AURAY PLAST
UNE GESTION UNIFIÉE POUR UNE ENTREPRISE AUTONOME

EN BREF

Secteur
Industrie

Site web
www.aurayplast.fr

Problématique
Rationaliser l'information et ordonnancer la production

Bénéfices
- Intégration en temps réel des flux logistiques et de production
- Planification de la production
- Optimisation des achats
- Satisfaction client renforcée

Partenaire
Opti-One

Solutions
- SAP Business One
- Add-on Be.As
- Add-on B1 Label

Périmètre
Achats, vente, production, gestion de la planification, de la logistique et comptabilité

Délai de mise en œuvre
6 mois

Nombre d'utilisateurs
11

« Nous avons d'ores et déjà constaté une amélioration de la communication entre les différents services, une meilleure visibilité sur les données et une traçabilité renforcée sur les produits. »

Jean-Baptiste Crouan,
PDG d'Auray Plast.

Spécialisée dans la production de joints d'étanchéité et de pièces techniques en matières plastiques dont le polyuréthane, la société Auray Plast a vu le jour en 1974. Rachetée sept ans plus tard par le groupe allemand Merkel, elle a retrouvé en juillet 2008 son autonomie. De simple site de production, Auray Plast est ainsi redevenue une entreprise indépendante, qui a pu repenser sa stratégie. « La scission a été pour nous l'occasion de diversifier notre offre et de créer notre propre gamme de produits », confie Jean-Baptiste Crouan, PDG d'Auray Plast. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de près de cinq millions d'euros en 2010.

Repenser la gestion d'entreprise

Cette transition majeure a naturellement entraîné des évolutions, à commencer par la refonte des outils de gestion en place au sein du système d'information. Depuis plus de 25 ans, la gestion d'Auray Plast reposait en effet sur un système partiellement intégré, qui dissociait la comptabilité des ventes. Développée en interne, la solution induisait des doubles saisies sources d'erreur et ne facilitait pas l'extraction des informations. Pour autant, jusqu'en juillet 2008, elle remplissait son office dans la mesure où Auray Plast ne comptait jusqu'alors qu'un client unique (le groupe) et ne fabriquait qu'un seul type de produits. Mais en 2008, la donne a changé et Auray Plast compte aujourd'hui une dizaine de clients, dont les commandes portent sur des produits variés, avec pour chacun des demandes spécifiques.

Planifier la production

Si la réflexion sur le remplacement de l'outil de gestion débute en 2008, ce n'est qu'à l'été 2010 que Jean-Baptiste Crouan se plonge dans l'étude des différents systèmes de gestion disponibles sur le marché. Au-delà de la rationalisation des informations et des flux, Auray Plast est confrontée à une réelle problématique

d'ordonnancement de la production. « Nous recherchions un outil qui nous permette de planifier la production et de définir un plan de charge machines et hommes. »

Au terme d'un appel d'offres, deux solutions se distinguent. Si les deux ERP s'accompagnent d'un module de production, seule SAP Business One intègre le sien, l'add-on Be.As, de manière dynamique, pour un suivi de la production en temps réel. Aussi cette dernière obtient finalement la faveur d'Auray Plast et c'est l'intégrateur Opti-One qui est retenu pour accompagner l'entreprise dans son projet de refonte. Cependant cette intégration a nécessité quelques aménagements et demandera dans le futur des évolutions pour gagner en souplesse et réactivité.

Une solution pré-paramétrée pour faciliter la mise en œuvre

Le projet démarre en juillet 2010. Le périmètre prévoit l'intégration des processus achats, vente, gestion de la planification/production, de la logistique et comptabilité. Objectif : permettre aux différents services de partager la même information.

Huit utilisateurs clés issus des différents départements (production, technique, logistique, etc.) sont impliqués dès la genèse du projet et si quelques ajustements s'avèrent nécessaires, la mise en œuvre se déroule sans difficultés. « Il faut dire que les nombreux pré-paramétrages prévus par la solution ont considérablement facilité sa mise en place. De plus, l'encadrement assuré par Opti-One nous a permis de mener à bien le projet dans le respect des délais. »

En moins de six mois en effet, l'outil est mis en œuvre sur l'ensemble des processus. « Nous avons opéré la migration mi-décembre afin d'être opérationnels au premier janvier. » Aujourd'hui, ce sont onze collaborateurs qui, après une courte formation assurée par Opti-One, utilisent au quotidien la solution. « Au départ, certains ont pu être effrayés par le nombre de possibilités offertes par SAP Business One. Mais des automatismes se sont développés rapidement et, après quelques mois d'utilisation, les processus ont pu gagner en simplicité, avec à la clé de précieuses économies de temps pour les équipes. » Quelques mois seulement après le passage en production de la solution, Jean-Baptiste Crouan dresse un bilan très positif de la mise en œuvre.

L'outil répond en effet aux exigences imposées par la triple certification dont peut se vanter la société. En outre, pour ce qui est du conditionnement des pièces, des précisions doivent apparaître au niveau du colisage. Les volumes traités étant le plus souvent très importants, des notions de lots ont par ailleurs été intégrées dans l'outil pour éviter d'avoir à saisir chaque carton, un par un. Enfin, de manière générale, au niveau de la production, il est désormais possible de cibler avec plus de précision un produit qui pose problème. Une réactivité et un contrôle qui se reflète sur la satisfaction des clients : « Nous sommes aujourd'hui en mesure d'être plus réactifs vis-à-vis de nos clients. » À terme, toutes les personnes travaillant à la production devraient avoir accès à la solution afin d'assurer une saisie des informations en temps réel.

www.sap.com/france/contact

Ind_03 114 (10/11)
© 2011 SAP AG. Tous droits réservés. SAP, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver et les autres produits et services SAP mentionnés dans ce document ainsi que leurs logos respectifs, sont des marques ou des marques déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays du monde. MarketSet et Enterprise Buyer sont des offres conjointes de SAP AG et Commerce One. Tous les autres produits et services mentionnés sont des marques de leurs sociétés respectives.

Réalisation : indexel - 01 55 25 25 25 - www.indexel.com

OPTIONE
OPTIMISER LA PERFORMANCE