

Témoignage client SAP SAP Business One



“Nous avons réduit de 80 % les litiges sur les factures et le progiciel SAP Business One accroît notre compétitivité et notre efficacité commerciale en restituant en temps réel des statistiques très fines.”

Gauthier Lugoy, Directeur général de la société Mejix Rexon

EN BREF

Secteur

Vente d'outillage - machines d'équipement d'ateliers

Site web

<http://www.rexon.net>
(site du groupe Rexon)

Problématique

Optimiser la gestion des commandes, faciliter la communication financière avec la maison mère et intégrer des outils de reporting performants.

Bénéfices

- Système de gestion des commandes s'achevant par une dématérialisation des factures conforme aux nouvelles attentes des clients.
- Personnalisation du traitement des commandes
- Meilleure efficacité commerciale

- Communication temps réel des résultats financiers à la maison mère

Partenaire OPTI-ONE

Solution

Progiciel SAP Business One couplé à un système EDI constitué d'une interface développée sous Visual Basic et de l'EAI iBOLT de Magic Software.

Périmètre

Modules : gestion comptable et financière, des ventes, des achats, des stocks et gestion des commandes, incluant une solution d'EDI.

Temps de mise en œuvre

6 mois

Nombre d'utilisateurs

16

MEJIX REXON

adopte un ERP performant et évolutif pour accroître sa compétitivité

Gestion optimisée des commandes et supervision temps réel de l'activité : le progiciel SAP Business One répond aux nouvelles exigences des clients de Mejix Rexon tout en opérant un impact décisif sur sa compétitivité. Cette solution permet aussi à sa principale maison mère, le groupe Rexon, de visualiser en temps réel les résultats financiers de sa filiale.

Filiale des groupes asiatiques Rexon et Fuco, la société Mejix Rexon commercialise une large gamme de machines d'équipement d'ateliers auprès des grandes surfaces spécialisées dans le bricolage. La refonte du système d'information opérée courant 2005 autour du progiciel SAP Business One conjugait trois objectifs. Ce projet a été motivé en premier lieu par le groupe Rexon équipé de mySAP ERP pour faciliter la remontée des résultats financiers de sa filiale.

Le couplage du progiciel avec une solution d'EDI (Échanges de Données Informatisés) développée par son intégrateur SAP optimise par ailleurs la gestion des commandes conformément aux nouvelles exigences des clients. “Nous avons substitué notre ERP vieillissant par une solution moderne et performante afin d'accroître notre compétitivité sur un secteur devenu très concurrentiel”, souligne Gauthier Lugoy, directeur général de la société Mejix Rexon.

FIABILISER L'INFORMATION ET LES PROCESSUS

“Notre ERP sous UNIX déployé il y a plus de dix ans ne permettait plus de garantir la fiabilité de l'information tout en étant difficilement évolutif.” Outre la fiabilité des données induite par l'interaction en temps réel de l'ensemble des postes de l'activité, la solution SAP Business One fiabilise les traitements. “Cet outil implique beaucoup de rigueur dans la saisie des informations et intègre des fonctions autobloquantes qui condamnent tout oubli ou erreur.” Le premier bénéfice immédiat porte sur la gestion des commandes. Ce processus est désormais intégré et automatisé à travers le couplage de SAP Business One avec une solution d'EDI développée par l'intégrateur SAP. “La grande maturité et les compétences très pointues des consultants ont été démontrées tout au long de ce projet complexe.”

UN SYSTÈME EDI PERFORMANT

Le nouveau système EDI comprend une interface développée sous Visual Basic et l'EAI (Enterprise Application Integration) iBOLT de Magic Software. Première étape : l'ensemble des commandes clients transitent par un partenaire EDI web qui les transmet quotidiennement à l'EAI. “Les fichiers sont convertis en objets métier qui intègrent la logique de traitement des commandes dans le progiciel SAP”, décrit le directeur de projet au sein d'OPTI-ONE. L'interface métier entre alors en jeu pour garantir la cohérence des commandes et personnaliser ces traitements. “Cet outil utilise les objets métier pour vérifier la cohérence des commandes avec les conditions commerciales spécifiques à chaque client et les opérations promotionnelles ponctuelles”, confirme le directeur de projet.

Toute inexactitude dans un tarif, une référence produit, ou le non-respect des quantités minimales active une alerte sur l'écran de supervision. “Une fois ce processus de validation achevé, l'interface enregistre les commandes dans SAP Business One, qui dématérialise les factures et les transmet automatiquement aux clients”, poursuit Gauthier Lugoy. Il permet aussi de personnaliser les traitements, notamment concernant la gestion des références produits, spécifique à chaque client. L'interface restitue enfin un récapitulatif hebdomadaire des commandes et ce fichier est transmis au partenaire web qui les convertit en messages EDI pour les clients. “Ce nouveau

système de gestion des commandes répond aux nouvelles attentes de notre clientèle, de l'intégration du processus jusqu'à la facture dématérialisée, mais aussi dans la personnalisation et l'historique détaillé des traitements”, précise Gauthier Lugoy.

SUPERVISION TEMPS RÉEL DE L'ACTIVITÉ

La passerelle avec la plate-forme centrale mySAP ERP de la maison mère permet désormais au groupe Rexon de visualiser en temps réel les résultats de sa filiale. “La présence de Rexon sur les marchés boursiers implique une grande réactivité dans la communication financière et cette passerelle préserve en même temps notre autonomie car elle se limite à la seule consultation des données”, précise Gauthier Lugoy. SAP Business One donne par ailleurs accès à une panoplie complète d'outils de reporting qui se limitaient jusqu'à présent à quelques tableaux de bord consultables au seul format papier. L'impact est double : “Cet outil permet d'évoluer vers une démarche permanente d'optimisation et d'anticiper nos développements futurs en restituant en temps réel nos points forts et nos faiblesses par le biais de statistiques très fines”, insiste Gauthier Lugoy. Quelques clics de souris suffisent en outre pour visualiser l'historique complet d'un client. “Cet outil améliore notre efficacité commerciale et permet de mettre en œuvre une stratégie de vente proactive en restituant de façon précise l'évolution du carnet de commandes de chaque client”, souligne Gauthier Lugoy.

UNE COMPÉTITIVITÉ ACCRUE

Le progiciel SAP Business One a prouvé sa capacité à rendre plus compétitive la société Mejix Rexon. Elle peut en effet se vanter d'être parmi les rares entreprises du secteur à mettre en œuvre les procédures réglementaires relatives à la D3E (taxe d'éco-participation sur les appareils électroniques grand public). “Nous avons intégré ce traitement spécifique dans l'ERP en moins d'un mois”, souligne le directeur de projet d'OPTI-ONE. Le progiciel est opérationnel depuis le début 2006 et les bénéfices sont d'ores et déjà majeurs. “Le progiciel SAP Business One couplé à la solution d'EDI développée pour nous répond aux nouvelles attentes de nos clients sur la gestion des commandes, et accroît notre compétitivité en fiabilisant les traitements et en restituant des clichés temps réel et détaillés de l'activité”, conclut Gauthier Lugoy.