



Solinet répond aux attentes de ses clients avec SAP et IBM

En bref

■ Problématique

L'absence d'intégration entre les systèmes informatiques de Solinet empêchait une vision claire de l'état des stocks et menaçait l'intégrité des données. Et il était évident que les systèmes de gestion financière et logistique en place n'offraient pas l'évolutivité requise pour accompagner la croissance à deux chiffres de l'entreprise. Solinet avait besoin d'une solution intégrée qui lui permette d'accéder à des données cohérentes en temps réel sur toutes ses activités et fournisse des informations fiables et à jour à ses partenaires logistiques.

■ Solution

Avec l'appui d'IBM Global Business Services et de SAP France, Solinet a mis en place la solution SAP Business All-in-One sur une plate-forme IBM Power Systems avec un système de gestion de bases de données IBM DB2. IBM Global Business Services a fourni une solution intégrale couvrant la conception, l'architecture, le dimensionnement, la configuration, la migration des données, le déploiement et la formation sur le logiciel SAP – aidant Solinet à boucler rapidement la mise en œuvre malgré des ressources informatiques internes limitées.

■ Avantages

Une intégration cohérente des processus opérationnels entre différents domaines fonctionnels ; une amélioration de la qualité des données de l'ordre de 300 % qui a permis d'optimiser le service clients ; la disponibilité d'informations en temps réel sur les stocks et sur les livraisons, tant en interne que pour les partenaires logistiques, via un extranet ; une visibilité immédiate des ruptures de stock ; une meilleure planification budgétaire ; l'élimination des tâches administratives répétitives à faible valeur ajoutée ; une solution fiable, robuste et évolutive capable de prendre en charge une croissance accélérée.

■ Composantes de la solution

Secteur : Commerce de gros
Applications : SAP® Business All-in-One, SAP NetWeaver® Business Intelligence
Matériel : Serveurs IBM® Power Systems™
Logiciels : IBM i, IBM DB2®
Services : IBM Global Business Services

Solinet est l'un des acteurs majeurs sur les marchés français et belge de la confiserie, de l'épicerie et du chocolat. Distributeur exclusif sur ces territoires de marques telles que Ricola, Mentos, Werther's Original, Chupa Chups et Tetley, Solinet emploie 450 personnes et gère plus de 20 000 m² d'entrepôts. Cette entreprise familiale assure la commercialisation des marques qu'elle distribue, ainsi que l'approvisionnement amont et la livraison aval des marchandises pour les centres de distribution de géants comme Auchan et Carrefour.

Avec six systèmes propriétaires séparés couvrant chacun des domaines fonctionnels distincts, la société avait du mal à obtenir une vision claire et consolidée de ses activités, de ses stocks et de sa situation financière. Les interfaces qu'elle avait développées entre ces systèmes étaient en fait peu fiables et difficiles à maintenir. Des décalages mineurs s'amplifiaient tout au long de la chaîne logistique, et il était impossible d'établir une connexion directe entre les commandes et les livraisons.

“IBM Global Business Services s’est totalement impliqué dans le succès du projet et a assumé l’entière responsabilité de la mise en place, de A à Z. L’unique préoccupation des consultants IBM était de nous donner satisfaction et de nous aider à obtenir les meilleurs résultats.”

Christian Meyer
Directeur informatique
Solinest

« Solinest est en progression constante : en quelques années, la superficie de nos entrepôts est passée de 5 000 m² à plus de 20 000 m², et nous connaissons une croissance à deux chiffres, observe Christian Meyer, directeur informatique de Solinest. Dans la distribution, toute augmentation des ventes signifie un surcroît d’activité, et la pression sur les systèmes en place était trop forte. Il nous fallait une solution intégrée. Nous voulions en outre installer des outils de gestion de la production et de MRP (Materials Requirements Planning), pour le calcul des besoins. »

Trouver une solution robuste

Ses systèmes d’information ne pouvant plus faire face aux exigences de réactivité et de qualité de service des opérationnels, Solinest a retenu une sélection de progiciels ERP. La longévité de la solution était l’un des principaux critères de décision. La société voulait un logiciel capable de soutenir sa croissance sur plusieurs années et offrant l’évolutivité nécessaire pour accompagner une possible et future expansion sur de nouveaux marchés. De même, il fallait une solution robuste, qui garantisse l’intégrité des données stratégiques, avec une couverture fonctionnelle embrassant toutes les composantes de l’activité de la société dans le cadre d’un unique progiciel intégré.

« Nous connaissons le logiciel SAP, déjà utilisé par nombre de nos partenaires logistiques, explique Christian Meyer. À l’issue d’une étude, nous avons conclu qu’il y avait une excellente adéquation entre nos besoins et les solutions proposées par SAP. »

Solinest, qui est une entreprise de taille moyenne opérant dans un secteur très concurrentiel, possède une structure optimisée aux ressources informatiques internes limitées. Pour être sûre d’obtenir les résultats escomptés de son nouvel environnement SAP, elle devait par conséquent s’appuyer sur un partenaire fiable pour la mise en œuvre.

« IBM était mieux placée que quiconque pour nous offrir une solution de bout en bout – matériel, système d’exploitation, base de données, services d’installation et d’implémentation, maintenance et entretien, poursuit Christian Meyer. L’expérience était également un facteur important. IBM Global Business Services ayant déployé des logiciels SAP pour le compte d’entreprises de toutes tailles, nous savions qu’il n’y aurait pas de mauvaise surprise. De fait, les consultants IBM qui ont travaillé sur le projet connaissaient parfaitement non seulement les solutions SAP, mais aussi notre secteur d’activité. »

Une fourniture clé en main par IBM

IBM Global Business Services a accompagné Solinest tout au long de l’implémentation de son logiciel SAP et au-delà, avec des services couvrant l’architecture, le dimensionnement, la configuration, le développement des interfaces, la migration des données et le déploiement, ainsi que la formation des informaticiens et des utilisateurs. Solinest a choisi un progiciel SAP Business All-in-One, que l’équipe IBM a adapté et configuré pour son environnement spécifique.

« L’un des gros avantages de la collaboration avec IBM est de pouvoir tout faire avec un seul et même partenaire, déclare Christian Meyer. Un unique interlocuteur était chargé d’intégrer tous les éléments de la solution, dans le respect des délais et du budget. IBM Global Business Services s’est totalement impliqué



dans le succès du projet et a assumé l'entière responsabilité de la mise en place, de A à Z. L'unique préoccupation des consultants IBM était de nous donner satisfaction et de nous aider à obtenir les meilleurs résultats. »

Solinet a choisi de mettre en œuvre sa solution SAP Business All-in-One sur la plate-forme IBM Power Systems, avec le système d'exploitation IBM i et son système de gestion de bases de données intégré IBM DB2.

« Je savais qu'IBM i apporterait à notre environnement SAP la robustesse et la stabilité voulues : c'est une plate-forme remarquablement stable, assure Christian Meyer. IBM i et IBM DB2 étaient nouveaux pour Solinet ; jusque-là, nous utilisions le système de gestion de bases de données Oracle. L'un des atouts de DB2 sous IBM i est que le système d'exploitation gère lui-même la base de données : son optimisation requiert donc beaucoup moins d'efforts de la part du support informatique. »

Des flux de processus cohérents

Suite à l'installation de sa solution SAP Business All-in-One, Solinet a enregistré des progrès significatifs dans l'efficacité de ses processus et dans la transparence de ses informations financières et managériales. Alors que les flux de marchandises et d'informations tout au long de la chaîne logistique étaient fragmentés sur six systèmes distincts, SAP Business All-in-One fournit une plate-forme intégrée pour l'ensemble des processus métier. En outre, l'élimination de multiples tâches manuelles a aidé Solinet à développer des synergies entre ses différents départements. Et l'intégration complète et cohérente des flux de processus lui permet d'obtenir une vue fiable de son activité en temps réel.

« Grâce à l'intégration de la solution SAP, toutes les opérations, y compris les mouvements de marchandises, sont enregistrées dans chaque module et dans chaque vue, ajoute Christian Meyer. Il n'y a donc plus de lacune ni de décalage entre les domaines fonctionnels. Diverses vues fonctionnelles permettent d'accéder en temps réel à des informations

fiables : nos tâches administratives s'en trouvent allégées, tandis que nous pouvons suivre intégralement les commandes des clients, en remontant jusqu'au fournisseur initial. »

L'amélioration du service clients

La solution SAP met en corrélation les commandes avec les livraisons dans l'entrepôt, et permet aux collaborateurs de Solinet de suivre l'état des stocks en temps réel et avec précision – un impératif pour répondre aux engagements vis-à-vis des clients tout au long de la chaîne logistique.

« Les ruptures de stock étaient détectées très tard dans le processus. Aujourd'hui, elles sont signalées immédiatement à l'équipe chargée du service clients, souligne Christian Meyer. Dès qu'une commande est saisie dans la solution SAP, nous pouvons vérifier si le niveau des stocks est suffisant et transmettre l'information au client. Cette solution nous a ainsi permis d'être proactifs (alors que nous ne pouvions être que réactifs auparavant), ce qui fait de nous un partenaire logistique plus fiable. »

En assurant la disponibilité d'informations détaillées en temps réel, la solution SAP aide Solinet à réduire ses stocks, à libérer des capitaux et à maximiser la rentabilité au mètre carré d'entrepôt. Avec ses partenaires logistiques, l'entreprise s'efforce de pousser l'optimisation encore plus loin pour atteindre le plus bas niveau de stock possible.

Une solution intégrale et intégrée

La solution SAP Warehouse Management fournit des informations détaillées sur le niveau des stocks et sur leur localisation exacte dans l'entrepôt, et transmet les instructions de prélèvement et de colisage à des terminaux portatifs de manière à accélérer et à optimiser le traitement des commandes. De plus, la solution SAP installée chez Solinet transmet directement les informations aux partenaires logistiques et aux clients : le composant SAP NetWeaver Business Intelligence fournit des tableaux de bord détaillés que les partenaires peuvent analyser via un extranet.

“IBM était mieux placée que quiconque pour nous offrir une solution de bout en bout – matériel, système d'exploitation, base de données, services d'installation et d'implémentation, maintenance et entretien... Les consultants IBM qui ont travaillé sur le projet connaissent parfaitement non seulement les solutions SAP, mais aussi notre secteur d'activité.”

Christian Meyer
Directeur informatique
Solinet



Compagnie IBM France

Tour Descartes - La Défense 5
2, avenue Gambetta
F - 92400 Courbevoie
Tél. : 0810 011 810
ibm.com/fr

IBM, le logo IBM, ibm.com, DB2 et Power sont des marques d'International Business Machines Corporation. La liste des marques IBM est disponible sur Internet sous la rubrique "Copyright and trademark information", à l'adresse <http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml>

Intel, le logo Intel, Intel Xeon et le logo Intel Xeon sont des marques d'Intel Corporation ou de ses filiales. UNIX est une marque de The Open Group. Linux est une marque de Linus Torvalds. Microsoft, Windows, Windows NT et le logo Windows sont des marques de Microsoft Corporation.

Les autres noms de société, de produit et de service peuvent appartenir à des tiers.

Cette étude de cas décrit la façon dont un client IBM a mis en œuvre des technologies ou des services d'IBM ou de Partenaires Commerciaux d'IBM. Les avantages que ce client en a retirés sont la résultante de nombreux facteurs ; IBM ne garantit pas l'obtention de résultats équivalents. Les informations contenues dans ce document ont été fournies par le client et par des Partenaires Commerciaux d'IBM. IBM n'en certifie pas l'exactitude. Les exemples cités montrent comment des clients ont utilisé des produits IBM et les résultats qu'ils ont pu obtenir. Les coûts et les résultats obtenus dans d'autres environnements peuvent varier en fonction des configurations client et des conditions d'exploitation.

La présente publication est à usage purement informatif. Photographies non contractuelles.

© Copyright IBM Corp. 2009. Tous droits réservés.



© Copyright 2009 SAP AG
SAP AG
Dietmar-Hopp-Allee 16
D-69190 Walldorf

SAP, le logo SAP, SAP et les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document sont des marques de SAP AG.

« La solution intégrée SAP Business All-in-One nous a permis d'optimiser chaque étape de la chaîne logistique, précise Christian Meyer. Elle nous permet également, à nous-mêmes et à nos partenaires, de disposer de données fiables et pertinentes en temps réel. Toute l'entreprise peut ainsi réagir très rapidement : nous sommes plus compétitifs et nous améliorons nos relations avec nos clients tout en réduisant nos coûts. Nous n'avons pas encore quantifié notre retour sur investissement, mais nous enregistrons d'ores et déjà des progrès qualitatifs très sensibles – tout particulièrement en ce qui concerne l'intégrité et la qualité des données. Notre système s'appuie sur le même socle que dans la plupart des grands groupes internationaux. »

En plus d'une meilleure intégration des processus et des domaines fonctionnels existants, la solution SAP apporte à Solinest un large éventail de nouvelles fonctionnalités. Exemple : le module Trade Promotion Management, qui lui permet de planifier, de conduire et de superviser ses promotions. Solinest consacrant environ 10 % de son chiffre d'affaires aux activités promotionnelles, la visibilité et le contrôle accrus dont elle bénéficie devraient se traduire par des résultats économiques substantiels.

Les perspectives

En s'appuyant sur IBM Global Business Services pour mettre en œuvre sa solution SAP Business

« Avec SAP Business All-in-One sur la puissante plate-forme IBM Power Systems, nous sommes certains de pouvoir poursuivre notre croissance à marche accélérée. »

Christian Meyer
Directeur informatique
Solinest

All-in-One, Solinest s'est dotée d'une robuste solution ERP offrant l'évolutivité et l'adaptabilité nécessaires pour accompagner sa croissance. Outre une meilleure intégrité des données et une vue consolidée des processus à l'échelle de l'entreprise, la solution IBM et SAP facilite le partage des informations avec les partenaires et les clients de la société.

« Notre collaboration avec IBM nous a permis de configurer le logiciel SAP de manière à répondre à nos impératifs opérationnels, conclut Christian Meyer. Il était important de travailler étroitement avec des consultants comprenant notre approche. La solution SAP a déjà un impact considérable sur notre activité, et ce n'est qu'un début. Avec SAP Business All-in-One sur la puissante plate-forme IBM Power Systems, nous sommes certains de pouvoir poursuivre notre croissance à marche accélérée. »