



RHEA MARINE

DOPE SA RELATION CLIENT TOUT EN OPTIMISANT SA PRODUCTION

EN BREF

Secteur

Construction navale

Site web

www.rhea-marine.fr

Problématique

Répondre à la croissance rapide de l'entreprise dans un contexte international très concurrentiel avec une solution complète multilingue optimisant l'ensemble des postes de l'activité.

Bénéfices

- Taux de transformation prospect / client augmenté
- Production optimisée
- Fiabilité du stock
- Réduction des coûts administratifs et des en-cours de stock de 200 000 euros
- Qualité du service après-vente
- Notoriété de l'entreprise renforcée
- Ergonomie performante qui facilite l'utilisation de l'outil

Partenaire

CEREALOG

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules - Comptabilité / Finance, Ventes, CRM, Production, Stocks, Achats.

Temps de mise en œuvre

2 mois

Nombre d'utilisateurs

8

RHEA
Marine

“Cette solution complète multilingue accroît nos performances et nous renforce dans un contexte international très concurrentiel en étant très réactif vis-à-vis de la clientèle, en optimisant la production et en réduisant les coûts administratifs et les en-cours de stock de 200 000 euros.”

Jean-Manuel Gaget,
Directeur général adjoint RHEA MARINE

En moins de dix ans, RHEA MARINE est passée d'une production annuelle de six à cent bateaux et son chiffre d'affaires a doublé sur la période 2005 - 2007. Une forte croissance qui, dans un contexte international concurrentiel, a motivé le constructeur de vedettes de plaisance à se doter de la solution SAP Business One. Vecteur d'un modèle d'organisation collaboratif très réactif et performant, cet outil accroît le taux de transformation prospect / client, optimise la production, réduit les en-cours de stock de 200 000 euros et les coûts administratifs. La base de données équipement client qui contient le descriptif détaillé des 600 bateaux et l'historique des interventions améliore par ailleurs la qualité du service après-vente et véhicule une image de marque dynamique par le biais d'événements et d'animations.

Installée à proximité de l'aéroport de La Rochelle - L'île de Ré, la société dispose d'équipements techniques modernes lui permettant de répondre à l'augmentation rapide de la production et à l'élargissement de la gamme. Avec neuf modèles de vedettes de plaisance orientés vers la pêche et la croisière, RHEA MARINE lancera en 2010 une nouvelle gamme de Trawlers hauturiers de 13 à 20 mètres.

Ce développement rapide de l'activité, notamment à l'international, a montré les limites du modèle d'organisation initialement centralisé sur son président-fondateur Bertrand Danglade. Souhaitant évoluer vers un modèle collaboratif basé sur le partage d'une information commune, l'entreprise a comparé quatre progiciels parmi lesquels la solution SAP s'est démarquée par une couverture fonctionnelle complète, une bonne ergonomie. « Les qualités de l'outil et du partenaire ont contribué à parts égales à ce choix technique. CEREALOG disposait d'une expérience éprouvée du secteur nautique, d'une offre d'infogérance attractive et le fait qu'elle utilise ce même outil

Témoignage client SAP

Vedettes de plaisance haut de gamme
SAP Business One



était très rassurant », souligne Jean-Manuel Gaget, directeur général adjoint de RHEA MARINE.

Booster les ventes

« La majorité de nos clients avoisinent l'âge de la retraite et attachent beaucoup d'importance à la qualité de la réponse commerciale tout au long de leur étude comparative, qui peut durer jusqu'à trois ans. » Une exigence à laquelle le module CRM de l'ERP SAP Business One apporte une réponse puissante dans un contexte international très concurrentiel. L'ensemble des demandes de devis reçues par e-mail, courrier, téléphone ou via le site internet est désormais centralisé. « Et un simple clic sur un contact permet de visualiser les documentations, devis successifs et le détail des appels téléphoniques, rendez-vous chantiers et rencontres sur les salons. » De plus, les devis sont édités dans la langue du client et l'ERP transmet les documents via la messagerie intégrée après les avoir convertis au format PDF. « Cet outil professionnalise la relation client, que ce soit en termes de réactivité, de qualité de la réponse commerciale et de documents, tout en supprimant les coûts d'édition et d'affranchissement. »

Optimiser la production et réduire le stock

Une fois le contrat signé, l'ERP transforme le devis en commande et génère automatiquement le bon de livraison et la facture, édités là encore dans la langue du client. « Et le progiciel optimise notre modèle complexe de production en série de bateaux personnalisés constitués de sous-ensembles comprenant une moyenne de 500 pièces

détachées. » Les clients choisissent la couleur, la puissance et la marque du moteur, les équipements, et le couple modèles / options offrent un potentiel de mille articles de vente. « Désormais, un code 'projet' unique est attribué à chaque contrat, et l'ERP restitue aux préparateurs de commande et au responsable de la production la liste exhaustive des pièces correspondantes aux sous-ensembles optionnels. » Ce traitement est automatisé à partir des libellés des options désignées sur les commandes et l'enregistrement du bon de préparation dans le système met à jour le stock. SAP Business One permet par ailleurs aux responsables opérationnels et à la direction d'analyser avec précision les coûts de production et de revient des articles. « L'absence de lien entre les processus financiers et métier constituait un handicap majeur. » L'impact est triple. L'ERP réduit les en-cours de stock de 200 000 euros tout en condamnant tout risque de rupture, et permettant une analyse fine des coûts de revient « réels » et des comptes de résultat.

Notoriété accrue

L'ERP améliore enfin la qualité du service après-vente via la base de données équipement client qui contient le descriptif détaillé des 600 bateaux et l'historique complet des interventions. L'enregistrement des zones de navigation permet par ailleurs d'organiser des événements. « Cet outil puissant optimise tous les postes de l'activité – gestion des ventes, contacts clients, achats de matières premières, suivi des stocks, ordres de fabrication et service après-vente – tout en renforçant notre notoriété. »

Ind_03 062 (03/09)

© 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