



BA2i

UN ERP HIGH-TECH POUR FIDÉLISER ET CONQUÉRIR LES GÉANTS INDUSTRIELS

EN BREF

Secteur

Conception et fabrication de portes souples pour l'industrie

Site web

www.ba2i.fr

Problématique

- Accroître la compétitivité et la notoriété de l'entreprise avec le progiciel SAP Business One édition Be.As.

Bénéfices

- Performances commerciales et qualité de la relation client accrues
- Processus de traitement des commandes jusqu'à la mise en production fiabilisés et accélérés
- Gains de productivité importants
- Reporting commercial complet qui optimise les stratégies de vente et le stock

Partenaire

OPTI-ONE

Solution

SAP Business One édition Be.As intégrant un add-on de gestion de production

Périmètre

Modules – Comptabilité / Finance, Gestion de Production, Ventes, Achats et Stocks

Temps de mise en œuvre

Huit mois

Nombre d'utilisateurs

18



“Le progiciel SAP Business One édition Be.As accroît la performance globale de BA2i et nous permet de nous consacrer pleinement à l'amélioration du modèle fonctionnel, en automatisant l'intelligence métier de notre activité complexe de fabrication à la commande de produits sur mesure.”

Thierry Kraemer,
PDG fondateur de la société BA2i

Depuis l'historique complet de la relation client jusqu'au reporting commercial en passant par l'élaboration du cahier des charges des produits, la fabrication à la commande, la planification et la facturation... le progiciel SAP Business One édition Be.As conjugue pour BA2i des atouts critiques face à la pression concurrentielle exercée par les géants industriels sur la qualité et les délais.

Concepteur et fabricant de portes automatiques rapides pour la maintenance industrielle, BA2i est présent chez tous les plus grands noms de l'industrie. Son offre se décline en deux gammes : « Cadence », des portes à relevage vertical rapide par empilage, et « Profil », des portes à relevage vertical rapide par enroulement. Cette offre produit et le service qui lui est associé font de BA2i, après 15 ans d'existence, l'un des premiers fabricants français de ce type de portes.

Opérationnel depuis avril 2009, le nouveau système SAP Business One édition Be.As concrétise un projet global d'optimisation. En mettant à disposition de chaque service une information qualifiée et en optimisant le processus complexe de fabrication à la commande avec un puissant configurateur, cet outil accroît les performances commerciales, la qualité de la relation client, la productivité et réduit les délais de mise en production. La visibilité détaillée de l'activité et des performances commerciales permet en outre d'optimiser le stock et les stratégies de vente. Objectif : fidéliser une clientèle de prestige et gagner de nouveaux marchés en renforçant la compétitivité et la notoriété de l'entreprise. « Un ambitieux challenge pour lequel a été retenu le progiciel SAP Business One, dont la couverture fonctionnelle complète et la richesse de paramétrage contredisent les préjugés sur la rigidité des produits SAP, souligne Thierry Kraemer,

Témoignage client SAP

Industrie
SAP Business One



PDG fondateur de la société BA2i. Le professionnalisme de la société OPTI-ONE et sa parfaite connaissance des exigences du secteur industriel retranscrites dans son add-on de gestion de production ont également contribué de façon décisive à ce choix technique. »

Professionnaliser la démarche commerciale

La société BA2i fabrique à la commande des produits sur mesure pour des géants industriels dont les priorités se concentrent sur la qualité et les délais. « Chaque commande concrétise une longue et complexe négociation commerciale conduite dans un contexte concurrentiel. » Les commerciaux disposent désormais d'un historique complet de la relation client. Un simple clic permet de visualiser l'ensemble des documents, actions et événements d'un projet. Le configurateur professionnalise en outre leur démarche et fiabilise le processus d'élaboration des produits. Cet outil facilite d'une part la compréhension des produits en restituant au client un modèle de base à partir duquel lui sont proposées des options. « Il garantit d'autre part la conformité des produits en refusant les combinaisons d'options non autorisées », complète Jean-Marc Plumerand, responsable du bureau d'étude et de la fabrication de la société BA2i.

Mise en production des commandes accélérée et fiabilisée

L'autre apport décisif du progiciel SAP Business One édition Be.As concerne l'intégration complète du processus de fabrication à la commande. « Notre système cloisonné engendrait de multiples recopies et rapprochements manuels d'informations qui cannibali-

saient notre temps, et un climat d'urgence permanent qui se répercutait sur la qualité des traitements », insiste Thierry Kraemer. Un simple clic transforme désormais le devis en commande. Puis le configurateur convertit le descriptif produit en nomenclatures adaptées aux spécificités métier du client, « à partir desquelles sont automatiquement réservées les pièces détachées dans le stock », poursuit Jean-Marc Plumerand. Cet outil puissant génère en parallèle les ordres de fabrication et les gammes opératoires qui décrivent le processus de production : affectation des machines, chronologie des opérations, contrôles. « L'ERP permet ensuite de planifier les commandes sur les chaînes de fabrication et achève le processus par l'édition automatique des bons de livraison et des factures », complète Jean-Marc Plumerand. Avec à la clé, une chaîne totalement intégrée qui accélère considérablement les délais de mise en production des commandes tout en condamnant les erreurs.

Vers une démarche qualité permanente

Les responsables opérationnels et la direction disposent par ailleurs d'un reporting complet. Des requêtes pré-paramétrées proposent d'une part les résultats consolidés et les marges : par client, gamme de produit, commercial et par affaire. La visibilité détaillée des performances commerciales devrait d'autre part se répercuter rapidement sur le taux de transformation des prospects. « La synthèse des opportunités en cours, des taux et délais moyens de transformation commerciale, permettent d'optimiser le stock et les stratégies de vente », conclut Thierry Kraemer.

Ind_03 077 (01/10)

© 2010 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