

## Témoignage client SAP ACI



Filiale à 100% Renault, **ACI (Auto Châssis International)** a été créée en 1999, à partir de l'activité « Châssis » du constructeur. Soucieuse de se doter de systèmes de gestion autonomes pour conquérir de nouveaux marchés, tout en restant fournisseur privilégié de Renault, **ACI** a choisi mySAP PLM et mySAP SCM fin 1999. Aujourd'hui leader en Europe avec 1 000 M€ de CA, 3 200 collaborateurs, une présence mondiale, 2 usines en France dont le plus important site de production de liaisons au sol européen (au Mans), de nouveaux clients (Ford, Volvo, GM et BMW) et une solution intégrée qui favorise la collaboration, **ACI** a tous les atouts pour réussir.

## **ACI CENTRALISE SES DONNÉES TECHNIQUES ET OPTIMISE SA SUPPLY CHAIN AVEC SAP**

En janvier 1999, ACI (Autos Châssis International) devient filiale 100 % Renault et se donne deux objectifs majeurs : continuer à être fournisseur privilégié de Renault (puis de l'Alliance Renault-Nissan), avec 8 000 châssis sortant chaque jour de son usine du Mans ; et partir à la conquête de nouveaux marchés, en misant sur le potentiel de son usine de Villeurbanne et sur son développement international. « Après un premier chantier visant à nous doter d'un système de gestion financière indépendant, nous avons mis l'accent sur l'autonomie de nos fonctions ingénierie puis commerciale, achats et in fine production », se souvient Jacques Aubry, Responsable des projets SAP d'ACI. « Seul un système de gestion indépendant de celui de Renault pouvait en effet répondre aux exigences de confidentialité sur les données techniques de nos nouveaux clients constructeurs. Et seul un système structuré par nos soins pouvait répondre à nos nouveaux besoins de gestion commerciale et de gestion des relations avec les fournisseurs (notamment de codification) ».

Faisant de la gestion des données techniques une priorité, ACI lance mi-1999 un appel d'offres auprès des éditeurs de solutions de PLM (Product Lifecycle Management). « Après une analyse rationnelle de la capacité de chaque solution à gérer les projets et les données produits et process, nous avons identifié mySAP PLM comme la meilleure solution ». ACI effectue dans la foulée un benchmarking de la solution de SCM (Supply Chain Management) de SAP pour vérifier son adéquation aux autres besoins et acquiert en janvier 2000, via Renault, mySAP PLM et mySAP SCM. Découpé en 3 volets fonctionnels (PLM, Achats et SCM), le projet baptisé rACIne démarre en mars 2000. Cinq mois plus tard, la gestion des données techniques est déployée auprès de 40 premiers utilisateurs, puis auprès des 260 restants en décembre 2000.




**SAP FRANCE S.A.**

57/59 bd Maiesherbes  
75008 Paris  
Tel. : 01.55.30.20.00  
Fax : 01.55.30.20.01

[www.sap.com/france](http://www.sap.com/france)

La gestion des achats est totalement déployée en avril 2002 et la logistique dès le 1<sup>er</sup> janvier 2002, à temps pour prendre le relais de l'ancienne solution de Renault, arrêtée à cette date. Principales difficultés rencontrées : le manque de disponibilité des représentants des métiers et un gros effort de conception pour à la fois répondre aux nouveaux besoins métiers et rester proche des anciennes solutions.

**UNE GESTION TRANSVERSE, INTÉGRÉE ET EN TEMPS RÉEL DE TOUS LES FLUX**

Aujourd'hui 1 600 utilisateurs et 50 profils différents travaillent sous SAP en France. Pour un coût complet externe (licences, consulting, développements, formation, matériels) de 6 000 € par utilisateur, le nouveau système couvre tous les processus avec une réelle continuité :

gestion des affaires (y compris les appels d'offres), achats, cycle de vie des données produits (projet et série), planification industrielle et commerciale à un an. Relié par EDI aux clients, il prend en charge les appels de livraison, calcule les besoins, réalise l'ordonnancement et le lissage des capacités et permet de réaliser les commandes par EDI auprès des 150 sous-traitants et fournisseurs d'ACI.

« Nous avons sous-estimé cette intégration de l'EDI : elle nécessite des développements autour du traducteur et une réelle prise en compte des changements induits au niveau de chaque fournisseur », souligne Jacques Aubry. Le système gère également la réception marchandise, le contrôle des factures fournisseurs, les flux d'expédition et la facturation clients. Les flux physiques sont désormais gérés et tracés de bout en bout : gestion des magasins, fabrication et livraison des produits sont suivis par étiquettes via le module HUM (Handlings Unit Management) intégré à SAP.

Après une phase de stabilisation et d'appropriation de la solution par les utilisateurs, les retours sont positifs et les avantages réels sur les quatre grandes fonctions ingénierie, achats, production et administration des ventes. Au niveau ingénierie, le système transversal, qui offre un accès partagé et en temps réel aux données techniques, s'accorde à la nouvelle organisation d'ACI en matière de collaboration, puisqu'il permet à plusieurs acteurs de l'entreprise de travailler sur un projet commun, indépendamment de leur localisation géographique. Grâce à la centralisation des achats, les volumes de Villeurbanne viennent s'ajouter à ceux du Mans dans les négociations et le siège jouit d'une visibilité enfin globale sur les portefeuilles fournisseurs. Côté production, le site du Mans bénéficiait déjà d'un système performant mais incapable de gérer la sous-traitance :

un problème désormais réglé ! Et l'usine de Villeurbanne mesure une plus grande fiabilité dans l'expression des besoins et une optimisation de la gestion des pièces hors fabrication en atelier : plus besoin de se déplacer plusieurs fois au guichet pour commander les pièces et vérifier qu'elles sont arrivées, tout passe désormais par le système SAP.

**UN SYSTÈME AUTONOME POUR RÉPONDRE AUX DÉFIS DE DEMAIN**

Quant à l'administration des ventes, grâce à un vrai système de gestion commerciale en lieu et place du tableur Excel de Microsoft, elle a réduit ses aléas de facturation ainsi que les litiges liés aux prix de vente. Enfin, l'utilisation d'un système intégré commun facilite l'accès à l'information et son partage : le reporting est plus accessible (chaque chef d'atelier peut

suivre l'évolution de ses propres coûts) et plus pointu (possibilité de suivre les coûts indirect de production, des indicateurs sur les dérives de prix d'achats, de prix de vente et de coûts de revient...).

« Nous avons répondu pleinement à notre objectif d'autonomie et de développement », conclut Jacques Aubry. « Car souple et évolutif, notre système SAP s'adapte aisément aux besoins de nouveaux clients : Ford, General Motors, Volvo et BMW. Nous

venons de démarrer en octobre 2002 les flux clients de Nissan Barcelone et Sunderland (UK). Nous venons en outre d'hériter en septembre 2002 de l'activité Châssis du roumain Dacia racheté par Renault : la facilité de déploiement à l'international de notre système nous permet d'envisager son déploiement en Roumanie en mai 2003 tout en nous concentrant sur l'organisation de la nouvelle filiale. À terme, il va également nous permettre de faire collaborer le Mans et des ingénieurs locaux sur le projet roumain " Véhicule à 5 000 € " de Renault ».

**« Nos nouvelles solutions SAP harmonisent l'organisation de nos usines, favorisent la collaboration en ingénierie et soutiennent notre développement »**

Jacques Aubry - Responsable des projets SAP - ACI

**ARCHITECTURE TECHNIQUE**

<b>Solutions :</b>	mySAP PLM, mySAP SCM
<b>Nombre d'utilisateurs :</b>	1 600
<b>Matériels/serveurs :</b>	SUN sous Unix
<b>Postes clients :</b>	HP
<b>Réseaux :</b>	TCP/IP
<b>Bases de données :</b>	Oracle 8

**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 50 22

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