



POLAAR FAIT PEAU NEUVE AVEC UN ERP COMPLET

EN BREF

Secteur

Cosmétique

Site web

www.polaar.com

Problématique

Mettre en place un véritable système de gestion

Bénéfices

- Visibilité et optimisation du pilotage
- Gains en productivité
- Meilleure coordination des équipes
- Réduction du risque d'erreur
- Optimisation de la gestion des stocks
- Traçabilité
- Automatisation de la gestion des flux avec les partenaires

Partenaire

Opti-One

Solutions

- SAP Business One
- Add-on B1 EDI (échanges entrants & sortants flux EDI)
- Add-on B1 UP (interface SAP B1 enrichie)

Périmètre

Comptabilité, gestion de la production et des stocks, facturation, échanges EDI avec partenaires

Délai de mise en œuvre

3 mois

Nombre d'utilisateurs

7



« Aujourd'hui je dispose simplement de la visibilité globale qui me faisait défaut pour piloter mon entreprise en toute sérénité. C'est la meilleure décision que j'ai prise ces deux dernières années ! »

Karine Roche,
Directrice générale de Polaar

Fruit de 30 ans d'expéditions polaires au service de la peau, les soins Polaar sont le résultat des observations pratiquées par le fondateur de la société, Daniel Kurbiel, sur les végétaux d'Arctique et d'Antarctique. Depuis 2004, Polaar a mis en place une gamme de produits qui connaît un succès tel que son informatique de gestion a dû fortement évoluer pour accompagner sa croissance.

« L'informatique n'a jamais été une préoccupation, raison pour laquelle, fin 2010, notre gestion reposait encore sur des tableaux sous Excel, explique Karine Roche, directrice générale de la société. Cependant, en fin d'année, notre activité a pris une nouvelle dimension et il n'était simplement plus possible de continuer à s'appuyer sur un tableur comme seul outil pour gérer la production, les stocks ou encore la comptabilité ».

Fin 2010, Polaar est en effet passée de moins de dix clients à plus de 150. Dans un même temps, la société a décidé de gérer elle-même ses achats de matière première, nouvelle activité qui provoque une multiplication des fournisseurs. Enfin, Polaar s'est parallèlement ouverte à un nouveau réseau de distribution, les pharmacies, et fait alors appel à un prestataire spécialisé dans la force de vente avec lequel elle doit régulièrement échanger des informations.

Dépasser les appréhensions

« Nos besoins avaient trop évolué, poursuit Karine Roche. Il nous fallait un outil fédérateur pour suivre l'état des stocks, qui soit capable d'assurer la traçabilité des produits et qui automatise toutes les étapes, de la production à la facturation sans oublier le dialogue avec les partenaires. Quand on est une société de 19 personnes, adopter un ERP peut faire peur. Cela pouvait paraître démesuré mais, d'un autre côté, nos besoins étaient clairement identifiés et

Témoignage client SAP

Cosmétique
SAP Business One



c'était la seule solution qui nous semblait appropriée. »

Avant de se lancer, Polaar réalise une étude approfondie du marché. La société externalise sa production, sa logistique et sa comptabilité. Ses besoins ne relevaient donc pas tant de l'excellence comptable de l'ERP que de sa capacité à offrir une vision globale des flux avec des fonctions de traçabilité avancées pour être en conformité avec la réglementation. Au passage, la société cherchait à automatiser toutes les tâches pour limiter les ressaisies, sources d'erreur et de pertes de temps. Ce dernier point incluait les échanges d'informations au format EDI afin de pouvoir intégrer les fournisseurs et son réseau de force de vente supplétif dans les processus automatisés.

Après comparaison de différentes solutions, Karine Roche est arrivée à la conclusion suivante : « Force est de constater que quand un ERP est très bon en comptabilité, il est généralement moins bien sur le reste, et la plupart supposent une mise en œuvre longue. SAP était le seul à couvrir l'ensemble de nos besoins avec une solution claire, rapide à mettre en œuvre et reposant sur un réseau de prestataires disponibles pratiquant des prix abordables. Quand on est une petite société comme la nôtre qui se lance dans un projet ambitieux, le prestataire joue un rôle important : il rassure. »

Moins de quatre mois de mise en œuvre

Constituée d'une petite équipe, Polaar ne disposait pas de processus bien arrêtés. La mise en œuvre de SAP Business One l'a aidée à s'organiser et à gagner en efficacité. Dès le départ, chaque métier (production, logistique et comptabilité) a été intégré aux réunions de réflexion. En collaboration avec son prestataire, la société a ainsi défini les processus qui allaient structurer ses activités. Ces derniers ont ensuite été formalisés dans SAP Business One.

Toutes les données existant dans les fichiers sous Excel ont été importées directement dans le nouvel outil de gestion, minimisant ainsi les besoins en termes de ressaisie.

« En fait, cette version de SAP adaptée aux PME ne m'a jamais parue compliquée. Au contraire, tout était clair, logique, et la migration s'est faite sans problème technique ou culturel. Nous avons même fini plus vite que prévu et, dès avril 2010, nous étions opérationnels. »

Objectifs atteints

Aujourd'hui encore, la directrice générale de Polaar se félicite de cette décision qui lui a permis d'atteindre tous ses objectifs. Outre la visibilité globale acquise sur l'ensemble des flux de la société, Polaar ne perd plus de temps à ressaisir les commandes envoyées sous forme de courriers électroniques par sa force de vente : elles sont directement injectées dans SAP Business One sous forme de flux EDI. Idem pour les échanges avec ses fournisseurs, son logisticien ou encore ses clients. L'archivage de toutes les transactions lui permet d'assurer la traçabilité par lot de tous ses produits et même en interne, la société a gagné un temps précieux en automatisant l'ensemble de ses processus.

« Désormais tout s'enchaîne et la coordination fonctionne même quand un membre de l'équipe est malade. Auparavant son absence était bloquante, aujourd'hui, tout est simplement tellement logique que n'importe qui peut prendre la relève », conclut Karine Roche.

Ind_03 117 (11/11)

© 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