

Témoignage client SAP SAP Business One



“L’ERP SAP Business One a permis d’évoluer vers un modèle de production très performant et conforme aux législations en vigueur sur la fabrication, l’exportation et la traçabilité des alcools.”

Georges Chasseuil, Président Directeur Général de Campari France

EN BREF

Secteur

Fabrication et vente de spiritueux.

Site web

www.campari.com (Groupe Campari)

Problématique

Évoluer vers une solution intégrée répondant aux exigences métier et aux législations en vigueur sur la fabrication, l’exportation et la traçabilité des alcools.

Bénéfices

- Gains de productivité.
- Édition automatisée des documents réglementaires pour les douanes et le transport des marchandises alcoolisées.
- Gestion des stocks en coût réel.
- Système de traçabilité performant.

- Visibilité en temps réel à la fois globale et détaillée de l’activité.
- Communication rapide des résultats à la direction du groupe.
- Responsabilisation des collaborateurs.

Partenaire

ERT Intégration

Solution

SAP Business One

Périmètre

Modules : Achats, Stocks, Production, Ventes, Comptabilité.

Temps de mise en œuvre

5 mois

Nombre d'utilisateurs

10

CAMPARI FRANCE

supervise sa production en temps réel

Campari France a déployé SAP Business One pour évoluer vers un modèle de production intégré répondant aux législations internationales en vigueur sur la fabrication, l’exportation et la traçabilité des alcools. Autres impacts décisifs : la communication immédiate des résultats financiers à la direction du groupe et une productivité accrue qui compense la baisse des marges.

Filiale de la célèbre marque de spiritueux italiens, la société Campari France fabrique deux lignes de produits. D’une part, l’apéritif Campari pour le marché hexagonal et d’autre part, des bases aromatiques destinées à des sites de production italiens. Le déploiement de l’ERP SAP Business One a été décidé en mai 2005. En cause, un système d’information constitué de briques hétérogènes qui conjuguaient de multiples handicaps. Parmi les plus critiques : une vision cloisonnée, une information peu fiable et un déficit de productivité induit par de nombreux traitements semi-manuels.

“Nous sommes passés d’îlots applicatifs hétérogènes et cloisonnés à une solution intégrée qui garantit la fiabilité en temps réel de l’information et accroît notre productivité tout en répondant aux législations en vigueur sur la production, l’exportation et la traçabilité des alcools”, souligne Georges Chasseuil, Président Directeur Général de Campari France.



GESTION DE LA PRODUCTION INTÉGRÉE

“Désormais, tous les traitements s’effectuent à l’intérieur d’un système d’information unifié et intégré, et l’ERP SAP Business One restitue en temps réel une information fiable et adaptée aux besoins de chaque service.” Le scénario s’amorce par le processus d’achat des matières premières. Lorsque les stocks minimums sont atteints, l’outil déclenche automatiquement un ordre d’achat indiquant le détail des produits. “Plus besoin d’éditer les commandes et de les faxer aux fournisseurs, elles sont désormais envoyées par mail en pièce jointe.” Dès l’entrée des produits en stock, l’outil assure la gestion complète de leur cycle de vie en tenant compte des contraintes réglementaires. “Le paramétrage réalisé par ERT Intégration répond aux exigences spécifiques des entreprises productrices et exportatrices d’alcool.” La première contrainte porte sur l’évaluation des pertes entre les quantités d’alcool pur entrées en stock et les produits commercialisés : pertes liées à la nature volatile des produits. “L’ERP enregistre les quantités entrantes et sortantes pour chacune des étapes de transformation et édite les documents réglementaires - DCA et DAA destinés aux douanes - et les documents pour le transport des marchandises alcoolisées.” Cette visibilité très fine permet en même temps de connaître les étapes les plus contributrices de pertes et d’optimiser ainsi les processus.

UN DISPOSITIF DE TRAÇABILITÉ PERFORMANT

Autre exigence : la traçabilité des produits. “Les contraintes de traçabilité ont récemment été étendues à l’ensemble des matières qui sont en contact avec les liquides : bouteilles, capsules...” L’ERP entre en jeu dès la réception des matières premières et des produits de conditionnement dans le stock en leur attribuant un numéro de lot unique. “Ce numéro unique, enregistré dans l’outil tout au long du processus de fabrication et de la chaîne logistique, garantit une traçabilité montante très fine des produits.” L’outil permet en effet en quelques clics de souris de remonter le parcours de chaque produit jusqu’au fournisseur.

La dernière contrainte majeure à laquelle doit faire face l’entreprise porte sur les fluctuations importantes du prix des

matières premières. “SAP Business One impacte désormais les variations de prix en temps réel pour chaque article de notre stock, ce qui nous permet de connaître avec précision le coût de revient d’un ordre de fabrication mais aussi d’anticiper nos marges.”

SUPERVISION EN TEMPS RÉEL DE L’ACTIVITÉ

L’outil permet aussi d’accéder à une visibilité à la fois globale et détaillée de l’activité. Que ce soit pour les managers : “Nous pouvons désormais obtenir en quelques clics de souris le prix de revient de chaque produit, son jour de production ou encore la quantité d’alcool fabriquée par jour et le stock restant en fin de journée.” Mais aussi pour les collaborateurs investis dans la production. Terminé les nombreuses recopies manuelles d’informations sur des papiers volants ou des fichiers Excel tout au long du processus de fabrication. “Outre les gains de temps, la vision unifiée de la production permet de faire évoluer très rapidement la planification des différentes lignes de produits.” L’ERP SAP Business One réduit enfin considérablement les délais de consolidation des résultats financiers. Un bénéfice critique. “La présence de notre groupe sur les marchés boursiers implique une grande réactivité dans la communication financière.”

UNE COMPÉTITIVITÉ ACCRUE

Les différentes étapes du projet - reprise des données, développement du module métier dédié à la gestion de l’alcool, paramétrage et déploiement de l’outil -, ont été couvertes en moins de cinq mois. “La qualité d’expertise des consultants d’ERT Intégration et la rapidité de déploiement de l’outil figuraient parmi les critères de choix prioritaires pour l’acquisition d’un nouvel outil.” La solution SAP Business One est opérationnelle depuis le 15 octobre 2005. Aux multiples bénéfices fonctionnels induits par l’outil s’ajoute la responsabilisation des collaborateurs qui interagissent désormais en temps réel au sein d’un système d’information unifié et intégré. “Les multiples gains de productivité étendus à l’ensemble des postes de l’activité permettent de maintenir nos marges malgré la hausse continue du coût des matières premières”, conclut le PDG de Campari France.

“La supervision en temps réel de l’activité, la fiabilité de l’information et la réduction des délais de clôture mensuelle des résultats conjuguent trois atouts critiques par rapport à notre ancien système d’information cloisonné.”

Georges Chasseuil, Président Directeur Général de Campari France