



## LES LABORATOIRES PROD'HYG S'ASSURENT UNE VISIBILITÉ À TOUS LES NIVEAUX

### EN BREF

#### Secteur

Négoce-distribution-fabrication de produits chimiques

#### Site web

[www.prodhyg.com](http://www.prodhyg.com)

#### Problématique

- Évoluer vers un modèle d'organisation très réactif, optimiser le pilotage des processus et mettre en œuvre un système de traçabilité conforme aux réglementations internationales.

#### Bénéfices

- Forte réactivité et performances commerciales accrues
- Traçabilité des produits conformes aux réglementations internationales
- Profitabilité garantie
- Stocks fiables et production optimisée
- Reporting complet et fiable

#### Partenaire

OPTI-ONE

#### Solution

SAP Business One

#### Périmètre

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

#### Temps de mise en œuvre

4 semaines

#### Nombre d'utilisateurs

12



**“Déployé en moins d'un mois, le système clé en main SAP Business One accroît notre compétitivité, garantit notre profitabilité, et la notoriété mondiale de l'éditeur constitue un atout concurrentiel décisif auprès des géants cosmétiques.”**

Sébastien Coufourier,  
Directeur financier des Laboratoires Prod'Hyg

Abandonner une solution de gestion « maison » au profit d'un progiciel de gestion pré-paramétré ... un tel projet peut paraître colossal à une PME d'une vingtaine de collaborateurs. Et pourtant, accompagné par son partenaire Opti-one, les Laboratoires Prod'hyg n'ont mis qu'un mois à mettre en œuvre SAP Business One, pour une couverture quasi-intégrale de leurs processus. À la clé, traçabilité, réduction des coûts et meilleures performances commerciales.

Derrière les grands noms de l'industrie cosmétique se cachent des laboratoires spécialisés, dont l'expertise se concentre sur les matières premières et l'innovation technique. Fondés en 1947, les Laboratoires Prod'Hyg comptent parmi ceux-ci ... Ils assurent le développement, la fabrication, le négoce et la distribution d'une large gamme de produits cosmétiques, des plus traditionnels aux plus modernes, auprès de géants de l'industrie.

Pour prendre en charge ces processus, les Laboratoires Prod'hyg s'appuyaient jusqu'alors sur une application, fruit de développements spécifiques, qui commençait à donner de sérieux signes de vieillissement et dont personne en interne n'était en mesure d'assurer la maintenance. Sur un secteur ultra-compétitif comme celui de la cosmétique, il n'y a pas de temps à perdre pour procéder à la migration d'un logiciel arrivé en fin de course ...

En 2008, décision est donc prise de remplacer l'outil vieillissant. Une étude comparative est alors lancée entre les différentes solutions de gestion du marché et c'est SAP Business One qui est retenu, et ce malgré les a priori sur la complexité et la rigidité du produit, rapidement levés par le partenaire OPTI-ONE. « OPTI-ONE a largement contribué au succès de ce projet stratégique grâce à sa parfaite maîtrise du progiciel et à sa connaissance de notre secteur d'activité », souligne Sébastien

**Témoignage client SAP**  
Industrie chimique  
SAP Business One



Coufourier, directeur financier des Laboratoires Prod'Hyg. La solution se distinguait en effet de ses concurrentes par sa couverture fonctionnelle (avec pas moins de 95 % des objectifs couverts), et sa rapidité de mise en œuvre, réduite à de simples paramétrages.

#### Processus commerciaux optimisés

Les projets de fabrication de produits spécifiques s'étendent sur plusieurs mois durant lesquels les commerciaux qui les suivent envoient à leurs clients de nombreux échantillons, devis et documents divers. Grâce à SAP Business One, ils disposent aujourd'hui de l'historique détaillé du portefeuille client, de l'ensemble des actions et documents des projets en cours de négociation, pour une meilleure démarche commerciale.

« Processus fiabilisés et accélérés, information qualifiée et transversale, stock et production optimisés, traçabilité conforme aux réglementations internationales ... Autant d'atouts décisifs face à la forte pression concurrentielle exercée par les géants cosmétiques sur la réactivité, la qualité de la relation client et du système de traçabilité. » De plus, en automatisant la synthèse des coûts réels des matières premières, des coûts commerciaux et des coûts de production, la solution fournit des prix de revient fiables.

#### Visibilité accrue pour une meilleure relation commerciale

Du devis à la facturation, l'ensemble des processus est automatisé. La réservation des matières premières dans le stock est déclenchée simultanément et en cas de rupture, le système transmet une demande d'approvisionnement au service achat. Pour les commerciaux, la visibilité temps réel du stock et de la production

facilite considérablement la gestion et le suivi des différents types de commandes.

« Les commerciaux sont en mesure de répondre en temps réel sur l'avancement des fabrications en cours. » Quelques clics suffisent en effet pour visualiser le stock disponible, les approvisionnements en cours et les quantités réservées par client associées à leur calendrier de livraison. Outre la réponse immédiate aux clients sur les délais, cette information fiable et qualifiée permet d'honorer des commandes ponctuelles. « Le système déclenche immédiatement une commande fournisseur pour respecter les dates de livraison contractuelles. »

#### Traçabilité optimale et décisionnel accru

Autre évolution majeure, critique en matière de recherche biologique : la solution garantit désormais à la société une traçabilité conforme aux réglementations internationales en vigueur et à la certification relative aux produits bio. « L'ERP permet d'identifier immédiatement les fournisseurs et clients destinataires d'éventuels produits défectueux et d'éditer les documents officiels destinés aux douanes en cas de contrôle. »

Enfin, SAP Business One intègre des outils de reporting qui permettent à la direction de disposer à chaque fin de mois du chiffre d'affaires consolidé, des marges et des résultats pouvant être déclinés par activité, client, commercial ou produit. « Les commerciaux visualisent en temps réel l'évolution de leurs ventes par client et secteur, et peuvent accéder en quelques clics aux marges réalisées l'année précédente sur la même période, ce qui leur permet d'anticiper les difficultés et de réajuster leur stratégie en fonction de leurs résultats. »

Ind\_03 087 (03/10)

© 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](http://indexel.com) - 01 55 25 25 25 - [www.indexel.com](http://www.indexel.com)