

ÉTUDE DE CAS

Aptar

Siège social : Crystal Lake, Illinois

Secteur d'activité : Fabrication industrielle

Chiffre d'affaires : 2,469 milliards de dollars (2017)

Présence mondiale : 18 pays

Employés : 14000

Aptar est un fournisseur mondial d'une large gamme de solutions innovantes de distribution, de scellage et d'emballage actif pour les marchés de la beauté, des soins personnels, des soins à domicile, des médicaments sur ordonnance, des soins de santé grand public, des injectables, de l'alimentation et des boissons.

La société a plus d'un demi-siècle d'expérience dans le monde en constante évolution de l'emballage des produits de consommation. Il s'agit d'une entreprise unique axée sur les clients et les actionnaires, qui possède des connaissances exclusives, une expertise technique et une vaste gamme de produits.

Aptar utilise les connaissances, le design, l'ingénierie et la science pour créer des technologies d'emballage innovantes qui créent de la valeur pour ses clients et qui, à leur tour, font une différence significative dans la vie, l'apparence, la santé et les foyers des gens dans le monde entier.

Now it all adds up pour Aptar

Une importante entreprise manufacturière mondiale se débarrasse des processus manuels, des surcharges de personnel et des risques de perte de marge grâce aux solutions Vistex

Problématique initiale

L'une des particularités initiales du projet est née des **difficultés inhérentes au processus de tarification d'Aptar**. Aptar transfère la volatilité des produits de base (tels que l'aluminium, le nickel, les résines) qui composent le produit à la plupart de ses clients en utilisant l'indice de marché officiel comme base de référence.

Chaque client a un accord différent avec Aptar basé sur un indice de marché spécifique et des fréquences de transfert différentes, qui à leur tour ont des périodes de report différentes. Ce processus est connu sous le nom de "**Commodity Pass-Through Process**".

Compte tenu de nombreuses variables, le personnel de vente gère ensuite des fichiers Excel très complexes calculant le prix à appliquer par le client. Le service financier reçoit ces fichiers pour approbation avant que le service clientèle ne puisse émettre la facture.

Les **faiblesses de ce processus étaient évidentes** :

- Des feuilles de calcul nombreuses et complexes impliquaient une charge de travail considérable et introduisaient la possibilité d'erreurs
- Les conditions de tarification étaient saisies manuellement dans SAP par le service client
- Le contrôle et la piste d'audit sur ce processus étaient manuels et non automatisés

Le calcul et la saisie manuels des prix, la complexité de la gestion d'un processus de pass-through et l'absence de piste d'audit automatisée ont créé le chaos et la complexité au sein de la gestion globale du processus, entraînant **des erreurs de calcul, des pertes de marges et une surcharge de personnel**.

Solution

Aptar a fait appel à Vistex parce qu'elle avait besoin d'une solution robuste et intégrée. Elle a choisi SAP Data Maintenance Pricing de Vistex parce qu'il s'agit d'une solution allégée avec un haut niveau d'automatisation et qu'elle est intégrée à SAP.

Leurs objectifs étaient clairs :

- 1) **Automatisation** : en optimisant leur personnel et leur flux de travail dans le monde entier, ils ont consolidé les feuilles de calcul, les documents et les fichiers PDF dans un système unique.
- 2) **Visibilité** : en gérant les coûts des produits de base, ils disposaient d'une mesure plus fine de l'impact NET sur la marge.
- 3) **Rapidité et précision** : en exigeant des rapports en temps réel et des données granulaires pour chaque combinaison de clients et de matériaux, ils ont obtenu des informations claires et de la possibilité de planifier sur l'avenir.

Résultats

Désormais, grâce à la relation entre Aptar et Vistex, **plusieurs systèmes sont facilement combinés en un système intégré et entièrement audité** ; et les **rapports en temps réel offrent des données détaillées** et personnalisées sur chaque partenaire et combinaison de produits, ce qui permet **d'augmenter les marges et de réduire les risques de perte**.

Cette solution unique avec un **calcul intelligent et automatisé des prix** a permis d'améliorer les marges avec une fréquence plus élevée dans la gestion des prix du côté de l'automatisation, ainsi que des processus d'audit bien gérés, des rapports fiables et une plateforme facile à maintenir.

About Vistex®

Vistex solutions help businesses take control of their mission-critical processes. With a multitude of programs covering pricing, trade, royalties and incentives, it can be complicated to see where all the money is flowing, let alone how much difference it makes to the topline and the bottomline. With Vistex, business stakeholders can see the numbers, see what really works, and see what to do next – so they can make sure every dollar spent or earned is really driving growth, and not just additional costs. The world's leading enterprises across a spectrum of industries rely on Vistex every day to propel their businesses.

Vistex®, Go-to-Market Suite®, and other Vistex, Inc. graphics, logos, and service names are trademarks, registered trademarks or trade dress of Vistex, Inc. in the United States and/or other countries. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the expressed written permission of Vistex, Inc. The information contained herein may be changed without prior notice. © Copyright 2022 Vistex, Inc. All rights reserved.