

Témoignage client SAP SAP Business One



“Auparavant, je n’aurais jamais osé téléphoner chez SAP : pour moi, c’était l’éditeur des grands comptes. Aujourd’hui, grâce à la solution PME-PMI SAP Business One, nous avons gagné en productivité.”

Florence Margaron, Responsable administratif et financier

EN BREF

Secteur

Commerce de gros, céréales et aliments pour le bétail.

Site Web

www.margaron.fr

Problématique

- Trouver un système de gestion capable de s’adapter au fonctionnement de l’entreprise.
- Mieux gérer la chaîne d’activité.
- Gagner en productivité.

Solution

SAP Business One

Périmètre

L’ensemble des modules

Bénéfices

- Suivi des commandes et des informations en temps réel.
- Meilleure visibilité sur les paiements.
- Accroissement de la productivité.
- Meilleure gestion de la chaîne des activités.

Partenaire SAP

Orga Buro

Mise en œuvre

6 mois

Nombre d’utilisateurs

18

MARGARON DÉVELOPPEMENT

**optimise la gestion de ses commandes
et accroît sa productivité**

Lassée des progiciels inaptes à répondre à ses besoins, Florence Margaron s’est tournée vers SAP Business One. L’étendue des fonctionnalités a rapidement fait ses preuves et sa navigation, intuitive, a su séduire tous les membres de l’entreprise. Mission accomplie.

“Moi qui m’en sers ici beaucoup plus que quiconque, je peux vous dire que SAP Business One nous fait vraiment gagner du temps !” Dans l’entreprise familiale Margaron, Florence Margaron est Responsable administratif et financier, mais pas seulement : “Je m’occupe aussi de tout ce qui touche à l’informatique. Dans une petite structure comme la nôtre, il n’y a pas de responsable pour chaque service, il faut être polyvalent.” Négociant en alimentation animale, Margaron achète des coproduits aux industriels de l’agroalimentaire pour les revaloriser dans l’alimentation animale. Très concrètement, l’activité de l’entreprise consiste à débarrasser de leurs déchets les usines produisant de la bière, du maïs, des carottes ou encore des haricots en conserve, pour les faire transporter chez des éleveurs. Le plus souvent les coproduits sont revendus en l’état, mais si nécessaire, ils peuvent être légèrement transformés en bout de chaîne de production. Ainsi, pour les déchets issus de la production du maïs, très humides à l’état brut, l’entreprise a investi dans une presse installée directement dans l’usine.



UN BESOIN VITAL DE RÉACTIVITÉ

Le fonctionnement de cette entreprise n'est pas banal. "Notre négoce semble simple", pointe Florence Margaron. "Mais ce qui n'est pas ordinaire dans notre chaîne d'activité, c'est que le décideur est le fournisseur : c'est lui qui déclenche l'activité, en fonction de ce qu'il a à évacuer." Ici, l'amorce de la commande ne se fait donc pas dans le sens habituel, car traditionnellement ce sont les clients qui passent commande au distributeur qui, en fonction des quantités demandées, négocie avec ses fournisseurs. Margaron fonctionne à l'inverse : le fournisseur signale qu'il y a un camion plein à enlever sur son site, il faut le débarrasser immédiatement et trouver un client à livrer sans tarder : "Nous n'avons pas de silo de stockage. Une petite cellule d'entreposage permet de faire tampon, mais elle correspond à l'équivalent d'un camion : c'est très peu. Et hors de question de bloquer la chaîne de production d'un industriel ! Il faut donc enlever les camions au fur et à mesure, être très réactifs."

Florence Margaron a l'habitude de présenter son activité comme un "trépied" composé d'un fournisseur, d'un client et d'un transporteur. "Ce trépied là est difficile à modéliser dans un système d'information standard. Et de fait, aucune des solutions que j'avais pu étudier ne collait réellement à notre besoin." De guerre lasse, une application spécifique est alors développée mais elle fera rapidement sentir ses limites, "en termes de traitement et de suivi de l'information notamment". Expérience infructueuse : la productivité demeure insatisfaisante. Et puis un jour...

J'AI OSÉ SAP !

"Pour tout vous dire, j'étais sur la route des vacances quand j'ai aperçu, dans l'aéroport, une publicité pour SAP Business One. Auparavant, je ne me serais jamais permise de téléphoner chez SAP : pour moi, c'était l'éditeur des grands comptes ! Mais en apprenant que cette solution avait été conçue pour les PME-PMI, je les ai appelés dès mon retour. SAP a alors délégué son distributeur local, Orga Buro, qui nous a rendu visite rapidement". Sur place, l'intégrateur est sensibilisé à la problématique de l'entreprise et propose d'adapter SAP Business One aux besoins de Margaron, car l'outil est fortement paramétrable et modulable.

Grâce à cette nouvelle solution, le travail des dix-huit salariés qui font rayonner Margaron dans toute la France, mais aussi au Benelux, en Italie et en Espagne, est considérablement facilité. "Nous avons des sites nomades et nos commerciaux circulent un peu dans toute la France. Avec SAP Business One, nous sommes tous connectés grâce à Internet. Il n'y a qu'un seul serveur et nous disposons tous des informations en temps réel." Ainsi, les commerciaux peuvent, par exemple, passer leurs commandes où qu'ils se trouvent et en suivre l'intégralité sans aucun problème. Ce suivi était impossible auparavant et

représentait un frein énorme à l'activité. De plus, le recouvrement est simplifié parce qu'il est devenu plus aisé de faire le point sur les règlements des clients. De la comptabilité à la gestion des commandes en passant par la gestion de la relation client (CRM), l'ensemble des modules de l'outil est désormais exploité.

"Il y a toujours une certaine réticence à changer de solution informatique. Mais tout le monde s'est rapidement rendu compte des progrès réalisés."

Florence Margaron, Responsable administratif et financier

UN OUTIL VITE APPRIVOISÉ

Dès sa mise en production, la solution PME-PMI de SAP a déjà montré bon nombre d'avantages. Clarification des données, gain de temps : des atouts qui concourent à l'évidence à une nette amélioration de la productivité. Comment les salariés ont-ils apprécié leur nouvel outil de travail ? "Il y a toujours une certaine réticence à changer de solution informatique. Mais tout le monde s'est rapidement rendu compte des progrès réalisés." Jugée intuitive et conviviale par ses nouveaux utilisateurs, la solution SAP Business One a été apprivoisée en six mois. "Et encore ! Nous ne nous y sommes pas attelés tous les jours." Là aussi, la proximité du partenaire local a permis de former et d'accompagner progressivement les collaborateurs.

"C'est certain, nous sommes plus réactifs", conclut Florence Margaron. "Et je pense que cela va encore s'améliorer dans l'avenir. Pour l'instant, nous collons encore un peu nos habitudes de travail au système. Nous ne sommes pas complètement rodés. Mais notre manière de voir va certainement évoluer car en explorant cette solution nous découvrons sans cesse les nouvelles possibilités qui nous sont offertes."