



AVIS D'EXPERT OPTI-ONE & BÖWE SYSTEC

IMPLÉMENTATION SAP BUSINESS ONE: LA CO-CONSTRUCTION, CLEF DU SUCCÈS

*Johann Karczewski, DSI de BÖWE Systemc France
et Bertand Marze, Directeur des Opérations d'OPTI-ONE*



Comment mettre toutes les chances de son côté dans le cadre d'un projet d'implémentation de SAP Business One ? Les réponses, en mode « expertises croisées », de Johann Karczewski, DSI de BÖWE Systec France et de Bertand Marze, Directeur des Opérations d'OPTI-ONE.

Le contexte

C'est au début de l'année 2014 que BÖWE Systec France a lancé un projet d'évolution de son ERP, qui a finalement abouti à une refonte totale de l'outil, comme l'explique Johann Karczewski : « Nous disposions jusqu'alors d'un ERP développé spécifiquement pour notre entité, couvrant l'ensemble de nos besoins : comptabilité, stocks, paie, gestion commerciale et des interventions. Anticipant un arrêt programmé du support pour les modules paie et comptabilité (suite à des changements structurels chez l'éditeur), nous avons dû trouver des solutions logicielles alternatives. » Courant 2015, la réflexion de BÖWE Systec a évolué vers un remplacement de l'ERP, avec en filigrane l'objectif de disposer d'un SI en phase avec les évolutions futures de l'entreprise, ajoute le DSI : « Cette nouvelle dimension donnée à notre projet était notamment liée à un ambitieux programme

visant à doter nos techniciens d'un outil de mobilité ; avec à la clef des bénéfices escomptés en matière de visibilité de l'activité, d'efficacité et de rapidité d'intervention ; et in fine de rentabilité pour l'entreprise. »

SAP Business One, le choix de la performance pérenne

Après une phase d'étude, BÖWE Systec a décidé d'opter pour SAP Business One. « Il s'agissait à nos yeux de la solution idéale, qui allait nous permettre d'évoluer à notre rythme et de façon libre, au gré de l'avancement de nos projets. En plus de sa couverture fonctionnelle et de ses performances reconnues, SAP Business One présente l'avantage d'être une solution résolument souple pour une PME comme la nôtre. En d'autres termes, la première problématique consistait à nous engager dans un processus d'adaptation mutuelle entre l'outil et l'entreprise : notre nouvel ERP devait s'accommoder à nos besoins spécifiques, à l'instar des efforts que l'entreprise allait consentir pour s'approprier l'outil » précise Johann Karczewski. Le projet de refonte de l'ERP prenait également en compte les problématiques de reprises de données et la future mise en place du module de mobilité.

Un partenariat à valeur ajoutée

Parallèlement au choix de l'ERP, BÖWE Systec a décidé de faire appel à OPTI-ONE pour l'intégration de la solution :

*« Dès le premier contact, le courant est très bien passé entre nos équipes et celles de l'intégrateur ; sachant que le **facteur humain** et la qualité des relations sont des éléments déterminants dans un projet de ce type. » déclare Johann Karczewski*



« Au-delà d'une grande expertise de SAP Business One, OPTI-ONE a également apporté **une vraie valeur ajoutée**, en proposant des solutions métiers complémentaires adaptées à notre business, notamment l'add-on de gestion à l'affaire SD-ONE » insiste Johann Karczewski. Des avantages concurrentiels sur lesquels Bertrand Marze met aussi l'accent: « OPTI-ONE est le seul intégrateur **français 100 % dédié à l'ERP SAP Business One** et à son environnement, et ce depuis la création de la société en 2006. Cette expertise unique - reconnue par l'Éditeur - nous confère une capacité d'accompagnement sur-mesure de nos clients, en capitalisant sur les possibilités de personnalisation et de verticalisation métier qu'offre l'ERP. »

Une étroite collaboration

On l'aura compris, les clefs du succès d'un projet d'implémentation sont multiples, mêlant qualités intrinsèques de la solution, savoir faire de l'intégrateur et capacité de l'entreprise à bien définir ses besoins en amont. « Il s'agit vraiment d'arriver à une compréhension mutuelle. Cela nécessite de passer du temps ensemble, sur le terrain, au plus près des utilisateurs ; une étape à ne pas sous-estimer, dès l'élaboration de la proposition commerciale » affirme Bertrand Marze, rejoint par Johann Karczewski: « Nous avons pu compter sur des experts connaissant leur produit sur le bout des doigts, qui ont su nous écouter et comprendre nos besoins, pour nous apporter la réponse adéquate. Avec en outre une très grande réactivité et une forte inventivité de la part des équipes d'OPTI-ONE, lorsqu'il a fallu prendre en charge des correctifs et des développements spécifiques (notamment en matière de reporting et d'EDI) tout en assurant la continuité de l'activité ; et ceci avec un discours de vérité et de transparence de la part de notre partenaire, que nous avons vraiment apprécié. Je tiens aussi à souligner l'importance d'impliquer les utilisateurs dans la démarche ; je pense en particulier à nos deux utilisatrices pilotes (en charge de la comptabilité et de la gestion technique des interventions et des stocks), très investies dans les

phases de formalisation des besoins, de tests, de formation et d'accompagnement au changement (un élément crucial dans notre projet). »

Une vraie pro-activité

Bertrand Marze a la conviction qu'un intégrateur doit se projeter au-delà de la demande initiale, dans le but d'apporter la meilleure réponse à son client. C'est cette logique qui a prévalu à la recommandation d'OPTI-ONE concernant l'adoption de la plateforme technologique SAP HANA.

« Alors que le sujet n'était pas primordial dans notre réflexion initiale, OPTI-ONE a su nous convaincre des bénéfices immédiats et dans la durée (en termes de performances et d'agilité) de la technologie In Memory de SAP HANA »
reconnait Johann Karczewski.

Des premiers résultats prometteurs

Avec dix mois de recul depuis le démarrage opérationnel, SAP Business One a déjà prouvé son efficacité estime Johann Karczewski : « Notre nouvel ERP, enrichi de ses solutions complémentaires (notamment l'add-on SD-ONE) répond déjà à nos attentes en termes de performances, de visibilité du suivi et de la rentabilité des affaires et de reporting. Les bénéfices de l'adoption de SAP HANA ont été immédiats, avec un temps de réponse des requêtes à l'ERP de l'ordre de la seconde et des informations disponibles ainsi en temps réel. Autre point positif : le projet a été mené à bien en respectant quasiment l'enveloppe budgétaire initiale. Forts de ce succès, nous avons décidé d'avancer le lancement du projet mobilité, en capitalisant sur le solide partenariat noué avec OPTI-ONE. C'est à l'issue de la mise en place du module mobilité que nous pourrions mesurer avec précision le ROI de notre projet, sur le plan de la productivité et de la rentabilité. »

BÖWE Systec France est une filiale du groupe allemand BÖWE Systec GmbH, acteur majeur à l'échelle internationale des solutions matérielles et logicielles de traitement de document, de gestion de l'information et de l'automatisation des processus. Fort de plus de 70 ans d'expertise et d'innovation, le groupe est présent dans près de 120 pays sur cinq continents. Créée en 1961, la filiale française fédère plus d'une centaine de collaborateurs, qui mettent leur savoir-faire et leur professionnalisme au service d'une ambition : la satisfaction des clients dans la durée.

OPTI-ONE est le seul intégrateur en France 100 % dédié à SAP Business One et son environnement, premier partenaire SAP Business One à l'échelle hexagonale depuis 2014.

OPTI-ONE est une filiale de MG2S, l'entité regroupant les activités Informatique et Gestion du Groupe M2H. Master VAR SAP pour la France, OPTI-ONE dispose des statuts SAP Gold Partner et SAP Recognized Expertise, attestant des plus hauts niveaux d'engagement et de compétences chez SAP.

