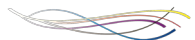




Groupe Beaumanoir : toutes voiles dehors avec SAP Business Suite on HANA !

Credits Photo SAP

GRUPE
BEAUMANOIR



Progress Management

Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

Entreprise :

Groupe Beaumanoir

Secteur :

Mode (prêt-à-porter et accessoires)

Produits & Services :

Distribution de marques enseignes (Cache Cache, Bréal, Bonobo, Scottage, Morgan, La City) ; logistique multicanal et multimarques et E-business

Site Web :

www.groupe-beumanoir.com

SAP® solutions :

SAP Business Suite on HANA configurée en mode Retail - Add-on SAP Incentive Administration by Vistex (gestion des commissions d'affiliation) - BI full HANA (SAP HANA Live et SAP HANA Studio)

Partenaire :

PM Conseil - <http://www.pmconseil.com/>

Acteur majeur du commerce à l'échelle internationale dans le secteur de la mode, du prêt-à-porter et du textile, le Groupe Beaumanoir s'est doté avec SAP Business Suite on HANA configuré en mode Retail, d'un outil performant et évolutif, capable d'accompagner sa forte dynamique de croissance.

En s'appuyant sur l'implication de ses équipes internes et sur l'expertise et les conseils proactifs de PM Progress Management, le Groupe peut aujourd'hui faire vivre sa solution, au rythme de ses ambitions.



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

Des remparts de Saint-Malo à la conquête du monde !

« Rien n'est achevé, tout reste à construire » : empruntée à Pierre Teilhard de Chardin¹, la devise du Groupe Beaumanoir illustre parfaitement la volonté d'aller de l'avant d'un groupe devenu en près de 35 ans un acteur majeur de la distribution mode à l'échelle internationale. Inscrit dans les gènes de l'entreprise, l'esprit commerçant est insufflé par Roland Beaumanoir, fondateur et PDG du groupe éponyme, épaulé par son épouse Jocélyne, DRH. Animé par la passion du métier, Roland Beaumanoir, petit-fils et fils de commerçants malouins, a créé en 1981 Vétimod sur une idée toute simple : rendre la mode accessible à toutes les femmes. Au fil des décennies, le groupe s'est construit pierre par pierre, par la création ou le rachat de marques emblématiques : Cache Cache, Bréal, Scottage, Morgan, La City, pour la mode féminine ; et Bonobo, la marque de jeans pour les jeunes urbains femmes et hommes.

Engagé dans une démarche de responsabilité sociale, sociétale et environnementale, le Groupe Beaumanoir prône un esprit d'équipe et des valeurs

humaines fortes, mêlant humilité, respect mutuel et proximité.

Innovant par nature, le groupe développe deux activités complémentaires, au service des réseaux de distribution : une expertise en Supply-Chain E-Commerce et Retail, avec C-Log, entité logistique dédiée aux marques du marché de la mode et du luxe ; une expertise digitale, avec Korben, spécialiste du multicanal, de la vente en ligne et de la gestion de la relation client (CRM).

Fédérant 14 300 collaborateurs, le Groupe Beaumanoir a réalisé un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros en 2014.

Fidèle à son port d'attache (la Cité Corsaire abrite le Siège de l'entreprise), le Groupe Beaumanoir a le regard qui porte sur le grand large : déjà présent dans plus de 40 pays (avec plus de 2 800 points de vente), en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique, le groupe nourrit constamment de nouvelles ambitions de conquête.

1 - Prêtre jésuite, homme de science, philosophe et voyageur infatigable au travers le monde.



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

Se doter d'un SI à la hauteur des ambitions

Le Groupe Beaumanoir connaît une forte et pérenne croissance, portée par le dynamisme de son développement à l'international, en particulier en Chine et en Arabie Saoudite. Capitalisant sur son savoir-faire, sur la notoriété de ses marques et sur l'efficacité de son modèle d'affiliation et de franchise, le groupe affiche l'objectif ambitieux de doubler son chiffre d'affaires dans un horizon proche.

Cette stratégie volontariste est à la genèse d'une réflexion initiée en interne, visant à rationaliser les outils et les processus de gestion comptable, en prévision de la croissance future, notamment à l'international, comme l'explique Thomas Legaret, Responsable du Centre de Compétences SAP du Groupe Beaumanoir, en charge du pilotage et de la maîtrise d'œuvre du projet : « Baptisé MACLOW (Management of Accounting and Controlling for Leveraged Organizations Worlwide), ce projet a été lancé à la fin de l'été 2013, sur le

périmètre comptabilité financière, contrôle de gestion, administration des ventes et gestion des commissions d'affiliation. »

Les différentes entités du groupe étaient précédemment équipées d'outils hétérogènes et peu adaptés à des processus de gestion sur le plan international. « Nous devons composer avec plusieurs solutions spécifiques et progiciels génériques qui atteignaient leurs limites, nécessitant beaucoup de transactions manuelles chronophages, sur des tâches à faible valeur ajoutée ; avec en outre des problématiques de fiabilité, de traçabilité et de déperdition des données. Par conséquent, les missions d'audit et d'analyse de profitabilité des points de vente selon de multiples critères devenaient de plus en plus compliquées. »



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

Bâtir les fondations d'un SI mondial

Après un tour d'horizon des outils existants, le Groupe Beaumanoir a décidé de mettre deux éditeurs en balance : « Cette short-list a concerné deux solutions dont le groupe n'était pas équipé. L'outil concurrent était axé sur un périmètre essentiellement comptable et aurait nécessité un travail complexe d'interfaçage puis de maintenance. La solution SAP offrait une vision beaucoup plus large en termes de potentialités. Les enjeux du projet MACLOW allant bien au-delà d'un changement d'outil comptable, le choix de SAP est finalement apparu plus en phase avec la trajectoire de développement du groupe. »

Le socle SAP FI CO a été défini comme la première étape d'un projet de refonte complète du système d'information, avec en filigrane l'intégration ultérieure d'outils complémentaires.

Dans cette optique, la solution SAP apportait toutes les garanties quant à sa capacité à accompagner le développement du groupe à l'international. En parallèle, l'Add-on SAP Incentive Administration by Vistex allait renforcer la fiabilisation de la gestion des commissions d'affiliation. « Il s'agit d'un élément essentiel à nos yeux, car les bons comptes font les bons amis ! Les relations de confiance mutuelle que nous entretenons avec nos partenaires affiliés sont en effet au cœur de la réussite de notre modèle de business, comme en témoigne la fidélité sans faille de nos partenaires et leur investissement dans la durée à nos côtés. »

Le Groupe Beaumanoir a également été séduit par les potentialités de la plateforme technologique HANA, en termes d'évolutivité et de vélocité.

“ Fruit d'une vision partagée par la DSI et le métier, le choix de SAP est en totale adéquation avec nos objectifs de croissance. Notre décision a été guidée par la dimension intégrée de la solution dans un contexte international et par l'avance technologique de la plateforme HANA... ”

Thomas Legaret, Responsable du Centre de Compétences SAP du Groupe Beaumanoir.



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

L'expertise...Et plus encore

Après avoir entériné le choix de la solution SAP, le Groupe Beaumanoir a lancé un appel d'offres pour la phase d'intégration. « Nous avons la volonté que les sociétés nous présentent des cas réels d'intégration, au-delà de la démonstration de la version de l'Éditeur.

Nous avons immédiatement eu un ressenti très positif par rapport à PM Progress Management. Au-delà de la pertinence de la réponse, nous avons particulièrement apprécié la dimension conseil de PM, dont l'expertise en consulting dépasse allègrement le périmètre initial de la mission. »

Dans la phase d'avant-vente, le Groupe Beaumanoir a été accompagné par un cabinet d'assistance à la maîtrise d'ouvrage qui a ensuite travaillé en synergie avec les consultants de PM lors de la séquence d'analyse, avant un passage de témoin en douceur à l'intégrateur.

Le processus opérationnel d'intégration a été conduit selon la méthodologie ASAP (Accelerated SAP).

« L'un des points remarquables dans l'approche de PM réside dans cette capacité à avoir en permanence « un coup d'avance ». Cela consiste à sélectionner les scénarii des tests les plus représentatifs (par exemple les remontées de tickets de caisse testées en réel sur l'Add-on Vistex) et de les « jouer » dans l'environnement de développement afin de sécuriser l'avancement. C'est sans conteste l'une des clefs du succès du projet. »

Durant les campagnes de runs à blanc, les équipes de PM Progress Management ont su faire preuve d'une grande réactivité en termes d'ajustements. « Cette capacité naturelle à aller plus loin, à repousser les limites (en matière de conseil, de rappel des bonnes pratiques SAP), que nous avons perçu initialement chez PM s'est confirmée lors de l'implémentation. Je parle d'expérience, ayant moi-même été intégrateur pendant quinze ans ! Le projet s'est aussi déroulé dans une atmosphère très agréable humainement, propice à l'investissement mutuel et à l'efficacité. »



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

La solution idoine, pour aujourd'hui et pour demain

La première phase d'implémentation a concerné le socle FI CO du périmètre France, concentré sur les fonctions SAP essentielles pour le Groupe Beaumanoir.

PM Progress Management a mis en œuvre SAP Business Suite on HANA en la configurant en mode Retail, en prévision des projets ultérieurs.

En parallèle, l'intégrateur a mis en place l'Add-on SAP Incentive Administration by Vistex pour supporter avec le plus haut niveau de performances le processus de gestion des commissions d'affiliation.

PM a également assuré le dimensionnement et l'assistance à l'installation technique de la plateforme HANA et le déploiement de la BI full HANA basée sur SAP HANA Live et HANA Studio.
« L'ensemble du projet a été réalisé dans le respect de la feuille de route initiale, en termes de planning

(mise en production début mai 2015, conformément à nos attentes), de budget et de performance opérationnelle des solutions installées. Parmi les facteurs clefs de la réussite, je citerais l'étroite et fructueuse collaboration entre notre équipe interne, pleinement investie, et les consultants de PM qui ont été de véritables partenaires, bien au-delà d'une simple relation client - fournisseur. »

L'outil offre une vision multidimensionnelle de la profitabilité des points de ventes (physiques ou virtuels) en fonction d'un large éventail de critères : multi-enseignes, multi-pays, multi-canaux, multi-métiers, par client, par saison, etc.

La solution favorise l'adoption des meilleures pratiques comptables standardisées et permet une gestion centralisée des référentiels, facilitant la communication avec les applications métiers.

“ La solution SAP Business Suite on HANA configurée en mode Retail pose les fondations de nos développements futurs en matière de SI. Nous sommes d'ores et déjà prêts pour aborder en toute confiance les conquêtes à venir. ”

Thomas Legaret, Responsable du Centre de Compétences SAP du Groupe Beaumanoir.



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

La valeur ajoutée métier

Huit mois après sa mise en production, la solution tient déjà toutes ses promesses : « Notre décision d'opter pour une solution full HANA était la bonne. Nous constatons au quotidien tout l'intérêt de travailler en mémoire vive, sans avoir à accéder à une base de données BW. Aujourd'hui, l'accès en temps réel facilite considérablement le travail de requête à la demande, en affranchissant les utilisateurs des temps de latence liés, dans l'ancien système, à la mise à disposition des informations après traitement par lots (batch processing), généralement la nuit. La qualité des données dans SAP s'est aussi améliorée. » Grâce à la technologie in-memory, le groupe Beaumanoir a pu constater une réduction drastique des temps de gestion de l'ensemble de ses processus : les contrôleurs de gestion analysent aujourd'hui en quelques secondes des activités qui nécessitaient

plusieurs minutes par le passé ; le processus de gestion des commissions d'affiliation prend dorénavant 30 minutes, contre deux jours auparavant ; le processus de facturation manuelle des clients est 4 fois plus rapide dans SAP, en comparaison de l'ancien système ; le suivi des clients à risque est accessible d'un clic quand il nécessitait une demie journée de travail précédemment...

« Plusieurs contrôleurs de gestion m'ont d'ailleurs dit qu'ils auraient aimé disposer de l'outil avant, tellement il est pratique ! Notre solution SAP on HANA libère les opérationnels des transactions et tâches de production répétitives, au profit des missions de BI, du travail d'analyse et d'un renforcement de la capacité de projection. La cohérence de la démarche avec les ambitions de croissance du groupe a bien été comprise en interne, grâce à un gros travail de conduite du changement et de communication. »



Introduction

Entreprise

Contexte

Pourquoi SAP

Implémentation

Solution

Bénéfices

Projections futures

Le vent dans le dos...

Le Groupe Beaumanoir poursuit sur sa lancée SAP, avec un premier programme de déploiement à l'international d'ici fin 2016 : Suisse (lancé en octobre 2015), Chine, Singapour, Espagne, Benelux. Des échanges sont en cours avec PM Progress Management pour capitaliser sur la réussite de la synergie initiale.

À l'issue de cette seconde phase, le groupe projette d'ajouter de nouvelles fonctionnalités, notamment la consolidation (SAP BPC - Business Planning and Consolidation)) et les achats généraux (SAP MM - Material Management).

À plus long terme, le Groupe Beaumanoir envisage l'éventualité de gérer la totalité de ses activités métiers dans SAP (module SAP SD - Sales and Distribution).

D'autres perspectives d'évolution autour de SAP sont à l'étude, concernant en particulier les fonctionnalités

Qualité, RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et Développement Durable.

« La configuration Retail de notre solution a été mûrement réfléchi en amont (champs anticipés, et déjà renseignés), toujours dans cette optique d'avoir un temps d'avance, en prévision des développements futurs. »

Sur les remparts de Saint-Malo, l'horizon réserve un panorama prometteur...



© 2015 SAP AG ou société affiliée SAP. Tous droits réservés.

Toute reproduction ou communication de la présente publication, même partielle, par quelque procédé et à quelque fin que ce soit, est interdite sans l'autorisation expresse et préalable de SAP AG. Les informations contenues dans ce document peuvent être modifiées par SAP AG sans préavis.

Certains logiciels commercialisés par SAP AG et ses distributeurs contiennent des composants logiciels qui sont la propriété d'éditeurs tiers. Les spécifications des produits peuvent varier d'un pays à l'autre. Elles sont fournies par SAP AG et ses filiales (« Groupe SAP ») uniquement à titre informatif, sans engagement ni garantie d'aucune sorte.

Le Groupe SAP ne pourra en aucun cas être tenu responsable des erreurs ou omissions relatives à ces informations.

Les seules garanties fournies pour les produits et les services du Groupe SAP sont celles énoncées expressément à titre de garantie accompagnant, le cas échéant, lesdits produits et services. Aucune des informations contenues dans ce document ne saurait constituer une garantie supplémentaire.

SAP et tous les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document, ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques commerciales ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne ainsi que dans d'autres pays.

Pour plus d'informations sur les marques déposées, voir <http://www.sap.com/france/aboutsap/legal/copyright.epx>.



The Best-Run Businesses Run SAP™