



## SOLAIREDIRECT

POURSUIT SA CROISSANCE RAPIDE  
AVEC UN PUISSANT SYSTÈME INTÉGRÉ

### EN BREF

#### Secteur

Énergie / Opérateur français en électricité solaire photovoltaïque.

#### Site Web

[www.solairedirect.fr](http://www.solairedirect.fr)

#### Problématique

Accroître la compétitivité et accompagner la forte croissance de l'entreprise avec un ERP complet, puissant et évolutif.

#### Bénéfices

- Fiabilité de l'information
- Productivité
- Intégration et optimisation de l'ensemble des processus métier
- Qualité des projets accrue
- Achats optimisés et stocks réduits
- Réduction des coûts : internalisation du poste financier sans augmentation de personnel

#### Partenaire

SOA People France

#### Solution

Solution préconfigurée Ready-to-B basée sur le progiciel SAP Business All-in-One

#### Périmètre

Modules Comptabilité, Finance, Ventes, Stocks, Achats, Contrôle de gestion, Gestion de projet

#### Temps de mise en œuvre

5 mois

#### Nombre d'utilisateurs

25

**solairedirect**

**“La solution préconfigurée Ready-to-B basée sur le progiciel SAP Business All-in-One supporte et accompagne notre forte croissance en mettant en œuvre un modèle d'organisation très réactif et en optimisant l'ensemble des processus métier, logistiques et financiers spécifiques de notre activité multisecteur.”**

Samuel Jérôme,

Responsable des systèmes informatiques de la société Solairedirect

Cinq mois auront suffi pour intégrer les flux financiers et logistiques de la société Solairedirect en pleine croissance et en constante évolution. Depuis avril 2009, la solution préconfigurée Ready-to-B basée sur le progiciel SAP Business All-in-One orchestre la gestion multisecteur en mode projet et la chaîne complexe d'achat, d'approvisionnement et de production entre le site logistique et l'usine de fabrication. Productivité accrue, processus optimisés, stocks et coûts réduits ... cet outil puissant optimise aussi le pilotage de l'activité en restituant un reporting financier détaillé. Premier opérateur entièrement dédié à la production d'électricité solaire en France, Solairedirect est présent sur trois marchés : résidentiel, professionnel et parcs solaires. L'entreprise intervient sur l'ensemble de la chaîne du photovoltaïque pour proposer à ses clients le kWh d'électricité solaire le plus fiable et le plus rentable. Solairedirect dispose d'un pôle technique, logistique et qualité à Aix-en-Provence, et d'une usine de fabrication en Afrique du Sud.

La société Solairedirect est passée de cinq à 170 collaborateurs en trois ans. Cette croissance fulgurante a motivé l'adoption d'un ERP complet, puissant et évolutif. Notamment en cause, le découplage des flux logistiques et financiers. Une première exigence qui a réduit le spectre des candidats à trois éditeurs. Malgré les a priori sur sa rigidité, la solution préconfigurée Ready-to-B basée sur le progiciel SAP Business All-in-One a fait la différence par sa facilité d'adaptation. Restait à lever les préjugés sur la complexité de mise en œuvre et d'utilisation des outils SAP. « Le projet a été bouclé en un temps record de cinq mois dans un environnement en constante mutation, et nos collaborateurs se sont rapidement approprié l'outil grâce à l'ergonomie optimisée des écrans, et à la formation individuelle dispensée par les consultants de SOA People France », souligne Samuel Jérôme, responsable des

### Témoignage client SAP

Énergie  
SAP Business All-in-One



systèmes informatiques de la société Solairedirect.

#### Un ERP souple et évolutif

En intégrant les flux logistiques et financiers, la solution Ready-to-B fiabilise l'information, les traitements métier et accroît la productivité. Cette intégration s'applique en outre à des processus non standards. « Un critère discriminant auquel répondait parfaitement cet ERP par sa facilité d'adaptation et sa capacité à faire évoluer rapidement le modèle fonctionnel par le biais de simples paramétrages. » Le retour sur investissement a été immédiat. L'internalisation du poste financier s'est faite sans augmentation de personnel « et permet de faire l'économie des coûts de sous-traitance de notre gestion financière. »

#### Un modèle intégré et automatisé

Maillon sensible de l'activité : la gestion du stock. « Notre entrepôt logistique et technique stocke les pièces détachées, les modules photovoltaïques produits par notre usine d'Afrique du sud, et assemble à la commande les kits « clés en main » livrés aux clients. » Une chaîne logistique complexe totalement intégrée et automatisée par la solution Ready-to-B. Elle professionnalise en premier lieu les achats, d'une part en les centralisant et d'autre part en automatisant les validations successives de commandes par le biais de workflows. « La direction dispose de la liste des commandes à valider et leur traitement est ensuite intégré jusqu'au paiement des fournisseurs. » L'ERP facilite ensuite le pilotage de la chaîne logistique entre les deux sites distants. Les mouvements d'entrées et sorties sont enregistrés dans l'outil et le stock est automati-

quement décrétementé à la livraison des produits « Avec à la clé un état détaillé et temps réel du stock de matières premières, produits intermédiaires et finis qui facilite considérablement le traitement de nos trois flux de commandes. »

L'ERP orchestre les flux spécifiques des trois marchés de Solairedirect. Pour le résidentiel, l'outil transmet les bons de commande à l'entrepôt, génère les ordres de mission pour les installateurs agréés « et automatise le traitement financier : acompte à la commande, édition de la facture, et récupération des relevés de comptes auprès des banques destinataires des paiements, via la passerelle EDI. » Pour le marché professionnel et les parcs solaires, l'ERP met en œuvre une gestion par projet et un processus de fabrication à la commande. « L'outil déclenche les ordres d'expédition et intègre les flux logistiques et financiers jusqu'au paiement. » La solution Ready-to-B répond en outre aux exigences du marché des parcs solaires en pleine expansion. Chaque projet repose en effet sur un montage financier et juridique complexe et multi-acteurs. « Cet outil permet de créer et gérer des entités juridiques autonomes au sein de notre SI financier. »

#### Pilotage optimisé

Dernier apport critique : le reporting. L'ERP restitue désormais des comptes de résultats très précis, par marché et par projet, déclinés par phase : développement, construction et exploitation. « Ce reporting facilite le pilotage de l'activité, permet d'identifier les marchés les plus profitables tout en condamnant les dérives de coûts », conclut Gaëlle Hayart, responsable financier de la société Solairedirect.

Ind\_03 073 (10/09)

© 2009 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](http://www.indexel.com)