

Bartec Technor se tourne vers Cincom CPQ™ pour une gestion précise et rapide de ses configurations, tarifs et devis.

« Nous n'avons jamais sérieusement envisagé d'autre solution que Cincom. »

Objectif :

Améliorer la compétitivité en accélérant et en optimisant la configuration des produits et la génération des devis.

Défi :

Trouver une solution globale susceptible de gérer des configurations complexes avec des dizaines de milliers d'options.

Solution :

Cincom CPQ™

Résultats clés :

- Plus grande facilité à traiter les affaires
- Expérience client améliorée
- Augmentation du taux de conversion de devis en commandes
- Précision accrue des devis émis
- Multiplication du nombre de devis émis
- Hausse du chiffre d'affaires



Contexte

Partout dans le monde, les clients exigent des réponses toujours plus rapides et des informations en temps réel, même de la part des fournisseurs de produits complexes.

La société norvégienne Bartec Technor, fabricant de renommée internationale de produits de sécurité destinés à l'industrie pétrolière et gazière et membre du groupe allemand BARTEC (un des leaders mondiaux des technologies de sécurité), a compris qu'elle devait réagir plus rapidement aux demandes de ses clients.

Face à ce constat, elle s'est tournée vers Cincom Systems et son logiciel Cincom CPQ pour optimiser ses processus de configuration, de tarification et de génération de devis.

Bartec Technor se développait si rapidement qu'elle ne parvenait pas à produire ses devis assez vite.

« Nous ne traitons pas convenablement les clients, » explique Halvor Lunde, Directeur général chez Bartec Technor. « Nous avons réalisé qu'avec le temps, nous allions finir par les perdre au profit de la concurrence, à moins d'améliorer nos processus. »



Un produit de sécurité Bartec Technor

Un processus complexe de création de devis

La difficulté pour Bartec était d'autant plus grande que ses produits sont complexes.

Les produits de protection pour l'industrie pétrolière et gazière peuvent prendre des dizaines de milliers de formes différentes.

« Nous fabriquons des produits hautement configurables », explique Halvor Lunde. « Les options de configuration sont multiples et la flexibilité est immense, mais malgré tout, nos produits doivent respecter les contraintes qu'impose la protection contre les risques d'explosion. »

Cette flexibilité, largement appréciable pour le client, rendait difficile l'établissement de devis conformes.

« Nous nous sommes rendu compte que deux personnes pouvaient ne pas configurer nécessairement les produits de la même façon », avance Halvor Lunde. « Nous obtenions donc trop de variations et trop de produits associés, ce que nous ne voulions pas vraiment. »

Le processus de configuration était complexe, long et difficile à expliquer.

« Nous en avons conclu qu'il existait sûrement une voie plus facile. »



Un produit de sécurité Bartec Technor

Halvor Lunde avait été séduit par le concept d'un configurateur de voiture vu sur Internet.

« Quand vous voulez acheter une voiture, vous allez sur Internet et vous choisissez votre véhicule et les options qui vous plaisent. Cette manière de procéder nous a semblé idéale pour notre activité ; mais le degré de complexité de nos solutions est bien plus élevé. Il nous fallait donc trouver un produit susceptible de nous aider. »

La réponse : Cincom

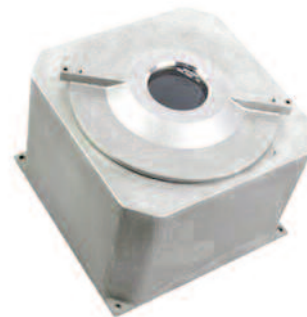
« Cincom nous a montré qu'il était tout à fait possible d'améliorer l'expérience de nos clients en facilitant la procédure d'achat », déclare Halvor Lunde. « Nous n'avons jamais sérieusement envisagé d'autres solutions que Cincom. »

Bartec Technor fait partie d'une grande entreprise qui emploie 1600 personnes dans le monde.

« Nous mettons tout d'abord le système en place dans notre entité, puis nous envisagerons son déploiement dans d'autres secteurs. »

Le groupe Bartec utilise SAP pour la vente, la planification, les achats, la fabrication et les finances à tous les niveaux de l'entreprise. Une des principales caractéristiques de Cincom CPQ qui a séduit Halvor Lunde et son équipe a donc été sa capacité d'intégration avec SAP.

« L'intégration avec SAP a été un élément décisif. Il est important de pouvoir convertir un devis en une commande dans SAP sans trop de difficulté. »



Un produit de sécurité Bartec Technor

Anticiper l'excellence

Grâce au déploiement de Cincom CPQ, Bartec espère de nombreuses améliorations en termes d'efficacité, de vente et d'expérience client.

Amélioration du taux de réussite

« Mon objectif est d'élaborer plus rapidement des devis plus précis. L'histoire montre que la réduction du temps de production d'un devis et un plus grand degré d'exactitude améliorent les taux de réussite », explique David Mazziotta, Directeur des ventes internationales chez Bartec.

« Par taux de réussite nous entendons conversion d'un devis en commande, non pas en dollars, mais en nombre de devis convertis. »

Production plus rentable

« Nous voulons appliquer davantage de règles et de normes dans le processus de configuration afin de restreindre les options de nos techniciens », explique Halvor Lunde. « Nous voulons orienter les clients vers une voie que nous prédéterminons. »

En limitant les options, le département Production se donne les moyens de mieux gérer l'approvisionnement et les processus, créant ainsi des produits plus rentables. Et les économies réalisées peuvent être répercutées sur les clients ou investies en R&D.

Amélioration de l'expérience client

La société Bartec ne cherche pas uniquement à élaborer des devis plus rapidement. Elle souhaite également fournir des solutions économiques à ses clients.

« Pour prendre un exemple simple : un boîtier électrique destiné à un équipement antidéflagrant contient généralement des presse-étoupes pour tous les câbles entrants. Ces presse-étoupes doivent eux-aussi être homologués pour un usage en environnement explosible. Il existe peut-être 20, 40 ou 100 marques de presse-étoupes agréés. Nous voulons que notre configurateur n'en propose qu'un nombre limité. »

Bartec pourra ainsi négocier des remises de prix au nom de ses clients.

Evaluation du fournisseur

« Nous avons été très impressionnés par le personnel de Cincom. Aussi bien par leur processus de vente que par leur professionnalisme dans la prise en charge du projet », déclare Halvor Lunde.



Un produit de sécurité Bartec Technor

A propos de Cincom CPQ

Cincom CPQ est une solution de vente multicanal, multi-langues et multi-devises qui automatise la configuration d'offres, la tarification et la génération de devis pour des produits et services complexes.

Cincom CPQ s'appuie sur un moteur à base de règles qui permet aux utilisateurs métier de rationaliser les processus de vente complexes et de modéliser les connaissances produits.

Cincom CPQ aide les entreprises à simplifier leurs processus commerciaux en rendant disponible au point de vente les connaissances techniques et commerciales clés de l'entreprise. Cette solution Configure Price Quote (CPQ) permet également d'optimiser le processus allant du devis à l'encaissement (Quote-to-Cash), en réduisant le délai de génération des propositions à quelques minutes au lieu de plusieurs jours et en raccourcissant les cycles de vente de près de 80 %.

A propos de Cincom

Depuis 1968, Cincom aide des milliers de clients à travers le monde à simplifier leurs processus métier complexes grâce à son offre logicielle et à ses services.

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

Cincom Systems, Partenaire Officiel de
l'Association Française des
professionnels du Proposal
Management



World Headquarters • Cincinnati, OH USA • US 1-800-224-6266 • International 1-513-612-2769 • info@cincom.com • cincom.com
Americas: Brasil cincombr@cincom.com • Ontario, Canada NOBrien@cincom.com • Quebec, Canada infoquebec@cincom.com
Europe: Brussels, Belgium • Lyon and Paris, France • Schwalbach/Ts., Germany • Turin, Italy • Monaco • Culemborg, The Netherlands
Madrid, Spain • Maidenhead, United Kingdom InfoEurope@cincom.com
Greater Asia Pacific (GAP): Sydney and Melbourne, Australia info@cincom.com.au • New Delhi, India info_india@cincom.com
Tokyo, Japan info@cincom.com

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

© 2016 Cincom Systems, Inc. FORM AQFR1402042 02/16 Imprimé aux Etats-Unis. Tous droits réservés.