

Des délais de traitement de commande passés de 2 jours à 2 minutes.

« Cincom est la solution idéale. »
- Chef de produit SAP

FOURNISSEUR D'ÉQUIPEMENTS
DE TRAITEMENT D'AIR

Contexte

Depuis ses débuts, en 1947, cette petite usine de tôlerie a fait bien du chemin. Elle est aujourd'hui l'un des principaux fabricants d'équipements de traitement et de régulation d'air (ventilateurs, clapets de ventilation, grilles d'aération, systèmes de récupération d'énergie et systèmes de ventilation). Pour conserver sa position de leader acquise depuis 70 ans, la société avait besoin d'améliorer son efficacité opérationnelle et de simplifier ses cycles de vente complexes. Il lui fallait donc automatiser et intégrer le processus de commande dans son ensemble, depuis la prise de commande jusqu'à la chaîne de production.

Des processus de vente complexes automatisés et intégrés depuis la prise de commande jusqu'à la chaîne de production.

"Avant d'utiliser la solution de Cincom, notre processus était entièrement manuel et passait par un support papier. Nous recevions nos commandes par fax ou courrier... Cela nécessitait plusieurs jours avant que nous saisissions la commande dans le système."

—Directeur, System Analysis & Business Intelligence

Répondre aux besoins spécifiques de chaque client avec des offres adaptées représente un sérieux défi pour de nombreux industriels fabricant des produits complexes. Et c'était effectivement le cas pour ce fournisseur d'équipements de traitement d'air. Il a donc mis en place un système de gestion des commandes intégré, depuis de la prise de commande jusqu'à la chaîne de fabrication, afin d'éliminer les processus manuels néfastes à la satisfaction des clients.

Cependant, ce processus impliquait toujours la saisie manuelle de données complexes dans leur système de traitement des commandes, les commandes entrantes demeurant mal configurées. Il leur fallait donc trouver un moyen de faire communiquer informatique et métier afin de pouvoir automatiser la totalité des processus manuels.

Objectifs :

- Améliorer rentabilité et délai d'exécution
- Créer des produits de qualité supérieure dans un souci d'amélioration continue par l'innovation
- Devenir un entreprise avec laquelle il est plus facile de travailler
- Traiter les commandes sans recourir aux experts informatiques

Défis :

- Éliminer les processus manuels chronophages
- Réduire les erreurs de configuration des commandes entrantes
- Assurer une intégration facile, et à moindre coût, avec les systèmes SAP® en place
- Créer une interaction efficace entre les différents produits

Solution :

Cincom CPQ™

- Vente assistée et Configurateur produit

Résultats clés :

- Réduction de 2 jours à 2 minutes du processus de traitement des commandes
- Réduction de 50 % de la charge de travail des équipes de traitement des commandes
- Rationalisation du processus de livraison des commandes grâce au transfert instantané des informations à l'atelier
- Réduction des retouches ou reprises



A la recherche d'un outil capable de jeter un pont entre vente et production afin de répondre plus rapidement et avec pertinence aux demandes clients, la société a consulté Cincom. L'éditeur a répondu à leurs besoins avec une solution en parfaite adéquation avec leurs objectifs et leur a ainsi permis de devenir une entreprise avec laquelle il est bien plus aisé de travailler.

"Nous avons considérablement réduit le nombre de personnes qui traitent désormais les commandes. Alors qu'il y a cinq ans nous avions une équipe de 20 personnes, 10 personnes permettent aujourd'hui de gérer 3 fois plus de commandes.

- Responsable Contrôle de Gestion

Un réel avantage concurrentiel

"Nous sommes plus efficaces que nos concurrents."

- Vice-Président Informatique

La société a pu réaliser des économies et augmenter son chiffre d'affaires grâce à :

- Une croissance sur le segment des ventilateurs ainsi que sur celui des clapets de ventilation et grilles d'aération
- Une réduction de 2 jours à 2 minutes du processus de traitement des commandes
- Une accélération du développement de ses produits
- Une force de vente plus efficace
- Une flexibilité accrue

Une satisfaction clients indéniable

Cincom CPQ prend en compte le niveau de performance requis par les clients et le traduit en exigences de fabrication. Une fois que le client a sélectionné produits et options en fonction de ses attentes, puis passé commande, ses exigences de fabrication sont immédiatement et automatiquement transmises à l'atelier. Les étapes intermédiaires auparavant nécessaires sont ainsi éliminées.

L'automatisation de ces processus s'est avérée réellement payante. En effet, depuis l'utilisation de la solution de Cincom, le nombre de commandes traitées par ce fournisseur d'équipements de traitement d'air a été multiplié par 3.

Une alliance rapprochant le client de l'atelier

La société a également bénéficié de la bonne intégration entre Cincom et SAP. Leur architecture technique e convertit les données XML provenant de la solution Cincom au format nécessaire à SAP XI. Grâce à cette intégration fiable et extensible, l'entreprise peut maintenant traiter 1000 commandes par jour.

A propos de Cincom

Depuis 1968, Cincom fournit et supporte des logiciels innovants et délivre des services visant à simplifier les processus métier complexes de ses clients. Cincom est au service de milliers de clients répartis sur les six continents, dont BMW, Boeing, Eaton, Siemens, Trane...

Pour plus d'information, contactez-nous à InfoEurope@cincom.com ou visitez le site cincom.fr/CPQ.



Pour plus d'information, envoyez un courriel à InfoEurope@cincom.com, appelez le +33 1 53 61 70 00, ou visitez le site www.cincom.fr

Cincom, le logo Quadrant et Cincom CPQ sont des marques ou marques déposées de Cincom Systems, Inc. SAP est une marque déposée de SAP AG. Toutes les autres marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.

© 2017 Cincom Systems, Inc. Tous droits réservés.

FORM CPQEW1503071 08/17