

LIVRE BLANC

L'ERP de demain : bien plus qu'un ERP !

*Reprenez le contrôle de votre business
et réalisez vos ambitions.*

Mars 2020



Sommaire

Les 5 priorités dans la stratégie des entreprises	8
Sage X3, bien plus qu'un ERP	14
La road map technologique	18
Un levier d'agilité	22
Un levier de simplicité	26
Un levier d'anticipation	30
Un levier d'internationalisation	34
Une offre au service de tous les domaines d'activité	38
Le Club Clients Sage X3 proximité et partage	42
À propos de Sage	44

L'ERP de demain, *bien plus qu'un ERP !*

Les entreprises sont sommées d'aller plus vite : mettre plus vite sur le marché de nouveaux produits, fabriquer plus vite, livrer plus vite, renouveler plus vite... Leur environnement les invite également à toujours **être les premières** : marque préférée des consommateurs, employeur préféré de ses collaborateurs, valeur préférée des investisseurs...

Ces besoins d'accélérer et de sur-performer se conjuguent avec une **exigence de conformité** dans tous les domaines et mettent sous pression les équipes et leurs dirigeants.

La transformation digitale, loin d'être achevée, **apporte des ressources appréciées pour relever le défi**. En particulier, les ERP constituent une solution reconnue pour unifier les processus et augmenter la puissance de traitement des opérations.

Mais ces ERP d'ancienne génération atteignent leurs limites dès lors que l'agilité, l'intelligence collective et la projection internationale rapide deviennent incontournables.

Avec la plateforme Sage Business Cloud X3, socle de Sage X3, **Sage démontre qu'il est possible d'allier les qualités de puissance attachées à l'ancienne génération des ERP aux promesses des technologies les plus innovantes exploitées dans le Cloud.**

Découvrez comment Sage met à la disposition des entreprises d'aujourd'hui un ERP qui soit un peu plus qu'un ERP...

01

Quel est le plus important pour les entreprises ?

Les 5 priorités dans la stratégie des entreprises

Quels seront les principaux leviers de compétitivité des entreprises pour les années à venir ?

Observons qu'elles sont et seront avec toujours plus d'intensité confrontées à une triple pression :

- ✓ **Sur la durée des cycles** : cycle de production, pression des modes, délai de mise sur le marché, logistique...
- ✓ **Sur l'accès aux ressources** : talents, financements, visibilité...
- ✓ **Sur la conformité de l'exécution** : qualité, respect réglementaire, éthique, vitesse de déploiement...

Les entreprises auront assurément besoin d'agilité, de simplicité et d'anticipation pour relever le défi en conservant leur temps d'avance. **Plus internationales, elles auront aussi besoin d'un pilotage renforcé de leurs processus et d'une visibilité en temps réel sur leurs données.**

Elles se placeront dans la meilleure position possible sur leurs marchés respectifs en se fixant **5 priorités**.

- 01** La souplesse de leur business model
- 02** Le renforcement de leur écosystème d'alliance et de co-innovation
- 03** La valorisation des informations
- 04** La maîtrise des risques numériques
- 05** Le développement des compétences des équipes et du leadership des dirigeants

01 La souplesse de leur business model

La digitalisation de l'accès aux biens et services et la volatilité des préférences des clients remettent en cause en permanence les positions relatives des acteurs économiques.

Cette fragilité des équilibres requiert la plus grande agilité de la part des entreprises dans leur manière d'adresser leur marché.

Une relation directe avec les utilisateurs, la capacité à leur faire vivre une expérience singulière et l'innovation utile constituent les impératifs stratégiques pour rester dans la course.

02 Le renforcement de leur écosystème d'alliance et de co-innovation

La capacité d'action et d'innovation d'une entreprise s'apprécie à travers la densité et la robustesse de son tissu d'alliances.

Alliances externes, dans le cadre d'une relation partenariale avec des fournisseurs et des prestataires engagés dans une communauté d'intérêts bien compris.

Alliances internes, entretenues par un dialogue social loyal et une valorisation de l'intelligence collective.

Les 3 priorités IT des entreprises françaises pour 2020¹

1. La poursuite de la transformation numérique de l'organisation
2. La sécurité des données
3. L'automatisation des processus manuels (RPA)



La valorisation des informations

La transformation digitale à l'intérieur des entreprises comme celle des relations inter-entreprises induisent la génération d'un volume de données d'une ampleur et d'une précision inédites. Les entreprises évoluent désormais dans l'ère du big data.

L'enjeu pour les acteurs est de pouvoir traiter et analyser les informations pertinentes au plus près de leur activité.

La maîtrise des risques numériques

La digitalisation des échanges et la valeur intrinsèque des données rendent toute réduction de la fluidité et toute faille dans le circuit d'information problématiques pour l'activité des entreprises.

Par ailleurs, l'accès et le traitement de données personnelles, de clients comme de collaborateurs, sont encadrés par des principes éthiques et des règlements contraignants qu'il convient de prendre en considération.

Une véritable culture de la responsabilité à l'égard des données, que l'on détient et/ou que l'on traite, est encore à construire dans la plupart des organisations.

Le développement des compétences des équipes et du leadership des dirigeants

L'intégration de technologies adaptées et la refonte de l'organisation des entreprises dans une optique d'ouverture et de créativité sont nécessaires mais non suffisantes pour apporter la souplesse nécessaire. **Le cinquième levier de la compétitivité des entreprises est d'ordre culturel et humain.** Les femmes et les hommes de l'entreprise doivent bénéficier d'un accompagnement renforcé pour disposer des clés :

- ✓ Comprendre ce qui est en jeu
- ✓ Adhérer à la stratégie de transformation
- ✓ Rendre les technologies productives et l'organisation efficiente grâce à un comportement opportun

« La transformation doit être conduite par des managers experts et incarnée par des dirigeants inspirés pour bénéficier de la stabilité stratégique nécessaire. Les bouleversements attendus sont majeurs et l'avenir est incertain. Le pilotage doit conjuguer vision déterminée et exécution agile. »

Christophe Adam,
Product Marketing Manager
Sage Business Cloud X3 – Sage

02

Qu'apporte un ERP de dernière génération ?

Sage X3, bien plus qu'un ERP

La mission que Sage se donne est de **réinventer les modes de travail pour alimenter la croissance des entreprises et favoriser leur adaptation aux défis d'aujourd'hui.**

Déclinant cette ambition, Sage X3 constitue une réponse forte à leurs 5 priorités stratégiques :

- ✓ Rapide à déployer et interopérable, la solution sait s'adapter aux évolutions de l'organisation
- ✓ Mobile et intuitif, Sage X3 favorise la mobilisation de l'intelligence collective autour des projets de l'entreprise à l'échelle de la planète
- ✓ Son module Sage Enterprise Intelligence permet aux entreprises de tirer réellement parti de leurs données, de la détection anticipée des signaux faibles à la capacité à scénariser des stratégies alternatives
- ✓ Exploité dans le Cloud, Sage X3 renforce la sécurité des informations critiques de l'entreprise
- ✓ Ergonomique, la solution facilite l'exécution des tâches, le partage des informations et la prise de décision

Un ERP comme vous n'en n'avez jamais vu !



Plus rapide

- ✓ Accélération de chacun des processus de l'entreprise
- ✓ Fluidification de l'ensemble de la chaîne de valeur

La solution assure une visibilité en un coup d'œil sur les indicateurs propres à chacun des processus.



Plus simple

Le progiciel de gestion intégré s'adapte au poste, aux préférences et aux flux de travail spécifiques des utilisateurs. Une suite unifiée d'applications simplifie fortement la gestion de l'infrastructure logicielle.



Plus flexible

Sage X3 est déployé au choix dans le Cloud ou sur les serveurs de l'entreprise et accessible dans les deux options en mobilité. Des versions verticalisées de la solution existent pour répondre aux enjeux spécifiques des principales filières.



Plus intuitif

La plateforme est pilotée par des interfaces inspirées de la génération web. L'ergonomie ultra intuitive facilite l'apprentissage des utilisateurs et l'implication ponctuelle d'utilisateurs occasionnels.



Plus interopérable

Sage Business Cloud X3 est une plateforme ouverte, au sein de laquelle peuvent se connecter via API des applications métiers. Les partenaires intégrateurs et les DSI des entreprises ont la main pour innover.

Une forte implantation locale

Depuis sa création, chaque version de Sage X3 est définie et développée en France. Un réseau de plus de 150 partenaires intégrateurs assure une couverture géographique et sectorielle du territoire. Le support est assuré en français. Un département juridique de proximité garantit aux entreprises une possible adaptation des conditions contractuelles à des besoins spécifiques éventuels.

Un écosystème solide

- ✓ 7 000 clients dans le monde
- ✓ 2 500 clients en France
- ✓ 104 pays
- ✓ 270 partenaires intégrateurs dans le monde
- ✓ 3 000 consultants

Sage X3 selon nos clients

« Dans l'entreprise, c'est vraiment l'outil métier par lequel on pilote toute la société. »

Philippe Robin, DSI de PUM Plastiques

« C'est le cœur de notre système d'information. Et son premier point fort, c'est qu'on peut tout faire avec ! »

Frank Dilly, DSI d'Ermewa group

« Il m'apporte la fiabilité du produit. Une certaine tranquillité dans la gestion du système d'information. Et aussi l'essentiel de la partie finances. C'est-à-dire le réglementaire bien fait par rapport aux lois françaises. »

Didier Herqué, Chef de Projet chez France Galop

Et demain, quelles innovations ?

La road map technologique

80 % des dirigeants estiment que le niveau de complexité va augmenter¹. Pour défendre leurs positions sur l'échiquier mondial, les entreprises ont plus que jamais besoin de pouvoir s'appuyer sur un ERP simple, flexible, intuitif et interopérable.

Fidèle à son histoire, Sage X3 apporte bien entendu une série de réponses innovantes et la dernière version s'inscrit dans une perspective d'accompagnement élargie, à travers trois prismes :

- ✓ La facilitation de l'engagement sociétal des entreprises, notamment celles en pointe sur l'économie circulaire.
- ✓ La simplification de la transition vers le Cloud et vers les nouvelles technologies de traitement des données.
- ✓ La structuration et le renforcement d'un écosystème puissant et cohérent.

La promesse de valeur

Pour aider les entreprises à gérer une complexité croissante, Sage X3 est notamment particulièrement performant dans six domaines :

- ✓ Favoriser les services additionnels à valeur ajoutée
- ✓ Piloter les relations contractuelles multiples au sein de la chaîne de valeur
- ✓ Optimiser la disponibilité des ressources et l'adaptation des équipements
- ✓ Conduire l'exécution des opérations dans un contexte multi-site et multi-société
- ✓ Renforcer la qualité, la traçabilité et la sécurité
- ✓ Faciliter le fonctionnement en projets pluri-disciplinaires

4 innovations phares

L'expérience utilisateur responsive

L'ergonomie et la simplicité d'usage constituent un atout pour l'appropriation par les utilisateurs, réguliers et même temporaires. L'apport de la dernière version réside dans la mobilité totale de la solution, puisque **toutes les fonctions de Sage X3 sont désormais adaptatives.**

Des offres Cloud flexibles

1. Nouvelle offre de Cloud privé SaaS et PaaS
2. Amélioration de l'infrastructure SaaS de Cloud public
3. Nouvelle plateforme technologique facilitant l'extension de l'écosystème

Le Cloud Sage au standard international ISAE 3402

Les procédures de contrôle initiées par Sage sont reconnues comme fiables par un tiers de confiance (Cabinet Grant Thornton). Les entreprises bénéficient ainsi du **niveau maximal d'assurance** pour l'externalisation de leurs opérations dans le Cloud Sage.



Sage X3 Warehousing

Le module de gestion d'entrepôt de Sage X3 v12 fait entrer le pilotage logistique dans une nouvelle dimension. Sage X3 Warehousing (Geode) aide à **passer d'un système de contrôle élémentaire des stocks ou de suivi par radiofréquence à un véritable système WMS configurable, à base de règles d'optimisation.**

La gestion à l'affaire

La gestion à l'affaire apporte un surcroît de compétitivité à l'industrie, au négoce et aux entreprises de services. Les principales fonctionnalités de la gestion à l'affaire portent sur la **traçabilité analytique** : ressources, produits, frais, temps et la capacité à **piloter une structure budgétaire multi-niveaux.**

Les évolutions pour demain

Sage X3 2020, la version ultime

La version 2020 est la version ultime de la plateforme Sage Business Cloud X3. Grâce à l'exploitation dans le Cloud, la mise à jour des versions suivantes sera simplifiée :

- ✓ Disponibilité des nouvelles fonctionnalités en flux continu, au fil de l'eau
- ✓ Mises à jour régulières et planifiées pour les versions on premise
- ✓ Mise à disposition de nouveaux outils de montée en version, intégrant des équipements de test innovants

Que pense l'Essec Business School de l'agilité de Sage X3 ?

Un levier d'agilité

La preuve avec Yasmine Bekri, Responsable du Domaine SI Finance & RH de l'Essec Business School

L'Essec Business School en deux mots...

L'Essec est une école de commerce qui compte plus de 7 000 étudiants. L'Essec compte deux sites en France, un site au Maroc et un site à Singapour.

Pourquoi monter en version et adopter la version 12 ?

L'objectif de cette montée en version était de mieux accompagner les projets stratégiques de l'entreprise. En effet, **nous avons besoin d'adapter notre système d'information de gestion à la réalité de l'entreprise d'aujourd'hui, plus digitale, moins papier.** Et nous avons aussi **à développer notre agilité en exploitant les ressources du big data et en musclant notre reporting.**

Comment avez-vous procédé pour cette migration ?

En raison de la saisonnalité de notre activité et de notre organisation, nous savions que la fenêtre de temps pour réaliser sereinement notre migration était étroite. **Notre projet devait tenir en 3 mois. Et nous avons pu le réaliser en deux mois et demi !**

Vous vous êtes simplifié le projet également à travers la phase de recette...

Nous n'avions pas le temps de mettre à jour toutes les procédures. Et en même temps, il était hors de question d'avancer sans procédures de travail.

Nous avons adopté un format simplifié de cahier de recette. La recette technique a ainsi pu être réalisée très rapidement. Et sans avoir de trous dans la raquette !

Quel est votre retour d'expérience ?

La promesse est tenue. Nous voulions gagner en agilité et c'est le cas. **Sage X3 v12 est la brique dont nous avons besoin dans notre projet global de transformation digitale.**

La solution s'intègre facilement au reste des outils. Elle est intuitive. Et puis elle est flexible.



Pourquoi la simplicité de Sage X3 plaît à MS Dental ?

Un levier de simplicité

La preuve avec Magali Albertini, Responsable Commerciale et Marketing de MS Dental

MS Dental en deux mots...

MS Dental est une société française de distribution du secteur dentaire. Nous équipons les cabinets de ville et les établissements hospitaliers en équipements techniques, en petit matériel, en mobilier et en éclairage.

Avec 3 agences et 70 collaborateurs, nous sommes le deuxième acteur sur ce marché.

Comment êtes-vous arrivés à Sage X3 ?

La société MS Dental est le fruit du regroupement de 4 sociétés commerciales autrefois disjointes.

Notre objectif était de gagner en efficacité collective, de diminuer les risques d'erreurs et d'avoir une meilleure visibilité au niveau du groupe en nous appuyant sur une solution unique.

Vous avez conduit le projet de transformation. Quelle a été votre méthodologie ?

Dès le départ, nous avons identifié des utilisateurs référents, choisis par rapport à leur connaissance du métier. Ensemble, nous avons analysé nos processus clés. **Pour chaque processus, sur chaque étape, les utilisateurs référents ont fait l'effort d'identifier et de partager leurs points bloquants, leurs enjeux et leurs challenges.**

Le fruit de ce travail d'investigation collective a constitué la matière de notre cahier des charges.

J'ai ensuite fait le tour des éditeurs de la place en les mettant au défi d'apporter une réponse pertinente à nos ambitions sur la base de cet état des lieux.

En quoi le SaaS s'est avéré un levier de simplicité ?

Je dirais que Sage nous a apporté une double bonne réponse. Une bonne réponse fonctionnelle et une bonne réponse en termes d'exploitation de la solution, avec le Cloud.

Nous avons trouvé rassurant pour nous de nous dire qu'**avec cette solution Cloud, nous disposons d'une grande simplicité pour "brancher" à notre système d'information collectif une éventuelle nouvelle structure qui viendrait compléter notre couverture géographique.**

Le deuxième facteur de simplicité concerne les futures mises à jour de la solution. Avec le Cloud, les actualisations sont de toute évidence beaucoup plus simples. Transparentes, en fait. **Tout ce qui est IT, nous le déléguons au binôme éditeur/intégrateur. Toutes nos ressources sont ainsi dédiées à nos clients.**

Quel est votre retour sur investissement ?

Le premier point important, c'est que **nous avons gagné une visibilité et un suivi global de notre activité sans commune mesure avec ce que nous avions avant.** C'est vrai en particulier au niveau du suivi de notre chiffre d'affaires mais je le mesure également à travers le suivi d'une série d'indicateurs que nous avons mis en place.

Au bénéfice en termes de pilotage s'ajoute un bond en avant de notre exploitation. Pour dire les choses simplement, nous sommes devenus beaucoup plus performants dans notre service aux clients.

Avec Sage X3, nous sommes passés à l'ère du temps réel et de l'information partagée. La vie de l'entreprise est beaucoup plus simple !



Comment GEP SA anticipe avec Sage X3 ?

Un levier d'anticipation

La preuve avec Naoufel Djehiche, Directeur Administratif et Financier de GEPSA

GEPSA en deux mots...

GEPSA est une filiale du groupe Engie, spécialisée dans le facility management des sites sensibles.

Nous adressons principalement 3 segments de marché : les prisons, les centres de rétention et les bases militaires.

Nous exerçons différents métiers de service à l'occupant et aux immeubles. Couvrant l'ensemble du territoire français, nous sommes 900 salariés.

Comment utilisez-vous Sage X3 ?

Un aspect stratégique de notre métier est l'appel à de très nombreux sous-traitants, qui ne sont pas forcément les mêmes d'un site à l'autre. La sous-traitance est essentielle pour nous, par exemple en restauration, en propreté ou en traitement des déchets. **Nous pilotons l'ensemble de nos processus de gestion sur Sage X3 depuis 15 ans.**

Notre modèle de développement chez nos clients est d'étendre nos services en nous rendant capables de maîtriser dans un modèle économique cohérent de nouveaux savoir-faire. Il est clair que **l'ouverture de Sage X3 fait partie de l'équation gagnante**, puisque qui dit nouveau service dit le plus souvent processus de pilotage inédit !

Pourquoi avoir choisi le module Sage Enterprise Intelligence ?

L'intégration de ce module est la conséquence logique de ce modèle de développement, qui nous oblige à étendre toujours plus la diversité de nos processus de pilotage et à développer nos bases de données.

Nous disposons d'une base fournisseurs très riche et très variée puisque nous avons plus de 2 000 fournisseurs actifs. Côté clients, Sage X3 pilote une base d'à peu près 500 ou 600 clients actifs.

Il fallait pouvoir se simplifier la lecture et l'utilisation de toutes ces données. Et donc, pour pouvoir piloter toutes ces informations et optimiser notre exploitation, nous avons fait le choix d'intégrer Sage Enterprise Intelligence à notre dispositif de pilotage des processus.

Quel a été votre cahier des charges ?

La première priorité, c'était de pouvoir accélérer, c'est-à-dire en l'espèce de disposer plus rapidement et plus précisément d'éléments de prise de décision. Pouvoir par exemple réagir immédiatement en cas de dérive de qualité de l'un de nos partenaires sur l'un de nos sites.

Notre deuxième priorité, liée à la première, était de mieux mixer nos données clients et fournisseurs.

Ensuite, il nous fallait disposer d'indicateurs de gestion à notre main. En effet, si nous faisons remonter à Engie des données extraites de Sage X3, nous ne disposons pas vraiment d'indicateurs "à nous", indexés sur les particularités de nos multiples métiers.

Notre dernière priorité relève de l'intelligence collective. **Nous avons besoin d'animer un réseau d'une soixantaine de dirigeants entre lesquels partager le reporting.**

Quel est votre retour sur investissement ?

Alimenté par 150 à 200 utilisateurs, Sage Entreprise Intelligente constitue véritablement l'outil de reporting et de prise de décision dont nous avons besoin. Nous avons clairement des possibilités supplémentaires pour anticiper, les opportunités comme les dysfonctionnements. En plus, dans un contexte de mobilité, puisque **nous savons partager des graphiques éclairants sur le téléphone de nos décideurs !** Objectifs atteints, donc.



Jusqu'où ira Chryso avec Sage X3 ?

Un levier d'internationalisation

La preuve avec José Munoz, Directeur des Systèmes d'Information de Chryso

Chryso en deux mots...

Chryso est un leader des adjuvants pour les matériaux de construction. Notre rôle est d'apporter à nos clients, cimentiers et entreprises de construction, des innovations pour améliorer les performances des ciments et des bétons.

En quoi Sage X3 est-il un levier d'internationalisation ?

Nos 23 filiales sont dédiées à des marchés dont les traditions et les enjeux techniques sont chaque fois particuliers.

Ce qui fait que nos filiales n'ont pas la même taille, pas la même organisation ni exactement la même activité. **Elles ont en revanche en commun de devoir piloter des niveaux d'automatisation de la production très élevés avec une exigence de qualité et de traçabilité considérable.**

Nous sommes une ancienne filiale de Lafarge dont nous avons été détachés il y a cinq ans. Nous avons donc dû construire très vite notre système d'information autonome. **Ce qui nous a séduits dans Sage X3, c'est précisément la capacité à répondre à ces différents besoins à travers une solution suffisamment souple pour s'adapter au contexte de chacune de nos filiales en préservant notre capacité de vision globale.**

Quelle est votre architecture logicielle internationale ?

Au niveau central, la solution nous permet de consolider l'ensemble de nos implantations par des mécanismes d'alimentation de données.

Pour chacune des filiales, nous avons choisi de déployer Sage X3 localement. C'est-à-dire aussi au coût des prestations locales. Quand on est en Inde, au Sri Lanka, aux Philippines ou en Afrique du Sud par exemple, **appliquer un modèle traditionnel de construction d'un core model unique déployé partout nous aurait conduits à embarquer une équipe beaucoup trop lourde par rapport aux modèles économiques locaux.**

Quels bénéfices tirez-vous de cette approche souple et ciblée par pays ?

Le premier bénéfice est la vitesse de déploiement. Ce principe de mise en place locale est rapide puisque chaque projet international ne consomme que marginalement des ressources globales. Nous pouvons donc mener plusieurs projets de front.

Le deuxième facteur de rapidité est la facilité d'appropriation. Les utilisateurs locaux s'approprient d'autant mieux la solution qu'elle est adaptée sous leur responsabilité à leurs besoins et à leurs pratiques.

Tout en restant bien sûr dans un standard global qui nous permet de partager les indicateurs et les informations que nous avons définies en amont.

En quoi cette approche est-elle spécifique de Sage X3 ?

Le premier atout est la souplesse. Le fait de pouvoir nous dispenser d'un core model rigide pour piloter la part locale des opérations est déterminant pour une entreprise comme la nôtre, très internationale mais avec des implantations de formats et de besoins très variables.

Le deuxième atout est a contrario la capacité de Sage X3 à piloter nos 23 sites internationaux d'une manière uniforme. Nous avons déterminé un core model uniquement sur la partie structuration des données.

Enfin, **le troisième atout de Sage X3 est le réseau international de partenaires Sage.**

Nous avons pu bénéficier dans la plupart des pays où nous sommes implantés d'un accompagnement de bon niveau avec des partenaires locaux.



Quels domaines d'activité sont couverts par Sage X3 ?

Une offre au service de tous les domaines d'activité

« Sage X3 dans sa version horizontale constitue une réponse pertinente aux enjeux d'un grand nombre d'activités. Son ouverture permet en outre à nos partenaires d'apporter une richesse métier et une expertise supplémentaire en constituant des verticaux dédiés à des filières.

Cette souplesse de la solution nous positionne au final comme un acteur majeur auprès des entreprises. La solution nous permet d'adresser sur des spécificités métiers une gamme très large de segments d'activité, de la PME jusqu'à l'ETI et aux grands comptes.»

Christophe Adam,
Product Marketing Manager Sage X3



Distribution-Services-Industrie

Distribution

Les défis de la filière

1. Transformation des modes de consommation
2. Apparition de nouveaux concurrents
3. Nouveaux modèles de distribution
4. Tensions de trésorerie

Les besoins des acteurs

1. Accélérer les transactions
2. Améliorer les performances back office
3. Traiter de très gros volumes de données

Les réponses de la solution

1. Unification des flux d'information
2. Suite unique : gestion financière, gestion logistique, gestion des approvisionnements et gestion des clients et des points de vente
3. Pilotage de la chaîne de valeur du commerce en ligne
4. Accélération de la chaîne logistique

Industrie

Les défis de la filière

1. Incertitudes des marchés
2. Volatilité des consommateurs
3. Instabilité des positions concurrentielles

Les besoins des acteurs

1. Accélération des lancements de nouveaux produits
2. Accompagnement à l'international : solution multi-législation, multi-langue, multi-devise et multi-société
3. Pilotage de la qualité produit
4. Facilitation de la gestion des services additionnels à valeur ajoutée
5. Connexion avec l'industrie 4.0

Les réponses de la solution

1. Innover pour personnaliser
2. Gagner de nouveaux marchés à l'international
3. Se différencier par l'expérience client
4. Booster le taux de service
5. Étendre les pratiques collaboratives

Services

Les défis de la filière

1. Difficulté à capitaliser sur des expertises
2. Pénurie de compétences
3. Contraction des marges

Les besoins des acteurs

1. Agilité opérationnelle
2. Rapidité de reporting, y compris dans une dimension internationale
3. Pilotage efficace des marges
4. Gestion prévisionnelle de la trésorerie
5. Recrutement et fidélisation des talents

Les réponses de la solution

1. Piloter la rentabilité et le cash
2. Construire une marque et une visibilité
3. Disposer d'un SI unique intégrant les particularités techniques et juridiques du métier de l'entreprise pour piloter de A à Z la chaîne de valeur

Pourquoi un club clients Sage X3 ?

Le club clients Sage X3 : proximité et partage

Un principe simple et ouvert



Echanger

Rencontrer d'autres utilisateurs de la solution et les experts Sage dans un cadre convivial



Découvrir

Profiter en avance de phase des innovations de la plateforme Sage Business Cloud X3, socle de Sage X3



Participer

Prendre part aux réflexions du club et contribuer à la délibération collective

Un engagement fort de l'éditeur

« Le club nous apporte un échange direct et approfondi avec nos clients. Il nous donne la possibilité de partager notre vision stratégique autant que de mieux comprendre les enjeux du terrain. »

C'est une mine d'informations pour être encore meilleurs demain.

Nous sommes extrêmement fiers d'avoir réuni 130 entreprises pour la première édition. Cette affluence prouve que le club répond à un vrai besoin de dialogue direct avec l'éditeur. Mais également d'échanges entre les membres du club.

Rendez-vous est pris pour une rencontre tous les 4 ou 5 mois. Et des sessions délocalisées en régions. »

Franck Hourdin,

Vice-Président Sage en charge des moyennes et grandes entreprises



Le club clients Sage X3 vu par les clients

« Le club clients Sage X3 est une excellente initiative. Utile pour faire avancer nos projets respectifs, le club a aussi une dimension sympathique à laquelle je suis personnellement très sensible. »

Éric de Richaud,

Responsable des Études & Projets au sein de la DSI Groupe d'Albin Michel

« Le club clients Sage X3, c'est du partage. C'est offrir de la visibilité sur ce que fait Sage mais aussi échanger sur les problématiques des autres clients. »

Florent Charvet,

Directeur du SI Financier d'April

« Je pense que c'était un des éléments qui manquait peut-être. Avoir ce lien direct avec l'éditeur et pouvoir faire remonter nos difficultés. Que Sage puisse aussi absorber de notre expérience de terrain. »

Carlos Pereira,

Chef de projet chez Socfin



À propos de Sage

Sage (FTSE : SGE) est le leader mondial des technologies au service de la gestion des entreprises.

Sage accompagne le développement des entreprises, de la start-up à la PME et l'ETI, avec Sage Business Cloud, la seule et unique plateforme proposant la comptabilité, la finance, la gestion commerciale, la gestion d'entreprise intégrée, les ressources humaines et la paie, les paiements et la communication bancaire dans le Cloud.

Notre mission est de libérer les entrepreneurs du poids de l'administratif afin qu'ils puissent se concentrer sur ce qu'ils aiment faire.

C'est ce que nous faisons chaque jour pour nos 3 millions de clients dans 23 pays, avec nos 13 000 collaborateurs et en nous appuyant sur notre réseau d'experts-comptables et de partenaires.

Nous sommes intégrés et engagés, nous apportons notre soutien aux communautés locales grâce à l'activité caritative de la Sage Foundation.

Pour plus d'informations et être mis en relation avec un expert :

01 41 66 25 91 (puis tapez 2)

Maroc/Tunisie : 00 212 5 290 290 90

Export : + 33 (0)5 56 180 134

(Hors France métropolitaine)

InformationMGE@sage.com

www.sage.com

