

## Témoignage client SAP mySAP All-in-One



**“Il était impératif pour nous de respecter quoiqu’il arrive nos délais de livraison, toujours très serrés, pendant la mise en place de SAP. Mais aussi de les optimiser dès la solution devenue opérationnelles.”**

Miloud Tani, DSI

### EN BREF

#### Secteur

Fabrication et distribution de fixations et divers accessoires d’étanchéité pour le bâtiment.

#### Site Web

[www.etanco.fr](http://www.etanco.fr)

#### Problématique

- Moderniser le système de gestion.
- Opter pour une solution évolutive, capable de supporter la croissance des cinq sociétés du groupe et d’augmenter leur productivité.
- Renforcer la maîtrise des activités et en retirer une visibilité globale.

#### Solution

mySAP All-in-One.

#### Périmètre

Modules Finance (FI), Ventes et expédition (SD), Contrôle de gestion (CO), Achats (MM) et Production (PP).

#### Mise en œuvre

9 mois

#### Bénéfices

- Une solution puissante et pérenne, adaptée aux besoins d’évolution du groupe.
- Optimisation des processus achat, logistique et production.
- Baisse indirecte du coût des ressources humaines grâce à l’optimisation des flux .
- Abandon des développements spécifiques au profit de transactions puissantes intégrées en standard.
- Un interfaçage aisé du progiciel SAP avec l’application EDI, le logiciel Fax et les outils de gestion de temps de la production.
- Des outils puissants d’analyse et de reporting et un accès facilité à l’information.
- L’accroissement de la productivité.

#### Nombre d'utilisateurs

182

## LR ETANCO

**renforce la maîtrise de ses activités avec SAP**

**Pour soutenir sa croissance et rationaliser son système d’information, la société LR Etanco a choisi de se doter d’une nouvelle solution de gestion. Ses maîtres mots ? Pérennité, puissance et évolutivité. Pourtant au banc des exclus lors de l’appel d’offre, SAP a finalement été adopté avec succès par la société, très satisfaite de ce choix in extremis...**

“Nous avions de nombreux a priori sur SAP, comme son coût réputé élevé et sa soi-disant inadaptation face aux problématiques courantes des PME”, se souvient Miloud Tani, DSI chez LR Etanco, mais aussi des quatre autres sociétés familiales que compte le groupe dirigé par Ronan Lebraut : BOL FM, LRM, LRM Industrie et Gunnebo. L’ensemble de ces sociétés partage ses activités entre la fabrication et la distribution de fixations et d’accessoires d’étanchéité pour le bâtiment. “Et c’est avec conviction que nous avons écarté l’éditeur lors de notre appel d’offres”, précise le DSI.

Socle commun aux cinq sociétés, la nouvelle solution se devait de répondre aux exigences multiples et parfois disparates de chacune d’elles, tout en favorisant l’homogénéité du système de gestion et l’optimisation des processus. “Notre progiciel n’était plus adapté à nos besoins d’évolution, devenait difficile à maintenir et ne nous permettait pas de répondre aux contraintes du passage à l’an 2000”.

## AU BOUT DU COMPTE... SAP !

A contraintes plurielles, objectifs multiples : opter pour une solution multi-société, multi-devise, multi-dépôt et multi-langue, capable de gérer un grand nombre de nomenclatures et de gammes. Optimiser les flux tant internes qu'externes, renforcer la maîtrise des activités... Et ce, sans rupture d'activités : "Il était impératif pour nous de respecter quoiqu'il arrive nos délais de livraison, toujours très serrés, pendant la mise en place du projet, et de les optimiser dès la solution opérationnelle", pointe le DSI. Le projet est d'envergure car il couvre plusieurs sites en France et un peu partout en Europe. L'appel d'offres, commun aux cinq sociétés, est lancé auprès des trois plus grands éditeurs du marché... à l'exception de SAP. Six mois plus tard, une promesse d'achat est sur le point d'être signée avec l'un d'eux. Et puis c'est le coup de théâtre ! Au carrefour d'une démonstration convaincante et d'une proposition commerciale alléchante de l'intégrateur - le paiement n'intervenant qu'une fois la solution opérationnelle - c'est en faveur de SAP que convergent les décisions finales. La pérennité et la caution du leader mondial des ERP ayant également joué leur rôle... "Après toutes les vicissitudes du premier semestre, nous n'étions plus très rassurés", précise Miloud Tani. "Nous avons finalement retenu mySAP All-in-One en raison de la puissance et du périmètre complet de la solution".

## DES A PRIORI AUX BONNES SURPRISES

Dès le démarrage, les modules Finance, Contrôle de gestion, Ventes et expédition, Production et Achats sont déployés en big-bang (tous en même temps) et la mise en œuvre s'effectue sans encombre. Avec, en prime, une intégration aisée avec l'application EDI, le logiciel FAX et l'outil de gestion de temps de production du groupe. D'une durée de neuf mois, le planning a été respecté stricto sensu. Au final, la mise en place de mySAP All-in-One a même fini par dépasser les attentes : "Nous tenions tout particulièrement à re-développer notre système de colisage incluant la gestion du code à barres pour nos transporteurs sur les chaînes d'expéditions. Il était donc hors de question pour nous de chambouler ce fonctionnement qui avait déjà fait ses preuves auprès de nos clients."

**"Grâce à mySAP All-in-One, nous avons pu faire l'impasse sur les développements spécifiques. Il suffisait de faire appel aux transactions, très puissantes, intégrées en standard dans SAP ! Cette performance est aussi clé pour la maîtrise et la visibilité globale de nos activités."**

Miloud Tani, DSI chez LR Etanco

Qu'à cela ne tienne. La solution proposée se révèle conforme aux exigences... à la différence près qu'aucun développement spécifique n'a été nécessaire ! "Il suffisait de faire appel aux transactions intégrées en standard dans SAP !", déclare le DSI. "Il en va de même pour la recherche d'information, les analyses, les états de reporting... nous bénéficions aujourd'hui d'une visibilité globale et fine de nos activités, que nous maîtrisons parfaitement !"

Aujourd'hui, 182 utilisateurs du groupe s'appuient sur SAP pour gérer leurs activités quotidiennes. Les plus jeunes se sont appropriés l'outil avec enthousiasme. Un sentiment qu'ils n'ont d'ailleurs pas lésiné à partager avec les utilisateurs plus réticents, en les aiguillant dans leur prise en main de l'outil. La preuve par l'exemple d'une gestion du changement rigoureuse, organisée par le comité de pilotage réparti en équipes projets transverses et métiers.

## UNE GESTION DU CHANGEMENT BIEN FICELÉE

A la tête de cette pyramide "projet", la direction générale puis des responsables de domaines ont désormais accès à l'ensemble des données et jouent un rôle clé dans la remontée des informations "pertinentes". Mais aussi une personne chargée de rédiger les procédures métier sur les différents chantiers et de superviser le projet SAP. "Cette organisation et le choix d'équipes compétentes et disponibles se sont avérés incontournables pour mener à bien le projet et éviter de pinailler sur les détails. En effet, il faut aller à l'essentiel pour s'assurer la réussite", conseille vivement Miloud Tani.

Une réussite sur tous les plans, qui continue d'ailleurs de porter ses fruits. En effet, le module Finance est en passe d'être installé dans deux filiales du groupe, le but étant d'effectuer en douceur une bascule complète vers mySAP All-in-One pour ces filiales... et peut-être pour d'autres à l'avenir. De son côté, le groupe envisage de déployer mySAP CRM dès 2005, notamment pour optimiser la réactivité des équipes terrain en leur offrant une information temps réel plus riche et pertinente sur leurs clients.