

**Objectif :**

Intégrer des fonctions de configuration des produits afin de raccourcir les délais de conception et de réduire les coûts de fabrication

**Défi :**

Pour leur ligne de produits GASGUARD offrant une gamme extrêmement large d'options, Air Products and Chemicals avait besoin d'un système susceptible de gérer des configurations de produits complexes.

**Solution :**

Cincom Acquire®

- Vente Assistée et Configurateur Technique

**Principaux résultats :**

- Réduction de 28 % du coût unitaire
- Passage de 14 à moins de 6 semaines du délai de fabrication moyen
- Réduction de deux semaines des délais de conception
- Diminution des erreurs de configuration permettant un accroissement de la qualité des produits

Profil d'une réussite : **Air Products and Chemicals, Inc.**

## Réduction des délais et des coûts d'établissement des devis

**Situation :**

Le centre « Semiconductor Equipment Manufacturing Center » (SEMC) de la société Air Products and Chemicals, Inc. intègre maintenant avec succès ses processus de conception technique et de production avec la demande des clients, grâce à la solution de Vente Assistée et de Configuration Technique Cincom Acquire.

Air Products utilise ce système pour gérer en cohérence les informations de commandes, de conception et de fabrication de sa ligne de produits GASGUARD (division Gaz, Marchés Electroniques). Actuellement, plus de la moitié des produits d'Air Products sont considérés comme des « produits de masse personnalisés » (mass customized), avec une gestion sans rupture de la vente à la livraison.

Depuis la mise en service de la solution de Vente Assistée et de Configuration Technique Cincom Acquire, la société a entre autres réduit de deux semaines le délai de conception de ses systèmes personnalisés. Ces résultats sont le fruit des efforts d'une équipe globale.

## Transformation de l'organisation et travail d'équipe

Air Products savait que la mise en oeuvre de technologies de personnalisation de masse et de configuration de produits nécessiteraient une transformation organisationnelle et un changement significatif dans les processus de travail ainsi qu'une redéfinition simplifiée des offres produit via une approche novatrice ou d'ingénierie de la valeur (Value Engineering). L'ingénierie de la valeur concerne la conception de base et les options des produits ainsi que l'analyse de leurs coûts relatifs. Cette démarche nécessitait de la part d'Air Products la définition précise d'objectifs quantifiés. De fait, la souplesse constituait un facteur essentiel de réussite pour la ligne de produits GASGUARD car la force de vente n'accepterait aucune nouvelle approche ne proposant que quelques options. En réalité, la gamme des choix possibles devait être extrêmement large pour que les conceptions de systèmes GASGUARD puissent être générées en temps réel.

*« Nos configureurs de produits devaient englober les informations de différentes bases de données et l'usage d'autres applications pour traiter de manière exacte et cohérente les commandes d'équipements passées par nos clients. La capacité d'interfacer nos configureurs de produits avec ces différents outils garantit la pérennité de ce socle applicatif et des connaissances ainsi fédérées. Celles-ci jouent un rôle majeur dans la spécification et la conception de nos équipements. Ce potentiel existant est optimisé et n'a pas besoin d'être réinventé. »*

– John Potylycki, Senior Software Designer  
Semiconductor Equipment Manufacturing Center  
Air Products and Chemicals, Inc

Cincom, Cincom Acquire,  et Simplification Through Innovation sont des marques ou marques déposées de Cincom Systems, Inc. Toutes les autres marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.

© 2006, 2008, 2010 Cincom Systems, Inc.  
FORM QO020930-2F-A4 10/10  
Tous droits réservés.

**Cincom Systems France S.A.R.L. • 25 rue Daviel • F-75013 Paris**  
**+33 (1) 53 61 70 00**  
**Industries&Services@cincom.com • [www.acquire.cincom.fr](http://www.acquire.cincom.fr) • [www.cincom.fr](http://www.cincom.fr)**



## Résultats chiffrés

La mise en oeuvre de la solution de Vente Assistée et de Configuration Technique Cincom Acquire a eu un impact positif sur le coût des produits, le temps de mise sur le marché et la qualité des produits.

Air Products a également exploité le fait que la solution de Cincom est non seulement un outil contribuant à l'automatisation des outils de vente, mais aussi un outil efficace au niveau de la conception et de la fabrication des produits. L'automatisation des outils de vente, relative aux processus du « front-office » aide à l'élaboration de solutions souhaitées par le client jusqu'à la saisie des commandes, à l'analyse des profils clients, à l'élaboration des documents de devis et de proposition. Les tâches d'études, de conception et de production, relatives aux processus de « back-office », englobent la génération et le transfert d'informations techniques telles que des schémas/spécifications, des nomenclatures et des gammes.

« La mise en oeuvre réussie d'un configureur a considérablement amélioré l'exhaustivité et la pertinence de nos solutions d'équipements. » déclare M. Potylycki. « Cela a également éliminé la plupart du suivi des spécifications requis en amont par nos groupes d'études et de conception, lors de la préparation d'une commande d'équipement pour sa mise en production. »

## Cincom Systems

Cincom et ses partenaires fournissent et supportent des logiciels innovants et délivrent des services visant à simplifier les processus métier complexes. Cincom Acquire simplifie les cycles de vente complexes en fournissant au point de vente les informations stratégiques sur les produits, les prix et les processus.

Pour plus d'information, téléphonez ou envoyez un courriel à l'un des bureaux ci-dessous ou visitez le site [www.acquire.cincom.fr](http://www.acquire.cincom.fr)

## Cincom Systems, Partenaire Officiel de l'Association Française des professionnels du Proposal Management



### Bureaux francophones

**Bruxelles, Belgique**  
**+32 (0)2 679 68 11**  
**marketingbelux@cincom.com**

**Monaco**  
**+377 93 10 01 20**  
**cincommonaco@cincom.com**

**Lyon, France**  
**+33 (0)4 69 09 00 00**  
**marketingfrance@cincom.com**

**Montréal, Québec**  
**+1 (514) 866 8661**  
**infoquebec@cincom.com**

**Paris, France**  
**+33 (0)1 53 61 70 00**  
**marketingfrance@cincom.com**

**Genève, Suisse**  
**+41 (0)22 747 75 18**  
**marketingfrance@cincom.com**