

Témoignage client SAP



Eric Fresnel
Directeur Général Sleever International

Ses chiffres – 600 personnes et 120 M€ de CA 2001 – sont ceux d'une PME. Mais sa problématique, à savoir l'intégration de métiers aussi variés que ceux de la chimie, du façonnage, de l'ingénierie mécanique et des services, et un fort développement à l'international (60% de son activité), est celle d'une grande entreprise. Ce dilemme, **Sleever International**, n°1 du marché de l'emballage sous « sleeve » de produits sélectifs, l'a résolu en choisissant les solutions SAP comme unique système de gestion centralisée. Mise en œuvre en moins de 11 mois par le partenaire PM, la nouvelle solution soutient la croissance de la PME et lui confère une réactivité critique.



SLEEVER INTERNATIONAL PÉRENNISE SA CROISSANCE AVEC SAP R/3

Danone, Unilever, L'Oréal, Bausch & Lomb, Procter & Gamble, Colgate Palmolive... Les principaux acteurs de la grande distribution, de la cosmétologie et de la pharmacie commercialisent aujourd'hui leurs produits sous « sleeve ». Ce film plastique rétractable à mémoire, développé depuis plus de 25 ans par la PME française Sleever International, séduit par sa solidité, sa protection, son inviolabilité, ses possibilités informatives, sa pertinence promotionnelle (inclusion d'hologrammes, par exemple). Autant d'atouts qui justifient l'essor depuis 10 ans de cette PME familiale.

« En 1998 nous gérons nos différentes activités et filiales (Espagne, Angleterre, Allemagne, Italie, Etats-Unis, Brésil...) avec une application maison vieille de 15 ans, dont les auteurs avaient quitté la société », raconte Eric Fresnel, son Directeur Général. « Cette application était incapable de passer l'an 2000, source de redondance d'informations et de traitements et surtout en passe de devenir un frein à notre croissance ». Quoi de plus normal que d'envisager alors de la remplacer.

« Rapidement l'ERP est apparu comme la solution la plus pertinente », se souvient Yannick Cruchon, Responsable Informatique du groupe. « Plus économique qu'un développement spécifique, l'ERP était en outre utilisé par nos plus grands donneurs d'ordre, celui de SAP en tête. SAP l'a donc emporté pour sa facilité à s'interfacer avec les systèmes de nos clients, mais aussi pour sa pérennité, sa dimension internationale et les capacités de son configureur ». Restait le choix critique d'un intégrateur. « N'ayant aucune expertise informatique, ce choix était pour nous fondamental : aussi, nous l'avons porté sur PM, pour sa dimension humaine comparable à la nôtre, sa politique de fidélisation de ses experts et sa vision à la fois passionnée, raisonnable et méthodique de notre projet ».

SAP FRANCE

57/59 bd Maiesherbes

75008 Paris

Tél. : 01 55 30 20 00

Fax : 01 55 30 20 01

www.sap.com/france

Dès janvier 1999, 5 consultants de PM (en moyenne) se mobilisent pour relever le défi : automatiser via SAP (modules Finance, Contrôle de gestion, Production, Achats/Approvisionnements, Ventes) l'ensemble du processus vertical intégré entre les filiales de Sleever International. En amont, le chimiste Sleever Technologies transforme des granulés en films plastiques à mémoire. Puis Sleever, UniSleeve et PromoSleeve assurent impression et façonnage des films pour leurs cibles respectives (produits sélectifs pour la pharmacie et la cosmétologie, produits grand public, promotion des ventes). Enfin, Sleever Machines conçoit et fabrique les machines personnalisées de pose et rétractation des « sleeves ». S'ajoutent 2 filiales de services : le studio d'art graphique Sleever Studio et le décorateur à façon DécoSleeve. Le processus est géré à l'affaire en fonction des besoins particuliers des clients. Point critique du projet : la mise en oeuvre du configurateur de SAP (sous-module LO-VC) pour calculer, en fonction des quelques 1600 caractéristiques de l'offre, le montant des devis de chaque affaire.

11 MOIS DE MISE EN ŒUVRE GRÂCE À DES CONSULTANTS PROS

« Tout au long du projet, nous avons apprécié le professionnalisme des consultants de PM, leur rapidité d'assimilation de nos métiers, et leur capacité à s'immerger dans nos processus et dans nos équipes », souligne Yannick Cruchon. Au bout de 11 mois de projet, en octobre 1999, la solution est opérationnelle et son exploitation démarre en big-bang au sein de Sleever. « A l'issue de ce démarrage, nous avons débordé de notre planning, car nous avions sous-estimé le temps nécessaire pour adapter nos processus aux règles que nous avons paramétrées et reprendre celles qui n'étaient plus en phase avec nos besoins exprimés en 1998

« Un tel projet est un énorme pari sur l'avenir pour une PME comme la nôtre ; il demande un fort engagement », ajoute Eric Fresnel. « Comme nous souhaitions être autonomes (c'est à dire ne plus dépendre au quotidien de l'éditeur ou de l'intégrateur pour exploiter et gérer les évolutions simples de la solution, au fil de la vie de l'entreprise), nous nous sommes équipés de 10 serveurs moyen et haut de gamme, dont 2 pour SAP, en remplacement de notre petit serveur micro. Et nous avons décidé d'acquérir des expertises hardware et software, en constituant une équipe informatique de 3 personnes. C'est une dimension qu'il importe de ne pas sous-estimer ».

Aujourd'hui la solution est déployée à l'ensemble des filiales, à l'exception de Sleever Technologies (déploiement en cours) et Sleever Machines (en projet). Mais déjà les premiers bénéficiaires sont au rendez-vous. Premier cité : la fluidité, la non-redondance et la cohérence des données. « Toutes les filiales ont accès en temps réel aux mêmes informations », poursuit Eric Fresnel. « Désormais les chiffres sont les mêmes pour tout le monde, mis à jour pour tous en même temps, et la communication s'en trouve facilitée. Quant à l'utilisation unique que nous faisons du configurateur, elle permet enfin de mettre en phase nos commerciaux et nos experts techniques sur le chiffrage des projets de nos clients. Autre point fort : SAP nous donne une visibilité instantanée sur les achats et sur nos engagements de dépenses alors que nous n'avions qu'une visibilité sur les ventes ».

UN SUIVI DE PRODUCTION CLAIR POUR GAGNER EN RÉACTIVITÉ

Les différents ateliers (impression et façonnage) disposent enfin d'un réel suivi de production (alors que la saisie se faisait auparavant a posteriori). Ce dernier confère une vision plus claire de la charge et permet de mieux l'anticiper. Plus réactifs, ces ateliers peuvent donc mieux s'adapter aux exigences des clients. Et Eric Fresnel de conclure : « Et l'entreprise toute entière a

gagné en réactivité face aux changements de plus en plus rapides des besoins du marché. Nous avons par exemple créé UniSleeve en 2001 : en moins de 6 semaines nous disposions, grâce à l'évolutivité et à la facilité de déploiement de notre nouvelle solution, d'un système complet pour gérer cette nouvelle

activité. C'est clair : sans les solutions SAP nous ne pourrions pas aujourd'hui soutenir nos ambitions de croissance ».

« Vecteur de croissance, SAP nous fait gagner en réactivité et nous permet de rester en phase avec les exigences d'un marché en constante évolution »

Eric Fresnel - Directeur Général Sleever International

Architecture technique

Solution SAP R/3 : FI, CO, SD, MM, PP, LO-VC

Nombre d'utilisateurs : 70

Serveurs : 2 Compaq Proliant (un pour la production, un pour le développement)

Postes clients : Hétérogènes (PC, clients légers, Macintosh) sous Citrix Metaframe

Réseaux : Ethernet + Frame Relay (entre sites)

Bases de données : SQL Server 7