ONDULYS
MET L'ACCENT SUR LA TRANSPARENCE AVEC SAP BUSINESS ONE

EN BREF

Secteur
Industrie

Site web
B to C : www.ondulys.fr
B to B : http://ecommerce.ondulys.com/

Problématique
Remplacer sa solution de gestion commerciale par un ERP qui prenne en charge les processus liés au négoce tout en offrant la flexibilité nécessaire à l'intégration d'un extranet client.

Bénéfices
- Fluidité de l'accès à l'information
- Sécurisation accrue des processus de validation
- Augmentation de la productivité de l'ordre de 25 %
- Possibilités de développement offertes par la solution

Partenaire
Grita

Solution
SAP Business One

Périmètre
Facturation, Achats / Approvisionnements, Ventes, Gestion des stocks, Comptabilité

Temps de mise en œuvre
6 mois

Nombre d'utilisateurs
17

Ondulys créateur de valeur

"Au global, la solution nous permet déjà de constater un accroissement de la productivité de l'ordre de 25 %."

Francisco Moreno,
DSI de Ondulys

Pour garantir à ses équipes comme à ses clients une parfaite visibilité sur ses données, Ondulys a mis en œuvre SAP Business One. Filiale du groupe VPK, la société est spécialisée dans l'ondulation et la transformation d'emballages en carton. De la création de plaque ondulée à la récupération de vieux cartons dans une logique de dépollution fidèle au respect de l'environnement, Ondulys est présent tout au long du cycle de vie des emballages carton. La société emploie à ce jour 1 200 collaborateurs et a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros.

Un outil métier, déployé sur l'ensemble des sites de production, assure la gestion des machines outils. En parallèle, la société Référence opère toutes les activités de négoce de Ondulys, à savoir l'intégralité des fonctions liées à la vente de carton (plaques ondulées, cartons à façon), les outils (cutters, scotchs ...), jusqu'à la chaîne de conditionnement conçue spécifiquement par rapport aux contraintes des clients. Pour cela, Référence exploitait jusqu'ici un ERP spécifique, dédié aux processus liés au commerce du carton.

Sécurisation et couverture fonctionnelle à un prix défiant toute concurrence

Courant 2008, l'éditeur de cet ERP annonce sa décision d'en interrompre la maintenance. Ondulys profite de cette occasion pour se mettre en quête d'une nouvelle solution qui permette d'envisager la création d'un extranet destiné aux clients. Objectif : leur permettre de passer et de suivre leurs commandes en temps réel. Si différents outils sont alors étudiés, SAP Business One se distingue rapidement sur différents plans. Avant tout, il correspond parfaitement aux méthodes de travail en vigueur chez Ondulys. Par rapport aux autres outils du marché, il offre une sécurisation supérieure au niveau du flux de saisie des données : « Concrètement, rien n'est définitivement validé sans un dernier contrôle préalable, ce qui permet de réduire le risque d'erreur », précise Francisco Moreno, DSI de Ondulys. Par ailleurs, SAP Business One intègre en natif la plupart des fonctionnalités listées par Ondulys comme essentielles à la gestion de ses activités de négoce : achats, ventes,

facturation, gestion des stocks en flux tendus … Enfin, c'est l'argument financier qui a achevé de faire pencher la balance en faveur de SAP Business One : « La maison mère n'avait alloué au remplacement de l'ERP qu'un budget limité. La solution qui serait retenue ne devrait donc pas nécessiter trop de développements », souligne le DSI.

Une mise en œuvre assurée dans le respect des délais et du budget

C'est en accord avec l'ensemble des utilisateurs clés issus des différents services de l'entreprise que la solution SAP Business One est définitivement élue. En charge du projet de migration, Olivier Chaucheprat se met alors en quête d'un partenaire intégrateur. La société Grita est retenue pour assurer la mise en œuvre de la solution sur l'ensemble des processus (production mise à part) et le projet démarre en mai 2009 pour une mise en production seulement six mois plus tard, soit le 1er novembre.

La méthodologie de déploiement impliquait une estimation préalable des coûts de mise en œuvre, de développements et du retour sur investissement. « À ce jour, tous les indicateurs sont au vert : aucun dépassement de budget n'a été constaté, et ce grâce à une collaboration efficace entre nos équipes et notre partenaire Grita, qui a conduit le projet dans le respect du budget et des délais », se félicite Francisco Moreno. La mise en œuvre, en mode « suivi de projet », a permis de former cinq utilisateurs clés qui ont ensuite assuré le transfert de compétences auprès des autres utilisateurs. En parallèle, ces derniers disposent de toute la documentation nécessaire relative à l'utilisation de l'outil.

Une productivité en hausse de 25 %

Entre le personnel administratif, la comptabilité, l'administration des ventes et les commerciaux, 17 collaborateurs utilisent aujourd'hui la solution au quotidien. Désormais, ils accèdent de manière plus fluide à davantage d'informations. « Au global, la solution nous permet déjà de constater un accroissement de la productivité de l'ordre de 25 % », révèle le DSI. Par exemple, le suivi des délais de livraison nécessitait auparavant de passer plusieurs appels téléphoniques et exigeait des ressaisies multiples. Aujourd'hui cette tâche se voit largement simplifiée, toutes les informations étant désormais accessibles via un outil unique.

« Nous apprécions la souplesse qu'offre la solution. Elle a permis à notre partenaire Grita de développer des fonctionnalités propres à notre métier, comme le crédit de contrôle pour vérifier en temps réel la solvabilité des clients et surtout la mise en place de l'extranet », souligne Francisco Moreno. Le fait de disposer d'un maximum d'informations en temps réel a modifié radicalement le mode de fonctionnement de la société. Les dossiers clients peuvent désormais être suivis de A à Z. Et pour offrir à nos clients la même visibilité dont disposent désormais nos équipes, l'extranet B to B, directement intégré à SAP Business One, devrait être en ligne d'ici la fin de l'année.

www.sap.com/france/contact

Ind_03 100 (02/11)
© 2011 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

grita INNOVEZ EN TOUTE SERENITE