

Le groupe Sauflon Pharmaceuticals quintuple ses commandes en France avec Microsoft Dynamics NAV



En s'appuyant sur l'ERP Microsoft Dynamics NAV, ce fabricant anglais de lentilles de contact et de produits d'entretien a réussi son implantation en France. En moins de trois ans, sa filiale hexagonale a multiplié ses ventes par cinq et gère aujourd'hui plus de 25 000 lignes de commandes par mois.

Fondé en 1985 au Royaume-Uni, Sauflon Pharmaceuticals est spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de lentilles de contact et de produits d'entretien pour les opticiens, optométristes, ophtalmologistes et tous les professionnels de la vue. Présent dans plus de 50 pays à travers le monde, le groupe compte aujourd'hui près de 900 collaborateurs.

redirigées toutes les commandes et les livraisons», se souvient Joice Furlan.

Après avoir étudié les offres de cinq intégrateurs, la filiale opte pour Microsoft Dynamics NAV proposé par Absys Cyborg, spécialiste de l'intégration de solutions de gestion. « *Dès le départ, cet intégrateur s'est montré très réactif. C'était important car nous devions finaliser très vite l'opération. Son expertise dans le monde de la PME-PMI nous a également beaucoup aidés pour formaliser nos besoins et rédiger un cahier des charges très complet* ».

Le projet démarre sur les chapeaux de roue en mars 2008, pour un déploiement prévu



PANORAMA DE LA SOLUTION

► En bref

Fondé en 1985 au Royaume-Uni, le groupe Sauflon Pharmaceuticals est spécialisé dans la fabrication et la distribution de lentilles de contact et de produits d'entretien. La société opère aujourd'hui dans plus de 50 pays à travers le monde, compte près de 900 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires d'environ 130 millions d'euros. La filiale française, créée en 2007, emploie 4 salariés.

<http://www.sauflon.co.uk/france/>

► Mission

Doter très rapidement la filiale française d'un système d'information intégré capable de gérer les achats, les ventes et la comptabilité.

► Enjeux du projet

Accompagner la filiale dans son développement en l'équipant d'une solution capable de gérer des volumes de commandes importants et de communiquer facilement avec la maison-mère, basée à Londres.

Installé en Angleterre depuis plusieurs années, Sauflon Pharmaceuticals décide en 2007 d'étendre sa couverture du marché hexagonal en créant une filiale en région parisienne. A l'époque, la structure ne compte qu'un directeur commercial, mais elle a déjà en catalogue un très grand nombre de références produits et doit faire face à une croissance extrêmement rapide de ses ventes. « *La solution de gestion choisie par la maison-mère pour assurer la facturation et la comptabilité de sa filiale s'avère dès le départ totalement inadaptée, et ne sera finalement jamais utilisée* », explique Joice Furlan, Directrice administrative et informatique.

44 000 articles et 1 500 clients à gérer au quotidien

Arrivée en janvier 2008, la DAI doit donc trouver au plus vite un système d'information adapté. « *Nous avions besoin d'un outil capable de gérer plus de 44 000 articles, quelque 1 500 clients et des lignes de commandes qui ne cessaient d'augmenter. Il nous fallait aussi pouvoir facilement communiquer avec le système d'information global de la maison-mère, un ERP sur AS/400 basé à Londres, vers lequel étaient*



« Il nous fallait une solution facile à mettre en œuvre et à utiliser et qui soit capable d'accompagner la croissance extrêmement rapide de notre activité »

Joice Furlan, Directrice Administrative et Informatique



en mai. Mené dans le planning tendu d'une entreprise en fort développement, il est exécuté dans les temps. « En 40 jours à peine, nous avons réussi à mettre en œuvre toutes les fonctions de base : prise de commandes, facturation, gestion des fournisseurs, plan comptable... Les interfaces avec la maison-mère étaient opérationnelles et nous avons même pu finaliser quelques développements spécifiques, comme la facturation au mois et non à la commande », confie Joice Furlan.

La filiale peut alors abandonner ses fichiers Excel pour gérer son activité. « Nous avons enfin une base de données unique et des outils fonctionnels performants et fiables pour gérer et développer notre portefeuille clients. Grâce aux codes visuels et fonctionnels très proches de Microsoft Office, la prise en main de l'outil a été très rapide. Le système est, en outre, très ouvert, ce qui simplifie son adaptation et sa personnalisation. J'ai pu ainsi très facilement automatiser certaines opérations sans avoir recours à une aide extérieure. Ces raccourcis nous

facilitent aujourd'hui énormément la tâche, notamment dans les prises de commandes, et il nous permettent de travailler plus rapidement et plus efficacement ».

Après avoir ouvert un site de vente en ligne, la filiale a automatisé l'intégration de toutes ses commandes Web dans l'ERP. Et elle utilise aujourd'hui l'EDI (échange électronique de données) pour communiquer directement avec certains grands donneurs d'ordre. « L'ERP de Microsoft est suffisamment flexible et fonctionnellement riche pour s'adapter à l'évolution de nos besoins. C'est important pour une PME en croissance constante comme la nôtre. Grâce à Microsoft Dynamics NAV, nous avons réussi à multiplier par cinq la volumétrie de nos commandes, tout en limitant nos coûts de personnel », se félicite Joice Furlan. En moins de trois ans, et avec quatre salariés seulement, Sauflon Pharmaceuticals France traite désormais plus de 25 000 lignes de commandes par mois... ce qui lui permet de se classer ainsi parmi les filiales les plus productives et les plus rentables du groupe ■

► Bénéfices

- Des prises de commandes plus rapides
- Des échanges fiabilisés avec les donneurs d'ordre et la maison-mère
- Un service client plus qualitatif
- Des ventes multipliées par cinq en moins de trois ans

► Technologies utilisées

- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft SQL Server

► Partenaire



Entreprise internationale créée en 1987, Absys Cyborg, filiale à 100 % de Keyrus, est un acteur de référence dans la mise en œuvre de solutions ERP et CRM, et en particulier de la gamme Microsoft Dynamics. La société compte 330 collaborateurs et 3 500 clients. Elle intervient en France, en Belgique et au Luxembourg au travers de 16 agences, ainsi qu'à l'étranger en tant que membre Partner Power International.
www.absyscyborg.com