

Témoignage client SAP SAP Business One



“La solution SAP Business One comprend les fonctionnalités vitales de l’entreprise, mais aussi des outils d’analyse et de reporting très performants, qui permettent de mieux comprendre notre activité et d’identifier plus finement la rentabilité de l’entreprise.”

Jean-Pierre Ellerbach, Président-directeur général.

A propos de Fondis Electronic

Secteur

Distribution et maintenance d'équipements électroniques.

Site web

www.fondiselectronic.com

Problématique

Refondre le système de gestion et les outils destinés aux forces de vente, afin d'optimiser les performances de l'entreprise, pérenniser son développement et faire face à sa croissance de manière efficace.

Bénéfices

- Solution de gestion simple d'utilisation et riche en fonctionnalités.
- Déploiement rapide et respect des délais.
- Intégration aisée du progiciel et personnalisation du SI.
- Interface intuitive du progiciel et fonctions ergonomiques.
- Vision en temps réel des stocks, du portefeuille d'affaires et des opportunités de ventes théoriques.
- Outil de pilotage puissant capable d'intégrer toutes les données liées au client.

- Les commerciaux ont accès à une information toujours disponible et en temps réel, pour plus de réactivité et d'efficacité.

Partenaire

ERT Intégration.

Solution

SAP Business One.

Périmètre

L'ensemble des modules à l'exception de la gestion du personnel.

Nombre d'utilisateurs

25 au total, dont 4 au siège administratif de Mulhouse, et 21 pour le site opérationnel de Guyancourt.

Système d'exploitation

Microsoft® Windows 2000 Server.

Base de données

Microsoft® SQL Server 2000.

Temps de mise en œuvre

30 jours.

FONDIS ELECTRONIC

optimise ses forces de vente et son back office

Pour faire face à sa croissance, l'expert en instrumentation électronique a décidé de refondre sa comptabilité et sa gestion des contacts avec SAP Business One. Objectif : disposer d'une vision plus fine de ses clients et miser sur les technologies standard du marché.

Créé en 1982, Fondis Electronic est l'un des premiers spécialistes de la distribution et de la maintenance d'équipements scientifiques, portables et de laboratoire (instrumentation de mesures et appareils d'analyse). Des équipements principalement destinés aux applications industrielles. “La société a démarré avec une personne, aujourd'hui nous sommes vingt-cinq”, déclare Jean-Pierre Ellerbach, Président-directeur général de l'entreprise. “Notre activité est en pleine croissance et nous comptons plus de 1 500 clients à ce jour, dans des domaines aussi variés que les centres de recherche, les universités, les secteurs de l'avionique, de l'automobile ou encore de l'habitat”.

Comme beaucoup de PME françaises, Fondis Electronic doit faire face à un enjeu de taille : réussir à optimiser ses performances pour pérenniser son développement. “Notre système de gestion et de comptabilité initial relevait d'un développement interne, difficile à maintenir et à intégrer à d'autres applications du marché. De plus, notre outil de gestion de contacts, destiné à nos commerciaux, s'avérait limité. Ces derniers ne pouvaient pas obtenir une

vision claire des prospects à relancer, ni suivre les contrats de maintenance de nos machines. Dans ce contexte, il devenait urgent de revoir notre gestion et d'améliorer l'outil pour notre force commerciale", précise le pdg.

UNE SOLUTION SÉDUISANTE

Courant 2003, la direction mène ses investigations sur une solution possible. C'est par le biais de la société ERT Intégration, distributeur de SAP, que le progiciel SAP Business One leur est présenté. La direction de Fondis Electronic est rapidement séduite par les possibilités qu'offre cet outil. "SAP Business One correspondait exactement à nos besoins : la comptabilité d'abord, mais aussi le CRM, le module production, etc.", constate le pdg. Roland Etienne, Responsable d'ERT Intégration, confirme : "La direction de Fondis Electronic a été littéralement emballée par la solution et a signé très peu de temps après". Conçue pour répondre aux exigences des PME, SAP Business One couvre tous les besoins opérationnels des entreprises. "Cette solution présentait l'avantage d'être simple d'utilisation et complète dans son périmètre fonctionnel", résume Jean-Pierre Ellerbach. Mais au-delà de la solution elle-même, la réputation de SAP a visiblement pesé dans la balance. "Je voulais capitaliser sur un éditeur reconnu pour sa solidité et son professionnalisme", ajoute le pdg. Fondis Electronic et ERT Intégration décident alors de se rendre directement chez l'éditeur pour avoir un aperçu des modules. "A l'issue de cette présentation nous avons signé notre contrat avec ERT Intégration", complète le pdg.

MISE EN PLACE EN UN TEMPS RECORD

Fin 2003, le projet démarre. "Nous avons fait confiance à notre partenaire qui a défini précisément nos besoins. De plus, sa compétence dans le domaine de l'ERP nous a permis de respecter les délais", indique Jean-Pierre Ellerbach. Des délais très courts, puisqu'à peine deux mois plus tard Fondis Electronic bénéficie d'un système d'information flambant neuf ! "Nous avons repris les données, déployé tous les modules

en "big bang" (en même temps, ndlr) et réalisé le transfert des compétences en quelques semaines seulement", résume Roland Etienne. Et d'ajouter : "SAP Business One est la solution de gestion faite pour les PME. Son intégration est aisée et la personnalisation du système d'information requiert juste le savoir-faire du partenaire."

UN PUISSANT OUTIL DE PILOTAGE

"SAP Business One comprend les fonctionnalités vitales de l'entreprise comme la comptabilité, les finances et le CRM, mais aussi des outils d'analyse et de reporting très performants, qui permettent de mieux comprendre notre activité et d'identifier plus finement la rentabilité de l'entreprise", se félicite le pdg.

Facile à utiliser, le progiciel s'appuie sur une interface intuitive dotée de fonctions ergonomiques : "Ces fonctions présentent un avantage indéniable. Un simple cliquer/glisser sur la commande en cours permet de remonter jusqu'à la commande d'achat", précise Jean-Pierre Ellerbach. Mais pour le pdg, la solution présente bien d'autres avantages. "Aujourd'hui, je dispose d'une vision en temps réel de mon stock en magasin, du portefeuille d'affaires et des opportunités de ventes théoriques avec la possibilité de les pondérer. A ce niveau, le progiciel est un puissant outil de pilotage, capable d'intégrer toutes les données concernant les clients, leur historique, etc."

Pour les commerciaux, le progiciel offre également des informations sur les stocks, les prix... ce qui leur permet d'être bien plus réactifs et efficaces en clientèle. Actuellement, les forces commerciales et administratives, soit vingt-cinq personnes, s'approprient leur nouvel environnement de travail. "Augmenter le potentiel de vente, c'est d'abord générer des opportunités qualifiées, ce qui implique de bien connaître ses clients. Le module CRM nous permet de suivre une affaire et de savoir si elle est clôturée ou pas. Les forces de vente bénéficient de toutes les informations disponibles, et cela, même si un commercial est absent", conclut Jean-Pierre Ellerbach.

"SAP Business One est la solution de gestion faite pour les PME. Son intégration est aisée et la personnalisation du système d'information requiert juste le savoir-faire du partenaire."

Roland Etienne, Responsable d'ERT Intégration.