



LPG SYSTEMS : UNE GESTION RAFFERMIE PAR SAP BUSINESS ALL-IN-ONE

EN BREF

Secteur
Santé

Site web
www.lpgsystems.com

Problématique

- Remplacer un ERP devenu obsolète
- Soutenir la croissance de la société

Bénéfices

- Une base solide pour la croissance
- Une hausse de la productivité estimée à 15 %
- Des processus métier rationalisés
- Une fiabilité améliorée des données
- Un accès à l'information financière et comptable en temps réel et à l'information stratégique pour la direction
- Davantage de souplesse pour répondre au marché et à la pression de la concurrence

Partenaire
Aegis Consulting

Solution
SAP Business All-in-One
SAP Customer Relationship Management

Périmètre
Modules achat, vente, gestion des stocks, finance et comptabilité

Temps de mise en œuvre
8 mois

Nombre d'utilisateurs
105



“La vraie clé du succès de ce projet tient au fait qu’il ne s’agissait pas d’un projet IT mais d’un projet d’entreprise. Pour chaque fonctionnalité, des utilisateurs clés ont été impliqués à chacune des phases du projet, du cahier des charges à la mise en production.”

Philippe Angotta,
Directeur de la relation client, LPG Systems SA

« La Rolls-Royce du traitement de la cellulite et du modelage du corps ». C'est ainsi qu'est présentée l'endermologie, la technique du palper-rouler, développée par Louis-Paul Guitay, le fondateur de LPG, en 1985. Une technique qui est au cœur du Cellu M6 Keymodule, le dernier appareil conçu par LPG pour les professionnels de la santé et des soins esthétiques.

Un ERP arrivé en fin de course

« L'ERP que nous utilisons depuis 2000 n'était plus capable de prendre en charge nos processus métier et de supporter notre croissance, rappelle Philippe Angotta, ancien DSI désormais en charge de la relation client. Nous avons donc décidé qu'il était temps de passer rapidement à autre chose. » Une étude comparative des différentes solutions du marché avait été menée. Au départ, SAP laissait Philippe Angotta et son équipe sceptiques, l'ERP étant réputé approprié à de plus larges structures, capables de prendre en charge des solutions complexes et onéreuses. Mais les échanges avec Aegis Consulting les ont convaincus de ce que SAP pouvait apporter aux PME.

« Nous avons démontré en quoi SAP Business All-in-One était parfaitement adaptée à une société de la taille de LPG, explique Michel Delporte, PDG d'Aegis Consulting. Outre les fonctionnalités et meilleures pratiques utiles à LPG, la solution offrirait une vision intégrée de l'activité et se montrerait assez souple pour soutenir la croissance de la société. »

« Autre facteur décisif dans le choix de SAP, précise Philippe Angotta, la méthodologie de mise en œuvre à la fois simple et puissante de notre partenaire Aegis, qui promettait de réduire le temps de déploiement et d'améliorer nos chances de succès. De fait, huit mois seulement ont suffi à passer en production. »

Témoignage client SAP

Conception de technologies brevetées pur la Santé, le Bien-être et la Beauté
SAP Business All-in-One



Impliquer les utilisateurs

Parallèlement, l'équipe IT de LPG a mis en œuvre un solide système de gestion du changement. Le portail intranet de la société a servi à informer les utilisateurs de l'avancement du projet et leur a fourni un espace pour échanger toute l'information utile et poser leurs questions. Les utilisateurs ont ainsi été impliqués dès le début du projet. Aegis a rapidement conçu un système prototype et demandé aux utilisateurs finaux de l'évaluer et de valider les fonctionnalités clés. Résultat : l'équipe chargée de la mise en œuvre a pu déceler et résorber des problèmes potentiels avant que leur traitement ne devienne difficile et coûteux. « Pour chaque fonctionnalité, des utilisateurs clés ont été impliqués à travers chaque phase du projet : du cahier des charges à la mise en production. Nous avons pris le temps de tester l'intégration et d'apporter une documentation à chaque étape. Lorsque nous sommes passés en production, il n'y a pas eu de surprise », rappelle l'ancien DSI.

« Aegis a également assuré la formation de nos équipes, à travers un important travail de transfert des connaissances. Aujourd'hui, en interne, un groupe d'utilisateurs avertis est capable d'utiliser le système et d'expliquer son fonctionnement. Par ailleurs, immédiatement après le passage en production, une équipe a été nommée responsable de l'évolution fonctionnelle du nouveau système pour s'assurer qu'il répondra aux futurs besoins de LPG, parallèlement à son développement », commente Philippe Angotta. SAP Business All-in-One offre un environnement de travail simple et intuitif. Les 105 collaborateurs qui utilisent aujourd'hui le logiciel basé sur des rôles accèdent facilement, via une interface

ergonomique, à l'ensemble des informations nécessaires à leur travail, suivant leur fonction dans l'entreprise, que ce soit à des fins de reporting ou dans le cadre d'analyses ad hoc.

Pour Philippe Angotta, la mise en œuvre de la solution SAP a radicalement transformé la façon dont travaille l'entreprise. Pour la première fois, LPG dispose d'un système d'information intégré qui soutient sa croissance continue, rationalise ses processus métier et lui permet d'envisager avec confiance l'atteinte de ses objectifs stratégiques à long terme. Par exemple, la nouvelle planification de la production, associée à un processus de facturation simple et flexible, a permis à la société d'enregistrer un gain de productivité estimé à 15 %. De plus, la direction accède désormais en temps réel aux informations financières et comptables clés.

Offrir plus de souplesse à l'activité

SAP Business All-in-One englobe l'ensemble des processus de LPG et répond mieux aux besoins métier de la société. L'entreprise est devenue bien plus souple pour accomplir des changements qui lui permettront de poursuivre sa croissance. En moins d'un an, LPG est parvenue à rationaliser son organisation en fusionnant trois filiales. Fort du succès de la mise en œuvre de SAP Business All-in-One, Philippe Angotta s'est penché sur l'information client de LPG. « La prochaine étape serait le déploiement d'un système de gestion de la relation client réellement performant. Désormais en charge de la relation client, je me suis mis en quête d'une solution de CRM et là encore, SAP s'est avéré l'outil le plus performant... tout en présentant le meilleur rapport qualité/prix. »

Ind_03 066 (06/09)

© 2009 SAP AG. Tous droits réservés. SAP, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver et les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays du monde. MarketSet et Enterprise Buyer sont des offres conjointes de SAP AG et Commerce One. Tous les autres produits et services mentionnés sont des marques de leurs sociétés respectives.

Réalisation : indexel - 01 55 25 25 25 - www.indexel.com