



EN BREF

Secteur
Industrie

Site web
www.bott.fr

Problématique
Migrer vers l'ERP Groupe et conserver les besoins spécifiques de l'entité française

Bénéfices

- Gains de temps
- Meilleure visibilité sur le pilotage de l'entreprise
- Echanges simplifiés au sein du groupe
- Processus mieux maîtrisés
- Autonomie des collaborateurs
- Information plus accessible

Solutions
· SAP Business All-in-One

Périmètre
Système complet de gestion

Délai de mise en œuvre
9 mois

Nombre d'utilisateurs
15 (en France)

“Belle aventure humaine, la migration vers SAP Business All-in-One s'est traduite par de nombreux bénéfices dont une plus grande rigueur dans nos processus de gestion, des gains de temps significatifs et plus d'autonomie pour les utilisateurs.”

Philippe Chagnet,
Directeur général de Bott France

Créée en 1930, Bott s'est spécialisée dès ses origines dans la fabrication de mobiliers techniques de qualité destinés à l'équipement des postes de travail et des véhicules utilitaires. Avec des centres de production implantés en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Hongrie, le groupe allemand est l'un des tous premiers fabricants européens avec un chiffre d'affaires d'environ 80 millions d'euros en 2011. Position d'ailleurs renforcée en 2008 avec l'acquisition de sa filiale française, anciennement détenue en partie par Manutan. Petite structure de 15 collaborateurs travaillant avec un réseau de partenaires répartis à travers l'Hexagone, Bott France était équipée d'une solution de gestion hébergée sur AS/400 au moment du rachat. Dans un souci de cohérence, elle décide fin 2008 de migrer vers SAP Business All-in-One, outil mis en œuvre par la filiale anglaise et qui, à terme, sera également déployé par l'ensemble du groupe. “En d'autres termes, reconnaît Philippe Chagnet, directeur général de Bott France, si la migration était initialement contrainte, avec le recul, nous sommes ravis de cette évolution qui s'est traduite par de nombreux bénéfices.”

Déploiement par duplication du système anglais

En adoptant la solution mise en œuvre par l'entité anglaise, Bott France espérait gagner un temps précieux en copiant tout simplement les paramétrages des processus et les développements effectués outre-Manche. Dans les faits, l'opération de duplication n'a été que partielle. “Nous avons en effet pris le temps d'analyser ce qui avait été fait en Grande-Bretagne et nous nous sommes aperçu que, pour des raisons purement comptables et réglementaires spécifiques à la France, nous ne pouvions reprendre la partie financière. Sur cet aspect, nous sommes donc repartis de zéro. Nous avons également noté des différences dans notre façon de travailler autour de quelques processus, dont le calcul automatique des commissions des commerciaux ou encore des remises clients qui ont dû être

itelligence

Témoignage client SAP
Industrie
SAP Business All-in-One



adaptées. Certains, tel le calcul des remises, ont d'ailleurs été repris par l'entité anglaise, nos règles de gestion étant plus élaborées dans ce domaine. Concrètement, la migration ne s'est pas limitée à un simple 'copier-coller.'"

L'entité française a choisi de se faire accompagner dans son projet par intelligence, partenaire SAP qui avait mis en œuvre SAP Business All-in-One en Grande-Bretagne. L'enjeu du projet était ainsi de concevoir une solution de gestion qui réponde aux contraintes réglementaires et aux besoins métiers de Bott France, tout en s'intégrant avec la solution Bott UK. Une communication régulière entre l'équipe projet française et le responsable anglais pilote du projet pour la France, a permis de concilier les intérêts de chaque entité. L'implication de l'équipe projet, des collaborateurs de Bott France et la disponibilité du responsable anglais ont permis de mettre en œuvre la solution en neuf mois. "Nous sommes une petite structure et il n'a pas toujours été simple de conduire un projet de cette ampleur tout en assurant nos activités. De plus, évoluer d'un système sous AS/400 vers une solution sous Windows n'a pas manqué de soulever quelques problèmes d'adaptation", se souvient Philippe Chagnet.

De nombreux bénéfices : gains de temps, autonomie, rigueur ...

Pour passer ce cap difficile, Bott France n'a pas lésiné sur l'accompagnement du changement, impliquant ses collaborateurs à chaque étape du projet. "C'est avant tout une belle aventure humaine, se remémore Philippe Chagnet. Nous avons écouté, sensibilisé, formé ... des gens

naturellement inquiets, et nos efforts ont été payants. Typiquement, autrefois seulement deux personnes maîtrisaient le système. Aujourd'hui, chaque collaborateur de Bott France est autonome et travaille directement avec l'ERP. Nous avons gagné en autonomie, la souplesse et la simplicité de SAP Business All-in-One ayant contribué à cette évolution." Grâce à une interface développée entre l'ERP et l'outil de modélisation en 3D des équipements utilisé par Bott France pour établir des devis chiffrés, la société gagne également un temps considérable sur l'établissement des commandes : les données du logiciel de modélisation sont injectées directement dans l'ERP après acceptation du devis par le client. Au passage, ce dialogue entre les deux outils contribue à une diminution des risques d'erreur liées aux ressaisies manuelles. La migration a aussi favorisé une remise à plat des processus métiers et des fichiers clients, produits, etc., la société ayant profité de la migration pour nettoyer ses bases avant la reprise des données. "SAP Business All-in-One impose une discipline et de la méthodologie qui laissent peu de place aux erreurs de gestion, là où notre ancien système pouvait s'accommoder de données plus ou moins cohérentes. En d'autres termes, nous avons gagné à tous les niveaux avec cette migration, y compris sur la visibilité grâce notamment aux tableaux de bord et à l'accessibilité des informations", conclut le directeur général de Bott France.

Ind_03 123 (06/12)

© 2012 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