

TÉMOIGNAGE

SUNSTAR EUROPE MISE SUR LA PLATEFORME RAPIDVIEWS ET DECISION POUR BOOSTER SON ANALYTIQUE SAP

Sunstar Europe a construit un système analytique autour de son ERP SAP S/4HANA déployé en mode cloud public, en s'appuyant sur la plateforme RapidViews et les outils de reporting SAP Analytics Cloud et Microsoft Power BI.

Sunstar est à l'origine une entreprise japonaise, dont le parcours se veut pour le moins original. Il y a 90 ans, son activité se concentrait sur les colles et rustines permettant de réparer les roues de vélo. De la colle, l'industriel en est venu à devenir un spécialiste de la production des tubes. Des tubes aussi largement utilisés dans une autre industrie, celle de l'hygiène bucco-dentaire. Après l'intégration de la société américaine Butler au sein du groupe Sunstar procédera en 1988 au lancement de la marque de produits d'hygiène bucco-dentaire GUM.

Aujourd'hui, le groupe Sunstar bat pavillon suisse et compte plus de 4000 collaborateurs répartis dans 20 pays. Le marché bucco-dentaire représente 60% de son chiffre d'affaires, avec une vaste gamme de produits (solutions de nettoyage interdentaire, dentifrices, brosses à dents, liquides de rinçage, accessoires), principalement distribués en France auprès des professionnels dentaires et des pharmacies, ainsi que de nombreux centres de soins et centres hospitaliers. Les solutions Sunstar sont accessibles dans une centaine de pays de par le monde.

Un SI SAP modernisé, mais qui restait inachevé...

L'histoire est classique : en 2018, Sunstar Europe fait face à un ERP SAP ECC arrivant en bout de course. Une solution qui a été massivement modifiée au fil des ans, et qui devient difficile à gérer. « Nous regardions de près ce qui se faisait autour de l'ERP SAP S/4HANA, Une implémentation on premise de la solution nous semblait risquée, ce que ce soit en termes de coûts ou de ressources nécessaires pour sa gestion. Nous sommes alors penchés sur le cloud, car nous y avons vu un moyen de revenir vers des processus plus standards et de réaliser ainsi des économies dans la gestion du système, tout en gagnant en agilité, avec des évolutions plus rapides de l'ERP incluant les mises en conformités réglementaires et la possibilité d'y intégrer plus facilement de nouvelles entités », détaille Christophe Imbach, DSI Sunstar Europe.

En 2018, Sunstar Europe fait le choix d'un déploiement de la solution SAP S/4HANA en mode cloud public. Un ERP mis en fonction en 2020. Entre le change management à assurer, les contraintes liées au Covid, le manque d'expertise sur une offre alors émergente, près de 18 mois seront nécessaires pour stabiliser la solution. « Aujourd'hui, nous ne regrettons pas ce choix : nous n'avons plus de soucis de performances et la plateforme se montre très robuste », note Christophe Imbach. « Toutefois, tous ces soucis font que nous n'avons pu mettre en place en 2020 une offre de BI dédiée à notre nouvel ERP. En 2023, nous avons relancé le sujet et étudié les options disponibles. »

De premiers rapports créés en seulement quelques jours

Sunstar Europe découvre à l'USF comment le Québécois Soucy Techno a su mettre rapidement en place une BI autour de son ERP SAP S/4HANA déployé en mode public cloud, en combinant les solutions SAP DataSphere, RapidViews et Power BI. La société décide alors de réaliser un POC avec un partenaire privilégié de la plateforme RapidViews : DeciVision. « La connexion entre SAP S/4HANA, SAP Datasphere, RapidViews, SAC et Power BI était effective après seulement une journée et nous avons pu générer de premiers rapports standards en quelques jours », se rappelle Christophe Imbach.

Encouragée par le succès de ce POC, la société entre en phase projet. SAP Datasphere fait office de datawarehouse tampon entre l'ERP et la plateforme RapidViews. En bout de chaîne, deux outils de reporting sont utilisés : SAP Analytics Cloud (SAC) et Microsoft Power BI. Les RapidViews permettent un déploiement rapide de l'analytique, les travaux étant achevés après seulement quelques mois de projet. Dès juin, la solution couvre ainsi les besoins de la finance et des approvisionnements. Fin septembre, elle est étendue aux équipes de marketing et de vente.

« Nous laissons 6 mois environ aux équipes métiers pour se stabiliser, avant de faire de la plateforme RapidViews notre référentiel de rapports. L'idée est ici de proposer un ensemble de rapports communs à tous les pays d'Europe. Lorsque ces rapports évolueront, cela sera répercuté dans la solution, afin que chacun puisse en bénéficier. À terme, nous aimerions également permettre aux utilisateurs qui créent leurs propres rapports de les faire remonter dans RapidViews, afin d'en faire profiter leurs collègues », conclut Christophe Imbach.

www.rapidviews.io

contact@rapidviews.io