



SAP

Témoignage client SAP | Distribution | Off>Road>Action



Dougie Lampkin is shown from the chest up, wearing a red and black patterned motorcycle jacket with various sponsor logos including 'OFF ROAD ACTION', 'NISSAN', and 'Red Bull'. He is wearing a dark blue cap with the Red Bull logo. He is sitting on a red motorcycle with gold forks. The background shows a city street with buildings and a yellow bus with 'Manchester' written on it.

Maniabilité accrue avec SAP Business One

Dougie Lampkin (ENG), douze fois champion du monde de FIM Trial

OFF>ROAD>ACTION
www.offroadaction.net



VIGOR

Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP?

Implémentation

Solution

Avantage

Entreprise

Off>Road>Action

Secteur

Distribution

Produits et services

Accessoires et tenues pour le vélo de trial

Site webwww.offroadaction.net**Solutions SAP®**

SAP Business One

PartenaireVigor (www.vigor.be)

Passionné de vélo de trial, Jan Cardinaels découvre en 2006 une lacune dans le marché : la distribution d'accessoires et de tenues pour cette activité. De toute évidence, le monde du trial attendait une solution, car en quelques années, Off>Road>Action est devenue leader mondial. Un des secrets de son succès ? Un webshop convivial et fructueux, intégré avec **SAP Business One**. « Si nous avions eu cette plateforme dès le départ, notre croissance aurait été encore plus rapide », dit Jan Cardinaels.



Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP ?

Implémentation

Solution

Avantage

De la start-up au leader de marché absolu

L'histoire d'Off>Road>Action commence en 2006, là où beaucoup de jeunes entreprises débutent : derrière un bureau à la maison. Fan de vélo de trial, Jan Cardinaels a repéré une lacune sur le marché. Il est difficile de trouver des accessoires et des tenues pour cette activité. Il crée lui-même un commerce spécialisé et propose des marques connues et ses propres gammes de produits. L'initiative réussit et son réseau de détaillants se ramifie dans le monde.

« Nous avons jeté les bases de notre succès durant les grandes compétitions », dit Jan Cardinaels. « Vous rencontrez les distributeurs, vous écoutez leurs besoins et vous établissez de nouveaux contacts. Les coureurs sponsorisés essaient nos produits durant une compétition et nous les améliorons en fonction de leurs conseils. Nous concevons nos casques et tenues en collaboration avec Dougie Lampkin, qui a été 12 fois champion du monde. Notre marque Jitsie est synonyme de qualité. »

En quelques années, Off>Road>Action a évolué pour devenir le leader du marché des accessoires et tenues pour le vélo de trial. Pas seulement au niveau local, car 95 % du chiffre d'affaires vient des exportations. Après l'Extrême-Orient et les USA, c'est à présent l'Amérique latine qui découvre aussi Off>Road>Action. L'entreprise réalise 80 % de son chiffre d'affaires avec ses propres marques. Désormais, Off>Road>Action se consacre au vélo de trial qui stimule à son tour la croissance, au moment où beaucoup d'autres entreprises connaissent un déclin.



Dani Comas (ESP), neuf fois champion du monde de Biketrial

Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP ?

Implémentation

Solution

Avantage

Vue en temps réel sur le stock et les tendances



Jan Cardinaels en pleine action



« Pour marquer des points en tant que distributeur, il vous faut disposer d'une organisation bien huilée, surveiller de près les tendances et connaître parfaitement votre stock. »



En 2014, les activités d'Off>Road>Action ne sont plus à comparer avec celles de ses débuts. L'entreprise a 2.500 articles en stock. Le nombre de commandes est passé de 250 par an à 4.500 en 2013. En trois ans de temps, les 300 m² de stockage ont du être portés à 2.000.

Jan Cardinaels : « Dans les activités de distribution, la question essentielle est de savoir si vous avez tel ou tel article en stock. En cas de léger ralentissement, les entreprises se concentrent sur leurs produits phares. De ce fait, les autres produits sont en rupture de stock. Off>Road>Action a toujours tout en stock, y compris des accessoires de quelques euros. Pour les clients passionnés, comme les fans de vélo trial, c'est vraiment précieux. »

« Pour pouvoir offrir ce service, il vous faut disposer d'une organisation bien huilée, surveiller de près les tendances et connaître parfaitement votre stock », dit encore Jan Cardinaels. La solution de gestion d'entreprise que nous utilisons à nos débuts ne nous permettait plus d'avoir cette vue à 360°. Tout comme le webshop que nous avons élaboré nous-mêmes, elle a atteint ses limites en 2011. « L'informatique ne peut être un frein à votre évolution », fait remarquer Jan Cardinaels. « À mesure que votre entreprise se développe et que le cashflow augmente, vous souhaitez ajouter des fonctions et des possibilités technologiques à votre software d'entreprise. » Chercher une alternative devient indispensable.

Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP ?

Implémentation

Solution

Avantage

SAP et Vigor : un tandem de haut vol

« Comme le système informatique est très important pour nos activités, nous avons opté pour SAP, ce qui augmente aussi la valeur économique de notre entreprise », explique Jan Cardinaels.

« Avant de faire notre choix, nous avons discuté avec différents partenaires SAP. Le revendeur Vigor était le seul à proposer un webshop convaincant et intégré avec SAP. Leur approche et leur implication nous ont séduits. Vigor comprend nos défis et sait que chaque manque de disponibilité du système signifie une perte de revenus. »

Vigor a parfaitement encadré Off>Road>Action lors de la transition vers le système ERP. Dans une série d'étapes, Off>Road>Action a aussi dû consentir de sérieux efforts comme, par exemple, mettre au point ses master data pour l'intégration. Cet exercice a retardé l'implémentation de quatre ou cinq mois.

« La qualité de l'output est exactement proportionnelle à celle de l'input », dit Jan Cardinaels.

« Vérifier 120.000 champs en Excel n'est pas une mince affaire, mais c'est essentiel. » À partir de là, tout a été vite. Le 1er juillet 2012, SAP et le webshop étaient opérationnels, après une période de tests approfondis de deux mois.

« Vigor répond à toutes nos questions et à celles des clients. Evidemment, au bout de dix-huit mois, nous en avons moins et nous maîtrisons de mieux en mieux SAP. En outre, parfois nous avons recours à Richard Duffy car si vous avez des problèmes avec un processus, ses vidéos didactiques sur YouTube vous sont utiles. »



« La qualité de l'output est exactement proportionnelle à celle de l'input. Vérifier 120.000 champs contenant des master data dans Excel n'est pas une mince affaire, mais c'est essentiel. »



Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP ?

Implémentation

Solution

Avantage

Les exportations s'envolent grâce au webshop

Les clients d'Off>Road>Action sont des détaillants du monde entier. Jan Cardinaels attribue le succès des exportations au nouveau webshop. Plus de 85 % des commandes viennent via la plateforme SafeOnline de Vigor. À terme, ce chiffre passera à 100 %.

« Ce que nous avons investi dans SafeOnline, nous le récupérons largement. Sur le webshop, les détaillants trouvent des manuels et des vidéos des produits. L'intégration avec SAP permet une mise à jour continue des stocks. Grâce à la convivialité du webshop, commander devient facile et rapide. Le nombre de transactions et d'unités par commande a augmenté. SAP Business One assure un traitement logistique correct. »



« Avec SAP Business One, nous gérons de multiples tâches. Désormais, un collaborateur peut vérifier chez un client, sur son iPad ou iPhone, la disponibilité de certains articles ou le statut d'une commande. Dans l'entrepôt, nous aurons bientôt un système de codes-barres pour l'entrée automatique des données connecté à SAP. Un investissement nécessaire en raison de la forte augmentation du nombre de mouvements de stock. Avec notre ancien logiciel, ces extensions étaient impensables ou risquées », dit encore Jan Cardinaels.

De plus, SAP aide Off>Road>Action à prendre des décisions : « Avec SAP Business One, nous savons à tout instant ce qui se passe dans l'entreprise. Trois clics suffisent pour voir les ventes, les tendances, les marges, les plus gros clients, les commandes en souffrance, les problèmes ou les opportunités. De ce fait, notre processus décisionnel est accéléré. »

Trois clics suffisent pour voir les ventes, les tendances, les marges, les plus gros clients, les commandes en souffrance, les problèmes ou les opportunités. De ce fait, notre processus décisionnel est accéléré. »



Résumé

Entreprise

Pourquoi SAP ?

Implémentation

Solution

Avantage

Commandes correctes, paiements accélérés



« Le pourcentage de commandes correctement livrées a augmenté et les délais de paiement des clients se sont raccourcis. »



Avant le début du projet, les collaborateurs d'Off>Road>Action étaient sceptiques. La résistance a vite cédé. Depuis qu'elle est devenue opérationnelle, Business One n'a pas chômé. Le pourcentage de commandes correctement livrées a augmenté et les délais de paiement des clients se sont raccourcis. Si j'avais su en 2006 ce que je sais maintenant, nous aurions adopté cette plateforme intégrée dès le début. Notre croissance aurait été encore plus rapide », ajoute Jan Cardinaels.

« Pour un profane, le vélo de trial semble être une activité risquée. Mais ce n'est pas le cas. Un trialiste chevronné connaît son vélo, étudie soigneusement son parcours et se fixe des limites avec un minimum de risques. Il en va de même pour Off>Road>Action : avec Business One et SafeOnline, nous donnons le meilleur de nous-mêmes de façon contrôlée. »