



SOLARGIE

RAYONNE AVEC UNE SOLUTION CLÉ EN MAIN PUISSANTE ET PÉRENNE

EN BREF

Secteur

Énergie / Électricité solaire

Site web

www.solargie.com

Problématique

Accroître les performances et accompagner la croissance rapide de l'entreprise avec une solution intégrée de dernière génération pérenne, complète, puissante et facile à utiliser.

Bénéfices

- Réactivité et efficacité commerciale accrues
- Pilotage de l'activité optimisé et bilan fiable
- Optimisation des contrats de maintenance avec le système de traçabilité
- Fiabilité du stock
- Facilité d'utilisation de l'outil grâce à une ergonomie et une navigation intuitives et performantes

Partenaire

Cerealog

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules : Comptabilité / Finance, Ventes, Stocks, Achats, CRM

Temps de mise en œuvre

3 mois

Nombre d'utilisateurs

12



“Cette solution complète, rapide à déployer et facile à utiliser constitue un atout décisif sur le marché très concurrentiel de l'énergie solaire, comme en témoigne le doublement en moins de deux ans de notre ratio chiffre d'affaires par collaborateur, qui est passé de 200 000 à 400 000 euros.”

Jacques Cheviron,
Président de la société Solargie

Solargie a quadruplé ses effectifs sur les deux dernières années, doublé son ratio chiffre d'affaires par collaborateur et créé une nouvelle société. Une croissance rapide à laquelle le progiciel SAP Business One a largement contribué, d'une part en intégrant de bout en bout le cycle de vie des affaires et en l'automatisant, et d'autre part, en optimisant le pilotage de l'activité avec un reporting complet et performant. Le système de traçabilité en cours de déploiement valorisera par ailleurs à court terme les contrats de maintenance des équipements électriques via un historique détaillé des interventions.

Créée en 2003, Solargie est spécialisée dans l'étude et la mise en œuvre de systèmes de production d'électricité d'origine solaire. L'entreprise a rejoint le groupe Dubreuil en 2007 et propose désormais sur l'ensemble du territoire français des solutions clé en main d'installations photovoltaïques pour des particuliers, des collectivités et des entreprises. La création récente de Solargie Est, en charge de la commercialisation des produits sur le quart nord-est de l'Hexagone, répond au développement rapide de l'activité sur un secteur novateur et en pleine effervescence.

Pour répondre aux besoins de réactivité et de qualité de la relation client, et accompagner sa forte croissance, la société Solargie s'est dotée début 2007 d'un ERP. Balayant les préjugés sur la complexité et la rigidité des produits SAP, la société de services Cerealog a convaincu son président d'adopter le progiciel SAP Business One. Déployé en moins de trois mois, cet outil puissant s'affirme comme un atout concurrentiel décisif en mettant en œuvre un modèle d'organisation très performant. « Cette solution complète et pérenne de dernière génération accroît notre efficacité commerciale, fiabilise les bilans, le stock, et restitue une vision globale et détaillée de l'activité

Témoignage client SAP

Énergie / Électricité solaire
SAP Business One



qui améliore considérablement le pilotage de l'entreprise », confirme Jacques Cheviron, président de la société Solargie.

Rapidité et qualité accrues de la réponse commerciale

Du traitement des opportunités commerciales jusqu'à l'enregistrement comptable des paiements clients, le progiciel SAP Business One intègre et automatise les différentes étapes du cycle de vie des affaires. « Nous avons profité de ce projet de modernisation du système d'information pour nous doter d'un standard téléphonique unique qui traite l'ensemble des appels clients. » Que ce soit par téléphone, par e-mail ou par courrier, la cellule d'accueil de Solargie saisit les demandes de devis dans le progiciel qui les transmet automatiquement vers le commercial concerné, en fonction de la zone géographique du client. « Nos huit commerciaux déployés aux quatre coins de l'Hexagone reçoivent désormais en temps réel les demandes de devis sur leurs PC portables 3G et prennent contact avec le client afin d'établir un cahier des charges précis du projet. » L'ERP les affranchit en second lieu des fastidieuses opérations de calcul via un simple « bouton » de commande qui convertit les éléments descriptifs du projet : produits, prestations... Le module CRM permet enfin d'un simple clic de souris de visualiser les propositions commerciales et les devis successifs. « La réactivité et la qualité de la relation client font partie des critères prioritaires de nos clients. »

Rapidité et fiabilité des processus métier

Le processus se poursuit par le traitement des commandes. Là encore,

un « bouton » transforme les devis en commandes. Puis l'ERP interroge le stock et déclenche un ordre d'achat pour les produits manquants, édite les bons de livraisons, factures, et le traitement s'achève par la saisie du paiement client qui génère automatiquement l'enregistrement de l'opération dans le module comptable. SAP Business One fiabilise par ailleurs le stock avec le puissant outil de calcul des besoins en réapprovisionnement, avec à la clé un traitement amélioré de la gestion des stocks qui était jusqu'à présent sous-traitée à un prestataire externe. Autre apport majeur : le système de traçabilité. « Nous allons prochainement étoffer notre offre de services avec des contrats de maintenance des équipements électriques et l'interrogation des numéros de lots permettra de connaître l'historique complet et détaillé des interventions. »

Bilan fiable et pilotage de l'entreprise optimisé

SAP Business One apporte enfin beaucoup d'efficacité pour le pilotage de l'activité via un reporting complet. « Nous sommes passés de comptes de résultats semestriels à mensuels et aucun écart n'a été constaté lors de l'établissement du premier bilan de clôture de l'exercice 2007. » Outre la fiabilité des résultats, la périodicité réduite des bilans intermédiaires permet d'identifier très rapidement l'origine d'une dérive et d'y remédier. Jacques Cheviron dispose par ailleurs de tableaux de bord détaillés de l'activité commerciale comportant le nombre de devis, leur taux de transformation en commandes, la rentabilité des affaires et leur ventilation par produit, commercial et zone géographique. »

Ind_03 064 (04/09)

© 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 - 01 55 25 25 25 - www.indexel.com