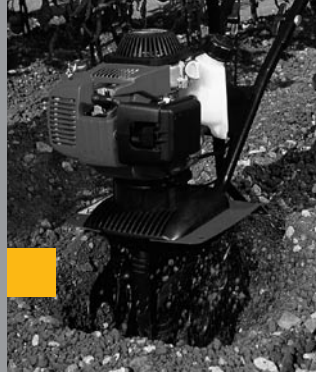


Témoignage client SAP SAP Business One



“La solution Industry One est parfaitement adaptée à notre modèle de production et aux très fortes fluctuations de notre activité. Cet outil a permis d’augmenter notre activité de près de 20 % dès la première année, sans effectif non productif supplémentaire.”

Didier Grare, Directeur général de la société Pubert

EN BREF

Secteur

Fabricant d’outils et d’accessoires agricoles.
Motoculture de plaisance.

Site Web

www.pubert.fr

Problématique

Évoluer vers un pilotage de l’activité par anticipation et améliorer la réactivité de l’organisation.

Solution

Solution métier Industry One développée autour de SAP Business One.

Périmètre

Tous les modules.

Bénéfices

- Productivité accrue.
- Meilleure prise en compte des très fortes fluctuations de l’activité.
- Processus métiers intégrés.
- Centralisation des données stratégiques.
- Facilité d’accès à l’information.
- Évolutivité de l’outil.

Système d’exploitation

Microsoft Windows Server 2003

Mise en œuvre

3 mois

Nombre d’utilisateurs

25

PUBERT

investit dans la réactivité et l’anticipation

Leader européen sur son marché, la société Pubert a retenu la solution Industry One, conçue autour de SAP Business One, pour faire face à la pression des délais de livraison et la qualité des produits. La réactivité et l’anticipation au service d’une ambitieuse stratégie de croissance.

Inventeur du brabant réversible il y a près d’un siècle et demi, l’entreprise Pubert se positionne aujourd’hui comme le premier fabricant européen de motobineuses et débroussailleuses avec une production annuelle dépassant les 100 000 unités. L’entreprise doit en grande partie ce parcours fulgurant au dynamisme de sa stratégie produit et continue d’investir massivement dans la Recherche & Développement. Après la conquête de l’Europe, Pubert se tourne désormais vers les marchés émergents tels que la Russie pour poursuivre son expansion et doit faire face à des exigences très fortes sur les délais de fabrication et la qualité des produits. Pour relever ces nouveaux défis, la PME a refondu en 2004 son système d’information autour de la solution Industry One de l’éditeur GTI Industrie. “Nous bénéficions de la maturité et de la notoriété de la solution métier Industry One, spécialement conçue autour de SAP Business One, pour les PME industrielles. Cet outil était en outre le seul à répondre à nos exigences critiques sur le calendrier de déploiement du projet”, introduit Didier Grare, directeur général de la société Pubert.



UN SYSTÈME D'INFORMATION UNIFIÉ

Le nouveau système de gestion devait être impérativement opérationnel avant le 1^{er} octobre : “Nous triplons notre effectif productif et les chaînes de montage tournent à plein rendement sur une période réduite de quatre mois qui concentre plus de 80 % des commandes”, souligne Didier Grare. Ce dispositif parfaitement rodé repose sur le respect d'un plan directeur d'approvisionnement, établi dès le mois de juin à partir des prévisions de commandes. Une phase rendue particulièrement sensible par les délais de livraison de certaines pièces, qui proviennent du Japon ou des États-Unis. “Le transport dure deux mois et toute erreur de prévision est en conséquence irréversible”, précise Didier Grare.

S'ajoute aussi une forte pression concurrentielle sur les délais de fabrication. “L'absence de lien entre les outils de pilotage exploités sous Excel, la comptabilité et la gestion commerciale a montré ses limites. Nous avons décidé de refondre entièrement notre système d'information autour de SAP Business One et du module Industry One”, décrit Didier Grare. Cet outil conjugue en effet deux bénéfices immédiats : la centralisation des données stratégiques et l'intégration des processus de gestion commerciale, financière et de production. “La prise en compte simultanée des intentions de commandes, des stocks, des contraintes de production et des délais de livraison des fournisseurs permet d'évoluer vers un pilotage par anticipation qui optimise considérablement notre productivité et notre réactivité.”

PROMESSES TENUES

Cet outil permet de faire évoluer les plannings prévisionnels de production et d'approvisionnement au fur et à mesure de l'arrivée de nouvelles commandes et de répondre ainsi aux très fortes exigences clients sur les délais. “Nous pouvons établir un nouveau calcul des besoins en moins de 10 minutes contre 24 heures auparavant !”, précise Didier Grare. La solution Industry One / Business One optimise par ailleurs le pilotage et le suivi des ateliers de fabrication grâce à une gestion des flux métiers par un système code à barres. Au-delà de cette panoplie très performante d'outils de pilotage, un argument

décisif a conduit l'entreprise Pubert à retenir cette solution : la facilité de paramétrage de l'outil. “Le nouveau système devait être opérationnel en moins de trois mois et le tandem GTI Industrie / SAP était le seul à répondre à cette exigence critique”, souligne Didier Grare. Les requêtes préformatées étendues à l'ensemble des indicateurs de pilotage et des règles tarifaires, d'alertes et de workflow ont, en effet, permis d'adapter très rapidement l'outil aux spécificités métiers et fonctionnelles de l'entreprise.

La parfaite connaissance du milieu industriel, la qualité d'expertise et le professionnalisme des consultants de GTI Industrie ont par ailleurs largement contribué au succès de ce projet. “Les deux axes de refonte, à savoir le changement du serveur et le déploiement de la solution métier Industry One couplée à SAP Business One, ont été menés de front. Nos prestations, accompagnement au changement compris, ont représenté au total 47 jours-homme”, complète Gauthier de Chavanes, de GTI Industrie. À l'arrivée, la plate-forme était opérationnelle au 1^{er} octobre 2005, comme l'exigeait le cahier des charges.

“Nous pouvons établir un nouveau calcul des besoins en moins de 10 minutes contre 24 heures auparavant !”

Didier Grare, Dg

UNE COMPÉTITIVITÉ ACCRUE

La solution a été récemment déployée dans le deuxième site de production de l'entreprise Pubert. L'impact de l'outil sur la PME est d'ores et déjà considérable : “Le pilotage par anticipation permet d'absorber les très fortes fluctuations de notre activité à moindre coût, tout en améliorant notre productivité”, confirme Didier Grare. La centralisation des données stratégiques, le travail collaboratif sur les processus métiers business et les fonctions très pointues de pilotage et de planification constituent en outre des arguments concurrentiels majeurs face aux exigences accrues de réactivité. L'évolutivité de l'outil est enfin vecteur d'une stratégie d'entreprise très dynamique : la facilité d'accès aux fonctions de paramétrage permet désormais aux responsables de services de développer de nouvelles fonctionnalités sans faire appel à des ressources externes. “La solution Industry One / SAP Business One a permis d'augmenter notre activité de près de 20 % en 2005, sans effectif non productif supplémentaire”, conclut Didier Grare.