice, Plastimo, propose une gamme de 7 500 produits dont plus de 60 % en fabrication en propre.

Le Groupe - qui emploie 660 personnes - a réalisé un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros en 2004.

Secteur d'activité

Nautisme

Site Web

www.plastimo.com

Enjeux

- Structurer le Groupe au travers de processus identiques de gestion pour toutes ses filiales
- Piloter efficacement l'entreprise grâce à des indicateurs fiables
- Anticiper la production
- Accroître la productivité des équipes
- Optimiser les campagnes marketing
- Développer les ventes
- Réduire les stocks de pièces

Choix de la solution SAP

- Couverture fonctionnelle (notamment la gestion du prix de revient et la gestion sur stock)
- Facilité de mise en place et de déploiement sur des PME de tailles différentes
- Evolutivité de la solution
- Ergonomie et la facilité d'utilisation par des non-techniciens

Bénéfices

- Visibilité accrue sur l'activité de l'entreprise
- Uniformité des processus
- Accroissement de la productivité (traitement des commandes)
- Réduction des stocks de 15 %
- Optimisation des campagnes marketing et des ventes

Partenaire

Netpeople

Solution

mySAP All-In-One
SAP Business Intelligence

Environnement

SAP R/3 v4.7 (gestion financière, contrôle de gestion, gestion des achats, des stocks, ...)
SAP BW 3.0
Serveurs HP 9000 sous HP-UX
Base de données Oracle

PLASTIMO

Pour accompagner le Groupe dans son développement, Plastimo adopte mySAP All-in-One et accroît son efficacité commerciale grâce au composant SAP Business Intelligence.

Structurer le Groupe

Équipementier pour les bateaux de plaisance, Plastimo connaît à l'aube de l'an 2000 une très forte croissance au travers d'acquisitions externes. Très rapidement, le groupe passe de 5 sociétés et 30 millions d'euros de CA à 13 sociétés, 660 personnes et plus de 120 millions d'euros de CA. Face à l'hétérogénéité des systèmes en place et à l'impossibilité pour certains d'entre eux de passer le cap de l'euro, Plastimo décide d'unifier son système d'information autour d'un seul et même ERP. Objectif : structurer le groupe et l'accompagner dans sa stratégie de développement. “Au travers de cet ERP, nous voulions optimiser nos processus, consolider les données commerciales et financières afin d'avoir à tout instant une vision globale de notre activité... Indispensable pour gagner en réactivité sur un marché fortement concurrentiel !” déclare Patrick Frasset, Directeur Général du Groupe Navimo.

Suite à un appel d'offres, le groupe adopte mySAP All-in-One et l'ensemble des composants permettant d'offrir une couverture fonctionnelle la plus large possible : achats et approvisionnements (MM), ventes et distribution (SD), production et planning (PP), gestion du stock (WM) et finance (FI-CO). Plusieurs critères ont présidé à ce choix. A commencer par l'intégration de certaines fonctions dans mySAP All-in-One, “vitales” pour la PME, comme : la réservation sur stock, l'allocation des reliquats de commandes ou la gestion du prix de revient conforme aux processus en place. “L'ERP de SAP était parfaitement conçu pour une PME comme la nôtre. De plus, nous avons l'assurance que le système était facilement transposable aux différentes sociétés de notre groupe” ajoute Patrick Frasset.

La mise en place de mySAP All-in-One est assurée par Netpeople, intégrateur retenu pour l'expertise et les compétences polyvalentes de ses consultants et leur parfaite compréhension des PME comme Plastimo. Le nouveau Système d'Information entre en production en mars 2002. 200 utilisateurs y accèdent.

Très rapidement, Plastimo constate que les objectifs initiaux sont atteints : une unification de l'ensemble des processus du Groupe, une réduction de la gestion des stocks estimée à 15 % et une augmentation de la production (30 % de commandes traitées en plus) très appréciable en période de surcharge saisonnière. "Cette première étape nous a avant tout permis de nous structurer. C'était indispensable dans le contexte économique dans lequel nous sommes. Nous avons désormais de bons atouts pour mener notre stratégie à bon port !"

Optimiser les ventes

Enregistrant une croissance de 11 % par an, Plastimo décide de doter son nouveau Système d'Information d'un outil de Business Intelligence (BI) pour piloter plus facilement son activité. "Après avoir mis en place des processus, automatisé et consolidé des flux de données, notre volonté est d'accroître le pilotage du Groupe" souligne Patrick Frasquet. "C'est pourquoi nous avons enrichi notre plate-forme mySAP All-in-One au travers de l'acquisition de SAP Business Intelligence, également mis en oeuvre par Netpeople."

Disposer à tout instant d'indicateurs fiables sur les ventes (par pays, secteurs, marques, produits, clients...) permet à tous les départements de l'entreprise de s'adapter rapidement et efficacement aux exigences du marché, comme le font les grandes enseignes de la distribution. L'optimisation de la gestion commerciale et plus particulièrement le pilotage des prix de revient et donc de la marge qui s'ensuit sont primordiaux pour Plastimo

qui gère plusieurs milliers de références et des stocks répartis sur toute l'Europe. "En permanence, nous devons suivre la performance de l'activité commerciale et la comparer entre les différentes filiales. Grâce à SAP Business Intelligence, nous faisons en quelque sorte du benchmarking interne. Nous pouvons manipuler plus aisément les données, réaliser des analyses croisées, sortir le Top 50 des meilleurs produits en termes de vente ou de marge, ou encore les produits qui marchent le moins bien. C'est une véritable aide à la décision d'autant plus précieuse que l'outil est convivial et flexible" précise Patrick Frasquet.

Pour Plastimo, SAP Business Intelligence enrichit les statistiques offertes par mySAP All-in-One au travers de fonctions de recoupement et d'analyse très poussées. Celles-ci sont très appréciées par les contrôleurs de gestion et les directeurs commerciaux, y compris lorsque ceux-ci sont sur le terrain. Autres fonctions prisées par la Direction Générale : le "reporting group", l'encours facturé et le carnet de commandes permettant d'élaborer le CA prévisionnel. Ainsi, à mi-saison, en fonction des résultats obtenus, l'entreprise peut prévoir plus facilement la production, la mise sur stock et les ventes. La BI offre aussi l'historisation des commandes pour faciliter les comparaisons d'une saison à une autre. Fort de ces informations, le département marketing peut alors affiner sa stratégie en mettant l'accent sur telle ou telle gamme de produits porteurs, dans tel ou tel pays, région ou distributeur. SAP Business Intelligence apporte une meilleure connaissance du client. "Très rapidement, la cinquantaine d'utilisateurs de notre outil de BI a compris l'intérêt de son utilisation" précise Patrick Frasquet conscient que SAP Business Intelligence va donner, au fil de son utilisation, un nouvel élan au Groupe.

Etape suivante : la mise en production de la BI adaptée à la Trésorerie et aux Stocks. Objectif : maîtriser au mieux les flux financiers et logistiques au sein du Groupe.