FICHE D'INFO

CPQBelgium

LA LIAISON ENTRE LES VENTES ET LA PRODUCTION

LA VALEUR AJOUTÉE DE SOLUTIONS CPQ INTÉGRÉES

Découvrez comment une plateforme CPQ entièrement intégrée transforme la collaboration entre les ventes et la production. Accélérez vos cycles, réduisez les erreurs et augmentez votre rentabilité en alignant les promesses commerciales sur la réalité de la production.

Introduction

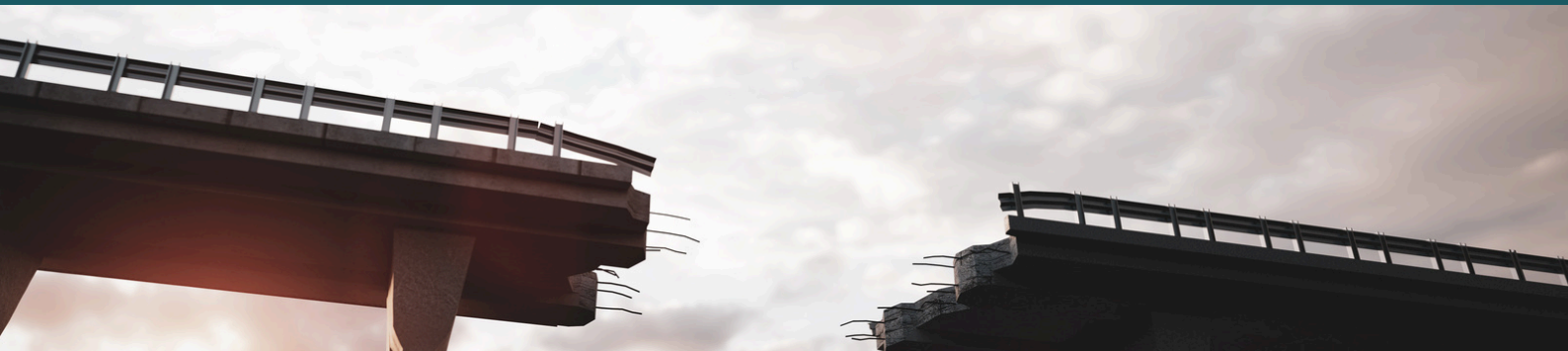
Les entreprises manufacturières sont de plus en plus contraintes de livrer des produits hautement personnalisés rapidement et sans erreur. Pourtant, les malentendus entre les ventes et la production entraînent souvent des erreurs coûteuses, des retards et des clients insatisfaits. Cette fiche examine les défis courants liés à l'alignement entre les promesses de vente et les capacités de production, et montre comment une solution intégrée de type Configure, Price, Quote peut combler ce manque.

La déconnexion

Les équipes commerciales cherchent naturellement à conclure des affaires en proposant des solutions hautement personnalisées et adaptées aux besoins spécifiques du client. Mais sans intégration entre les ventes et la production, ces promesses peuvent engendrer des erreurs coûteuses et des inefficacités.

En l'absence de clarté et d'intégration, les commerciaux deviennent soit trop confiants, soit trop prudents. L'attente inutile de validations et d'ajustements internes constants peut ralentir considérablement le processus de vente, nuisant à l'efficacité de l'équipe commerciale et à la confiance des clients.

Du côté de la production, l'exactitude des commandes reçues est cruciale. Les entreprises effectuent souvent des vérifications en double, voire en triple, pour garantir la validité des commandes. Or, les processus manuels, comme la copie de commandes à partir d'e-mails ou de feuilles de calcul Excel, introduisent inévitablement des erreurs et des malentendus, entraînant des reprises coûteuses et des clients insatisfaits. Ces processus inefficaces font également perdre un temps précieux.



comment le CPQ relie les ventes et la production

La nomenclature

Gérer une nomenclature (BOM) est naturellement complexe en raison du niveau de détail requis pour chaque commande personnalisée. Les entreprises font souvent des erreurs lorsqu'elles gèrent manuellement des listes étendues de composants, de variantes et de dépendances. Sans systèmes intégrés, même de petites erreurs dans une BOM peuvent engendrer de sérieux problèmes de production et des retards importants.

Grâce à l'intégration du CPQ, cette complexité est simplifiée par la sélection automatique des bons composants et le calcul précis des matériaux. Ainsi, chaque proposition commerciale correspond exactement aux capacités réelles de production. Cela élimine les erreurs, accélère le processus d'offre et augmente considérablement la fiabilité opérationnelle.

CPQ comble le fossé

1. Configurations produits précises

Le CPQ intègre les règles d'ingénierie directement dans le processus d'offre, garantissant que les commerciaux ne proposent que ce qui est réellement faisable.

2. Communication améliorée

Les données sont synchronisées entre ventes et production, évitant les erreurs, accélérant les processus et renforçant la collaboration.

3. Efficacité opérationnelle accrue

Grâce à la configuration des produits et des ventes, les interventions manuelles sont évitées. Les ingénieurs se concentrent sur l'innovation plutôt que sur la révision des commandes.

4. Tarification et devis en temps réel

Le CPQ ajuste les prix dynamiquement sur base de données actuelles. Vos offres sont toujours correctes en termes de coût et de marge.

Erreurs typiques dans les nomenclatures

1. Incohérences de données

Les saisies manuelles dans différents services (ingénierie, achats, production, design) mènent à des erreurs dans les documents et configurations produits.

2. Données non standardisées

Des dénominations, quantités ou spécifications différentes provoquent des incohérences et une mauvaise communication.

3. Multiples versions de nomenclatures

Les modifications de conception créent des problèmes de gestion de versions, ce qui fait que les équipes travaillent avec des informations obsolètes, réduisant l'efficacité.

4. Mauvaise intégration des systèmes

Sans connection adéquate entre BOM, ERP, PLM et MES, des silos de données et des perturbations de processus apparaîtront.

Étude de cas

L’histoire de Duport

Duport, un client spécialisé dans les solutions avancées de fertilisation agricole, faisait face exactement à ces défis. Avec l’expansion internationale de l’entreprise, son système de devis basé sur Excel produisait de plus en plus d’ordres que les équipes de production ne pouvaient exécuter sans de longues vérifications. Cela entraînait des retards de production et mobilisait les équipes d’ingénierie sur des problèmes qui auraient pu être évités grâce à un système centralisé de gestion des connaissances.

La solution Merkato CPQ

Pour répondre à ces problèmes, Duport a rapidement adopté Merkato CPQ et a mis en place un configurateur robuste en seulement quelques mois. Cet outil intégré a permis aux équipes commerciales – même sans expertise technique approfondie – de créer de manière autonome des devis précis et prêts pour la production. Le traitement manuel des commandes et les validations fastidieuses sont devenus inutiles, tandis que les cycles de vente se sont nettement accélérés.

Les résultats

1) Configurations impossibles à produire éliminées.

2) Processus de devis accéléré, libérant les ingénieurs pour l’innovation stratégique.

3) Alignement constant entre les promesses commerciales et les capacités de production.

L’avenir de Duport

Duport a également intégré Merkato à son ERP via les API, plaçant ainsi l’entreprise sur la voie d’une croissance future efficace, de l’automatisation complète du processus de la configuration à la production, et d’une expansion internationale renforcée. Les nouveaux commerciaux peuvent désormais s’intégrer rapidement et vendre en toute confiance. Quant aux nouvelles solutions, elles bénéficient d’un time-to-market considérablement réduit grâce à leur intégration directe dans Merkato CPQ.

ALIGNEMENT ENTRE VENTES ET PRODUCTION AVEC MERKATO CPQ

En savoir d'avantage ?

Découvrez si votre entreprise peut bénéficier d'une solution CPQ. Suivez-nous sur LinkedIn ou visitez notre site web. Le CPQ ne construit pas seulement le pont entre ventes et production, mais optimise l'ensemble de votre processus de vente.

Linkedin CPQ Belgium

Avide de plus ?

Oui, nous sommes une entreprise de logiciels et nous croyons aux échanges sincères. Discutons de vos défis commerciaux et découvrons comment CPQ peut vous aider à bâtir une activité plus efficace et pérenne.

Contactez-nous

Conclusion

Dans les secteurs caractérisés par une offre personnalisée complexe, les processus manuels ou déconnectés engendrent inévitablement des inefficacités coûteuses. En adoptant une solution CPQ robuste comme Merkato, les entreprises peuvent aligner leurs équipes commerciales et de production, offrant ainsi des processus de devis précis, efficaces et évolutifs.

L'équipe