POULT
DÉTIENT LA RECETTE DU SUCCÈS D'UN PROJET ERP

EN BREF

Secteur
Agroalimentaire

Site web
www.biscuits-poult.fr

Problématique
Rationaliser l'information autour d'une solution de gestion pérenne

Bénéfices
- Information unifiée
- Accès aux données en temps réel
- Fiabilité renforcée
- Efficacité des commerciaux mobiles
- Visibilité accrue sur les prix de revient
- Réduction du risque d'erreur

Partenaire
PM Conseil

Solution
- eXpress Agro, basée sur le socle SAP Business All-in-One

Périmètre
Finance, contrôle, achats, vente, planification, production, gestion des stocks, logistique, BI et maintenance

Délai de mise en œuvre
23 mois : 11 mois pour le pré-configuré du lot 1 + 12 mois pour les déploiements des autres sites en 2 lots supplémentaires

Nombre d'utilisateurs
200

GROUPE Poult

« L'implication de PM Conseil comme celle de l'équipe projet ont constitué des facteurs clés de la réussite du projet. »

Myriam Delon,
DSI de Poult

Fabricant de biscuits pour la grande distribution, le groupe français Poult fournit aussi bien les grandes et moyennes surfaces (Carrefour, Système-U, Intermarché, Auchan ...) que les enseignes discount (Lidl, Aldi ...). Avec cinq sites de production en France et la récente acquisition d'une filiale en Pologne, le biscuitier emploie plus de 1 600 collaborateurs et produit chaque année en France près de 330 millions de paquets de biscuits.

Fruit d'acquisitions successives, le groupe disposait jusqu'à récemment d'une infrastructure informatique fortement marquée par la culture du développement interne et du sur-mesure. « Dans ce contexte, la moindre évolution débouchait sur un nouveau chantier qui représentait pour le service informatique un travail considérable », se souvient Myriam Delon, DSI de Poult. Suite au rachat de Poult par LBO France en 2006, un constat s'est imposé : l'architecture fonctionnelle hétéroclite ne répondait plus aux besoins du groupe.

Courant 2009, décision est donc prise d'abandonner les outils spécifiques en place à la faveur d'un ERP. Objectif : se doter d'une solution intégrée unique et pérenne qui offre davantage de visibilité au niveau du décisionnel et permette de répondre à toutes les demandes des clients. « Auparavant, en contrôle de gestion, nous ne disposions d'aucun outil : toutes les données étaient saisies à la main ou bien récupérées par interface, dans des fichiers Excel, avec à la clé une perte de temps et de fiabilité considérable. » À la suite d'un important appel d'offres et d'une étude approfondie de différentes solutions, c'est finalement eXpress Agro qui est retenue. Cet ERP préconfiguré a été développé par PM Conseil sur le socle de SAP Business All-in-One. « Si nous avions tous en tête un certain nombre de clichés associés à SAP, PM Conseil a su balayer nos appréhensions, sans compter que sur la partie financière, les autres solutions ne soutenaient pas la comparaison ... »

Rester dans le core-modèle

Le projet démarre donc en février 2010 avec la construction d'un préconfiguré qui réponde aux besoins communs de l'ensemble des sites français. Dès le second semestre 2009, une équipe projet est constituée chez Poult pour engager en amont une réflexion avec les utilisateurs fonctionnels des différents sites. « Très tôt, nous avons cherché à impliquer les équipes afin d'élaborer une solution qui couvre l'ensemble des demandes et limiter à leur strict minimum les développements spécifiques. »

À terme, la solution doit être déployée sur tous les sites français et couvrir finance, contrôle, achats, vente, planification, production, gestion des stocks, logistique... Parallèlement, l'outil intègre une dimension décisionnelle grâce au module BW dans les domaines production, ventes et controlling. Le 4 janvier 2011, un premier lot est achevé, avec le déploiement d'eXpress Agro sur les sept sites du Sud-ouest. Le 4 octobre 2011, c'est au tour des deux sites bretons et de deux sites logistiques de déployer la solution, suivis trois mois plus tard par le site de Sully-sur-Loire. « Sur l'ensemble du projet, nous avons cherché à rester dans le périmètre du core-modèle. Lorsqu'un besoin propre à un site a été identifié, la question s'est d'abord posée de savoir si un développement spécifique pour le couvrir allait profiter à l'ensemble des sites. »

Pour assurer l'appropriation de la solution par les utilisateurs, Poult a mis en place avec l'aide de PM Conseil un plan de formation ambitieux. Fort d'une solide expertise métier, l'intégrateur s'est en effet largement impliqué pour faire bénéficier l'équipe projet d'un solide transfert de compétence, afin que celle-ci forme à son tour les utilisateurs clés sur chacun des sites. À ces derniers d'assurer ensuite la formation et l'accompagnement des utilisateurs finaux. « Les déploiements se succédant à quelques mois d'intervalle, les équipes se devaient d'être rapidement autonomes. »

Une information unique et fiable, en temps réel

Aujourd'hui, 200 collaborateurs (dépôts de stockage inclus) utilisent la solution. S'il est encore un peu tôt pour pouvoir chiffrer un retour sur investissement, Poult peut d'ores et déjà mesurer des bénéfices en termes de qualité de l'information : « Désormais, tous les collaborateurs disposent de la même information en temps réel. » Outre la fiabilité des données, les équipes apprécient aussi le degré de finesse de l'information, notamment au niveau financier. « On dispose enfin, très tôt en amont du processus de fabrication, de vrais prix de revient, un atout capital sur le marché de l'agroalimentaire. »

Pour la DSI, la réussite du projet tient autant à l'implication de l'équipe projet interne qu'à la qualité du partenaire qui a accompagné l'intégration. Autres facteurs clés de succès : les moyens financiers et humains mis en place par la direction et le modèle managérial pratiqué par le groupe Poult : « Il a incontestablement pesé dans la réussite du projet : la direction a laissé à l'équipe projet une complète autonomie pour gérer la mise en œuvre de la solution. » Fort de ce premier succès, Poult peut maintenant envisager dans les prochaines années le déploiement de la solution sur les sites polonais, en reprenant à nouveau les mêmes ingrédients.

www.sap.com/france/contact

Ind_03 121 (05/12)
© 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

Progress Management