



KARAVAN MODERNISE SON SYSTÈME DE GESTION

EN BREF

Secteur

Industrie - Lunetterie

Site web

www.karavanproduction.com

Problématique

Moderniser le système d'information

Bénéfices

- Réduction des délais de traitement des commandes
- Automatisation des processus
- Gains de temps
- Efficacité des commerciaux mobiles
- Meilleure visibilité due aux outils d'analyse
- Optimisation du pilotage des activités

Partenaire

Opti-One

Solutions

- SAP Business One (9 licences)
- Add-on B1 Mobile (solution mobile pour commerciaux, online & offline)
- Add-on B1 Picking (solution logistique pour terminaux code barre)
- Add-on B1 Edi (échanges entrants & sortants flux EDI)
- Add-on B1UP (interface SAP B1 enrichie)

Périmètre

Système complet de gestion

Délai de mise en œuvre

4 mois

Nombre d'utilisateurs

9



« Nous avons fait un saut quantique avec la mise en œuvre de SAP Business One ! La solution profite à toute notre activité et a permis d'améliorer la qualité de notre service client. »

Jean-Michel Costasèque,
Directeur de Karavan Production

Depuis plus de 40 ans, Karavan Production conçoit, fabrique et distribue des montures de lunettes pour adultes et enfants, dont la qualité et la créativité sont reconnues et appréciées par l'ensemble de la profession. Entreprise à taille humaine, Karavan Production s'appuie sur un savoir-faire artisanal unique allié aux technologies les plus avancées. Dans ce cadre, la société a décidé de moderniser son système de gestion pour optimiser les performances mais aussi améliorer la réalisation de certains processus, tels que la chaîne de réapprovisionnement.

Début 2009, Karavan Production lance donc une vaste étude de marché pour comparer toutes les offres de progiciels de gestion intégrés. « Nous avons pris près d'un an pour étudier toutes les solutions et choisir celle qui nous convenait le mieux car l'enjeu était primordial pour nous, explique Jean-Michel Costasèque, directeur de Karavan Production. Toute notre activité allait en effet reposer sur le système puisque, dès le départ, nous avons décidé de faire table rase de notre existant ». Début 2010, la société opte finalement pour SAP Business One. « Deux principaux facteurs sont intervenus dans notre choix. Aucune solution ne couvrant la totalité de nos besoins, nous avons opté pour celle qui s'en rapprochait le plus et qui proposait des outils pour adapter ou ajouter facilement les fonctions manquantes. Le second critère était davantage lié au prestataire qui a mis en place la solution, Opti-One. Ses références et son savoir-faire nous ont convaincus. »

Moins de quatre mois de mise en œuvre

Entre janvier et mai 2010, Karavan Production finalise son cahier des charges et profite de l'occasion pour revisiter certains de ses processus existants en vue de les améliorer. La mise en œuvre de SAP Business One ne commence réellement qu'à partir d'août 2010. L'offre standard ne couvrant que 80 % des besoins

Témoignage client SAP

Industrie - Lunetterie
SAP Business One



exprimés par la société, les 20 % restant ont fait l'objet de développements spécifiques. Pour ce faire, Opti-One s'est appuyé sur les Add-on prévus par SAP afin de simplifier les développements et respecter les délais imposés par son client, à savoir une livraison du projet en novembre 2010. La solution a ainsi été enrichie de l'Add-on B1 Edi afin de permettre à Karavan Production de transmettre ses factures aux centrales d'achat au format électronique en EDI. En parallèle, les fonctions de gestion de la chaîne de réapprovisionnement et de préparation des colis ont été optimisées à l'aide des Add-on B1 Picking et B1UP. Cette évolution a notamment permis de créer une interface très spécifique qui liste les commandes et, par commande, indique les produits disponibles au jour J, J+1 et même dans la semaine suivante. « Notre activité est très particulière et ces optimisations ont réellement opéré un impact important sur notre façon de travailler. Typiquement, aujourd'hui nous sommes capables d'établir des priorités sur les préparations de commandes en fonction de nos stocks mais aussi des livraisons prévues ».

Enfin, SAP Business One a également été enrichi d'une application pour périphériques mobiles, destinée à la vingtaine de commerciaux de la société. Réalisée à l'aide de l'Add-on B1 Mobile, cette application présente la particularité de fonctionner en mode déconnecté. En déplacement, les commerciaux ne sont en effet pas toujours reliés à Internet. Ce développement, qui prévoit le stockage de certaines informations en local sur le périphérique, tels que les prix ou le stock disponible, leur permet de travailler comme s'ils étaient connectés au système central. Les

commerciaux peuvent ainsi informer leurs clients et même saisir les commandes en local, celles-ci étant directement transmises au système dès qu'une connexion Internet est détectée par le périphérique.

Des avantages conséquents à tous les niveaux

Opérationnel comme convenu initialement en novembre 2010, le projet a depuis fait ses preuves. Pour Jean-Michel Costasèque, les bénéficiaires du passage à SAP Business One sont simplement phénoménaux : « Nous avons fait un saut quantique. Nous travaillions auparavant sur une interface proche de ce que nous avons connu sous DOS. Aujourd'hui, nous disposons d'écrans ergonomiques et conviviaux avec un accès simplifié à l'information. De ce fait nous avons mis en place un reporting qui nous permet de mieux analyser et piloter notre activité. » Grâce aux optimisations et aux automatisations réalisées sur les processus comptables, la société a aussi pu faire l'économie de deux postes, une seule personne gérant désormais cette activité, contre trois auparavant. « De manière générale, toute notre activité a bénéficié de cette mise œuvre. Enfin, notre service client s'est vu considérablement amélioré grâce notamment à la réduction significative de nos délais de traitement des commandes », conclut Jean-Michel Costasèque.

Ind_03 118 (01/12)

© 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