



EN BREF

Secteur

Design et distribution de lunettes

Problématique

Accroître la compétitivité de l'entreprise en substituant une application maison difficilement évolutive par un ERP performant de dernière génération.

Bénéfices

- Gains de temps et fiabilité temps réel de l'information et des traitements métier
- Qualité accrue des plans de collection
- Pilotage de l'activité et stratégie de vente optimisés
- Réduction des coûts administratifs et d'évolution de l'ERP grâce à l'automatisation des traitements et à sa facilité de paramétrage

Partenaire

REM Informatique

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules - Comptabilité - Finance - Gestion commerciale (achats, ventes, stock)

Temps de mise en œuvre

Quatre mois

Nombre d'utilisateurs

13



ANNE ET VALENTIN

DOPE SA CROISSANCE AVEC UN ERP FLEXIBLE, PERFORMANT ET ROBUSTE

“À la fois standard, ouvert et multidevise, le progiciel SAP Business One se démarque par sa flexibilité tout en ayant démontré sa parfaite fiabilité après deux années d'exploitation sans faille.”

Christophe Gilabert, Directeur général de la société Anne et Valentin

Depuis sa création en 1997, le créateur de lunettes Anne et Valentin conçoit des modèles ludiques et colorés, imaginés avec fantaisie et élaborés avec soin. Classé depuis dix ans au rang des créateurs singuliers, le label est diffusé de Paris à New York en passant par Tokyo ou Amsterdam. Pour se libérer des contraintes d'une application informatique « maison » difficilement évolutive et accroître ses performances, l'entreprise a déployé le progiciel SAP Business One fin 2005. Deux arguments critiques ont motivé ce choix au détriment d'éditeurs concurrents : la flexibilité de l'outil et sa facilité de paramétrage, sans compter sa robustesse. « À richesse fonctionnelle égale, le progiciel SAP Business One se démarquait par sa capacité d'adaptation à nos exigences métier, que ce soit par la facilité d'exploitation de la base de données, par des outils de reporting tierces, des outils d'intégration de nouveaux champs dans la base de données articles ou encore par l'inhibition de fonctions incompatibles avec notre structure de petite taille », souligne Christophe Gilabert, directeur général de la société Anne et Valentin.

Stratégie produit optimisée

Plus besoin de solliciter la cellule informatique ; quelques minutes suffisent désormais pour modifier un paramétrage ou ajouter un nouveau champ dans la base de données articles de l'ERP. « Qui est au cœur de notre activité rythmée par la création et la distribution à l'international de deux collections annuelles regroupant plus de 800 références. » Le processus s'amorce par la création des prototypes, se poursuit par leurs validations, les commandes auprès des sous-traitants et enfin la saisie des articles dans la base centrale. Parmi les huit champs de désignation figurent notamment l'écart des montures, leur style, leur composition et leur déclinaison par sexe et statut, collection ou hors collection. Avec à la clé une infinité de requêtes multicritères orchestrées par le puissant moteur de l'ERP. « Cette déclinaison très fine de la base articles optimise considérablement l'élaboration des plans de collection mis

Témoignage client SAP

Design et distribution de lunettes
SAP Business One



à disposition de nos distributeurs sur le site internet. » Une simple requête restitue en premier lieu les combinaisons phares qui génèrent plus de 50 % des ventes : montures féminines destinées à des verres progressifs et montures masculines à écart moyen. « Puis nous affinons ce ciblage par style, composition... en fonction des tendances, modes et types de clientèles de chaque distributeur et pays destinataire. » Un atout concurrentiel décisif qui substitue les collections rigides et verticales proposées par la plupart des concurrents par une vision « marché » basée sur les combinaisons transversales les plus sollicitées par la clientèle.

Un reporting complet et performant

Parallèlement sont calculés les prix de vente en prenant en compte les marges spécifiques des distributeurs et les taux de change dans le cadre de l'activité export. « L'ERP gère simultanément quinze listes de prix tout au long du cycle de vie des collections, des prises de commandes jusqu'à la facturation et aux enregistrements comptables à l'issue des paiements. » Cette gestion complexe inclut l'automatisation des conversions monétaires pour l'export.

L'ERP SAP Business One met ensuite à disposition de chaque service des tableaux de bord adaptés à leurs besoins métier. « La base centrale de l'ERP alimente en temps réel trois outils de reporting tierces. » Le logiciel Crystal Reports dédié au reporting opérationnel délivre la liste des comptes clients, factures, livraisons, et un état détaillé des ventes incluant les prévisions de commandes alors que le logiciel Brio

Intelligence permet de suivre avec finesse la comptabilité fournisseurs. Dernier outil, l'infocentre ouvre la voie à un reporting analytique qui optimise le pilotage de l'activité et la stratégie de vente. « Les requêtes complexes multicritères restituées sous Excel portent sur les marges brutes par segment de clientèle, pays, article ou encore sur les clients ou produits les plus contributeurs de performances. »

Un outil flexible

Autre avantage décisif, la flexibilité de l'outil. Contrairement au modèle fonctionnel figé de certains produits concurrents, SAP Business One a simplifié le processus d'achat. « Nous avons supprimé les contrôles des factures normalement effectués lors de la réception des marchandises car nous ne disposons pas de personnel suffisant. » Le lissage de cette opération sur plusieurs jours aurait par ailleurs engendré des écarts importants entre les informations comptables et les stocks qui évoluent quotidiennement. « Nous disposons ainsi d'une visibilité sur nos stocks en temps réel, valorisés à partir des prix de revient transmis par nos deux fournisseurs lors de l'enregistrement des commandes. »

Croissance dopée

Plans de collection optimisés, stocks fiables, réponse qualifiée aux clients, reporting analytique facilitant le pilotage de l'activité... autant d'atouts décisifs qui s'impactent sur les performances du designer. « Cet outil intégré de dernière génération dope notre compétitivité dans un environnement business international à la fois très diversifié et qui évolue rapidement. »

Ind_03 060 (01/09)

© 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