



## DEB DISTRIBUTION

FIABILISE, ACCÉLÈRE ET ACCROÎT  
LA QUALITÉ DE SES OPÉRATIONS

### EN BREF

#### Secteur

Distribution de cadeaux d'affaires

#### Problématique

Accroître la compétitivité de l'entreprise et répondre à la croissance rapide de l'activité

#### Bénéfices

- Réactivité accrue et pertinence des offres
- Information claire, structurée, rigoureuse et disponible
- Meilleure maîtrise de la relation avec les partenaires et polyvalence des collaborateurs
- Temps de traitement des commandes divisé par deux et diminution du taux d'erreurs
- Facturation en temps réel et charge de travail divisée par cinq
- Gains de productivité de l'ordre d'une personne à temps plein, après deux mois d'exploitation

#### Partenaire

Equipe Pelmard

#### Solution

SAP Business One

#### Périmètre

Modules – Comptabilité / Finance, Achats, Ventes, Stocks, Production, CRM, Décisionnel, Alertes

#### Temps de mise en œuvre

30 journées sur site (8 de formation)

#### Nombre d'utilisateurs

10



**“Le progiciel SAP Business One accroît notre compétitivité sur le secteur très concurrentiel du cadeau d'affaires en fiabilisant l'information, en accélérant nos processus de gestion, en améliorant la qualité de la relation client et en nous donnant la capacité de nous différencier avec de nouveaux services.”**

Fabrice Dubost,

Directeur commercial de DEB Distribution

Sur le secteur très concurrentiel du cadeau d'affaires, la compétition se joue sur la réactivité et la qualité des prestations. Créée en 1992, la société DEB Distribution fait aujourd'hui partie des leaders français de la distribution de cadeaux d'affaires. Proposant une gamme de produits très large – du porte-clés au véhicule tout-terrain en passant par des grands crus ou des paniers gourmands – l'entreprise compte parmi ses clients des groupes prestigieux tels que L'Oréal ou Danone. Outre la diversité de son catalogue (plus de 250 marques représentées), l'entreprise se démarque par la personnalisation des produits, les services associés et par la richesse et la précision de l'information donnée aux clients.

Cette exigence de qualité conjugée à la pression sur les délais et à l'accroissement rapide des transactions a motivé l'acquisition de l'ERP. « **SAP nous a été recommandé par notre partenaire et ce choix a également été motivé par la notoriété mondiale de l'éditeur. Le progiciel a démontré sa facilité de mise en œuvre et d'adaptation à nos exigences métier. Sa simplicité d'utilisation constitue par ailleurs un atout critique pour notre équipe réduite** », souligne Fabrice Dubost, directeur commercial de DEB Distribution.

#### Fiabilité de l'information

Déployé début 2008, le progiciel SAP Business One se substitue à un système d'information cloisonné constitué d'une vingtaine d'outils, dont trois principaux. « **Nos données opérationnelles étaient créées au minimum deux fois dans le système.**

### Témoignage client SAP

Distribution de cadeaux d'affaires

SAP Business One



# DEB DISTRIBUTION

## FIABILISE, ACCÉLÈRE ET ACCROÎT LA QUALITÉ DE SES OPÉRATIONS

« SAP Business One a remplacé, à lui tout seul, tous les outils bureautiques en place avec, et c'est le plus étonnant, une souplesse, une qualité et une rapidité supérieures. »

Papier et communication verbale assuraient le lien, avec à la clef des pertes de temps importantes et de fréquentes erreurs, notamment entre la saisie et le traitement de ses commandes. » L'ERP garantit désormais la fiabilité de l'information en intégrant et en automatisant les processus métier. Une évolution majeure. « **Toute information saisie dans le progiciel de gestion intégré est désormais immédiatement accessible et partageable par l'ensemble de nos collaborateurs et de nos partenaires.** »

Très forte capacité d'adaptation aux particularités de notre métier

L'ERP SAP Business One optimise les traitements métier spécifiques par le biais de simples paramétrages. À commencer par la gestion complexe des 5 000 produits à cycle de vie réduit dont les tarifs évoluent très rapidement. « **Nos commerciaux créent chaque semaine une centaine de nouveaux produits.** »

Outre la gestion performante de cette base article, quelques clics de souris suffisent pour décliner une double tarification ; prix de vente hors frais et prix incluant les coûts d'emballage et d'expédition calculés automatiquement en fonction du poids des colis, du transporteur et de la destination. « **Grâce aux fonctions standards du progiciel, il est remarquable que nos particularités aient pu être traitées sans développement spécifique et avec une grande**

facilité d'utilisation. Merci SAP et merci à notre consultant de nous avoir aidés à changer nos habitudes pour bénéficier au mieux du progiciel »

Efficacité commerciale accrue

« **Nous avons beaucoup hésité à remplacer nos outils bureautiques car nous pensions qu'un progiciel briderait la créativité de nos commerciaux.** »

Challenge réussi ! Aujourd'hui quelques clics suffisent pour sélectionner un produit sur de nombreux critères (thèmes, prix, caractéristiques, marques, disponibilité...) puis envoyer l'offre par la messagerie de l'ERP.

« **L'ERP facilite l'ajustement des deux prix dans le respect de nos objectifs de marge ainsi que l'optimisation progressive des devis tout au long de la phase de négociation avec les clients.** »

Ce processus s'achève par l'envoi de la proposition définitive par e-mail. « **SAP Business One a remplacé, à lui tout seul, tous les outils bureautiques en place avec, et c'est le plus étonnant, une souplesse, une qualité et une rapidité supérieures. Le concept de "CRM étendu" nous sert au quotidien. Tous les échanges avec nos partenaires sont maintenant dans SAP et nos collaborateurs apprécient énormément les flèches d'accès aux informations détaillées, la navigation entre documents de base et documents cible, le glisser-relier. Cela nous apporte beaucoup de souplesse et**

d'efficacité tout en boostant notre productivité. »

Un ERP acteur de la croissance

Une fois la commande reçue, l'ERP automatise l'ensemble des traitements : ordres d'achats à destination des fournisseurs et fabricants, réception des marchandises, édition des bons livraisons et des factures, jusqu'à l'enregistrement comptable des opérations à l'issue du paiement des clients. « **Avec plus de 1 500 colis envoyés par semaine, le temps gagné est considérable et la facturation est désormais proche du temps réel. La fonction de fabrication de Business One gère nos flux de sous-traitance avec beaucoup de rigueur, via des contrôles effectués à chaque étape : bons à tirer, prototypes...** »

Prochaine étape, la mise en œuvre d'une boutique en ligne interfacée avec l'ERP. « **Nous disposons aujourd'hui d'un outil de gestion équivalent à celui d'une grande entreprise et sommes convaincus que la puissance de Business One nous était nécessaire pour gagner de nouveaux clients. Le retour sur investissement est impressionnant et ce progiciel est aujourd'hui un atout majeur pour notre développement et notre compétitivité.** »

Mise en œuvre sans rupture

Une fois l'analyse terminée et les processus de gestion « revisités », la



migration vers le nouveau système d'information aura nécessité une trentaine de journées de consultant dont environ huit jours de formation. Le passage de l'ancien au nouveau système s'est fait sans aucune rupture d'activité.

« **Bien davantage qu'une formation, la mise en œuvre de Business One par un consultant certifié par SAP a été l'occasion d'une véritable réflexion sur nos processus de gestion. Plusieurs de nos clients ont été bluffés par la mise en service aussi rapide d'un progiciel étiqueté SAP.** »

[www.sap.com/france/  
contactsap](http://www.sap.com/france/contactsap)

Ind\_03 058 (02/09)

© 2009 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](http://www.indexel.com) - 01 55 25 25 25 - [www.indexel.com](http://www.indexel.com)