

Objectif :

Rationaliser significativement le processus de gestion « du devis à la commande » (« Quote-to-order ») en permettant à la force de vente de générer, au point de contact avec le client, des spécifications certifiées et des devis pour les moteurs Above NEMA hautement configurables.

Défi :

- Automatiser le processus de génération des devis
- Améliorer la relation commerciale avec le client
- Réduire l'ensemble des délais relatifs à la conception et la mise à disposition des produits
- Générer des schémas de CAO et des caractéristiques/performances moteur certifiés, à la hauteur des attentes des clients de Siemens
- Faire gérer la maintenance et la mise à jour des informations nécessaires au point de vente par ceux qui détiennent la connaissance et l'expertise des produits Siemens

Solution :

La solution « Quote-to-Order » de Cincom

Principaux résultats :

- Délai de génération des données de performance certifiées passé de 4-6 semaines à moins d'une heure
- 100 % des moteurs configurés sont réalisables
- Délai d'élaboration des devis réduit à quelques minutes alors qu'il atteignait de 2 heures à 4 jours
- Amélioration significative de la satisfaction des clients
- Possibilité de créer et charger dynamiquement des nomenclatures dans l'ERP existant
- Accroissement du temps disponible pour traiter les besoins clients les plus complexes
- Disponibilité pérennisée du capital intellectuel et de la connaissance qu'ont les ingénieurs de Siemens de leurs produits

Profil d'une réussite : Siemens

Siemens diffuse la connaissance de ses experts au point de vente

Questions et réponses avec Siemens Energy and Automation

**Situation :**

Siemens Energy and Automation est le fabricant leader de moteurs Above NEMA, utilisés exclusivement pour des applications industrielles. Afin de continuer à fournir ses standards de haut niveau sur le marché, Siemens a opté pour la solution « Quote-to-Order » de Cincom.

John Larabee, Directeur du département Engineering Systems, est responsable du projet "Configuration" de Siemens, appelé MotorPro™. Il explique comment leur initiative porte ses fruits, grâce à l'évaluation minutieuse des solutions disponibles et l'analyse approfondie des processus métier internes : coûts réduits, temps d'élaboration de devis radicalement raccourcis, génération de caractéristiques/performances moteurs et des schémas associés, meilleure satisfaction du client.

Qu'est-ce que le projet MotorPro et quelle en est son origine ?

"A l'origine, nous savions que nous avions besoin de faire deux choses : Premièrement, mieux comprendre les étapes de notre processus de gestion « du devis à la commande ». Deuxièmement, sélectionner une solution logicielle capable de répondre à nos besoins tout en étant souple et facile à maintenir. Après avoir évalué nos processus d'entreprise, nous avons sélectionné la solution « Quote-to-Order » de Cincom pour faire du projet MotorPro une réalité."

Quels défis deviez-vous relever et quel a été votre objectif principal ?

"Chez Siemens, tous les moteurs sont conçus à la commande (ETO = Engineer-to-order) pour répondre aux spécifications techniques de chaque client. Ils constituent un composant critique pour nos clients et font partie intégrante de la conception des produits par les équipementiers. Les schémas de CAO certifiés et les données de performance peuvent donc être exigés comme des livrables. Ce processus prenait 4 à 6 semaines, ce qui est assez courant dans l'industrie aujourd'hui. Notre but était de formaliser la connaissance de nos experts moteurs et de la rendre accessible sous une forme adéquate au point de vente."

Comment la solution de Cincom vous a-t-elle aidé à relever vos défis et ceux de vos clients ?

"La solution de Cincom a aidé nos vendeurs et nos clients en les guidant pendant le processus de configuration et de tarification d'un moteur électrique. Et cela sans avoir besoin d'être un expert des moteurs ou risquer de choisir une configuration non valide. Les schémas de CAO certifiés et les données de performance étant devenus des produits livrables, le processus est maintenant complètement automatisé. Ce qui nous aide à répondre mieux et plus rapidement aux attentes de nos clients."

Nous avons travaillé sur la réduction des délais de conception avec nos clients. Ce processus prenait 4 à 6 semaines mais, avec la solution de Cincom, cela nous prend maintenant moins d'une heure et les données produites par le système sont démontrables. De plus, nous comptons maintenant les délais d'élaboration des devis en minutes et non plus en jours ou en heures. Nos clients nous ont fait part de leur très grande satisfaction, ce qui constituait l'objectif in fine du projet MotorPro."

Quelles sont les autres améliorations apportées par Cincom à Siemens ?


"Les avantages qui en découlent ne sont pas limités à la rationalisation du processus de vente et de conception. Il faut en effet également mentionner notre capacité à créer et à charger maintenant de façon dynamique des nomenclatures dans notre système d'ERP. En nous aidant à rapprocher notre savoir-faire de conception des demandes de nos clients la solution de Cincom nous permet de mieux répondre à leurs besoins et d'être plus disponibles pour nous concentrer sur les problématiques les plus complexes qui nous sont soumises."

Comment avez-vous choisi Cincom comme votre fournisseur de solution ?

"Nous avons pratiquement évalué toutes les solutions de vente interactive et de configuration de produits disponibles sur le marché et Cincom offrait le seul système à la hauteur de nos défis. Il était également important que la solution puisse être gérée de manière autonome par des personnes qui ont une parfaite connaissance de nos produits. Ceci pour concevoir et maintenir les règles de configuration nécessaires avec un support IT très limité."

Recommanderiez-vous Cincom à d'autres sociétés qui cherchent à rendre disponible au point de vente l'expertise de leurs ingénieurs ?

"Certainement, la solution « Quote-to-Order » de Cincom nous a permis de mieux servir nos clients et de rationaliser nos processus de vente et de gestion des devis. L'accompagnement de Cincom à notre égard s'est avéré d'une grande valeur, avec une bonne disponibilité quand nous avons besoin d'aide, et un souci d'efficacité permettant que nos dépenses en prestation de service soient réduites au minimum. Cincom est un fournisseur qui allie une technologie puissante à un Service Clients efficace et professionnel. Bref, c'est exactement ce que Siemens recherchait".

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

© 2006 Cincom Systems, Inc.
FORM CR030324-1F-A4 1/06
Tous droits réservés.

Cincom Systems France S.A.R.L. • 13 Avenue de la Porte d'Italie
F-75640 Paris Cedex 13 • +33 (1) 53 61 70 00
Industries&Services@cincom.com • www.cincom.com • www.cincom.fr



Bureaux francophones

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

Lyon, France
+33 (0)4 78 63 78 63
infofrance@cincom.com

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

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

Montreal, Quebec
+1 (514) 866 8661
ilabrecque@cincom.com

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