

Témoignage client SAP SAP Business One



“Je veux optimiser nos chances de réussite. Si la croissance est au rendez-vous et que nous devons nous intégrer avec des partenaires commerciaux ou même capitalistiques, mieux vaut utiliser un ERP connu comme SAP !”

Guy Hédouin, Président-directeur général.

A propos d'Atonis

Secteur

Conception, distribution et vente de produits techniques pour la protection individuelle et collective.

Site web

www.atonis.fr

Problématique

Mettre en place un système de gestion simple, intégré et multi-site, capable d'accompagner Atonis sur ses trois activités et ses quatre sites, et de soutenir sa croissance.

Bénéfices

- Déploiement rapide de la solution.
- Facilité dans l'intégration et le paramétrage du logiciel.
- Grande richesse fonctionnelle et outils puissants.
- Efficacité renforcée des équipes commerciales, administratives et logistiques.
- Meilleure visibilité tant sur les clients que sur les commandes ou les recouvrements.

- Satisfaction client accrue.
- Possibilités avancées de pilotage et de segmentation des activités pour une meilleure analyse de la rentabilité.
- Nette amélioration du taux de rotation et des délais de livraison.

Partenaire

Business Plus.

Solution

SAP Business One.

Périmètre

Comptabilité, gestion de la relation client (CRM), gestion des stocks, administration des ventes.

Temps de mise en oeuvre

6 semaines.

Nombre d'utilisateurs

15.

ATONIS

se donne les moyens de ses ambitions

Avant même de créer son entreprise, Guy Hedouin s'est posé les bonnes questions pour concevoir un système de gestion simple mais puissant, capable d'accompagner la PME sur ses trois activités et ses quatre sites. En choisissant SAP Business One, Atonis mise sur la richesse fonctionnelle du progiciel, mais aussi sur sa capacité d'intégration.

A cinquante-trois ans, Guy Hedouin n'a pas vraiment le profil du jeune entrepreneur. Il y a moins d'un an pourtant, l'ingénieur hydraulicien de formation crée son entreprise après trente ans passés à différents postes - dont la direction générale - dans un important groupe d'équipements de protection individuelle. "C'est tout simple", résume le Pdg, "j'ai eu envie d'une nouvelle aventure, avec un projet me donnant le sentiment d'être maître à bord."

UNE ACTIVITÉ TRIPLE ET MULTI-SITE

Baptisée Atonis, l'entreprise naît avec la complicité d'une équipe d'amis, aujourd'hui à la fois actionnaires et opérationnels. D'emblée, la jeune PME cumule trois activités sur quatre sites : la distribution d'équipements de protection individuelle, la conception et la vente de gilets pare-balles, et la vente de tentes et abris. Tous produits très techniques : "Nous avons rencontré l'inventeur d'un système innovant d'abris modulaires qui se déploie facilement et peuvent couvrir très vite des surfaces

importantes. Séduits, nous avons décidé d'acquérir la licence d'exploitation exclusive de ce brevet", précise Guy Hédouin.

Avant même de créer Atonis, l'équipe fondatrice s'était interrogée sur le meilleur système d'information à adopter. Un choix pas forcément évident, car la solution devait être simple et intégrée, mais aussi multi-site. "Bien sûr, j'avais pensé à l'ERP", se souvient le Pdg, "mais celui que j'avais connu dans mon ancienne vie s'était avéré complexe et coûteux. Je connaissais SAP, mais j'en avais aussi une image très compliquée. Quand la société Business Plus m'a parlé de SAP Business One, j'ai d'abord eu une réaction hostile. Mais j'ai très vite été convaincu à l'occasion de la présentation du produit à l'automne dernier." De plus, c'est aussi pour voir plus loin que Guy Hédouin a finalement retenu SAP Business One : "Je veux optimiser nos chances de réussite. Si la croissance est au rendez-vous et que nous devons nous intégrer avec des partenaires commerciaux ou même capitalistiques, mieux vaut utiliser un ERP connu comme SAP !"

Séduite par la richesse fonctionnelle du progiciel et sa simplicité, Atonis confirme son choix fin octobre 2003. Devenir une des premières sociétés utilisatrices du nouveau progiciel de SAP n'a pas effrayé l'entreprise : "Le risque était mesuré, car la réputation de SAP n'est plus à faire et le produit déjà éprouvé", note Guy Hédouin. "La relation de confiance établie avec Business Plus a fait le reste."

UNE BASE PRODUITS COMPLEXE

Sur le plan fonctionnel, les attentes d'Atonis couvraient bien sûr la comptabilité et le commercial, mais surtout la gestion de la relation client (CRM). "Avec SAP Business One, on a tout ce qu'il faut en temps réel : reporting sur la prospection, les ventes... le tout avec une navigation très simple", se réjouit le Pdg d'Atonis, qui anticipe une très bonne visibilité, tant sur les clients que sur leurs commandes ou le recouvrement. La facilité d'implémentation de SAP Business One a également

guidé le choix d'Atonis. "Avec un paramétrage extrêmement simple pour des fonctionnalités aussi puissantes, le progiciel de SAP est sans aucun doute la meilleure solution", confie Guy Hédouin.

Démarrée en décembre 2003, la mise en œuvre de SAP Business One se déroule sans encombre. Elle débute par une phase d'analyse des besoins de trois jours menée par Dominique Génin, associé chez Business Plus : que veut-on faire du progiciel ? Quelles informations veut-on en tirer et

sous quels formats ? Comment gérer une base produits complexe (plusieurs tailles, couleurs ou conditionnements possibles pour un même article) ? Suite à cette analyse, deux semaines de paramétrages débouchent sur le passage en production de l'application. Au total, le projet n'aura donc duré que six semaines !

"Avec SAP Business One, je m'attends à une nette amélioration du taux de rotation et des délais de livraison, et, par ricochet, de la satisfaction de nos clients".

Guy Hédouin, Président-directeur général.

POUR AUJOURD'HUI ET POUR DEMAIN

Fort de sa nouvelle solution, Guy Hédouin voit l'avenir d'Atonis avec optimisme et détermination. Les bénéfices attendus sont nombreux et concernent autant le quotidien des collaborateurs que la stratégie à plus long terme de l'entreprise. Formées notamment grâce à des modules de démonstration et de simulation, les équipes découvrent avec SAP Business One une efficacité nouvelle, qu'il s'agisse des commerciaux, de l'administration des ventes ou de la gestion des stocks et du magasinage. "Je m'attends à une nette amélioration du taux de rotation et des délais de livraison et, par ricochet, de la satisfaction de nos clients", indique le Pdg.

Outre la facilité d'intégration du progiciel, Guy Hédouin mise également sur les possibilités avancées de pilotage et de segmentation de l'activité offertes par SAP Business One, pour identifier et analyser la rentabilité de l'entreprise. Sans oublier l'essentiel : "L'informatique n'est qu'un outil ! C'est l'information rendue, sa facilité d'accès et le format de restitution qui font toute la différence." Des principes qui cadrent bien, visiblement, avec le système d'information flambant neuf de l'entreprise.