

SAP Customer Success Story



Grande PME de dimension internationale, spécialiste des fixations par clipage et collage, l'équipementier **A Raymond** a choisi SAP comme standard pour la gestion transversale de ses processus. **Bénéfices : un meilleur taux de services, une réduction des stocks de 20% et une gestion de production à flux tendus.**



A RAYMOND : UNE CROISSANCE A 2 CHIFFRES SOUTENUE AVEC SAP

« C'est la date fatidique du passage à l'an 2000 qui nous a poussés à refondre nos systèmes de gestion. Mais des facteurs plus stratégiques ont renforcé cette décision prise fin 1997 » explique Bernard Houte, Directeur Général de A Raymond. Cette grande PME a été créée en 1865 à Grenoble par Albert-Pierre Raymond, inventeur du premier bouton pression, rapidement prisé des ganteries grenobloises. Plus de 130 ans après, avec 2300 personnes dans 10 pays du monde (dont 750 en France), un CA France de plus de 83 millions d'euros, elle est devenue un équipementier incontournable, numéro 2 mondial de sa spécialité : les systèmes de fixation technique par clipage et collage, qui équipent en quantité nos automobiles, nos appareils électroniques (notamment les téléphones) et nos bâtiments. « Pour soutenir notre croissance à 2 chiffres, sans faire exploser nos effectifs, nous avons besoin d'un outil qui nous aide à optimiser notre productivité administrative. A plus grande échelle, l'ERP était une bonne solution pour rationaliser et unifier nos anciens systèmes qui, du fait de l'autonomie de nos filiales, avaient tout d'un mini SICOB des produits de gestion ».

SAP R/3 CHOISI POUR SA COHÉRENCE ET SA QUALITÉ D'INTÉGRATION

Assisté de Deloitte & Touche, A Raymond effectue un tour de marché et retient 2 produits en short-list pour trancher, en février 1998, en faveur de SAP R/3. « La pérennité de SAP et les capacités de gestion internationale du produit ont été les principaux critères déterminants », se souvient Olivier Margue, Responsable Informatique de A Raymond. « Mais nous avons également été séduits par l'homogénéité de cette solution développée

pour l'essentiel par la R&D de l'éditeur, plutôt que construite, comme d'autres, à partir de composants rachetés sur le marché. Cette approche nous garantit une plus grande qualité d'intégration. »

« La pérennité de SAP et les capacités de gestion internationale du produit ont été les principaux critères déterminants »

Olivier Margue,

Responsable Informatique de A Raymond.

En avril 1998, le projet appelé Virage démarre, avec au programme l'implémentation sur la France, choisie comme pays test, d'un très vaste périmètre fonctionnel : Gestion financière (module FI), contrôle de gestion (CO), achats, stocks et approvisionnements (MM), gestion commerciale (SD), gestion de la production (PP), de la maintenance (PM), de la qualité (QM), de la maintenance (PM), des projets (PS) et des entrepôts (WM), et enfin, gestion des ressources humaines (HR). Objectif : démarrer l'ensemble du périmètre en big-bang, c'est à dire tous les modules simultanément. Le 5 octobre 1999, A Raymond bascule vers sa nouvelle solution ; les 18 mois de mise en œuvre du projet Virage incluent la remise à plat de toute l'organisation, désormais structurée en processus transversaux avec, à la clé, une profonde modernisation de la stratégie.

UN PROJET D'ENTREPRISE POUR MODERNISER LA STRATÉGIE

« Nous ne pensions pas aller si loin dans la réflexion ni vivre, en moins de 2 ans, un tel bouleversement de notre entreprise », précise Bernard Houte. « Sans cette date butoir du 1^{er} janvier 2000, nous aurions sans

doute pris davantage notre temps. Car notre capacité à bien appréhender la notion de processus et le besoin de fluidité de ceux-ci, est à la fois l'une des clés de la réussite de notre projet et l'un de ses bénéfices. En effet, elle nous a aidés à mettre en évidence certains dysfonctionnements et à améliorer notre façon de faire ».

Autres facteurs clés de la réussite du projet : la faible résistance aux changements des utilisateurs, bien préparés grâce à une lettre de communication mensuelle sur le projet, le savoir-faire des consultants, un plan de formation rigoureux, la volonté de mener un vrai projet d'entreprise avec implication constante de la direction et des managers ; et enfin, la synergie exemplaire d'une équipe de projet regroupant 17 opérationnels (les « key-users »), libérés à temps plein de leurs activités classiques, sous la houlette d'un chef de projet interne de talent.

UN TAUX DE SERVICE DE 95% ET UNE MEILLEURE MAÎTRISE DE TOUS LES FLUX

« Nos clients, des grands comptes comme PSA ou Renault, ont certes un peu souffert de ce projet, où nous avons joué les pionniers » souligne Bernard Houte. « Toutefois, nous nous sommes fait pardonner et nous avons renforcé notre crédibilité, grâce à notre rôle critique de « vitrine SAP » : ils sont venus voir notre solution, se sont enquis des écueils à éviter dans un projet aussi stratégique, puis nous ont suivis dans cette voie. D'autant plus facilement qu'ils sont les premiers bénéficiaires des avantages nombreux que nous confère notre nouvelle solution ».

Premier bénéfice, devenu un atout concurrentiel : l'amélioration du taux de service, passé en 2 ans de 87 à 95%. Avec, en sus, une réduction significative des délais

Premier bénéfice, devenu un atout concurrentiel : l'amélioration du taux de service, passé en 2 ans de 87 à 95%. Avec, en sus, une réduction significative des délais, ex-point faible de A Raymond. Second bénéfice : une réduction de l'ordre de 20% des stocks. Ainsi l'entreprise assure sa croissance à 2 chiffres à iso-stocks, avec côté logistique pourtant, des flux de plus en plus tendus. Cette maîtrise des stocks s'accompagne également d'un meilleur suivi de la rentabilité et des flux financiers entrant (crédit clients) et sortant (crédit fournisseurs). « La maîtrise des coûts conférée par la solution SAP nous est particulièrement précieuse, » poursuit Bernard Houte, « elle nous a fourni des éléments enfin tangibles pour mieux valoriser les activités « poids-mort » et prendre les décisions qui s'imposent ».

Satisfait de cette étape française de test, A Raymond vient de choisir comme standard de groupe la version verticale SAP Automotive destinée aux équipementiers, et s'apprête à démarrer son second projet appelé GlobalWay, de déploiement de cette solution hors de l'hexagone

UN PILOTAGE TRANSVERSE ET INTERNATIONAL DES MOYENS INDUSTRIELS

Côté production, la nouvelle solution permet à A Raymond d'effectuer 3 calculs de besoin par semaine (contre un par mois auparavant) et d'être plus réactifs face aux commandes par EDI des clients, avec un encours plus proche des besoins réels. Côté frais généraux, A Raymond enregistre une baisse annuelle de 1%. « Et du côté du Service Informatique, nous apprécions d'exploiter un système de gestion enfin

fiable, robuste, disponible en continu et basé sur des technologies modernes », ajoute Olivier Margue.

Satisfait de cette étape française de test, A Raymond vient de choisir comme standard de groupe la version verticale SAP Automotive destinée aux équipementiers, et s'apprête à démarrer son second projet appelé GlobalWay, de déploiement de cette solution hors de l'hexagone : en Allemagne sur 2002 pour commencer, puis dès 2003, à raison d'un pays tous les 3 mois, France, Italie, Espagne, République Tchèque et Etats-Unis. Et pour finir : Japon, Chine et Brésil. Et Bernard Houte de conclure : « Dans 3 ans, nous bénéficierons d'un mandant unique pour tout le groupe, avec un pilotage centralisé au niveau holding. Notre standard SAP va faciliter la gestion des flux inter-filiales, donc de nos clients ou fournisseurs globaux, et nous permettre enfin de mieux jongler avec nos moyens industriels, grâce à une visibilité transversale et internationale. Nous sommes convaincus d'avoir fait le bon choix ! »

Architecture technique

Solutions :	SAP R/3 (4.0B)
Modules :	FI, CO, MM, SD, PP, PM, PS, QM, WM, HR
Nombre d'utilisateurs :	300
Serveurs :	HP LXr 8000 en cluster, sous NT 4.0
Postes Clients :	HP sous NT 4.0
Bases de données :	Oracle 8.1.6
Réseaux :	Ethernet (TCP/IP)



THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP

SAP FRANCE

57/59 bd Malesherbes
75008 Paris

Tel. : 01.55.30.20.00

Fax : 01.55.30.20.01

www.sap.com/france

SAP SIÈGE : Tél : 01 55 30 20 00 - Fax : 01 55 30 20 01 - **SAP FORMATION** : Tél : 01 46 46 30 00 - Fax : 01 46 46 30 01

SAP LYON : Tél : 04 72 69 88 30 - **SAP MARSEILLE** : Tél : 04 91 13 45 42

SAP RENNES : Tél : 02 99 83 53 61 - **SAP TOULOUSE** : Tél : 05 62 30 51 09

Site : <http://www.sap.com/france>