



SECTEUR
Internet

Née en mars 2000, la start-up Avisium, centre d'achats en ligne de produits et services de fonctionnement et outil d'e-procurement pour les petites et moyennes entreprises, a choisi de miser sur mySAP.com pour construire son offre et développer son activité. Mise en œuvre en 4 mois par Kearney Interactive, sa solution lui permet aujourd'hui de se positionner en leader des places de marché horizontales pour les PME-PMI

AVISIUM PLACE MYSAP.COM AU CŒUR DE SA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Mettre à la disposition des petites et moyennes entreprises un centre d'achats en ligne et des outils de e-procurement en mode ASP, pour leur permettre de rationaliser leurs achats hors production, telle est l'idée qui sous-tend la création, en mars 2000, de la start-up Avisium. Une offre qui se double d'une organisation classique : ingénieurs d'affaires pour accompagner les clients, centre d'appel de télé-conseil, de télé-vente et de SAV, réseau d'agents de proximité. Pour démarrer son activité, Avisium a dû mettre en place un système d'information complet couvrant les 3 aspects back-, middle- et front-office : comptabilité et finance, gestion marketing et commerciale (dont des outils embarqués pour les forces de vente), achat et logistique, call-center, gestion de catalogues sur le web et outils transactionnels.

SAP retenu pour la qualité de l'intégration entre back-, middle- et front-office

" Nous souhaitions en outre ouvrir notre plate-forme e-procurement sous 4 mois, " explique Thierry Pollier, Directeur Général et co-fondateur d'Avisium. Baser le système d'information global sur un progiciel intégré s'avère, rapidité oblige, la seule solution envisageable. C'est alors en experts que Thierry Pollier et son associé Thierry Gadou, Président d'Avisium, tous deux anciens directeurs associés chez Deloitte Consulting, choisissent en avril 2000 l'offre mySAP.com. " C'était la seule solution véritablement intégrée du marché. Côté back-office, l'ERP SAP R/3, puissant et abouti, a largement fait ses preuves. Les composants de middle- et de front-office, comme CIC et Internet Sales, étaient certes moins éprouvés, mais nous avions confiance dans la capacité de l'éditeur à les faire évoluer en fonction de nos besoins et à mobiliser des ressources pour notre projet porteur."

*Thierry Pollier et son associé
Thierry Gadou, Président d'Avisium,
choisissent en avril 2000 l'offre mySAP.com.
" C'était la seule solution véritablement
intégrée du marché. »*



A la richesse fonctionnelle, s'ajoute un aspect technique critique, la mise en place d'une architecture capable de traiter un haut volume de transactions, et des contraintes budgétaires. " Ces différents éléments ont beaucoup pesé dans le choix de notre intégrateur, " poursuit Thierry Pollier. " Ainsi nous avons retenu Kearney Interactive non seulement pour ses compétences SAP techniques et fonctionnelles, mais aussi parce qu'il était le seul à combiner une véritable expertise concernant le composant Internet Sales de mySAP.com et sa capacité à indexer une partie de sa rémunération sur la réussite du projet. "

Une mise en production en 4 mois avec Kearney Interactive comme maître d'œuvre

Le projet démarre début juillet 2000, sous la maîtrise d'œuvre de Kearney Interactive, en partenariat avec Alexys France et oXya Consulting, par l'implémentation de la partie back-office, opérationnelle à peine trois semaines plus tard, suivie de la mise en œuvre des composants CIC et Internet Sales.

Mi-novembre 2000, le système passe en production et Avisium démarre son activité : délais comme budget ont été respectés.

Un succès que la start-up attribue à la réactivité, à l'implication et la complémentarité des compétences de haut niveau des différents acteurs.

" Nous avons particulièrement apprécié la qualité d'animation de projet de Kearney Interactive, sa capacité à mener ce dernier de bout en bout, aussi bien dans ses aspects fonctionnels que techniques, et l'efficacité de son chef de projet, " ajoute Thierry Pollier. " Par ailleurs, SAP France, par l'intermédiaire des consultants de eSAP.fr, a joué un rôle critique et efficace de relais auprès des laboratoires de SAP à Walldorf. "

mySAP.com : à la fois outil de pilotage et atout concurrentiel

Aujourd'hui, Avisium a grandi : au bout de 3 mois d'existence son site (www.avisium.com) compte déjà une bonne centaine de clients référencés, qui s'ajoutent aux 300 clients de son réseau indirect.

Ses choix technologiques sont pour Avisium un véritable atout concurrentiel. Ils lui permettent d'offrir aux moyennes entreprises un accès en location aux fonctions de e-procurement de mySAP.com, habituelle-

ment réservées aux grands-comptes. Elles peuvent ainsi accéder à des catalogues personnalisés en ligne et commander, à des prix fortement négociés auprès de fournisseurs référencés par Avisium ou qui leur sont spécifiques, des produits et des services courants : fournitures de bureau, informatique et bureautique, mobilier, voyages, hôtels, voitures de location... Elles disposent d'un extranet personnalisé pour gérer leurs processus d'achat et d'approbation, et d'outils de traçabilité de leurs transactions. Fiable et solide, le système permet de traiter ainsi jusqu'à 20.000 transactions par jour, conformément aux ambitions de croissance d'Avisium, et, benchmark à l'appui, jusqu'à 500 transactions simultanées.

En interne, les collaborateurs qui sont maintenant plus de 50, disposent avec mySAP.com d'un outil de pilotage dont ils apprécient quotidiennement la puissance, la finesse et la rigueur. " L'intégration de tous nos processus de gestion nous permet de bénéficier d'automatismes performants (les commandes approuvées sur la plateforme sont transmises immédiatement aux fournisseurs) et d'une visibilité en temps réel sur notre activité " à chaque commande

" mySAP.com est non seulement au cœur de notre activité, mais aussi au cœur de notre stratégie de développement. Son point le plus fort : sa capacité à s'adapter aux évolutions de notre business model. "

d'un client, nous savons instantanément quelle marge est associée à la transaction, " constate Thierry Pollier.

Une solution qui évolue avec le business model

mySAP.com est non seulement au cœur de notre activité, mais aussi au cœur de notre stratégie de développement. Son point le plus fort : sa capacité à s'adapter aux évolutions de notre business model.

Un point très critique pour Avisium qui, sa vision du marché s'affinant, projette d'étendre dans les six mois son offre pour se positionner aussi comme opérateur de place de marché.

Le composant MarketSet de mySAP.com (issu de l'alliance entre SAP et Commerce One), en cours d'installation, va lui permettre, en effet, d'atteindre un niveau maximum d'interopérabilité avec ses clients, de développer une offre portail clef-en-main, ou encore de s'interconnecter à d'autres places de marché. Autant d'opportunités de croissance que la start-up entend saisir rapidement !

Architecture technique

- Composants : mySAP CRM (Internet Sales, CIC) MarketSet (solution commune SAP/Commerce One) SAP R/3 (FI, CO-PA, SD, MM)
- Nombre d'utilisateurs : 55 en interne, 100 clients référencés sur le site
- Serveurs : HP (hébergés par Oxya)
- Routeurs : Cisco
- Bases de données : Oracle 8i
- Réseaux : Internet et privé (VPN)