

# Quand **SAP Business One**® booste la productivité du **Group Salamander**.

Group Salamander, filiale d'EPSA Group, est spécialisée dans le conseil en achat et le BPO (Business Process Outsourcing). En 2014, l'entreprise rachète une société utilisant déjà SAP Business-One. Group Salamander choisit alors de conserver cet outil et de le généraliser. Au fil des ans, OPTI-ONE ainsi que la fluidité et la rigueur des outils SAP ont accompagné l'entreprise dans sa croissance. A la clé des gains en productivité d'environ 20 %.

## GROUP SALAMANDER

Lisses – Essonne

<http://www.salamander-group.fr>

## Industrie

Conseil en achat, business process outsourcing (BPO)

## Produits et services

Leader dans le sourcing, l'approvisionnement, l'achat, le négoce, la distribution et la fabrication de produits techniques de niches

## Nombre d'utilisateurs

64 (EPSA Group)

## Chiffre d'affaires

320 K€ (EPSA Group)

## Solutions SAP

SAP Business One

## Avant SAP : quels défis et quelles opportunités ?

- SAP Business One était l'ERP en place d'une société de business outsourcing rachetée en 2014.
- Ils se sont posés la question d'un développement en interne mais ont préféré conserver cet ERP.
- L'entreprise gère toute une « long tail » d'achats des entreprises et le nombre de données à traiter est conséquent : base de données de 50 000 fournisseurs environ.

## Le choix de SAP Business One

- Ils ont fait 2 bascules pour passer de la V7 à la V9 sur les recommandations d'OPTI-ONE et sont passés également sur SAP HANA.
- Atout pour le pilotage, SAP HANA permet d'avoir un accès immédiat à la donnée et d'être beaucoup plus simple dans l'analyse.
- Principe fort de rigueur appliqué à l'outil. Très important notamment pour le BPO.
- Possibilité de conserver le flux d'information du devis à la facture, de ne plus être dans une logique d'écrasement ou de suppression des données.

## Après SAP : quelle valeur ajoutée ?

- Outil customisé pour qu'il corresponde vraiment aux spécificités du métier. Beaucoup de champs particuliers créés spécifiquement et plus de limite dans leur nombre
- Tout a été rationalisé pour que l'interface soit la même indépendamment des particularités des clients.
- A la clé : gains de productivité de 20 % environ.

**“SAP Business One est un ERP capable d'évoluer selon nos impératifs. La solution apporte de la fluidité et surtout une indispensable rigueur ”**

Kevin QUINQUIS, Directeur Technique et Nouvelles Applications – GROUP SALAMANDER – EPSA GROUP

## Partenaire



# 50 000

C'est le nombre de fournisseurs dont les données sont à traiter via l'ERP

# 20%

De gains en productivité

