

# Cadrage de transformation SAP

Accompagner la croissance du Groupe à l'international en accélérant le déploiement des processus SAP au sein des nouvelles entités et des pays

**neosight**  
by axys



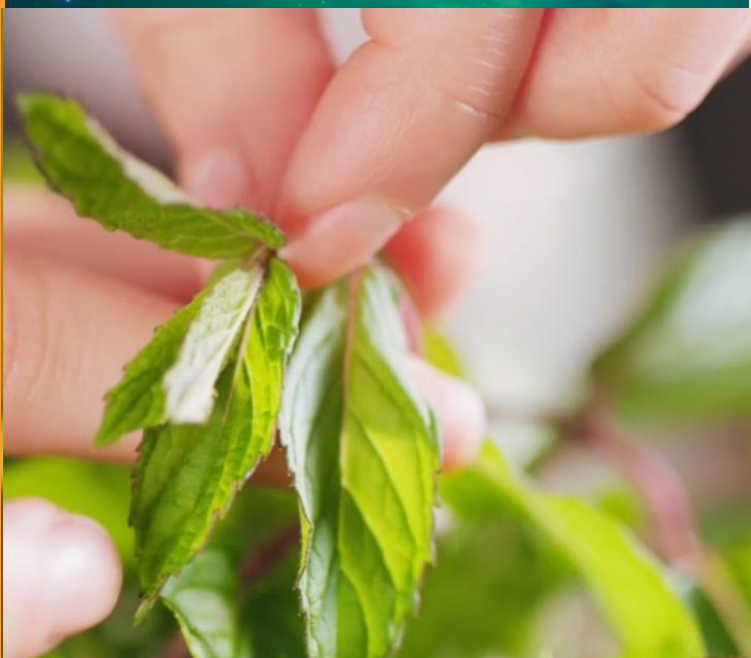
SAP® Qualified  
Partner-Packaged Solution

## LES ENJEUX

- Accélérer le time to market de déploiement de la solution core model au niveau des entités du Groupe
- Simplifier la solution et coller autant que possible au standard pour réduire le coût de déploiement / localisation et maintenance de la solution
- Packager des kits de déploiement par grand type d'entités selon le niveau de présence du Groupe dans les différentes zones géographiques
- Moderniser la solution SAP et profiter des dernières innovations proposées par l'éditeur avec S/4Hana
- Identifier le bon partenaire de transformation pour déployer la solution à l'international

V.Mane et Fils choisit neosight pour cadrer le choix de la future solution SAP, définir sa roadmap de déploiement et choisir l'intégrateur de la future solution

**WE CAPTURE  
WHAT MOVES**



Classé dans le top 5 des leaders mondiaux dans l'industrie de la Parfumerie le groupe familial V.Mane et Fils basé dans le sud de la France poursuit depuis plusieurs années une stratégie de croissance externe et de développement à l'international avec l'acquisition de nouvelles entités notamment dans les zones Asie et Amérique.

Afin de disposer d'une vision transverse et permettre à la Direction du Groupe, aux plaques géographiques et aux pays de piloter l'activité et permettre la prise de décision les processus du core model SAP doivent être déployés au niveau de chaque pays et entités

V.Mane et Fils souhaite faire évoluer sa solution SAP dans le sens d'une simplification et accélération du déploiement du core-model

## L'ETUDE DE CADRAGE

V.Mane et Fils a déployé un grand nombre de processus (Finance, Logistique, Manufacturing, Qualité,...) dans sa version SAP ECC et souhaite travailler les axes suivants pour définir sa cible SAP :

- Architecture technique (intégrant des contraintes fortes de confidentialité)
- Mesure d'adéquation du standard S/4HANA sur les processus clés
- Identification des typologies d'entités à déployer et création de packages de déploiement cohérent pour chaque typologie
- Définition de la stratégie et roadmap de déploiement (Priorité de déploiement, choix des pilotes, délai requis pour le déploiement des packages selon critères de complexité) intégrant les dépendances avec les autres applicatifs du SI
- Construction du cahier des charges à destination des futurs intégrateurs de la solution
- Accompagnement des équipes Mane pour le choix du meilleur intégrateur (challenges solution / approche projet / chiffrages / hypothèses / soutenance / dispositif,...)
- Communication de la recommandation neosight et construction du dossier d'aide à la décision à destination du COMEX (Co CEO, COO, CFO, CIO, responsable CCSAP, Directeur des études)

L'étude a permis sur un délai de 4 mois d'intégrer l'ensemble des parties prenantes (Direction, équipes Métiers, direction des études, CCSAP, équipes infra et technique, partenaire technologique) pour définir la meilleure solution, valider le choix de l'intégrateur, obtenir une offre projet répondant aux enjeux avec engagement de la part du soumissionnaire et avoir le quitus et l'engagement budgétaire de lancer le projet auprès de la Direction



## Proposition de valeur neosight pour la réussite de la mission

Structuration dans l'approche de cadrage

Approche exhaustive et maîtrise de l'ensemble des dimensions d'une transformation SAP

Capacité d'interaction avec profils d'acteurs multiples donc CxO

Clarté des livrables et maîtrise du contexte pour accompagner les soumissionnaires dans leurs réponses

Expertise AMOA et intégration SAP et forte capacité challenge soumissionnaires

Construction d'un réel dossier d'aide à la décision pour la Direction

A propos de **neosight**  
by axys

Les experts **SAP** de la transformation



55+ clients



325+ projets



50+ équipiers



8,5 M€ CA fin 2019

Fondée en 2017 et reprenant l'historique et les équipes de **20 ans de practice SAP** au sein de notre maison-mère **Axys Consultants** (cabinet de conseil en management de la performance), **neosight** est un cabinet de conseil focalisé à 100% sur **la practice SAP**.



Nous nous spécialisons dans la mise en œuvre chez nos clients de solutions dans le Cloud SAP sur le Cœur Finance Étendu (Finance, Controlling, Achats, Ventes et élaboration budgétaire). En tant que partenaire SAP **nous disposons de certifications** attestant de notre expertise :



En tant que **VAR** (Value Added Reseller) nous avons reçu de la part de SAP une certification pour revendre une partie des solutions du portefeuille SAP sur lesquelles nous disposons d'une expertise forte

La certification **SAP Gold Partner** atteste de l'excellence de neosight en tant que partenaire de delivery du fait du nombre et de la qualité des réalisations auprès de ses clients

**SAP Qualified Partner-Packaged Solution** est un gage de qualité du package FIT4FINANCE qui a fait l'objet d'un processus de qualification de plusieurs mois auprès des équipes SAP

Immeuble Place de Seine  
157 Rue Anatole France  
92300 Levallois Perret

**SAP**® Qualified  
Partner-Packaged Solution