



Fastco: Comment le plus grand fabricant de roues en alliage au Canada a réinventé son approche B2B pour faire face à l'avenir

L'entreprise familiale québécoise Fastco fournit aux concessionnaires du marché automobile des roues, des pneus et des accessoires de haute qualité depuis plus de 30 ans. Mais lorsque la croissance de l'entreprise a commencé à dépasser les capacités d'un système de gestion désuet, la direction de Fastco a su qu'elle devait effectuer un changement.

Lisez la suite pour savoir comment la transformation du système ERP de l'entreprise – parallèlement à une refonte complète de son site web B2B – l'a aidée à s'équiper pour une expansion continue et à se préparer à tous les scénarios possibles.



Améliorer les opérations de bout en bout avec SAP® Business ByDesign

Avant : défis et opportunités

- Croissance très rapide de l'entreprise, dépassant les capacités du système ERP en place
- Manque d'alignement et de cohésion entre les plateformes B2B orientées client et internes
- Besoin d'une approche plus orientée sur les données et l'analyse pour la fabrication et les ventes
- Possibilité de renforcer les logiciels propriétaires dans le cloud et de pérenniser l'entreprise

Pourquoi SAP et Projexia

- Une solution tout-en-un avec une maîtrise de la planification de la demande et de la gestion des entrepôts
- Une solide réputation pour soutenir et accompagner les PME en croissance
- Capacités d'extensibilité qui seront utiles à Fastco pour sa croissance continue
- Une équipe locale de consultants expérimentés, capable d'assurer un projet livré dans les temps et le budget établi

Après : résultats et valeur ajoutée

- Amélioration de la visibilité, des rapports et des analyses sur toutes les opérations
- Aperçu plus clair du suivi des produits en entrepôts et des mouvements de marchandises en général
- Meilleure compréhension de l'ensemble des flux de commandes et de leur traitement
- Une organisation d'entrepôt optimisée offrant une meilleure efficacité



“Dans cette ère de transformation numérique, il est tout simplement impossible d'atteindre ses objectifs sans un partenaire d'implantation compétent. **Ça serait comme essayer de marquer un but sans ligne offensive.**”

Kevin Martin, Director des Systèmes d'Information, Fastco

20%

Taux de croissance d'une année à l'autre, même en temps de pandémie impliquant des problèmes d'approvisionnement

Partenaire en vedette



Fastco
Vaudreuil-Dorion,
Quebec, Canada
www.fastco.ca

Industrie
Automobile

Produits et services
Fabricant et distributeur
de jantes alliage, pneus
et accessoires

Solution en vedette
SAP Business ByDesign

THE BEST RUN