

Témoignage client SAP SAP Business One



“Quand je me suis lancé dans mon projet de création d’entreprise, je me suis dit qu’il me fallait un système performant, pérenne et à la portée d’une petite bourse. SAP Business One me semblait être une bonne solution.”

Patrick Gargula, Président fondateur

EN BREF

Secteur

Restauration pour les entreprises et les collectivités

Site Web

www.o-tomat.com

Problématique

- Doter l’entreprise d’un système d’information performant
- Assurer l’intégration des fonctions clés
- Anticiper la croissance rapide de l’entreprise

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules Achats, Ventes, Finances, Logistique

Mise en œuvre

10 semaines

Nombre d’utilisateurs

2

Bénéfices

- Mise en place des nouveaux processus métier
- Définition des standards à travers SAP
- Intégration des fonctions clés
- Fluidité et cohérence de l’information
- Rapidité d’accès aux informations
- Automatisation des tâches
- Gestion du serveur informatique simplifiée

O’TOMAT

innove dans la restauration d’entreprises avec SAP Business One

Fort d’une expérience positive avec SAP, le fondateur de la société O’Tomat a voulu doter son entreprise, dès sa création, d’un progiciel de gestion innovant et performant provenant d’un leader. Utilisé dans sa version standard, SAP Business One a permis de définir les nouveaux processus de l’entreprise et l’accompagnera tout au long de son développement et de sa croissance.

“L’idée était de créer une nouvelle formule de restauration pour les entreprises en utilisant des automates réfrigérés”, raconte Patrick Gargula, fondateur de la société O’Tomat. “L’énorme avantage de cette forme de distribution, par rapport à un restaurant d’entreprise ouvert uniquement entre midi et deux heures et où il faut souvent faire la queue, c’est la disponibilité permanente des produits. Les automates que nous utilisons sont identiques à ceux qui existent déjà sur le marché, avec trois particularités : ils sont dotés d’un système d’ascenseur qui permet de protéger les produits fragiles, ils sont équipés d’un système de télémétrie GSM/GPRS qui permet de les piloter à distance et les produits frais sont conservés à une température de trois degrés.” Ainsi, ces distributeurs proposent des produits jusque-là inédits sous cette forme de distribution : salades vertes, yaourts et mousses au chocolat en pots de verre, plats

cuisinés... Chez O'Tomat, tout a été pensé pour que les consommateurs ne se lassent pas. "Pour cela, il faut proposer des produits de très bonne qualité. Ceux que l'on trouve habituellement au rayon traiteur des épiceries haut de gamme. Un sandwich, par exemple, doit pouvoir rivaliser avec celui d'une bonne boulangerie." Une idée neuve : la société de Patrick Gargula est encore seule sur ce marché.

MISER SUR LE STANDARD POUR RÉUSSIR

Les distributeurs O'Tomat ne sont pas seulement une alternative à la cantine d'entreprise. Ils correspondent aussi à des besoins encore non satisfaits dans les cliniques, les maisons de retraite, et autres lieux semi publics. La société, créée en juillet 2004, a réellement commencé à fonctionner en novembre 2004. Objectif visé pour sa première année d'activité : 250 000 euros de chiffre d'affaires. Deux millions d'euros d'ici quatre ou cinq ans. Des perspectives réalistes, fondées sur une solide expérience du marché : quand Patrick Gargula a pensé son projet, il travaillait depuis des années chez Sodexho. C'est d'ailleurs là qu'il a fait la connaissance de SAP. "Chez Sodexho, j'étais chargé de toute l'informatique du groupe. On utilisait l'ERP SAP R/3, taillé pour les moyennes et grandes entreprises. Des gens de SAP m'avaient parlé de leur solution SAP Business One, plus adaptée aux petites structures. Quand je me suis lancé dans mon projet de création d'entreprise, je me suis dit qu'il me fallait un système performant, pérenne et à la portée d'une petite bourse. SAP Business One me semblait être une bonne solution."

Le progiciel de gestion intégré a été installé dans sa version standard, aucun développement n'a été nécessaire. Au contraire, c'est le mode d'organisation du logiciel qui a inspiré Patrick Gargula : "Nous avons appliqué les processus proposés tels quels. Nous ne nous sommes pas posé de question, par exemple, sur la manière de gérer notre cycle d'achats. Dans SAP Business One, vous passez une commande, recevez la marchandise, validez la réception puis la facture que le fournisseur vous envoie. En somme, une fois votre commande éditée et envoyée par fax au

fournisseur, le reste est uniquement une opération de validation. L'information suit son cours sans qu'il soit besoin de la ressaisir. C'est un exemple tout bête, mais qui montre la simplicité d'un système d'une grande efficacité et prévu pour être le plus performant possible." Et il en va ainsi pour les ventes, la gestion des stocks et la gestion financière. Mais pas seulement : "Je ne pensais pas que nous utiliserions tous les modules du produit, mais c'est finalement le cas." Patrick Gargula et son collaborateur bénéficient donc d'un accès facile aux informations de base et de données cohérentes : "Vous ne passez pas votre vie à chercher à comprendre pourquoi il y a trois points d'écart entre le tableau A et le tableau B !"

"Nous équiper de SAP Business One signifiait nous mettre tout de suite au niveau des meilleurs. Je sais que d'autres gammes de produits, chez d'autres distributeurs, auraient pu nous correspondre. Mais je sais aussi que les progiciels SAP sont souvent plus rigoureux. Un outil d'une telle qualité n'était peut être pas indispensable dès le début, mais nos projets vont exiger tôt ou tard une solution très performante et très structurée."

Patrick Gargula, Président fondateur

AU NIVEAU DES MEILLEURS

Entre la réception des licences et des CD d'installation et la rédaction des premières factures, il s'est écoulé seulement dix semaines. Et encore, dix semaines pendant lesquelles Patrick Gargula ne s'est pas consacré à temps plein à l'informatique : en pleine phase de création, il était pris par bien d'autres tâches. "J'ai passé une partie de mes week-ends à découvrir le produit par moi-même... En tout et pour tout, nous n'avons eu besoin des services d'un consultant que le temps d'une journée." Depuis, Patrick Gargula peut rester concentré sur le cœur de son métier sans s'embarrasser de considérations techniques : le serveur informatique a été confié à un tiers. "Nous ne sommes que les utilisateurs, pas des experts de la technologie. Et nous avons autre chose à faire que de lancer des sauvegardes informatiques !" Aujourd'hui, Patrick Gargula estime son projet informatique très raisonnable. Pour un budget très limité, il a accès à un standard qu'il juge "haut de gamme" : "Nous équiper de SAP Business One signifiait nous mettre tout de suite au niveau des meilleurs. Je sais que d'autres gammes de produits, chez d'autres distributeurs, auraient pu nous correspondre. Mais je sais aussi que les progiciels SAP sont souvent plus rigoureux. Un outil d'une telle qualité n'était peut être pas indispensable dès le début, mais nos projets vont exiger tôt ou tard une solution très performante et très structurée. Autant anticiper, et éviter d'avoir à changer de système dans un an ou deux."