



**TEMOIGNAGE CLIENT ANJOS VENTILATION  
TRANSITION NAV VERS BC**

Dyn's club  
16 Mars 2023

# SOMMAIRE

---

ANJOS Ventilation

---

La situation initiale

---

La cible

---

Les processus

---

Les moyens



A photograph of a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a green cardigan, smiling warmly at a young woman with blonde hair wearing a white top. They are in a bright, modern interior with a white perforated wall in the background.

Qui  
sommes-nous ?

# ANJOS VENTILATION

Nous sommes une société industrielle Française implantée en région lyonnaise sur presque 20 000 m<sup>2</sup>.

Nous concevons et fabriquons des composants et systèmes de ventilation pour les bâtiments d'habitation et les locaux tertiaires.

Nous assurons une commercialisation de notre offre industrielle à travers le monde.

**1968**

Développement de la première entrée d'air autoréglable

**1984**

Développement de la bouche autoréglable

**2018**

Transformation digitale avec la troisième génération, Guillaume Barbarin

« Une ventilation pour un air sain »



# ANJOS VENTILATION

## VALEURS

### Qualité et performance

- Innovations en continue
- Outils de production performant
- Contrôles permanents

### Respect des normes

- Participation active dans les commissions de normalisation
- Implication dans les programmes de certifications
- Démarche de développement durable

### Orientation clients

- Réactivité et flexibilité
- Respect et écoute
- Fidélisation et confiance

## SOLUTIONS

Entrées  
d'air



Bouches  
d'extraction



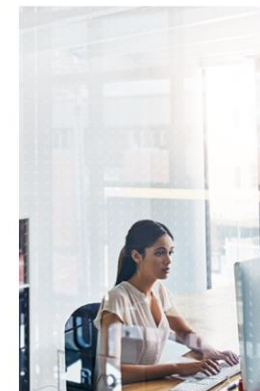
Composants  
de réseau



Prises  
et rejets d'air



Grilles



« Une ventilation pour un air sain »

# ANJOS VENTILATION

Nous avons une **véritable identité** qui guide nos actions au quotidien et qui irrigue nos choix depuis maintenant **plus de 60 ans**.

Nous sommes pleinement mobilisés pour tenir **nos promesses** auprès de nos clients et partie-prenantes.

6

usines d'assemblage et de production

+20 000 m<sup>2</sup>

de locaux couverts

18

presses à injecter

« Une ventilation pour un air sain »



 **Calliope**  
Business Solutions

## LA SITUATION INITIALE

  
inspirer le bien-être





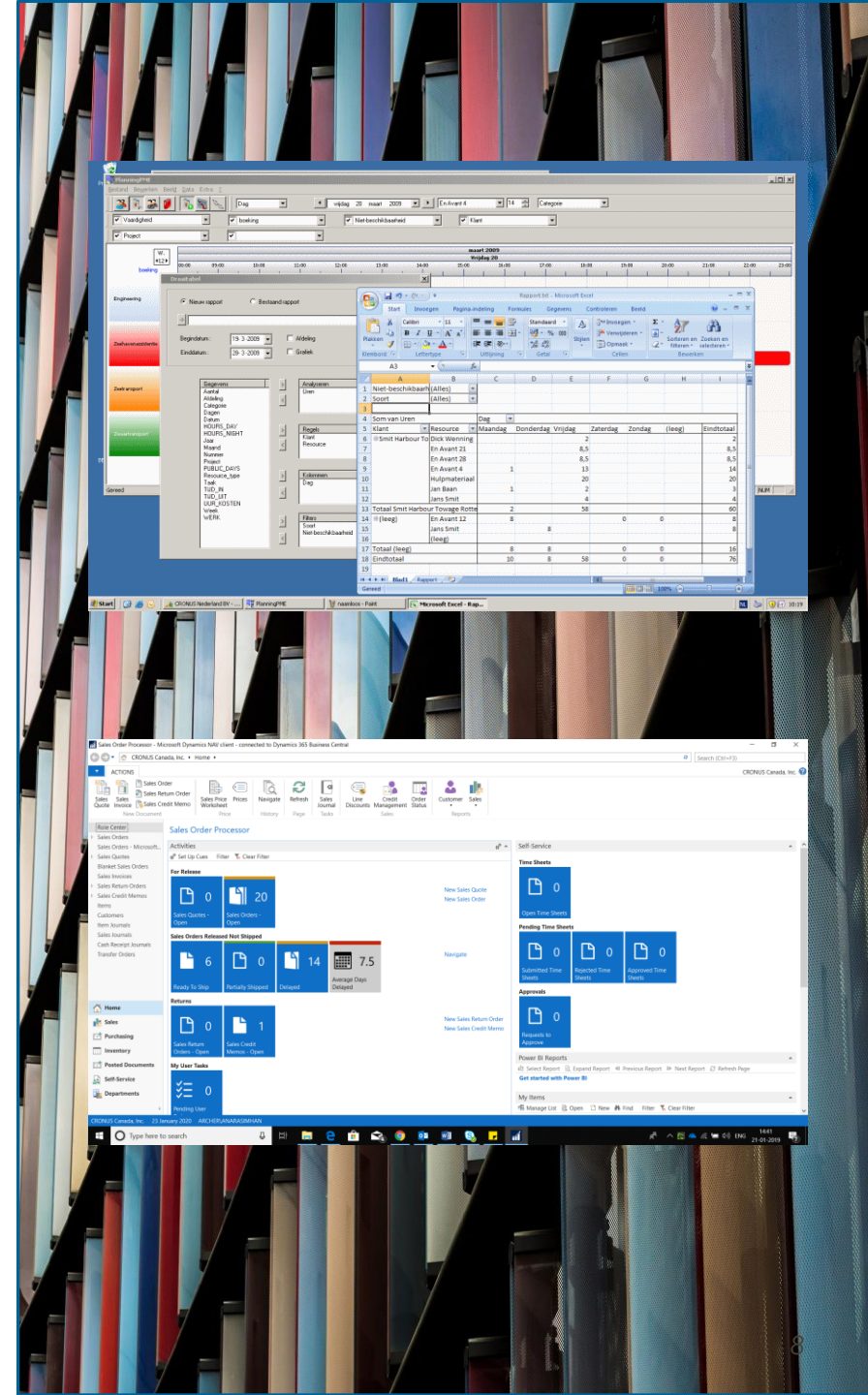
# SITUATION

L'analyse de base n'est pas liée à l'ERP mais à un audit du SI.

Cela a mis en évidence que le système d'information basé sur Dynamics NAV, en **version intermédiaire BC V14, évolution de NAVISION** devait être audité pour pouvoir évoluer en BC.

Celui-ci est déployé par l'intégrateur historique.

Le constat du manque de digitalisation de la société est clair, et le Système d'information hétérogène est de mise.





# SITUATION DANS L'ERP

## Articles

46 champs spécifiques  
 3 désignations + recherche  
 Code client + référence client  
 Code famille mais pas de catégorie article  
 N° article principal (pour statistiques)  
 Type : Table 50014 - Groupe produits  
 Prix net  
 Quantité par emballage, palette, dimensions carton  
 Couleurs : Table 50008 article + couleur  
 DEEE  
 Type - Usine 1/2 - matériaux  
 ANJOS - ARS - APTER - MEA (utilisé pour les prix dans la génération des factures fournisseur)  
 Pas de méthode de réapprovisionnement

## CRM (Spé)

Existe tables associées à ancienne tables contacts NAV version 1.2, 2.0, 2.5...

Gestion des rapports de visite au format Word

## Ventes

Clients : 49 champs spécifiques  
 Devis, commandes ouvertes, retours non utilisés  
 Délai demandé = Date livraison demandée ?

Beaucoup de commentaires dans les commandes de vente  
 · Commentaires clients avec % de remise selon Montant commande  
 · Commentaires de commande : Toujours % remise, % franco, frais de mini commande

Fonction "Totaux"  
 · Eclate les nomenclatures  
 · Importe les texte étendus  
 · Calcul remise supplémentaire  
 · Calcul lignes de DEEE (génération lignes)

Editions à partir de commande

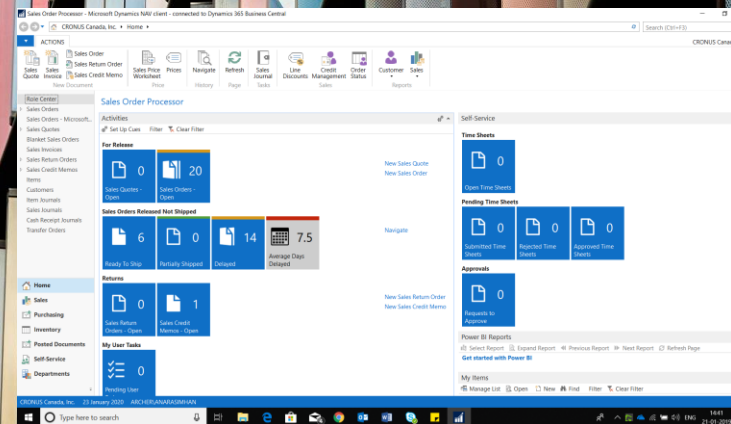
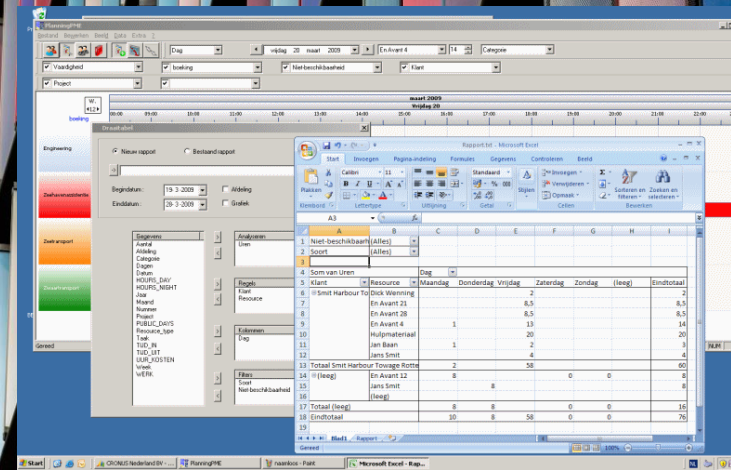
Voir "Sell-to E-Mail" et Report 50033

Pas de centre de gestion

## Stocks

▲ Pas de magasin  
 ▲ Pas de suivi des stocks, des articles sont achetés mais jamais consommés et d'autre vendus et jamais entrés  
 ▲ Quantités en stock comprises entre -3 730 698 et 153 701 800  
 ▲ Pas d'écriture d'inventaire  
 ▲ N° lot/série géré en spécifique (Saisi sur ligne d'achat, pas la traçabilité standard de Business Central)

Visiblement, les achats sont lancés "à la commande" pour les ventes, les consommations ressemblent aux entrées en stock

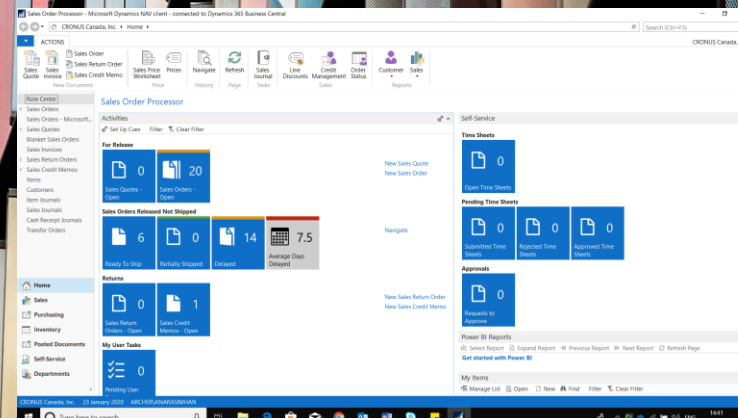
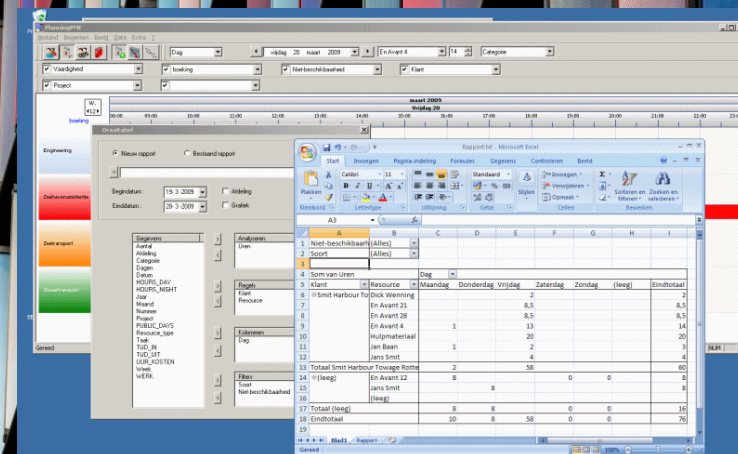


# SITUATION

Le seul flux utilisé sur NAV est celui du commerce :

- Saisie des bons de commande
- Transfert du document en atelier
- Génération du bon de livraison
- Facturation
- Comptabilité

Le stock n'est pas géré sur l'ERP,  
ni le suivi de production,  
et aucune digitalisation n'est portée par l'ERP actuellement.



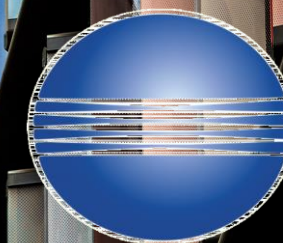


# SITUATION DU SI

Pour le commerce la solution Sales Force est utilisée et toujours active.

La gestion documentaire informatisée, quant à elle, est en cours de déploiement par Konika Minolta.

La société de conseil Aintranet accompagne la digitalisation de l'entreprise et confirme les besoins d'optimisation avec la nouvelle direction.



KONICA MINOLTA

@intranet





# Calliope

Business Solutions

LA CIBLE

**anjos**  
inspirer le bien-être

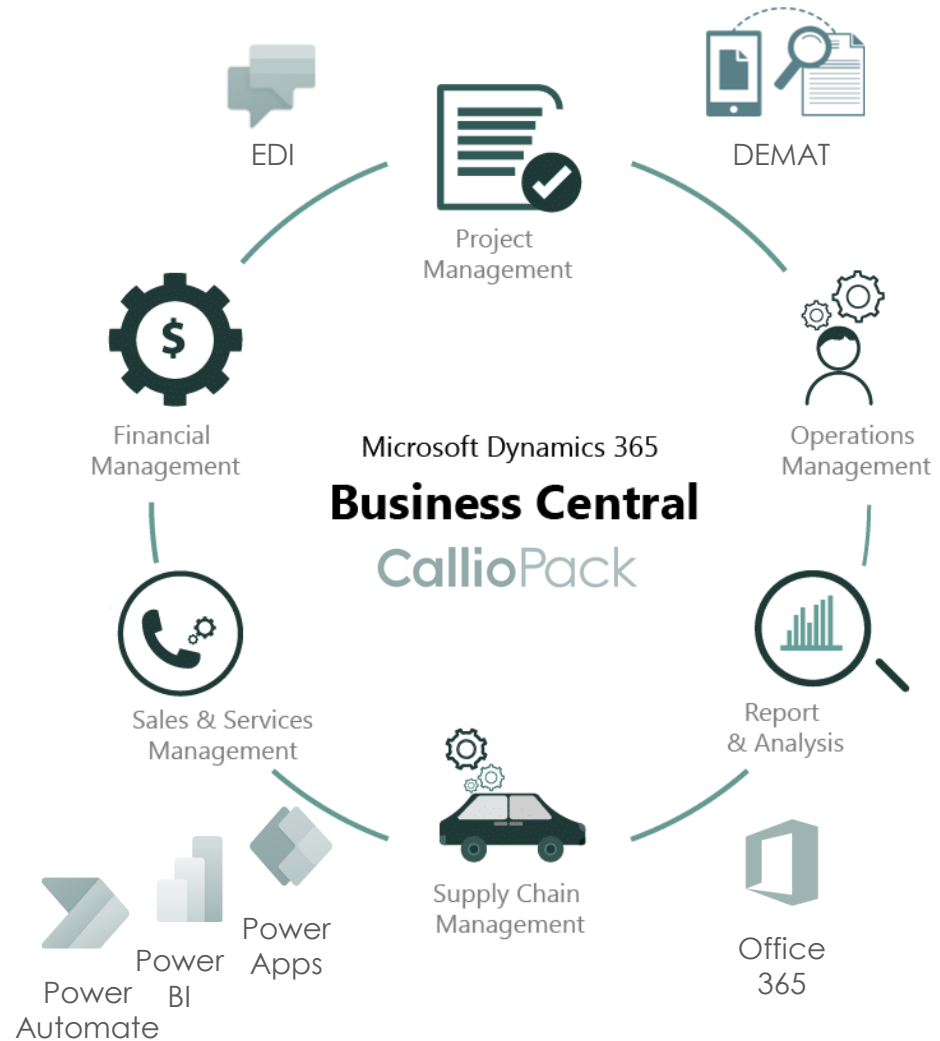


# LA CIBLE - DIGITALISATION

Les attentes concernent essentiellement un accompagnement moderne sur les nouvelles technologies de Dynamics, et une réelle digitalisation de l'entreprise et de ses processus.

Calliope a été missionné pour répondre à cet accompagnement, mais tout d'abord pour déployer l'ERP socle.

**Calliope** est sélectionné.



# ERP CIBLE – TACHES ÉVOQUÉES

## Migrer la licence

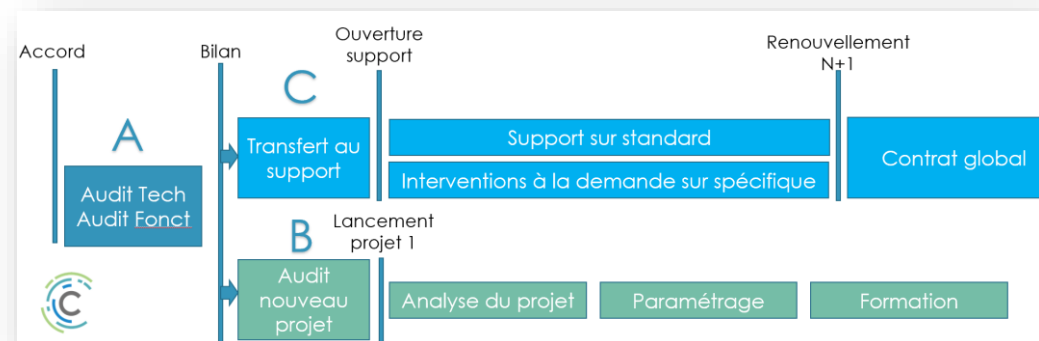
- BC 14 vers BC dernière version
- Saas ou OnPremise
- Programmes d'accompagnement Microsoft
- Standardisation des développements = Calliopack adaptation standard Calliope

## Auditer les flux

- Trouver les bons interlocuteurs
- Valider les étapes de mise en place du projet, lotir
- Confirmer les besoins

## Accompagner au changement

- La Direction
- Les utilisateurs historiques
- L'Ecosystème : fournisseurs, clients, partenaires impactés par les nouveaux processus







 **Calliope**  
Business Solutions

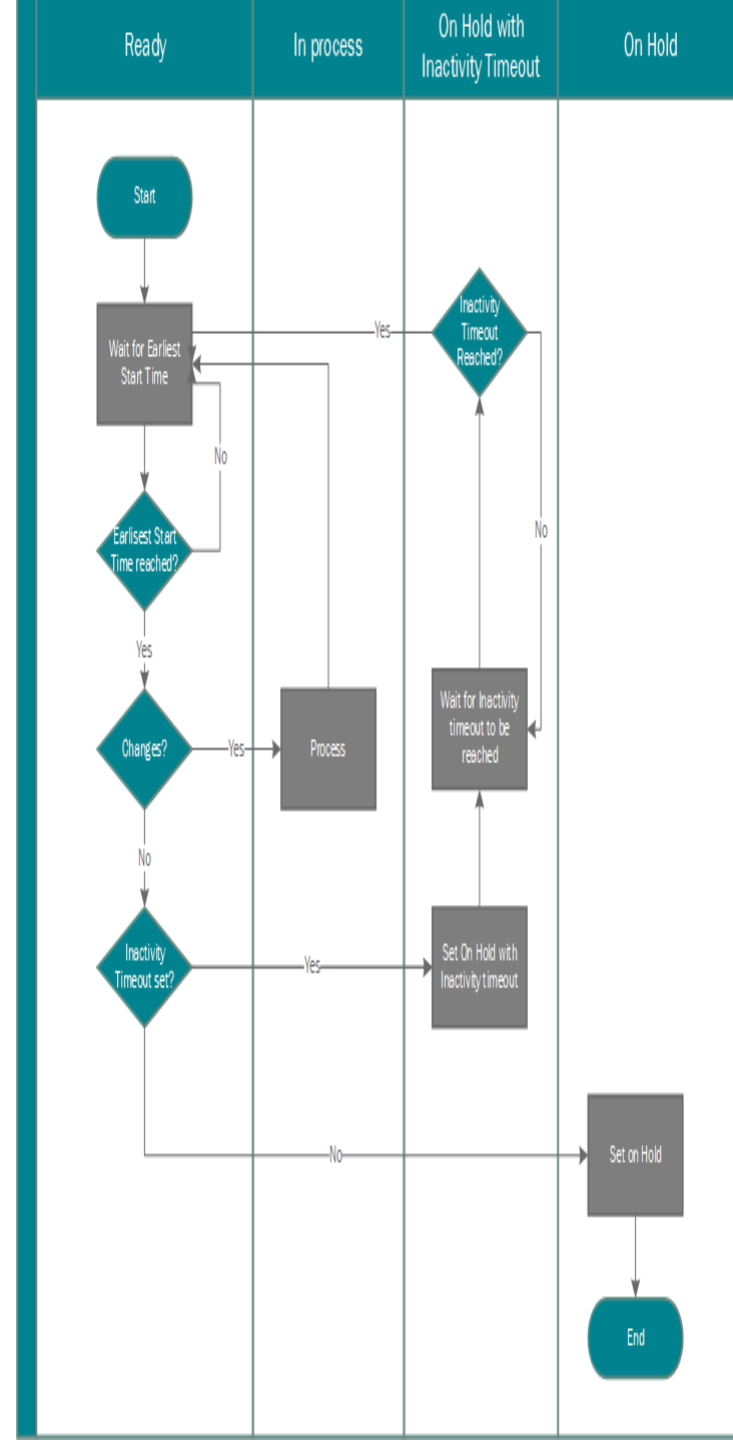
## LES PROCESSUS MIS EN ŒUVRE

  
inspirer le bien-être



# LES PROCESSUS

- Les ventes
- Les stocks
- Les achats
- La production
- La comptabilité
- Les règlements
- Le reporting
- La direction
  - Power BI





**Calliope**  
Business Solutions

## LES MOYENS UTILISÉS

  
inspirer le bien-être





# LES MOYENS UTILISÉS

**Le projet ANJOS : 1 cheffe de projet sénior centralisatrice**

⇒ **Enveloppe de jours**

⇒ **Méthodologie : itérative**

⇒ **Bénéficiaire d'abord du standard**

**Constat immédiat :**

3 phases identifiées = full gestion / comptabilité standard en 1<sup>er</sup>

Poser les fondations

**Problématiques**

Perte de souplesse

Perte d'habitudes

Perte de temps à court terme

**Le projet a amené :**

Standardisation des processus

Suppression des cloisonnements

Remise en question de la stratégie du SI et des processus

Ouverture à des nouvelles méthodes de travail

Interconnexion des services => amélioration ressentie

- L'écoute
- La diplomatie
- L'accompagnement
- La relativisation
- Le management pertinent
  - par l'exemple



# LE CONSTAT SUR LE PROJET

## Après quelques mois d'utilisation

- Achats en place
- Ventes en place
- Comptabilité
- Règlements
- Power BI

## Lot 2 et 3

- Production
- Stock
- Dématérialisation @Invoicing
- GED

## Conclusion

Adoption du standard bénéfique à toute l'entreprise

- L'écoute
- La diplomatie
- L'accompagnement
- La relativisation
- Le management pertinent
  - par l'exemple





***Merci pour votre écoute***

Retrouvez nos livres blancs et les documentations de nos solutions sur [www.groupe-calliope.com](http://www.groupe-calliope.com)

