

Dennis Eagle augmente ses ratios de fabrication grâce à Cincom CPO™



Une clientèle en constante expansion

Dennis Eagle est une division de Terberg RosRoca Group et est leader dans le domaine de la conception et de la fabrication de véhicules de ramassage de déchets. L'entreprise réalise des corps et des châssis de véhicules ainsi que des bascule-conteneurs, chacun disponible dans des configurations d'essieux, de longueurs, de largeurs et de poids différents. Elle fabrique plus de 1 000 unités par an destinées à des administrations locales britanniques et à des entreprises du secteur privé. Par ailleurs, l'entreprise possède une clientèle en constante expansion à l'étranger, notamment en Europe, en Scandinavie, en Australie et aux États-Unis.

L'opportunité

La plupart des commandes de Dennis Eagle proviennent de clients réguliers qui connaissent bien les modèles de véhicules produits par l'entreprise. Cependant, il est fréquent que les commerciaux aient à les guider parmi les nombreuses spécifications et options proposées pour définir chaque véhicule. « Nous avons vraiment besoin de standardiser les définitions de ces options, déclare **Keith Day, Directeur Ingénierie du Groupe**, parce que les commerciaux décrivaient chacun la même option de façon différente ».

« Nous voulions non seulement accompagner nos clients dans le choix des composants et options disponibles, mais aussi pouvoir facilement leur présenter les options standard déjà existantes. Dans la plupart des cas, les options standard répondent aux besoins des clients, leur évitant le surcoût d'une création sur mesure. En outre, nous voulions automatiser la totalité du processus, depuis la vente jusqu'à la fabrication. »

Sélection du fournisseur

Graham Heydon, Responsable des Configurations, déclare : « lorsque nous avons commencé à étudier les fournisseurs de solutions CPO, Cincom s'est démarqué par la simplicité d'utilisation de son moteur de règles et par la richesse de l'expérience utilisateurs offerte. La proximité et l'expérience de l'équipe européenne de conseil et de support de Cincom ont aussi été déterminantes. »

Industrie :

Bennes de ramassage et de recyclage des déchets

Lieu :

Warwick, Angleterre

Objectif :

Développer des véhicules de collecte des déchets innovants, parfaitement configurés pour répondre aux besoins spécifiques de chaque client

Défis :

- Cohérence cross canal aussi bien pour la vente directe au Royaume-Uni que pour le marché d'exportation mondial
- Exigences légales en constante évolution

Solution choisie :

Cincom CPO

Résultats :

- Gain de temps
- Précision des devis et du processus global de traitement
- Augmentation du rythme de fabrication
- Vue unifiée des options des véhicules pour toute l'entreprise : ingénierie, ventes, production et service



« Une personnalisation minimale du système a été nécessaire pour tenir compte de nos processus métier existants. Toutefois, elle s'est avérée rentable et la valeur obtenue en retour en valait vraiment la peine. »

Augmentation du rythme de fabrication

« Aujourd'hui, la solution Cincom CPQ épargne bien des soucis à l'entreprise, puisqu'elle nous évite de passer tout notre temps à corriger des nomenclatures erronées, explique Keith Day. L'élimination de ces erreurs nous a permis d'augmenter notre rythme de fabrication. Nous ne sommes en effet plus contraints de rechercher les sources d'erreurs et de mettre en place des actions correctives afin qu'elles ne se reproduisent plus. Nous utilisons désormais le temps ainsi gagné de façon plus productive à traiter de nouvelles commandes. »

Mise en œuvre et valorisation

La mise en œuvre a duré 18 mois et a suivi une procédure parfaitement structurée. Des réunions régulières étaient organisées chez Dennis Eagle et chez Cincom où se déroulaient les formations des équipes et des rencontres avec d'autres ressources Cincom selon les besoins du projet.

Selon Keith Day, « la phase 'commandes client' a été mise en œuvre en premier, puis nous sommes passés à la génération des ordres de fabrication qui sont créés à partir des spécifications de configuration. Ainsi, les nomenclatures de fabrication sont désormais générées automatiquement à partir des ordres de fabrication. Dans l'ensemble, le processus a été vraiment bien géré et la mise en œuvre s'est déroulée comme prévu au planning. »

Si, auparavant, le processus était manuel et s'appuyait sur les connaissances produites de quelques rares experts, il est à présent automatisé et guidé grâce à Cincom CPQ. Les commerciaux voient désormais les options disponibles et choisissent les produits et composants dans une liste prédéfinie d'options et de caractéristiques.

Il est toujours possible de traiter une demande spéciale, mais celle-ci doit d'abord faire l'objet d'une évaluation et être approuvée. Les commerciaux ne peuvent ainsi plus établir un devis pour un produit inexistant, du moins tant qu'ils n'ont pas reçu une approbation préalable. Cette fonctionnalité permet un gain de temps car les discussions pour savoir s'il faut inclure ou non telle ou telle option sont à présent structurées. De plus, elles se déroulent en amont, avant tout engagement vis à vis du client.

Keith Day ajoute : « Avant Cincom CPQ, le processus de vente ressemblait plutôt à un tour de magie car les commerciaux s'en remettaient avant tout à leurs connaissances pour convaincre le client et définir les spécifications techniques d'une commande. À présent, nous disposons d'un processus de vente guidée qui est bien plus organisé grâce à une série d'options prédéfinies. »

Recommenceriez-vous ?

À cette question, Keith Day répond : « Mais nous avons déjà recommencé, avec l'implémentation de Microsoft Dynamics. Au début du processus de sélection, nous savions que Microsoft Dynamics 365 allait devenir notre système d'ERP. Nous recherchions donc une entreprise capable de s'intégrer dans cet environnement. Avec Cincom, nous savions que vous aviez affaire à des professionnels expérimentés qui avaient déjà procédé à ce type de mise en œuvre. Nous les recommandons d'ailleurs à d'autres secteurs d'activité au sein de Terberg RosRoca Group. Alors, oui, c'est vrai, nous nous lançons à nouveau dans un processus complet de mise en œuvre ! »

Collaboration avec Cincom

« Nous voulions travailler avec une entreprise qualifiée dont le personnel connaissait la difficulté d'implémenter un système dans un environnement de fabrication complexe, explique Keith Day. Cincom a pu nous dire : 'nous l'avons déjà fait et voici ce que nous avons appris. Si vous procédez de cette façon, vous allez gagner du temps, économiser de l'argent et être plus efficace.' Cela nous a été très utile. »

« Je recommande à tous de travailler avec Cincom car son personnel est très qualifié. Toutes les personnes auxquelles nous avons eu affaire ont été très rigoureuses, très professionnelles et parfaitement expérimentées. Si un problème se présentait, Cincom étudiait de manière constructive les solutions visant à le résoudre aussi vite que possible afin que nous puissions nous remettre au travail. Il en a résulté une réussite totale. »

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/CPQ



World Headquarters • Cincinnati, OH USA • US 1-800-224-6266 • info@cincom.com • cincom.com/contact-us

Cincom, le logo Quadrant et Cincom CPQ sont des marques commerciales ou déposées de Cincom Systems, Inc. Toutes les autres marques appartiennent à leur détenteur respectif.

© 2019 Cincom Systems, Inc. Imprimé aux États-Unis. Tous droits réservés

FORM CPQEW1804044 02/19