



FUNAI FRANCE

FAIT DÉCOLLER SON CHIFFRE D'AFFAIRES EN IMPOSANT SON ERP

EN BREF

Secteur

Commerce de gros d'équipements électroniques

Problématique

Se doter d'un ERP puissant capable d'accompagner la croissance rapide de l'activité avec une équipe réduite de cinq personnes.

Bénéfices

- Efficacité commerciale et productivité accrues de l'équipe
- Intégration et automatisation complète de la chaîne logistique jusqu'au flux externes via les échanges EDI
- Système logistique très réactif qui permet de répondre aux évolutions rapides des flux de commandes des prix et des produits
- Qualité de la relation client – réponse fiable et temps réel
- Reporting détaillé au siège européen

Partenaire

Viseo

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules – Comptabilité / Finance, Production, Ventes, Achats, Stocks et Reporting

Temps de mise en œuvre

7 semaines

Nombre d'utilisateurs

4



“L'ERP SAP Business One permet de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 60 millions d'euros avec une équipe réduite de cinq collaborateurs en nous libérant totalement de la gestion complexe de la chaîne logistique, et en restituant une information riche et qualifiée, et des clichés temps réel et détaillés de l'activité.”

Alexandre Sopoçko,

Responsable de la filiale France du groupe Funai

Ce n'est que récemment que le leader mondial dans la fabrication de produits électroniques grand public, le groupe japonais Funai, s'est implanté en Europe. Créée en 2006, la filiale Funai France figure aujourd'hui parmi les leaders de la vente de TV LCD dans l'Hexagone, avec plus de 300 000 produits vendus sur le dernier exercice. Trois ans à peine auront suffi à la petite équipe de cinq collaborateurs pour dépasser les 60 millions d'euros de chiffre d'affaires. Retenu peu après le démarrage de l'activité au détriment de la solution concurrente pourtant déployée dans l'ensemble des filiales européennes, le progiciel SAP Business One a contribué de façon décisive à cette progression fulgurante.

Trois arguments ont motivé ce choix technique audacieux. Alexandre Sopoçko, responsable de la filiale France du groupe Funai, insiste en premier lieu sur le professionnalisme du partenaire Viseo. En second lieu, « Cette solution était plus attractive financièrement » et enfin « elle se démarquait par sa couverture fonctionnelle complète et intégrée. Nous avons donc convaincu l'ensemble des filiales européennes de remplacer leurs anciens outils de gestion, constitués de modules hétérogènes et non communicants, au profit d'un ERP multilingue unique, qui dynamise notre organisation internationale. »

Une solution clé en main homogène et facile à utiliser

Le professionnalisme de la société Viseo, tant sur le plan de la qualité de la réponse commerciale et de l'expertise que des compétences très pointues des consultants, a fortement influencé la décision de Funai France. « Les aspects techniques et humains étaient indissociables face à l'ambitieux challenge de croissance associé au déploiement de l'ERP. » Viseo a commencé par balayer les préjugés sur les tarifs élevés de l'éditeur SAP avant de démontrer les avantages fonctionnels de ce progiciel intégré clé en main par rapport à la solution concurrente. Inutile en effet d'assembler

Témoignage client SAP

Commerce de gros
SAP Business One



des briques basées sur des logiques et des navigations différentes qui compliquent l'accès à l'information. « Chaque seconde est précieuse pour notre équipe réduite ; la navigation conviviale et intuitive étendue à l'ensemble des modules et donnant accès à une information décloisonnée et en temps réel constitue donc un atout critique. »

Intégration et automatisation de la chaîne logistique

Clé de voûte de l'activité de Funai France : le système logistique. « La montée en charge accélérée de l'activité et la dépréciation très rapide des produits concentrent de fortes attentes sur la gestion des stocks. » Des exigences auxquelles l'ERP apporte une réponse puissante en intégrant et en automatisant les flux logistiques entre les usines de fabrication, les trois sites de stockage distants auxquels s'ajoutent un stock virtuel, et enfin les entrepôts des clients. « L'automatisation de la chaîne logistique est basée sur une gestion 'first in, first out' et la valorisation en temps réel des stocks est calculée à partir des prix d'achat des produits, qui fluctuent très rapidement. » Des règles qui garantissent l'adéquation du stock par rapport aux prévisions de vente, et les objectifs de marges. Un simple clic permet en effet d'obtenir les différents prix d'achat d'une même référence pour communiquer immédiatement aux clients un prix de vente, et de gérer les flux de commandes avec des marges fiables. L'automatisation de la chaîne logistique s'étendra par ailleurs prochainement aux flux externes via un connecteur EDI couplé à l'ERP. « Les flux entrants et sortants : commandes, factures et bons de livraison, échangés avec nos usines

de fabrication, les centrales d'achats et les prestataires logistiques seront standardisés et sécurisés via l'EDI. »

Un ERP puissant au service d'une croissance soutenue

L'ERP répond par ailleurs aux exigences accrues des enseignes de la grande distribution sur la qualité de la relation client et accroît l'efficacité commerciale de Funai France en restituant une information complète et qualifiée. Chaque collaborateur peut en effet répondre en temps réel à toute demande des clients sur les prix de ventes, types de produits, quantités et dates de livraisons des commandes en cours. « L'ERP donne aussi accès à un historique détaillé des commandes : par référence, période, prix de vente, qui facilite les négociations en affinant notre stratégie commerciale, et permet de produire en fonction de l'évolution des flux de commandes. »

L'écran multivue permet par ailleurs à Alexandre Sopoçko d'obtenir des clichés temps réel de l'activité comprenant la situation et la valorisation exacte du stock, les approvisionnements et les commandes en cours auprès des usines du groupe. « Avec à la clé un stock disponible fiable qui facilite considérablement le pilotage de l'activité, me permet d'être très réactif face aux évolutions rapides des flux de commandes et des prix, mais aussi de renseigner de façon très précise un client qui souhaite acquérir 10 000 TV LCD à un tarif donné et dans des délais brefs. » Des tableaux de bord quotidiens, hebdomadaires et mensuels très détaillés sont enfin transmis automatiquement par l'ERP au siège européen du groupe Funai et directement intégrés dans leur système SAP.

Ind_03 059 (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



VISEO