

PASàPAS ET SELHA : **Des valeurs et des exigences communes**

« PASàPAS est un véritable partenaire qui nous accompagne dans notre développement. Nous partageons avec PASàPAS des valeurs communes, le sens du professionnalisme et de la convivialité, et une dynamique de performance qui nous permet de répondre efficacement aux besoins de nos clients. »

Maryse Alfred, directeur Supply Chain et Systèmes d'information chez SELHA

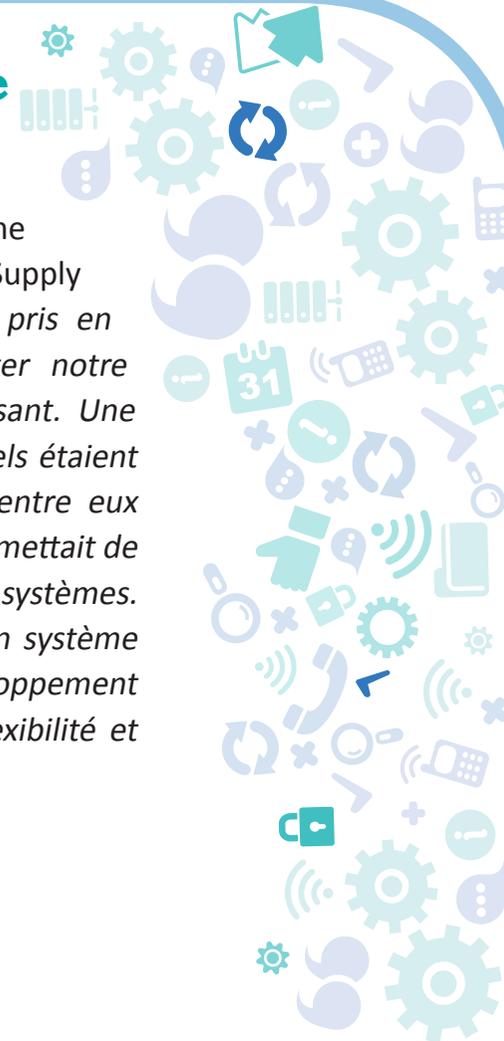


Présentation du client

Fondée en 1982, SELHA est une entreprise spécialisée dans la fabrication et les services pour l'électronique professionnelle de haute technologie. Composé de trois entités, le groupe réunit 700 collaborateurs répartis sur trois sites de production, dont 2 dans les Pays de la Loire à Renazé, origine de la société, et Cossé le Vivien, et un au Maroc à Casablanca. Grâce aux synergies des trois sociétés qui composent le groupe, l'offre de SELHA intègre des activités transversales et complémentaires et répond aux besoins spécifiques de chacun de ses clients, à travers des solutions globales, performantes et durables. D'un chiffre d'affaires de 70 millions d'euros, SELHA intervient pour des industries de différents secteurs (civil, aéronautique, pétrolier...) et a récemment signé un contrat de partenariat de 3 ans avec Airbus. Société au capital familial, SELHA s'engage au respect de valeurs jugées essentielles : la performance, la pérennité, la proactivité.

Présentation du contexte

En octobre 2010, SELHA décide de passer le pas en intégrant SAP. Comme l'explique Maryse Alfred, directeur Supply Chain du groupe SELHA, « nous avons pris en 2010 la décision d'investir pour changer notre ERP car nous avons un système vieillissant. Une de nos préoccupations était de savoir quels étaient les besoins de nos clients. Beaucoup d'entre eux travaillant déjà avec SAP, faire ce choix permettait de faciliter la potentielle communication entre systèmes. Par ailleurs, nous voulions entrer dans un système standard qui n'implique pas trop de développement spécifique, par souci de simplicité, de flexibilité et d'adaptabilité sur le long terme. »



Pourquoi PASàPAS ?

Peu de temps après l'intégration de SAP, le besoin s'est fait ressentir d'avoir un partenaire TMA qui puisse accompagner SELHA dans l'évolution du système. C'est par l'intermédiaire des utilisateurs de SAP de l'Ouest de la France que Maryse Alfred a connu PASàPAS, qui remporte l'appel d'offres lancé début 2012.

Une orientation service à 100%

« Parmi les critères de choix de la société, avec qui nous souhaitons établir un partenariat pérenne, il y avait la spécificité de PASàPAS d'avoir une orientation service à 100%. Beaucoup de sociétés disent travailler avec des consultants qui, le moment venu, ne sont pas disponibles car ils sont mobilisés sur des projets. Avec PASàPAS, nous bénéficions d'une grande réactivité d'intervention car les consultants sont dédiés au service. PASàPAS s'engage sur des délais de réponses, c'est pour nous essentiel. »

Des valeurs partagées

Un autre point important dans le choix du partenaire relève de la dimension humaine de PASàPAS. Maryse Alfred ajoute : *« Nous partageons avec PASàPAS les valeurs qui nous animent dans notre travail, à savoir le sens de la performance, du service, de l'humain... Après 4 années de collaboration, nous ne sommes pas déçus ! Nous apprécions chez PASàPAS leur bonne compréhension de nos attentes et de nos besoins et leur grande spontanéité dans les échanges. »*



Méthodologie de travail

Une collaboration efficace et spécifique à PASàPAS

Après 3 années de collaboration tout-à-fait satisfaisante avec PASàPAS, SELHA décide début 2015 de les faire intervenir sur le projet de mise à niveau de leur ERP SAP ECC6 en EHP7. Pour ce projet, PASàPAS est intervenu en mode « support », c'est-à-dire sur la base d'une facturation au temps réellement passé (pas d'engagement au forfait), avec une équipe flexible qui s'adapte aux phases du projet (pas de ressources dédiées à plein temps), et à distance .

« Depuis 2010, nous n'avons pris en considération que peu d'évolutions proposées par SAP. En 2015, le moment était venu de faire cette montée de version, afin de pouvoir disposer des nouvelles fonctionnalités de SAP. Pour répondre à notre exigence de proactivité vis-à-vis de nos clients, nous nous devons d'avoir un système à jour.»

Une fois la décision prise, il est apparu évident pour SELHA de mettre à exécution ce projet avec son partenaire SAP, PASàPAS.

« Nous avons alors travaillé en mode support sur une durée de 3 mois. Pour cela, nous avons dû au préalable définir un planning commun, en précisant les livrables, ainsi que la répartition des tâches entre SELHA et PASàPAS. La communication fluide et transparente tout au long du projet, aussi bien sur les thématiques fonctionnelles que techniques, a permis de mener à bien le projet dans un strict respect des délais et des budgets. »



L'importance du travail de préparation

Le travail de préparation en amont réalisé entre les équipes techniques et fonctionnelles de SELHA et les consultants de PASàPAS a été essentiel pour arriver à un résultat conforme aux attentes de SELHA. Maryse Alfred insiste : *« La préparation en amont a été bien menée. Compte tenu de l'ampleur du projet, il m'a paru important, à un certain stade, de rencontrer les équipes de PASàPAS. Le reste du temps, nous échangeons par email ou téléphone. Le travail à distance a bien fonctionné. »*

Bénéfices et perspectives

Compte tenu de la forte dynamique de croissance du groupe, SELHA se donne l'objectif d'avoir recours aux outils de travail les plus modernes. Maryse Alfred nous explique les bénéfices de cette montée de version : *« elle nous donne accès à des fonctionnalités nouvelles, notamment FIORI ou SCREEN PERSONAS qui permettent d'extraire les données de SAP de manière plus ergonomique et conviviale, en particulier sur des tablettes. Ceci est pour nous un point important dans un environnement de production pas toujours convivial... »* La responsable Supply Chain ajoute : *« Nous sommes dans une dynamique de mise à jour régulière. SAP doit être un outil de performance qui aide le groupe à capter des opportunités. A ce titre, PASàPAS continue à nous proposer des évolutions que l'on étudie particulièrement. »*

Il n'y a pas à dire, entre SELHA et PASàPAS, le courant passe.

www.pasapas.com

A propos de PASàPAS

Créée en 2007, PASàPAS, 1er centre de support SAP en France, propose d'aider au quotidien les entreprises de toutes tailles à maîtriser et à utiliser au mieux leur SI SAP. PASàPAS met à la disposition de ses clients une soixantaine d'experts SAP pour répondre, à la demande, à toutes leurs problématiques sur SAP : licence et maintenance SAP, corrections, évolutions, mise en œuvre de nouvelles fonctionnalités, déploiements, upgrades, développements spécifiques autour de votre solution SAP.... PASàPAS est certifié PCOE (Partner Centre Of Expertise) et partenaire gold de SAP. En 2015, PASàPAS justifie d'un portefeuille de plus de 160 clients, ETI et PME. Elle réalise un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros et compte 62 collaborateurs. La société est implantée en France (Paris et Bernay), au Royaume-Uni (Reading) et en Espagne (Barcelone).

Adresse

51, rue Saint Georges
75009 Paris
Tel : 01 53 90 17 50

