



**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 m².

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

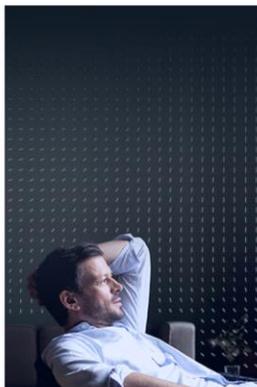
- Participation active dans les commissions de normalisation
- Implication dans les programmes de certifications
- Démarche de développement durable

Orientation clients

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

SOLUTIONS

Entrées
d'air



Bouches
d'extraction



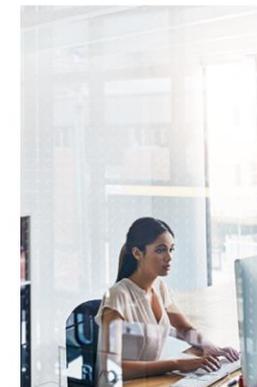
Composants
de réseau



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 m²

de locaux couverts

18

presses à injecter

« Une ventilation pour un air sain »



Calliope
Business Solutions

LA SITUATION INITIALE



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

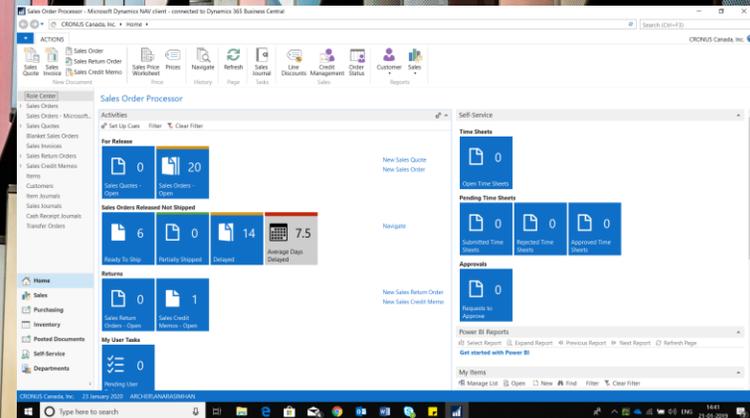
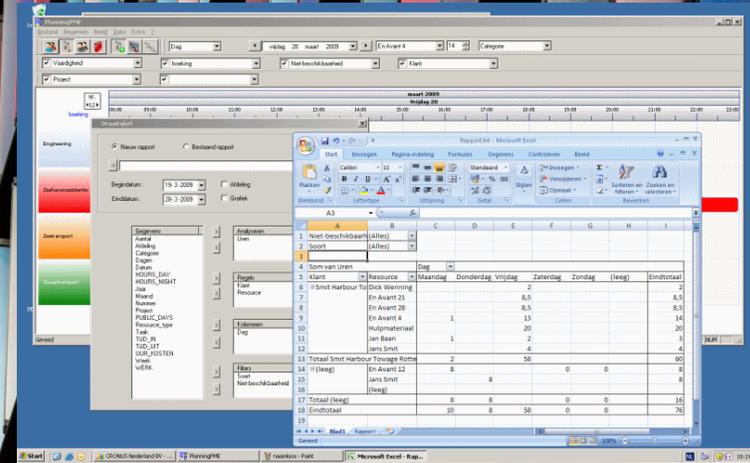
Voir "Sell-to E-Mail" et Report 50033

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

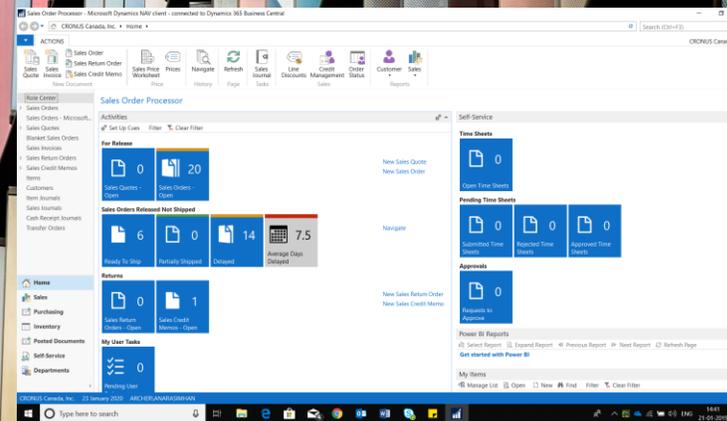
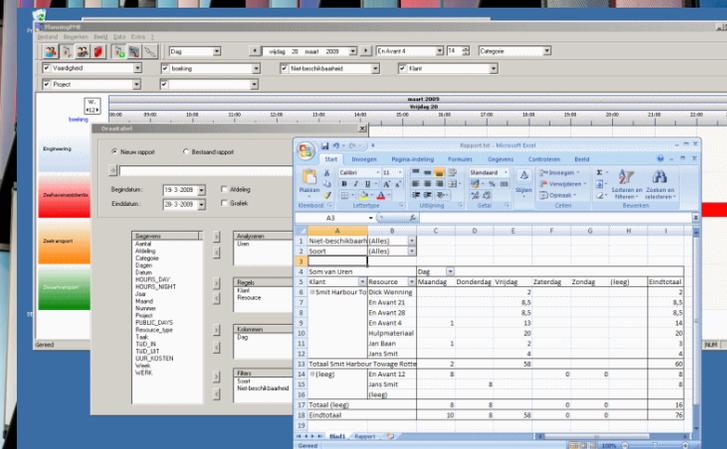


SITUATION

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.

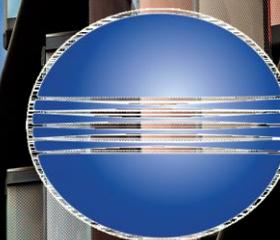


SITUATION DU SI

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


inspirer le bien-être

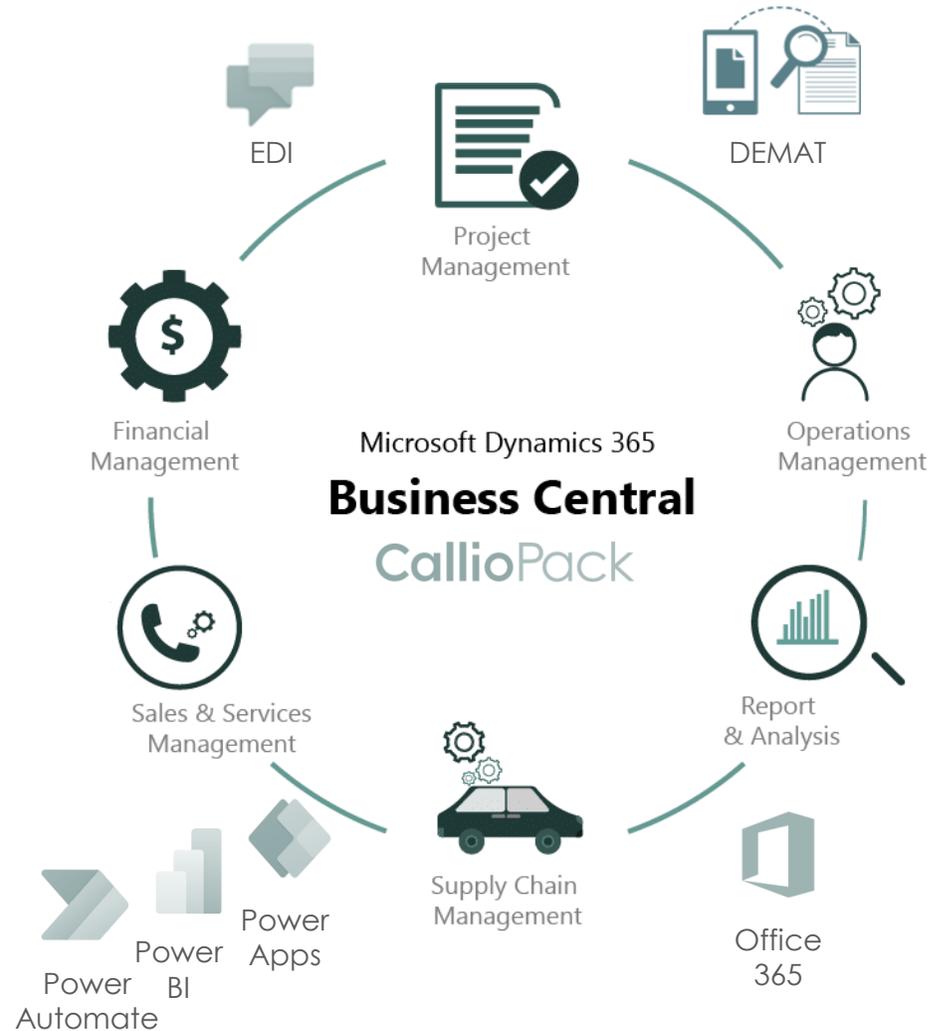


LA CIBLE - DIGITALISATION

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

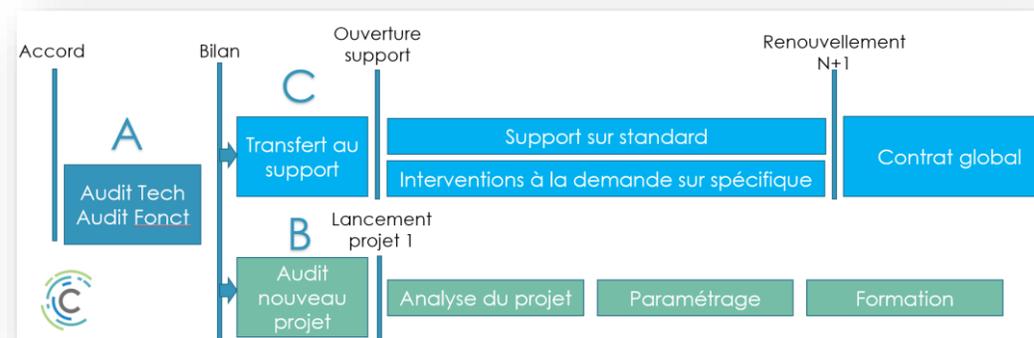
- BC 14 vers BC dernière version
- Saas ou OnPremise
- Programmes d'accompagnement Microsoft
- Standardisation des développements = Calliopack adaptation standard Calliope

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

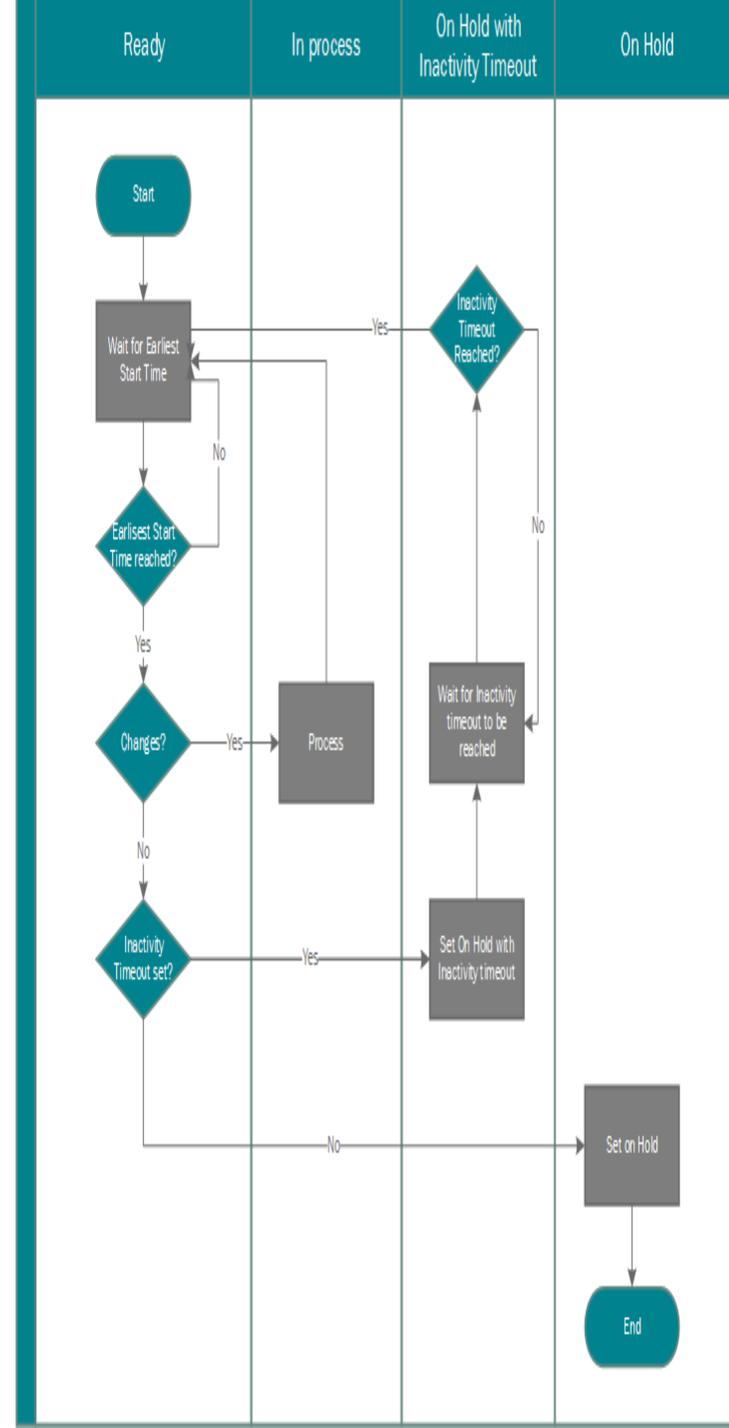
LES PROCESSUS MIS EN ŒUVRE


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^{er}

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

