

## INTERCHIMIE

# ALIMENTE LES GÉANTS PHARMACEUTIQUES ET COSMÉTIQUES MONDIAUX

### EN BREF

#### Secteur

Négoce de produits chimiques

#### Site web

www.interchimie.fr

#### Problématique

- Répondre aux exigences des géants pharmaceutiques et cosmétiques en termes de réactivité, de qualité de la relation client et de traçabilité.

#### Bénéfices

- Forte réactivité et souplesse du système d'information
- Gestion des stocks et traçabilité des produits conforme aux réglementations internationales
- Qualité accrue de la relation client
- Profitabilité garantie
- Reporting complet

#### Partenaire

Opti-one

#### Solution

SAP Business One intégrant l'add-on BBA d'Opti-one

#### Périmètre

Modules – Comptabilité / Finance, Ventes, CRM, Achats et Stocks

#### Temps de mise en œuvre

3 semaines

#### Nombre d'utilisateurs

8



**“En automatisant l'intelligence métier spécifique du négoce de produits chimiques et en restituant une information transversale, synthétique et opérationnelle, l'ERP SAP Business One intégrant l'add-on BBA d'Opti-one répond aux exigences des géants pharmaceutiques et cosmétiques qui se concentrent sur la réactivité, la qualité de la relation client et du système de traçabilité.”**

**Stéphane Lapidus,**  
Gérant - Directeur général de la société Interchimie

Maillon critique, l'ERP SAP Business One intégrant l'add-on BBA (Business One Bulletins d'Analyses) d'Opti-one permet à la petite équipe d'Interchimie de se consacrer pleinement à la gestion du service client et au développement de son activité en automatisant l'intelligence métier spécifique du négoce de produits chimiques. Des arguments décisifs pour des géants tels que L'Oréal, Sanofi Aventis ou Shell pour lesquels la réactivité, la qualité de la relation client et du système de traçabilité figurent au premier rang du choix des fournisseurs.

Créée en 1945, la société Interchimie est spécialisée dans le négoce et la distribution professionnelle de matières premières basées sur la chimie. Ses domaines de compétence sont la cosmétique et la pharmacie qui représentent plus de 60 % de son chiffre d'affaires, mais aussi l'industrie, la peinture, les encres, les produits d'entretien et les hotmelts.

Vieillissant et non évolutif, le système d'information a été remis en question en 2005. À la recherche d'un éditeur disposant d'une solide notoriété et de technologies pérennes, la PME a retenu le progiciel SAP Business One intégrant un add-on dédié au négoce de produits chimiques. Outre la couverture fonctionnelle complète, ce choix technique permettait de garantir le support et l'évolutivité du produit à long terme, y compris en cas de défaillance du partenaire ayant développé le module additionnel. Un scénario qui se concrétise courant 2006. En 2008, la société Opti-one adapte son add-on BBA pour répondre aux nouveaux besoins d'Interchimie. « Les innovations portent notamment sur la traçabilité désormais conforme aux dernières réglementations internationales et nous bénéficions de nouveau d'un support et d'un accompagnement performants qui recouvrent des enjeux critiques car notre activité

### Témoignage client SAP

Négoce de produits chimiques  
SAP Business One



sensible ne supporte aucune défaillance du système d'information », souligne Stéphane Lapidus, gérant directeur général de la société Interchimie.

#### Réactivité et souplesse

La PME Interchimie alimente les plus grands groupes industriels pharmaceutiques et cosmétiques mondiaux. « Nous sommes référencés en complément de fournisseurs de grande taille qui ne disposent pas de notre souplesse et de notre réactivité. » Des atouts concurrentiels décisifs auxquels contribue activement le progiciel SAP Business One, en restituant une information transversale, synthétique et opérationnelle. Quelques clics de souris suffisent aux commerciaux pour connaître l'historique complet d'un client (marges par ligne de commande, stock disponible), et pour communiquer des tarifs et des délais fiables. « L'ERP condamne les erreurs de tarification qui se traduisaient par des ventes à perte. » Les stocks sont en effet valorisés en temps réel à partir des coûts fluctuants des matières premières et le progiciel calcule le prix moyen pondéré (PMP) qui garantit la fiabilité des tarifs et, par voie de conséquence, des marges.

Par ailleurs, la solution intègre et automatise la chaîne de traitement des commandes sans aucune ressaisie d'information. L'ERP édite les confirmations de vente, établit les bons de préparation à partir du stock disponible, puis génère les bons de livraison et les factures. Enfin, des alertes sont activées en temps réel si les plafonds de découvert accordés contractuellement à chaque client sont dépassés. Les logisticiens disposent enfin d'un stock fiable détaillant les quantités réservées par client associées à leur

calendrier de livraison. Des informations précieuses qui apportent beaucoup de souplesse et permettent de répondre à des demandes ponctuelles malgré l'absence de stock disponible. « Nous pouvons débloquer un lot de produits réservé et déclencher immédiatement une commande fournisseur pour respecter la date de livraison contractuelle. »

#### Traçabilité conforme aux réglementations internationales

Le nouvel add-on BBA d'Opti-one met en œuvre un système de traçabilité ascendante et descendante conforme aux dernières réglementations internationales. « Les commandes sont enregistrées dans le système à partir du numéro de lot unique attribué à chaque produit entrant dans le stock, et un simple clic de souris permet d'identifier le fournisseur et le client destinataire. » L'ERP complète ce dispositif en éditant des bulletins d'analyse détaillant les caractéristiques des produits.

#### Supervision temps réel de l'activité et des résultats

Stéphane Lapidus dispose d'un reporting complet qui facilite le pilotage de la PME et les prises de décisions stratégiques. L'ERP restitue en effet un rapport quotidien d'activité : livraisons effectuées à J - 1, retards et clients bloqués pour cause de non-paiement ainsi que des tableaux de bord détaillés des résultats – par produit, client, pays et commercial. « Le progiciel SAP Business One intégrant l'add-on BBA d'Opti-one constitue un atout décisif sur un secteur très concurrentiel par sa forte capacité d'adaptation aux exigences des clients tout en garantissant la rentabilité de l'entreprise. »

Ind\_03 069 (07/09)

© 2009 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](http://www.indexel.com)