

SAP Customer Success Story

conTeyor, une PME belge fondée en 1995, conçoit et produit des systèmes d'emballage textile novateurs pour l'industrie automobile. L'entreprise compte un peu plus de 300 collaborateurs répartis dans ses unités de production et de vente en Europe, au Mexique, aux États-Unis et bientôt aussi en Inde. En 2005, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 30 millions d'euros. Elle compte faire mieux encore dans l'avenir. conTeyor projette en effet de développer de nouvelles solutions d'emballage, de s'étendre sur la planète et de poursuivre sa croissance. De plus, l'entreprise s'est assuré depuis peu le soutien de SAP.



conTeyor

SAP: UNE BASE SOLIDE POUR LA CROISSANCE DE CONTEYOR

conTeyor connaît une croissance vertigineuse. En 1995, ses fondateurs ont lancé une solution d'emballage novatrice, destinée au secteur automobile: des emballages réutilisables pour le transport de produits intermédiaires industriels. "Grâce à notre système, les pièces sont transportées non pas couchées mais suspendues. On réduit ainsi les risques de dommages pendant le transport et le nombre de pièces chargées par camion est plus important", explique Bruno Caboot, Responsable Finance & Administration. Le secteur automobile a immédiatement apprécié notre nouveau système et beaucoup de constructeurs et de leurs sous-traitants sont devenus clients chez nous. Entre-temps, l'entreprise poursuit sur sa lancée dynamique et développe d'autres nouveautés telles que des emballages standard et des solutions d'emballage pour d'autres secteurs. L'entreprise compte par ailleurs poursuivre son internationalisation.

L'IT, LE MAILLON FAIBLE

"Afin de soutenir une croissance rapide, il est indispensable de disposer d'un bon système IT, chose qui nous faisait défaut il y a peu encore", admet Bruno Caboot. "Au départ, nous gérons nos stocks à l'aide d'Excel et chaque implantation avait son propre système comptable." L'absence d'intégration rendait conTeyor de plus en plus difficile à gérer. Nous n'avions pas de vue globale sur nos implantations. En d'autres termes, il était nécessaire d'opérer un changement. Dans un premier temps, conTeyor a tenté de régler le problème par elle-même. Une équipe IT interne a développé un système basé sur Access. Cette plate-forme s'est rapidement avérée trop limitée, elle aussi. En 2004, le producteur d'emballage avait acquis la conviction qu'il devait passer à un système ERP.

SAP FAST-ENGINEER®

En collaboration avec un consultant indépendant, conTeyor a examiné à la loupe une série de solutions. SAP s'est finalement avérée être la bonne. Bruno Caboot: "conTeyor compte de nombreuses implantations, ce qui génère une foule de transactions interunités. Nous savions que SAP était capable de gérer sans difficulté les flux interentreprises.

Nous avons également été séduits par la fonctionnalité, la stabilité et l'adaptabilité de SAP. Ainsi que par les résultats obtenus, d'ailleurs."

Au cours de ses démarches, conTeyor était déjà entrée en contact avec le partenaire SAP Delaware Consulting et connaissait donc sa solution pré-configurée FAST-Engineer®. Cette dernière est basée sur les applications SAP et Delaware l'a enrichie d'une série de processus métiers pré-configurés, qui répondent spécifiquement aux besoins d'entreprises comme conTeyor (secteur de la production discrète). Les pré-configurations permettent d'implémenter rapidement la solution, à un coût abordable. De plus, le client bénéficie des 'meilleures pratiques' et de l'expérience que Delaware a acquise dans d'autres entreprises du secteur et intégrée dans la solution. conTeyor n'a pas tardé à être convaincue et fin 2004, elle a donné son feu vert pour l'implémentation de FAST-Engineer®.

PRÉPARATION, IMPLÉMENTATION STANDARD ET IMPLICATION

Delaware Consulting et conTeyor ont mis le projet sur les rails début 2005. La préparation a fait l'objet de soins minutieux. "Nous avons procédé à l'inventaire des processus existants, parmi lesquels les différents flux au sein de conTeyor", se souvient Bruno Caboot. "Ensuite, nous avons discuté en détail de nos besoins et desiderata, et défini l'ampleur, le timing et le budget. Il va sans dire qu'une bonne préparation est indispensable à la réussite d'un projet. Elle requiert du temps et des efforts qui, au bout du compte, portent leurs fruits."

Bruno Caboot cite l'implémentation standard comme deuxième facteur de réussite. conTeyor tenait à faire le moins d'adaptations

possible. Ainsi fut fait. Excepté le lien avec le département Engineering et la planification globale, tous les processus sont actuellement gérés par la version standard du produit. Bruno Caboot poursuit en disant: "L'implication sur le plan interne et la contribution du partenaire d'implémentation participent naturellement aussi à la réussite du projet. Dans une PME, il n'est pas évident de libérer des

ressources (financières, matérielles et humaines) pour implémenter un système ERP, mais la chose est indispensable. Nous étions sur la même longueur d'onde que Delaware Consulting. Ils se sont montrés à la fois forts sur le plan technologique et capables de comprendre nos activités et notre entreprise."

"Le contrôle interne a été fortement amélioré. Du fait du lien entre notre système ERP et le département Engineering, nous sommes en mesure de proposer plus vite de meilleures offres et de mieux effectuer les calculs."

Bruno Caboot, Responsable Finance & Administration, conTeyor

Bruno Caboot ose qualifier l'implémentation de quasi parfaite. Le 1er janvier 2006, le composant Finance est passé 'live' et trois mois plus tard, le reste a suivi. Actuellement, conTeyor et Delaware préparent le déploiement vers les implantations situées au Mexique, aux États-Unis et en Inde.

CROÎTRE AVEC SAP

Si conTeyor tire déjà profit de sa solution SAP après six mois? "Il est encore tôt pour le dire, mais l'intégration est tangible. Le contrôle interne a été fortement amélioré. Du fait du lien entre notre système ERP et le département Engineering, nous sommes en mesure de proposer plus vite de meilleures offres et de mieux effectuer les calculs",

ajoute Bruno Caboot. "Et à mesure que nous apprendrons à mieux connaître SAP et que nous activerons d'autres composants, le ROI deviendra plus perceptible."

Le plan d'affaires de conTeyor prévoit qu'en 2010-2011, l'entreprise

franchira le cap des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cette croissance ambitieuse ne serait pas possible sans un système IT bien intégré. "SAP accomplira assurément cette mission avec brio", dit en conclusion le manager de conTeyor, Bruno Caboot.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



SAP Belgium & Luxembourg

Chaussée de La Hulpe 166

1170 Bruxelles

T 02/674 65 11

F 02/674 64 00

www.sap.com/belux