

TÉMOIGNAGE CLIENT

# Sage X3 optimise le développement de Beuchat

L'intégration d'un ERP de dernière génération sécurise et accélère les opérations du leader français des équipements de sports sous-marins



Fondée en 1934 par Georges Beuchat, Beuchat est l'un des leaders mondiaux des équipements de sports sous-marins. L'entreprise marseillaise a choisi Sage X3 pour sa capacité à accompagner son développement à l'international. Beuchat a retenu Arcanes en raison de la compétence de l'intégrateur marseillais en matière de supply chain.

#### Points clés du projet :

- Des fonctions avancées, comme le Calcul des Besoins Nets (CBN), boostent le système d'information de Beuchat
- L'adaptation au grand export de l'ERP est portée par les capacités multidevise et multi-législation
- Beuchat bénéficie d'un portail de relation clients connecté à Sage X3 et développé par K-ZAM, filiale d'Arcanes

Beuchat est client Sage depuis très longtemps. Lorsqu'il a fallu moderniser son système d'information pour accompagner ses ambitions internationales, Beuchat a choisi de rester fidèle à Sage à travers Sage X3, qui associe puissance et simplicité.

**Entreprise**  
Beuchat

**Localisation**  
Marseille, France

**Secteur d'activité**  
Industrie

**Solution**  
Sage X3

**Partenaire Sage**  
Arcanes

**BEUCHAT** 

**Sage**



### **Faire vivre une ambition mondiale**

Beuchat est une marque française, fondée en 1934 par Georges Beuchat. Ce passionné de la mer fut un pionnier des activités subaquatiques. Beuchat est notamment l'inventeur de l'arbalète de pêche sous-marine et de la combinaison de plongée isothermique, invention fondamentale qui a permis le développement de la plongée moderne.

Cyrille Torres est le Directeur Marketing de Beuchat : « La passion, l'esprit d'innovation, l'exigence qu'imposent les explorations sous-marines et l'engagement pour la préservation de la mer sont les 4 valeurs cardinales de Beuchat. »

L'ambition de la marque est de permettre au plus grand nombre de vivre dans des conditions optimales leur passion pour la mer. Cette passion anime chaque personne de l'entreprise.

Les clients de Beuchat sont des magasins spécialisés, des magasins multisports, des grandes surfaces spécialisées, des centres de plongée, des distributeurs, des administrations et des entreprises. Mais aussi depuis peu des consommateurs avec l'ouverture du E-Shop de la marque.

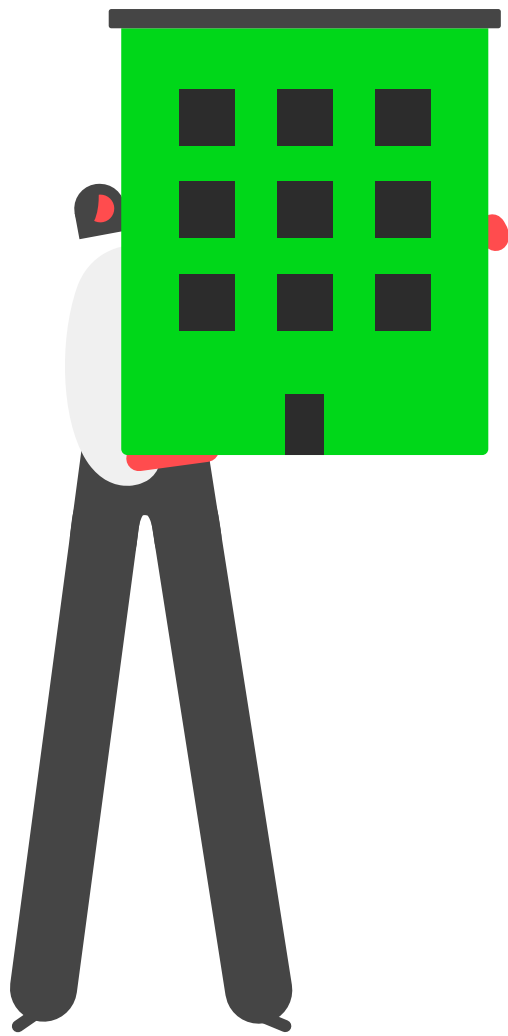
### **Digitaliser les processus de gestion**

« Nous sommes la marque référente pour les vêtements de plongée et le leader mondial de la pêche sous-marine. »  
L'objectif de Beuchat est de continuer à croître sur son marché domestique et d'accélérer son développement à l'international.

Son leadership et son image forte sur les vêtements de sports sous-marins notamment portent cette ambition.

Beuchat a ciblé trois axes sur lesquels construire la poursuite de sa croissance :

- Le développement commercial, à travers la conquête de nouveaux marchés et la proposition de nouvelles gammes
- La transformation de ses processus de gestion, avec la digitalisation
- L'optimisation du service clients et de la logistique



### Choisir un ERP allié du grand export

Cathy Marcel est la Responsable Supply Chain de Beuchat. « C'est la volonté de voir monter en puissance le pilotage des processus de gestion qui nous a conduits au choix de Sage X3. »

Le cahier des charges correspond à une double caractéristique de Beuchat :

- Le système d'information doit être en mesure de prendre en charge la diversité des métiers de Beuchat, qui conçoit tous ses produits, en fabrique certains comme les détenteurs et les arbalètes, et les vend à l'international. »
- L'export représente 60 % de l'activité commerciale de Beuchat. La capacité multidevise de notre futur ERP était donc très importante. »

Le besoin de Beuchat inclut également des fonctionnalités très précises, en relation avec la position de l'entreprise sur l'échiquier mondial.

« Dans le cahier des charges, il y avait également l'exigence de pouvoir piloter ce que nous appelons le "commerce croisé". Cette pratique correspond à une commande livrée au client directement depuis l'usine d'un sous-traitant et facturée par Beuchat. Cette possibilité de facturation sans entrée en stock est un atout de Sage X3.

Une autre exigence de notre cahier des charges était de pouvoir travailler en Calcul de Besoin Net (CBN), c'est-à-dire que le système d'information puisse suggérer des achats à partir de la prévision des ventes. »

Le choix de Beuchat s'est donc porté sur Sage X3 à l'issue de la procédure de consultation. « Sage X3 pilote tous les processus de Beuchat, sauf la paie. La dimension multi (-devise, -législation, -condition...) de Sage X3 est un avantage décisif dans un contexte où 60 % des ventes sont réalisées à l'export, et souvent en grand export. »

50 utilisateurs travaillent principalement avec Sage X3. « Les utilisateurs ont eu quelques mois pour acquérir les bons gestes. Ils sont désormais convaincus et ne souhaitent pour rien au monde revenir en arrière. »

### S'appuyer sur un accompagnement technique à la hauteur des exigences

Arcanes a accompagné Beuchat en méthode agile à travers l'animation d'un groupe de travail regroupant l'ensemble des fonctions, comme les achats, le commerce ou la production.

« Arcanes est un nouveau partenaire pour Beuchat. L'intégrateur nous a apporté en particulier une plus grande technicité. Cette expertise se manifeste par exemple à travers des réalisations comme le paramétrage du Calcul de Besoin Net, la mise en place de notre portail de relations clients professionnels ou d'une passerelle avec la gestion de WMS du logisticien externalisé. »

Le cahier des charges impliquait également la digitalisation de la relation clients. « Arcanes est venu connecter sur Sage X3 un portail de relation clients BtoB : My Beuchat Pro. Ce portail fonctionne sur la base d'une extension logicielle à Sage X3 (add-on) développée par K-ZAM. Beuchat a servi de bêta testeur pour cette application. »



« My Beuchat Pro est unique pour la filière. Ce portail de relation clients donne une longueur d'avance à Beuchat. »

**Cathy Marcel**

Responsable Supply Chain, Beuchat

Ce portail de relation clients BtoB permet principalement de :

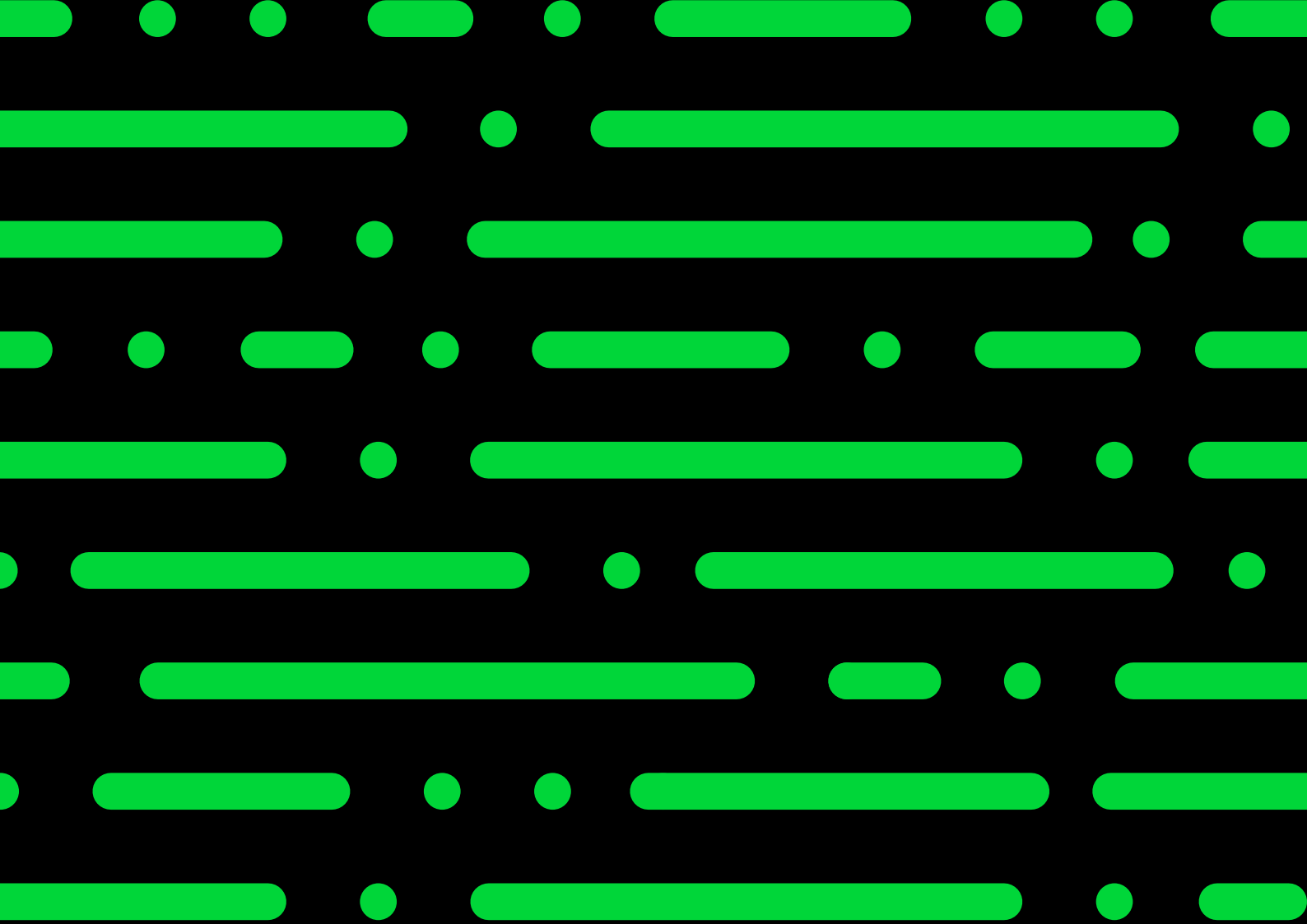
- Pousser un catalogue produit, avec ciblage possible en fonction des territoires d'origine et des typologies des clients.
- Pouvoir à toute heure accéder au stock et passer des commandes.
- Consulter l'historique des commandes et du chiffre d'affaires réalisé. Chaque client dispose de son tableau de bord.

Prochainement, le portail de relation client va intégrer une fonction SAV, qui prendra en charge les retours de produits sous garantie.

L'étape suivante sera la capacité à piloter les promotions.

« Sage X3 a un rôle clé à jouer dans la digitalisation de notre entreprise. La digitalisation va nous permettre d'être plus près de nos clients, plus réactifs, plus proches de leurs habitudes, de leurs comportements de consommation. »

Le déploiement d'une fonction de Business Intelligence est à l'ordre du jour pour permettre à Beuchat de mieux maîtriser ses données. Dans un second temps, l'entreprise a également pour projet la mise en place d'un CRM.



Sage

© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.