

Témoignage client SAP Business All-in-One



“La solution préparamétrée Capfond basée sur le progiciel SAP Business All-in-One a permis d'évoluer vers un modèle d'organisation très réactif.”

Gérard Thuet, Président du directoire de la FMGC

EN BREF

Secteur

Industrie de la fonderie

Site web

En cours de réalisation

Problématique

Accompagner la forte croissance de l'entreprise à travers le déploiement d'un ERP évolutif et adapté aux contraintes spécifiques des métiers de la fonderie.

Bénéfices

- Compétitivité et réactivité accrues grâce au pilotage intégré et en temps réel des flux de production
- Visibilité en temps réel et détaillée des prix de revient facilitant les arbitrages et prises de décisions stratégiques
- Réduction des stocks
- Emergence d'une culture d'entreprise très performante basée sur la

responsabilisation et l'implication collective des collaborateurs

Partenaire

Capgemini

Solution

Solution préparamétrée Capfond basée sur le progiciel SAP Business All-in-One.

Périmètre

Modules – Comptabilité financière, contrôle de gestion, gestion des commandes clients, gestion industrielle, gestion des achats et gestion de la qualité.

Temps de mise en œuvre

18 semaines.

Nombre d'utilisateurs

30.

LA FMGC

booste sa croissance grâce à un outil de pilotage intégré et en temps réel

Pour accompagner sa forte croissance, la FMGC déploie un ERP adapté aux spécificités des industries de la fonderie. Basée sur le progiciel SAP Business All-in-One, la solution préparamétrée Capfond de Capgemini constitue la clé de voûte d'un ambitieux projet d'entreprise. Le pilotage en temps réel des flux de production et la visibilité détaillée des prix de revient se conjuguent aux gains de compétitivité induits par l'intégration et la dématérialisation des processus métier jusqu'aux clients via un EDI. Des atouts critiques face à la pression concurrentielle accrue exercée sur les prix et les délais.

Créée en 1988, la FMGC (Fonderie et mécanique générale castelbriantaise) est aujourd'hui le leader européen des contrepoids en fonte. Cette ascension rapide résulte de stratégies produits et d'investissements dynamiques. Pour accompagner sa forte croissance, l'entreprise décide fin 2006 de reconstruire son système d'information vieillissant. La solution préparamétrée Capfond développée par le partenaire SAP agréé Capgemini autour du progiciel SAP Business All-in-One s'est rapidement imposée. Cet outil se distinguait avant tout par sa couverture fonctionnelle globale et adaptée aux contraintes spécifiques des métiers de la fonderie. “En tant que leader mondial, SAP offrait de solides garanties de performances et d'évolutivité, et nous

avons bénéficié des compétences très pointues des consultants de Capgemini qui ont piloté et mis en œuvre ce projet complexe en un délai record de quatre mois, grâce à une méthode d'accompagnement éprouvée et très performante", souligne Gérard Thuet, président du directoire de la FMGC.

PILOTAGE INTÉGRÉ ET TEMPS RÉEL DES FLUX DE PRODUCTION

Le catalogue de la FMGC comprend 400 références de produits finis rentrant dans la fabrication de chariots élévateurs, nacelles, engins de travaux publics, grues mobiles, et enfin de bateaux (quilles en fonte). "Plus de 90 000 tonnes de produits finis sortis de nos deux usines situées à Soudan (Loire-Atlantique) et en Bulgarie ont été commercialisés en 2006."

Des produits prêts à l'emploi directement intégrés sur les chaînes de fabrication de sociétés leaders. Parmi les clients figurent Toyota, Manitou, Nissan, Haulotte, Volvo, Liebherr, Terex et Grove. La solution préparamétrée Capfond répond en premier lieu aux spécificités de la FMGC en matière de planification, en intégrant l'intelligence métier des activités de la fonderie basée sur un processus complexe : fabrication des moules, coulage des pièces, refroidissement et finition. "Cet outil répond aussi à notre schéma de production très exigeant basé sur des séries réduites de produits très diversifiés." Les variantes portent sur le poids des pièces (de 500 Kg à 15 tonnes), leurs formes et les temps de cycles des différents postes de transformation.

Quelques secondes suffisent désormais pour planifier la fabrication d'une nouvelle pièce. "L'outil calcule automatiquement les quantités de matières premières et les temps de cycles en fonction du poids et de la forme des pièces et nous pouvons suivre en temps réel le processus de fabrication." L'écran de supervision permet par ailleurs de réadapter à tout moment le plan de charge des usines en fonction de l'évolution du carnet de commande.

RÉACTIVITÉ ET ANTICIPATION

Ces traitements s'effectuent par ailleurs dans un environnement totalement intégré. "De l'enregistrement des commandes jusqu'aux factures dématérialisées transmises aux

clients via l'outil d'EDI, l'ensemble des services - planification, production, finance, achat - interagissent désormais en temps réel." Parmi les avancées critiques figure l'automatisation des demandes d'achat des matières premières à travers la prise en compte simultanée des prévisions de commandes et de l'état en temps réel des stocks. "Ce dispositif inclut le déclenchement d'alertes en cas d'atteinte des seuils minimums avec à la clé des gains financiers significatifs induits par l'optimisation des stocks."

L'outil Capfond restitue aussi en temps réel les prix de revient détaillés. Par type de pièce, de client ou encore de marché. Des données précieuses issues de l'agrégation de l'ensemble des postes de coûts : matières premières, main d'œuvre, consommables, outillages, maintenance. "Nous sommes passés de données estimées et incomplètes, vectrices d'erreurs, à des tableaux de bord en temps réel et très détaillés qui facilitent considérablement les arbitrages et les prises de décision."

BOOSTER LA CROISSANCE

L'intégration des processus métier se traduit aussi par un modèle d'organisation très réactif. Préalable au succès d'un tel projet, l'adhésion du personnel. "L'évolution des méthodes de travail a été facilitée par la simplicité d'utilisation et la qualité de l'ergonomie de l'outil Capfond, qui valorise les compétences personnelles de nos collaborateurs." Le succès de ce projet d'entreprise repose aussi en grande partie sur l'implication et les compétences très pointues des consultants de Capgemini. "Leur parfaite connaissance du progiciel est valorisée par une démarche d'accompagnement au changement très efficace, incluant une formation adaptée aux exigences métier de chaque service."

Une méthode éprouvée qui a également permis de couvrir toutes les étapes en quatre mois, soit la moitié du délai habituellement consacré à ce type de projet. Opérationnelle depuis avril 2007, la solution Capfond s'affirme comme un puissant allié de la stratégie de croissance de la FMGC et son extension vers la maison mère Farinia est d'ores et déjà évoquée. "Le déploiement de cet outil s'inscrit dans un ambitieux projet d'entreprise au travers duquel nous entendons affirmer notre leadership européen et poursuivre notre forte croissance", conclut Gérard Thuet.