

Témoignage Client

# Nanni prouve que Sage X3 a aussi le pied marin

Le spécialiste de la marinisation des moteurs a choisi l'ERP pour stimuler l'intelligence collective



Nanni est le spécialiste mondial de la marinisation de moteurs de 10 à 2 000 chevaux. L'entreprise adapte les modèles de ses partenaires Scania, MAN, Kubota, Toyota et John Deere à l'intention de la navigation maritime et fluviale. Les usages sont multiples, de la plaisance aux navires de soutien et de secours, en passant par des applications militaires.

Les 2 500 à 3 000 moteurs Nanni produits par an sont distribués dans une centaine de pays à travers des réseaux spécialisés. Tourné vers l'innovation, Nanni propose des moteurs diesel, des moteurs hybrides et travaille avec ses partenaires sur l'électrification de la propulsion marine.

L'entreprise de 85 salariés conçoit également des groupes électrogènes embarqués sur les navires.

## Points clés du projet

- Collaboration : Sage X3 favorise les interactions positives entre les métiers
- Traçabilité : sauvegarde et partage de toutes les données de l'entreprise
- Gestion de production : en cours de déploiement

Nanni a choisi de faire confiance à Sage X3 pour deux raisons en particulier: la fluidité du partage de l'information et la traçabilité des opérations.

Sage

**Entreprise**  
Nanni

**Localisation**  
La Teste de Buch, France

**Secteur d'activité**  
Industrie

**Solution**  
Sage X3

**Partenaire Sage**  
Késys





### **Faire d'une innovation continue son principal levier de croissance**

Baignant depuis son enfance dans un environnement industriel, Amalia Festa a racheté Nanni en 1991. « Transposer sur l'eau les progrès de la mobilité terrestre est un challenge permanent, qui nous anime chaque jour depuis 30 ans ! »

Le rachat par Amalia Festa est venu en effet conforter la stratégie historique de l'entreprise, fondée sur l'innovation. C'est cette exigence qui a permis à Nanni de grandir et surtout de convaincre les grands acteurs mondiaux du moteur terrestre de son potentiel de création de valeur.

Comme le souligne Amalia Festa, Nanni est identifié dans le monde entier pour son audace et sa capacité à ouvrir la voie. « Nous avons lancé notre premier moteur hybride dès 2009, combinant propulsion diesel et propulsion électrique. »

### **Imaginer des solutions à partir des besoins des clients**

Le peu de place disponible est une contrainte forte quand on réfléchit à la motorisation des navires. C'est pourquoi, avec son NANNI COMPACT COOLING®, l'entreprise dispose d'une technologie brevetée référente sur le plan mondial.

La prochaine génération de moteurs Nanni sera évidemment disponible en version 100 % électrique, pour aider ses clients à mieux s'insérer dans le mouvement général de décarbonation. « Sur les 3 prochaines années, notre sujet est d'adapter la motorisation électrique, qui est encore un défi en raison du poids des batteries. Mais notre véritable perspective, encore lointaine il est vrai, c'est l'hydrogène ! »

Nanni est reconnu pour la performance de sa gamme de moteurs mais également pour ses systèmes de commandes et d'écrans. Des écrans digitaux remarquablement définis et des commandes électriques très sensibles optimisent le pilotage des navires.

Par ailleurs, le besoin des clients ne se limite pas à la performance ou à la limitation de l'empreinte carbone. La simplicité d'exploitation de ses moteurs – et donc une meilleure maîtrise du coût de possession – est aussi un facteur de différenciation pour Nanni. C'est pourquoi la conception de moteurs toujours plus efficaces s'accompagne d'une réflexion approfondie sur la rapidité d'installation et sur la facilité de maintenance.



### **Construire un fleuron mondial à partir d'une culture du partage**

Le travail d'équipe et la mixité des compétences sont précieusement cultivés au sein de l'entreprise. Amalia Festa sait combien l'exemplarité est importante pour entretenir cette culture d'entreprise. « Je suis fier de la complicité et de la solidarité qui règnent au sein du comité de direction. Mais ce qui est également très important, c'est notre relation simple et confiante avec les collaborateurs de l'entreprise. »

Côté partenaires, Nanni veille de la même façon à entretenir une grande proximité avec des leaders mondiaux de la motorisation terrestre. « La confiance de Toyota (automobiles), MAN et Scania (camions), Kubota (machinisme agricole) et John Deere (engins de chantier et agricoles) est fondamentale dans notre activité. L'innovation de nos offres sur la base de leurs produits se nourrit de la qualité de nos échanges. »

### **Repousser les limites dans toutes les directions**

Constructeur d'équipements, Nanni en assure également le suivi tout au long de leur exploitation. Ainsi, Nanni Care propose un service après-vente de qualité combinant interventions techniques, fourniture de pièces détachées, mise à disposition d'un portail Extranet pour la commande des fournitures et formation des revendeurs à la maintenance des moteurs.

Le retrofit est aussi au catalogue, pour prolonger la vie de moteurs dans de parfaites conditions de sécurité et de performance.

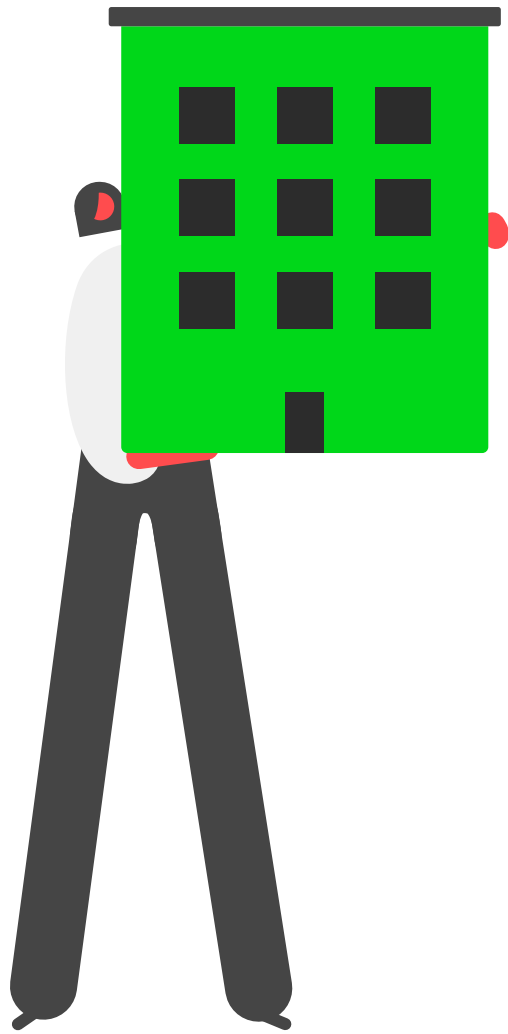
Par ailleurs, Nanni est très engagé dans le développement des énergies propres, avec notamment le soutien de la Région Aquitaine. La réduction de l'empreinte carbone et la protection de la biodiversité marine font partie des préoccupations portées par Amalia Festa. « Nous fêtons les 100 ans du diesel. Il est temps maintenant de nous tourner vers d'autres énergies ! »

### **Pouvoir s'appuyer sur un ERP 100 % adapté aux défis de l'entreprise**

En 2014, Nanni constate que son ERP en place depuis le début des années 2000 est devenu obsolète. L'entreprise décide alors de faire le tour de l'existant pour identifier le logiciel le plus apte à prendre la relève.

L'ERP Sage X3 se révèle être la solution qui répond le mieux au cahier des charges de Nanni, focalisé sur deux priorités : la fluidité du partage de l'information entre les métiers et la traçabilité des opérations.

Nanni opte pour la totalité des modules de base du progiciel de gestion intégré : finances, gestion de production, achats, vente, stocks... Fabien Martineau est le Directeur Administrateur et Financier de Nanni. « Tout le monde utilise Sage X3 dans l'entreprise. Nous avons obtenu les bénéfices attendus en matière de cohésion et de visibilité. »



### **Bénéficier d'un accompagnement expert de la solution**

Fabien Martineau pilote le groupe projet en charge de déployer progressivement Sage X3 au sein de l'entreprise. « Notre retour d'expérience est très positif. Le fait de disposer d'une base de données commune à tous les métiers et à tous les processus est vraiment la clé du succès de ce changement de logiciel. Avant, nous avions pas mal de trous dans la raquette. La relation entre les métiers n'était pas si fluide. »

Nanni s'appuie sur l'expertise de Késys, spécialiste reconnu des solutions de gestion Sage à destination des PME et des ETI. L'entreprise apprécie de bénéficier de la parfaite connaissance de Sage X3 par les consultants qui l'accompagnent.

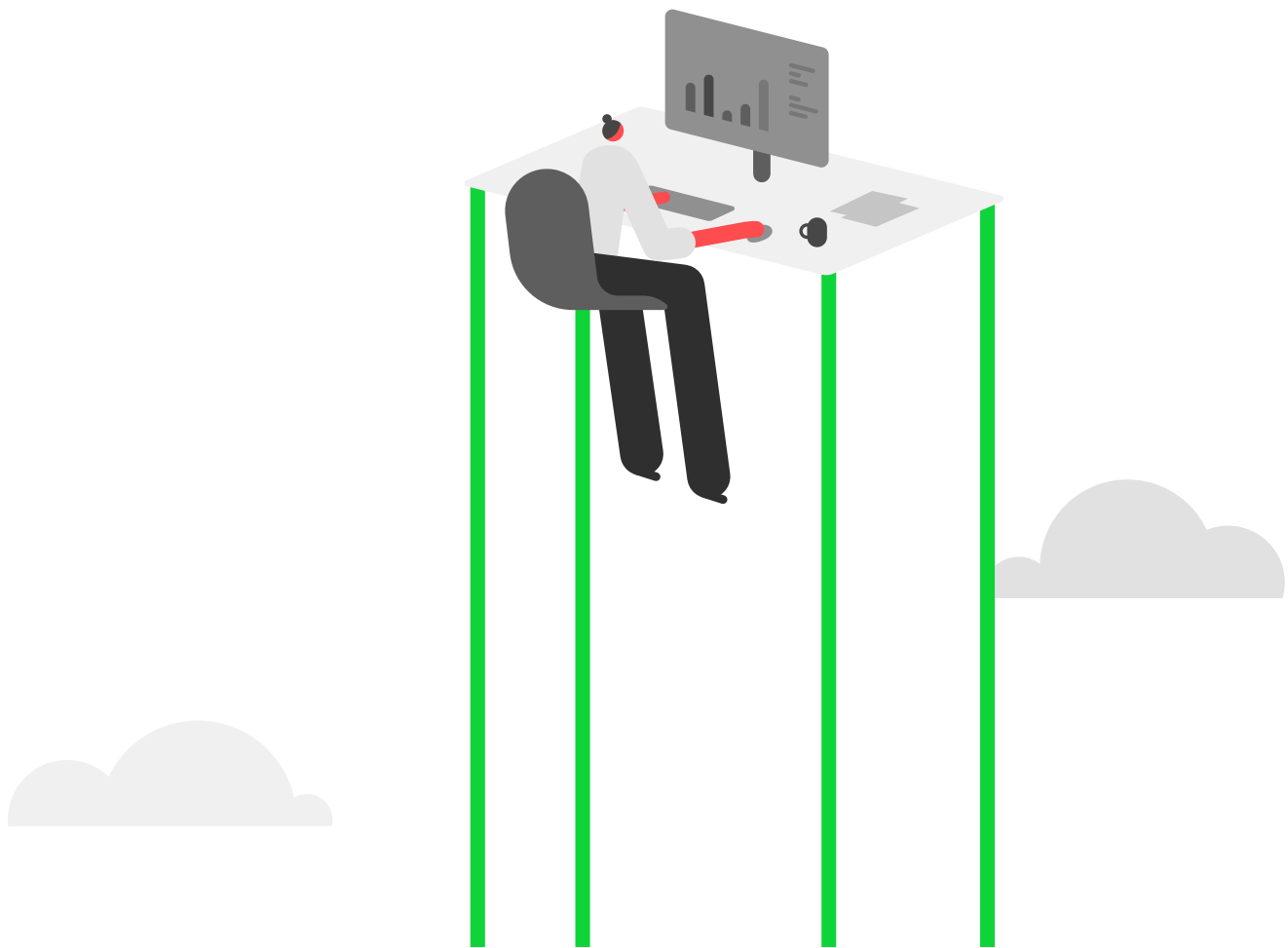
« Késys a exactement le profil qui convient pour accompagner une PME ambitieuse comme la nôtre. Nous avons des attentes très élevées en termes de retour sur investissement et le fait qu'ils soient capables de tirer parfaitement profit du potentiel de Sage X3 en standard est vraiment un point fort de notre collaboration avec Késys. »

### **Migrer vers la dernière version de Sage X3**

Convaincu par les fondamentaux de l'ERP Sage X3, Nanni a décidé de faire évoluer sa configuration à travers une montée en version. Fabien Martineau est à la manœuvre. « L'intérêt de cette migration est de pouvoir mieux connecter nos processus avec ceux de notre écosystème. Par exemple, nous allons améliorer la satisfaction de nos clients distributeurs et réparateurs grâce à une accélération des échanges d'informations qui transitent à travers notre portail dédié aux commandes de pièces détachées. »

L'interopérabilité de Sage X3 v12 avec des outils métiers est vraiment une motivation importante. « Nous souhaitons pouvoir également enrichir notre système d'information de production d'un puissant configurateur. En effet, nous avons beaucoup de modèles à notre catalogue et nous poussons loin la logique de personnalisation, de manière à pouvoir apporter à chaque contexte d'usage une solution véritablement et totalement adaptée. »

La migration est déjà bien avancée. « Nous avons des rendez-vous mensuels avec Késys et le groupe projet en interne. Le suivi, les tests, la formation et les réunions : tout se fait à distance. Nous sommes dans les clous pour basculer en juin. »



« Nous travaillons sur l'intégration du processus de gestion de production, de façon à pouvoir mieux anticiper nos achats à travers le Calcul de Besoin Net (CBN). »

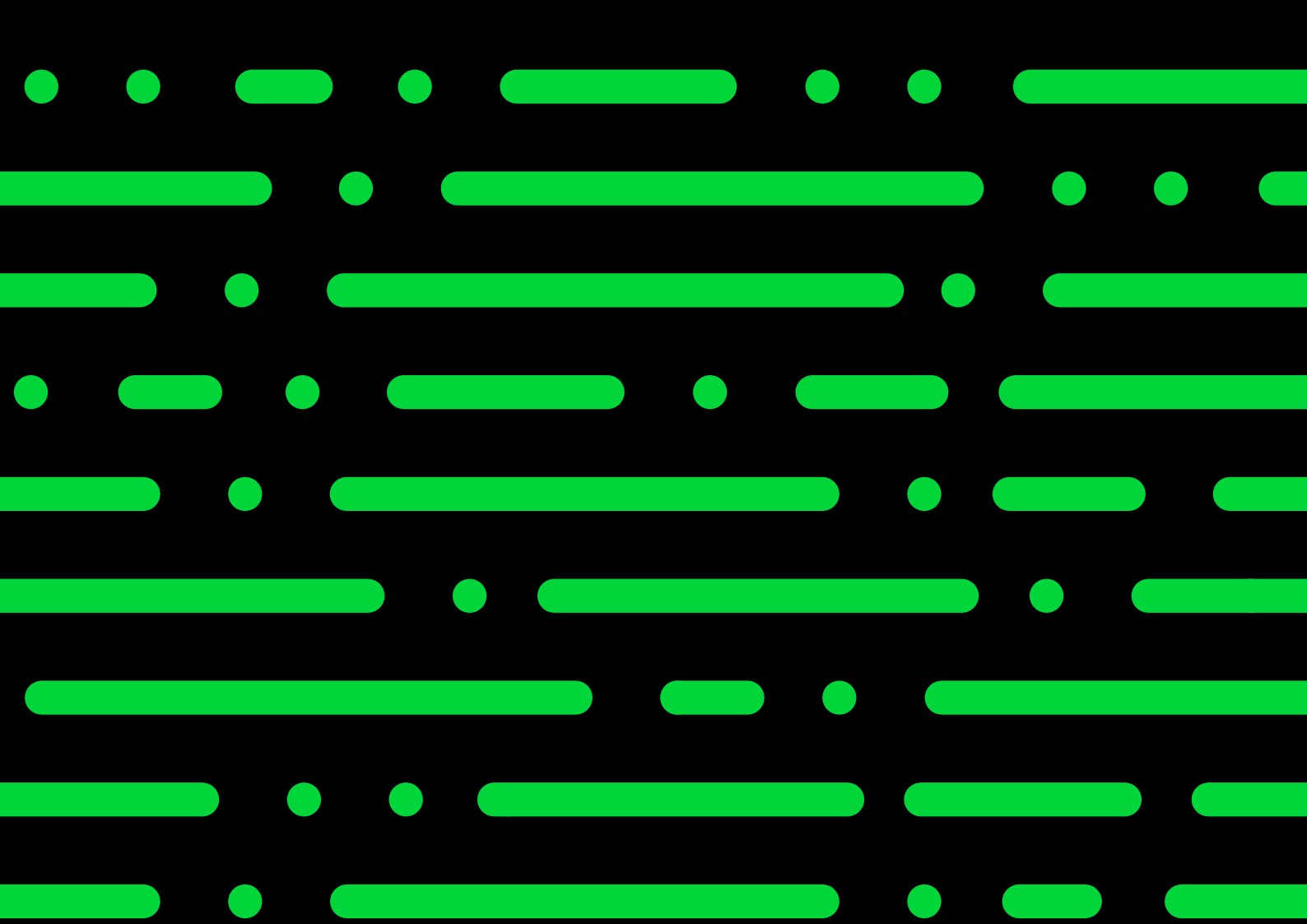
**Fabien Martineau**

Directeur Administratif et Financier, Nanni

**Propulser la croissance de l'entreprise grâce à une gestion encore plus efficace**

Amalia Festa place cette migration en cours vers Sage X3 V12 dans une perspective stratégique d'évolution et d'optimisation des processus de gestion.

« Un fort investissement dans l'actualisation des équipements de gestion fait partie du projet de mise à niveau de l'entreprise. Une fois achevée et pleinement assimilée dans notre fonctionnement collectif, la migration de Sage X3 vers la version 12 constituera un puissant levier pour que l'aventure se poursuive en toute sérénité. »



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.