

Témoignage client SAP SAP Business One



“Ce progiciel a vraiment changer notre façon de travailler ! Beaucoup plus pratique et plus compréhensible que notre ancien système, il nous permet de contrôler de plus près nos dépenses et suivre l'évolution de notre chiffre d'affaires.”

Bernard Zenou, Pdg

EN BREF

Secteur

Conception de compresseurs et de pompes à vides adaptés pour les hôpitaux et l'industrie.

Site Web

www.novair.fr

Problématique

Mettre en place un système de gestion simple et performant, intégrant un module de gestion de la relation client.

Solution

SAP Business One

Périmètre

Finances, administration des ventes, CRM, gestion de la production, gestion des achats, gestion des stocks, gestion des services et SAV.

Mise en œuvre

3 mois

Bénéfices

- Déploiement rapide de la solution.
- Efficacité renforcée des équipes commerciales, administratives et logistiques.
- Meilleure visibilité de la planification prévisionnelle.
- Meilleure visibilité sur les clients et les commandes.

Nombre d'utilisateurs

11

Partenaire SAP

ERT Intégration

NOVAIR

renforce sa gestion commerciale avec SAP

Pour gagner en productivité et aller plus loin dans sa gestion de la relation client, Novair a décidé de refondre son système d'information avec SAP Business One. Objectif : profiter d'une solution plus moderne, dotée de fonctions de CRM éprouvées.

“Il y avait urgence ! Notre gestion commerciale devenait complètement obsolète.” Début 2004, l'entreprise Novair, son Pdg en tête, dresse un constat alarmant du système d'information, alors en fin de course. “Développée dans les années 1980, l'application ne répondait plus à nos attentes et s'avérait difficile à maintenir. Pour y faire face, nous avons pris la décision de nous doter d'un progiciel ERP adapté à nos besoins”, résume Bernard Zenou, le patron de cette PME de 20 personnes pour quelque 4 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Spécialiste depuis plus de vingt ans de l'air comprimé et du vide, en particulier pour des utilisations dans les technologies de pointe, Novair conçoit et fabrique des compresseurs et des pompes à vides pour le secteur hospitalier (générateurs d'oxygène, centrales d'air comprimé médicales...) et pour l'industrie. “Nous travaillons exclusivement pour les professionnels de ce domaine. En Europe, y compris à l'Est, mais aussi plus loin, avec le Moyen Orient ou l'Afrique du Nord”, détaille le dirigeant.

PROFESSIONNALISER LA GESTION DE LA RELATION CLIENT

Pour rédiger son cahier des charges, l'entreprise fait appel à une SSII. Puis elle lance un appel d'offres sur une place de marché électronique. "Nous avons reçu plusieurs réponses potentiellement intéressantes. Mais après avoir étudié chacune d'entre elles, c'est SAP Business One qui a été retenue. Nous avons été séduits par sa richesse fonctionnelle et sa simplicité au cours d'une démonstration", ajoute Bernard Zenou. "Cette solution présentait le meilleur compromis fonctionnel, en particulier au niveau des possibilités du module de CRM. Jusqu'à présent, nous ne possédions pas d'application pour gérer la relation client. Notre système précédent dissociait les commandes des offres, établies à partir d'un simple traitement de texte. Dans ces conditions, difficile d'obtenir une visibilité globale sur notre clientèle et ses attentes. En outre, nous souhaitions appuyer sur un éditeur dont la pérennité serait acquise. Et celle de SAP n'est plus à démontrer !"

DOUBLE COMPÉTENCE

Pour mettre en place SAP Business One dans l'entreprise, la direction de Novair fait appel à la société ERT Intégration, partenaire de l'éditeur. "Cette SSII dispose d'un réel savoir-faire autour de la solution, qui s'appuie sur une double compétence technique et fonctionnelle de ses consultants. Un atout important pour comprendre notre métier", argumente le chef d'entreprise. Roland Étienne, Pdg d'ERT Intégration, confirme : "Notre valeur ajoutée réside effectivement dans l'expertise acquise par nos équipes dans les domaines métier de nos clients. Pour la mise en œuvre des ERP, nous avons développé une méthodologie dédiée à la conduite de projets et à l'accompagnement du changement. De l'expression des besoins à la mise en production, nous avons retenu le schéma le plus adapté au contexte de Novair afin de lui garantir le respect du budget et des délais."

TROIS MOIS TOUT COMPRIS

Pour démarrer l'exercice fiscal avec le nouveau progiciel de gestion, la direction de Novair anticipe une bascule vers SAP Business One avant le 3 janvier 2005. Un objectif ambitieux mais atteint : "La mise en œuvre de la solution s'est passée très vite, en trois mois seulement ! Un délai record qui a surpris

tout le monde ici. Au sein de notre entreprise, c'est d'ailleurs une vraie petite révolution car chacun a dû s'adapter à ce nouvel outil de travail. Mais ERT Intégration a tenu ses engagements", se félicite Bernard Zenou. Dès le démarrage, les modules Finances, Contrôle de gestion, Ventes, Achats et CRM sont déployés en "big-bang" (tous en même temps). Les données de l'ancien système sont rapatriées et la mise en œuvre s'effectue sans encombre. "Pour ne pas perturber les utilisateurs, nous avons dans un premier temps limité les fonctionnalités du produit" précise Roland Étienne. "Il faut saluer l'implication de la direction générale et celle des utilisateurs dans la mise en œuvre de la solution. Dans une PME telle que Novair, en effet, il n'est pas toujours très facile pour les salariés de s'impliquer sur un nouveau projet tout en continuant à s'investir dans leur travail au quotidien. Mais le résultat est payant et si le projet est un franc succès, c'est aussi grâce à eux."

UN PRODUIT UNIQUE POUR TOUTE L'ACTIVITÉ

Qu'il s'agisse de recherche d'informations, d'analyses ou d'états de reporting, Novair bénéficie aujourd'hui d'une solution unique capable de couvrir l'ensemble de ses activités. "Le progiciel se révèle conforme à nos exigences. Nous disposons désormais d'une visibilité globale et précise sur nos activités", confirme

Bernard Zenou. Pour le Pdg de Novair, "les fonctionnalités CRM de SAP Business One permettent d'organiser et de gérer efficacement toutes les informations en rapport avec les clients : leurs profils, les contacts, l'historique des activités, la planification des relances commerciales... sans oublier le suivi des opportunités d'affaires. En disposant en temps réel des possibilités de vente et du suivi de notre marge, nous avançons avec une meilleure visibilité pour la planification prévisionnelle." Satisfaits de leur nouvelle solution de gestion, Bernard Zenou et son équipe découvrent petit à petit la richesse fonctionnelle de SAP Business One. "Ce progiciel a vraiment changé notre façon de travailler ! Nous sommes épatés par la performance et l'efficacité du produit. Beaucoup plus pratique et plus compréhensible que notre ancien système, nous pouvons désormais contrôler de plus près nos dépenses et suivre l'évolution de notre chiffre d'affaires."

"La mise en œuvre de la solution s'est passée très vite, en trois mois seulement ! Un délai record qui a surpris tout le monde ici."

Bernard Zenou, Pdg