

Témoignage client SAP mySAP All-in-One



Equipe Projet

Leader international du matériel de manutention, la société **Haemmerlin** a entrepris la refonte de son système d'information, au profit des solutions **SAP**.

L'objectif est triple : optimiser les flux internes et externes, réduire les coûts de développements et disposer d'une solution pérenne et évolutive.

Haemmerlin  est. 1867



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



HAEMMERLIN

RATIONALISE SON SYSTÈME D'INFORMATION AVEC SAP

Arrière-petit-fils de Charles Haemmerlin, Bernard Haemmerlin est aux commandes de l'entreprise familiale depuis 1981. "Nous produisons plus d'un million de brouettes chaque année à partir de nos chaînes de production alsaciennes", déclare-t-il fièrement. Et d'ajouter : "Le potentiel industriel et la capacité d'innovation de l'entreprise en font aujourd'hui le leader international du matériel de manutention."

Avec un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros pour un effectif de 210 personnes, Haemmerlin réalise plus de 50 % de son activité à l'international. En 1999, l'arrivée de l'euro oblige l'entreprise à revoir son système de gestion. "Notre système de gestion commerciale ne nous permettait pas de facturer en euros. Une situation critique qu'il fallait résoudre rapidement", résume le Président. Pour y faire face, la direction décide de revoir entièrement son back-office. "Nous utilisions des systèmes propriétaires hétérogènes lourds et difficiles à maintenir. En outre, l'éditeur de notre système de gestion commerciale venait de déposer le bilan. Autant de raisons pour passer à la vitesse supérieure et mettre en place une nouvelle solution technique fiable et pérenne", précise Jean-Luc Pierret, responsable de la chaîne logistique.

La direction décide de faire appel à un cabinet de conseil pour réaliser un bilan de l'existant et établir le cahier des charges. "Avant même d'engager une réflexion quant au nouveau système à adapter, nous avons fait le choix de dresser un tableau complet et critique de l'organisation de l'entreprise" indique Steve Jaegli, responsable informatique. Objectif : cibler avec précision les besoins avant de réfléchir à la solution à mettre en place.

T · Systems ·

GAGNER EN EFFICACITÉ

A l'issue de cette démarche, le cabinet apporte ses conclusions. "Notre nouveau système d'information devait permettre d'optimiser les flux internes et externes, en intégrant une meilleure circulation de l'information, mais aussi être capable d'améliorer les flux logistiques et les flux de production", explique Jean-Luc Pierret. Début 2001, un appel d'offres est lancé. "Parmi les critères retenus, nous souhaitons un système fiable qui nous permette de réduire, voir d'abandonner les développements spécifiques. La solution devait aussi disposer d'un référentiel unique afin de gérer notre activité en temps réel. Enfin, elle devait être suffisamment évolutive pour supporter notre croissance", complète Bernard Haemmerlin.

Une dizaine d'éditeurs de progiciels sont présélectionnés. "Notre choix s'est finalement porté sur SAP pour de multiples raisons. La première repose sur la notoriété de l'éditeur. SAP est leader dans son domaine et nous ne voulions plus prendre de risques. En outre, le partenaire T-Systems nous a présenté une solution pré-paramétrée qui correspondait à nos attentes. Enfin, l'offre était financièrement compétitive. Autant d'atouts qui ont fait pencher la balance", résume le Président. Deuxième semestre 2001, l'entreprise se lance dans la phase de mise en place du projet. Nom de code : Ariane.

IMPLIQUER LE PERSONNEL

"Cette étape est essentielle pour impliquer les utilisateurs", insiste Christian Seene, responsable administratif et financier et Bernard Haemmerlin d'ajouter : "Pour nous, la mise en place d'un ERP est un projet stratégique qui concerne et impacte toute l'entreprise. Il est donc fondamental d'impliquer au plus tôt l'ensemble du personnel." Une phase d'atelier pilote est alors organisée sur trois mois. "Nous avons créé un groupe de travail par module SAP, à savoir : le module finance et comptabilité (FI/CO), le module ventes et expédition (SD) et celui des achats (MM). Chaque groupe de travail constitué d'un consultant T-Systems et de deux utilisateurs a travaillé sur un échantillon de données tests. Ils ont pu tester la totalité des flux, de l'envoi du bon de commande en passant par la gestion des stocks et la facturation", détaille Jean-Luc Pierret. Le test de pilotage donnant entière satisfaction, la reprise des données peut alors commencer.

UNE MISE EN PRODUCTION EN UN TEMPS RECORD

Fin novembre 2001, la société est sous pression. A un mois du passage à l'euro, il n'y a en effet plus de temps à perdre pour la reprise complète des données. "Notre base est constituée de 4 000 clients, 2 500 articles et 850 fournisseurs. Nous avons profité de

www.sap.com/france

ARCHITECTURE TECHNIQUE

Solution	SAP R/3
Modules	FI, CO, MM, SD, BC, PP six mois plus tard
Base de données	Oracle
Nombre d'utilisateurs	60
Partenaire	T-Systems
Temps de mise en œuvre	6 mois

sa reprise sous SAP pour effectuer manuellement un nettoyage préalable des données. Mais nous avons pu respecter les délais et aboutir à un système opérationnel dès le 1^{er} janvier 2002", se félicite Steve Jaegli. En deux mois, les trois modules de SAP sont opérationnels. Pour Christian Seene, "le progiciel répond complètement à nos attentes. Il nous permet d'améliorer la communication entre les services, mais surtout nous obtenons un gain de productivité important. Comment ? Les utilisateurs n'ont plus besoin de ressaisir les données et cela génère moins d'erreurs."

Depuis peu, le module de gestion de la production (PP) est lui aussi en production. "Auparavant, notre

système logistique reposait sur une application propriétaire, de plus en plus difficile à maintenir. Nous avons reconstruit la base de données techniques dans SAP (nomenclature, gamme de produits, etc). L'intégration de ce nouveau module doit nous permettre de réduire de moitié nos inventaires physiques. De quatre inventaires par an, nous espérons passer à un ou deux d'ici peu", explique Jean-Luc Pierret. A terme, la direction envisage d'aller encore plus loin, en basculant son système d'information sur une architecture Web. "L'idée étant de réaliser un intranet avec la possibilité de l'ouvrir à nos clients", indique Steve Jaegli.

De son côté, Bernard Haemmerlin affiche une réelle satisfaction : "Je me souviens que certains chefs d'entreprise dans mon entourage, trouvaient que ce projet était surdimensionné par rapport à notre activité. Aujourd'hui, ma société illustre parfaitement qu'une PME telle que la nôtre est tout à fait capable d'utiliser la richesse fonctionnelle de SAP. Depuis, deux d'entre eux ont changé d'avis en optant pour cette solution", conclut le Président.