



AVESTA

DOPE SA COMPÉTITIVITÉ AVEC UN ERP FIABLE ET PERFORMANT

EN BREF

Secteur

Distribution d'équipements pour le transport.

Problématique

Substituer le système d'information cloisonné et peu fiable par un ERP performant pour répondre à la croissance rapide de l'activité.

Bénéfices

- Fiabilité des données, des processus métier et des stocks.
- Travail simultané de l'ensemble des services sans altération des performances de l'ERP.
- Efficacité commerciale et qualité accrues de la relation client.
- Gestion du SAV intégrée et automatisée.
- Reporting complet.
- Statistiques détaillées des réparations.
- État des commandes, livraisons et factures pour les fournisseurs.
- Reporting analytique qui facilite le pilotage et les prises de décision stratégiques.
- Réduction des coûts administratifs.

Partenaire

ERT Intégration

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules - Comptabilité / Finance, Ventas, Achats et Stocks, S.A.V.

Temps de mise en oeuvre

3 mois

Nombre d'utilisateurs

22



“L'ensemble de nos services interagissent désormais en temps réel via l'ERP SAP Business One, qui restitue un reporting complet et performant avec à la clé une réactivité et une efficacité commerciale accrues, qui constituent des atouts critiques face à la pression exercée par les distributeurs sur les délais et la qualité de la relation client.”

Laurent Marcerou, Directeur général de la société Avesta

Pour répondre à la croissance rapide de son activité, Avesta a substitué son système d'information cloisonné et peu fiable par une solution intégrée de dernière génération. Retenu à l'issue d'une étude comparative, le progiciel SAP Business One offrait le meilleur rapport fiabilité-performances-prix tout en se démarquant par la qualité de son reporting et sa facilité d'utilisation.

Société de distribution d'équipements nomades, Avesta propose des produits à la pointe de la technologie pour les secteurs du transport routier, maritime et de l'aviation légère. Créée en 2001, l'entreprise représente plus d'une dizaine de fabricants dont elle diffuse les produits via la grande distribution et son réseau de revendeurs spécialisés. Avec plus de 400 000 solutions TomTom commercialisées chaque année, Avesta est notamment le premier distributeur français du leader européen des systèmes de navigation routière par satellite (GPS). La croissance rapide de l'activité a motivé la refonte du système d'information en 2006. Un projet stratégique pour lequel a été retenu le progiciel SAP Business One à l'issue d'une étude comparative des principales solutions intégrées du marché. « L'ERP de SAP offrait le meilleur rapport fiabilité-performances et ces qualités ont été parfaitement démontrées durant les deux premières années d'exploitation de l'outil » souligne Laurent Marcerou, directeur général de la société Avesta.

Traitement des commandes intégré et automatisé

Amplifiées par la montée en charge rapide de l'activité, les carences de l'ancien système d'information ont conduit la direction d'Avesta à se doter d'une solution intégrée de dernière génération. Le premier apport décisif de l'ERP SAP Business One porte en effet sur une couverture fonctionnelle complète et intégrée. À

Témoignage client SAP

Commerce de Gros
SAP Business One



commencer par le traitement quotidien de la centaine de commandes réceptionnées par e-mail, Internet et par fax. Suite à leur enregistrement, le progiciel vérifie si les produits sont disponibles en stock puis automatise l'édition des bons de livraison, des factures, et le processus s'achève par l'enregistrement comptable des commandes à l'issue du paiement des clients. « Les ordres de livraison sont transmis à l'entrepôt logistique et le stock est mis à jour en temps réel. » Outre les gains de temps, les commerciaux disposent ainsi d'un stock disponible fiable à 100 %, qui accroît leur efficacité et la qualité de la relation client. « Le progiciel SAP dynamise par ailleurs les ventes promotionnelles en restituant un état hebdomadaire et détaillé de notre stock constitué de 800 références qui permet d'identifier les produits invendus. »

Gestion performante du SAV

Autre processus métier critique désormais intégré et automatisé : la gestion du SAV. « Nous traitons une moyenne de 200 appels de service par jour. » Le technicien saisit un numéro de « retour matériel » dans l'ERP qui génère une fiche transmise automatiquement au client par e-mail au format PDF. Le produit défectueux est ensuite retourné par le client avec cette fiche d'identification et enregistré dans le stock SAV. Une fois le produit réparé, le technicien établit un rapport détaillé de la panne dans l'ERP qui édite le document et déclenche un ordre de livraison. « Ces rapports sont insérés dans les colis d'expédition des clients. » Le lien avec le module de gestion des ventes permet par ailleurs aux commerciaux de répondre en temps réel sur l'état d'avancement de la réparation et l'origine de la panne. Un

environnement intégré valorisé par la qualité de l'ergonomie sous Windows qui facilite son appropriation et son utilisation à travers une navigation intuitive.

Un reporting complet

L'ERP SAP Business One restitue par ailleurs un reporting complet et performant. Il permet d'une part de répondre aux nouvelles exigences des fournisseurs qui souhaitent des états détaillés des commandes, livraisons et factures. D'autre part, quelques clics suffisent pour éditer des statistiques détaillées des réparations qui permettent aux fabricants d'être très réactifs en cas de problèmes récurrents sur un produit. Une simple requête permet enfin de consolider les ventes et de décliner les résultats et les marges par période, ligne de produits, fournisseur ou commercial.

Accompagner la croissance rapide de l'activité

Promesses tenues : l'ERP SAP Business One a démontré sa parfaite fiabilité et de très bonnes performances : « Aucun incident ni dysfonctionnement ne s'est produit depuis la mise en production de l'ERP en juillet 2006 et le travail simultané des 25 collaborateurs n'altère aucunement les temps de réponse et les délais de traitement des processus métier. » Le succès de ce projet de refonte résulte par ailleurs en grande partie de la qualité d'expertise du partenaire ERT Intégration et des compétences très pointues de ses consultants. « La fiabilité des processus métier et le reporting complet et performant conjuguent des atouts décisifs sur un secteur très concurrentiel, et l'ERP SAP Business One permet de répondre à la croissance rapide de notre activité. »

Ind_03 055 (05/08)

© 2008 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