

Cas d'entreprise : SARL SERIPA

Présentation de la société SERIPA

La société **SERIPA** est une entreprise qui produit des emballages de protection et de valorisation. Elle est implantée en France dans le département de la Haute-Saône. (c'est un utilisateur historique de l'ERP Suppliers-Center)

Effectif : 5 personnes
Chiffre d'affaires annuel : 600K€

Activité : étude et réalisation d'emballages de protection et de valorisation.

Principaux clients : Baccarat, Daum, Lalique...

Les dirigeants travaillent aussi à l'atelier, en plus d'assumer les fonctions administratives et commerciales, comme c'est souvent le cas dans les petites structures.

Le matériel informatique utilisé

- Un ordinateur de type PC au bureau de la direction (les bases de données y sont installées), avec une imprimante jet d'encre pour la sortie des factures, du courrier...

- Un second PC au poste de « déformation », c'est là que les pièces prennent forme. Il sert à la gestion des tâches. Les étiquettes de colisage qui sont envoyées à l'impression à partir de ce poste sortent sur l'imprimante installée au quai.

- Un troisième PC au quai (chargement et déchargement). Il sert à la gestion des tâches, à la création des bordereaux de livraison, à la gestion des stocks,... Une imprimante laser y est installée (impression des étiquettes de colisage, bordereaux de livraison, lettres de transports) ainsi qu'un lecteur de code-barres pour scanner les colis afin de créer les BL et effectuer la gestion des stocks.

Telle est la configuration d'utilisation de cette entreprise mais nous pouvons en imaginer d'autres avec par exemple, sur chaque poste un lecteur de code-barres pour la sortie des stocks.



Poste informatique avec lecteur de code-barres



Création du bordereau de livraison en scannant les colis



Le poste informatique associé au poste "déformation"

Entretien avec un dirigeant de SERIPA

Pourquoi avez-vous besoin d'un ERP ?

Pour deux raisons principales :

La relation client : nous n'avons que le téléphone et le mail pour communiquer avec nos clients. Nous passons notre temps au téléphone surtout pour du suivi de commande. Depuis que nous avons mis en place l'ERP

Suppliers-Center, tout a changé ! Beaucoup moins d'appels, les clients peuvent visualiser où en sont leurs commandes, télécharger l'ensemble de leurs tarifs, vérifier si nous avons les bons documents (plans, spécifications...) et cela, via une simple connexion internet. Nos clients qui ont créé un compte sur le site internet de Suppliers-Center accèdent à l'ensemble des informations qui les concernent. Ils bénéficient de ce service avec toutes les sociétés qui utilisent l'ERP Suppliers-Center. **Suppliers-Center permet de gérer tous ses clients et fournisseurs en un seul endroit**, c'est beaucoup plus pratique que de se connecter sur le site de chacun d'entre eux. **Nous apportons à nos clients une transparence qu'ils n'ont - pour le moment - avec aucune autre société**, même de la part de leurs fournisseurs les plus importants. Et je dois dire que cela facilite grandement les relations commerciales. S'ils doivent choisir entre nous et un concurrent, même de taille plus importante et qui pratique des tarifs similaires, c'est souvent nous qui remportons le marché.

Tous les documents que nous générons à partir de l'application - après validation de ceux-ci - sont disponibles pour nos clients via leur compte sur Suppliers-Center. Ils disposent des bordereaux de livraison avant même de recevoir la marchandise et peuvent vérifier si toutes les urgences ont été traitées.

La gestion des ateliers de fabrication : lorsque nous avons repris la société SERIPA, seule la création des étiquettes de colisage était informatisée... et encore, il s'agissait d'un modèle sous un logiciel de dessin sur lequel nous saisissons la référence, la quantité et le destinataire manuellement avant de lancer l'impression. Une fois que c'était fait, nous reportions cette information au stylo sur le carnet de bordereaux de livraison. Lorsque le camion arrivait, nous comptions les cartons et vérifiions que nous avions bien la même quantité sur le BL. Ensuite ce BL était mis dans une bannette à courrier. En fin de mois, avec tous les BL, il fallait saisir la facture avec un logiciel de traitement de texte. Tout le temps que nous passions à faire cela, nous ne l'avions pas pour avancer sur les commandes. Dans des petites entreprises comme la nôtre, nous devons aussi être à l'atelier. **Nous ne pouvons pas payer une personne juste pour être au bureau. Chacun de nous doit être productif.**



Exemples de réalisations de la société SERIPA : déformation et coque de protection

Qu'est-ce Suppliers-Center a changé dans le quotidien de votre entreprise ?

Tout et rien à la fois ! En fait, nous avons gardé le même processus de fabrication parce que nous l'avions déjà optimisé au maximum de nos possibilités (Hommes - machines - espace) pour gagner en temps de production – mais **Suppliers-Center nous a permis de gagner beaucoup de temps dans la préparation des ordres de fabrication.** Avant Suppliers-Center, nous faisions le point et nous recopions les lignes de commandes sur un tableau (références, quantités à produire...) tableau que nous donnions ensuite à la personne chargée de la découpe des pièces qui devaient être ensuite transformées. La découpe est généralement la première étape de fabrication. Aujourd'hui, nous rentrons les commandes sur le site internet de Suppliers-Center, nous synchronisons les données avec l'application locale. Et c'est tout ! Cela prend cinq minutes et chacun sait ce qu'il a à faire !

Avez-vous d'autres exemples qui illustreraient le bénéfice de son utilisation ?

Oui, nous pourrions en citer un par poste. A la déformation par exemple, nous utilisons des classeurs : une page de description par référence avec le réglage de la machine, le nombre de pièces à mettre en carton, etc. Avant de commencer, l'opérateur cherchait la référence dans l'un des classeurs, ce qui lui faisait perdre du temps même avec un classement alphabétique.

Aujourd'hui, la personne sélectionne dans le logiciel le poste « déformation », visualise les références, sélectionne celle qu'il doit traiter puis ouvre la page de détail de la tâche. Tous les éléments que nous avons saisis sur le site s'y trouvent. **L'opérateur peut préparer son travail sans perdre de temps.**

Nous avons aussi gagné beaucoup de temps avec la génération des étiquettes de colisage qui maintenant sont imprimées en quelques clics. De même pour les bordereaux de livraison : quand le camion arrive nous scannons les codes-barres des étiquettes avant de charger les cartons. Lorsque tout est chargé, il nous suffit d'imprimer le bordereau de livraison et la lettre de transport.

Nous attendons généralement la fin du mois pour faire les factures. Nous sélectionnons alors dans l'application tous les BL concernés et nous créons la facture. Cela se fait en un clic. Nous vérifions que tout est correct, nous imprimons, et c'est fini !

Nous avons calculé un gain d'environ 25% sur le temps de production. Parce que le fait de ne pas être au bureau nous permet de produire davantage.

Quel a été le coût réel de la mise en place de l'ERP Suppliers-Center ?

Le matériel informatique : trois ordinateurs (bureau, découpe-déformation, expédition/réception), une imprimante laser noir et blanc pour les étiquettes et le BL avec un lecteur de code-barres, une imprimante jet d'encre au bureau pour les factures ou les courriers - nous pouvons aussi faire des courriers avec l'application locale - deux boîtiers pour le réseau et les câbles. **Nous avons tout installé nous-mêmes, y compris le réseau.** Le tout pour environ 2 000€. Si nous

avons dû le faire installer par un professionnel, cela nous aurait coûté en plus la main d'œuvre d'un électricien ou d'un technicien informatique.

Nous avons dû changer les ordinateurs récemment parce qu'à l'atelier ils se détériorent rapidement. Nous les avons depuis cinq ans. Les nouveaux ont été achetés 220€ l'unité centrale (sans écran) ; nous en avons pris trois. Il faut ajouter le coût de l'abonnement à Suppliers-Center qui pour une société avec un CA de 600 K€ est de : 1 490 € H.T. / an.

Comment vos employés se sont-ils adaptés à ce nouvel outil et quelle a été la durée de formation ?

Nos salariés n'ont pas eu besoin de formation. Lorsque tout a été installé nous avons donné à chacun un login et un mot de passe. Nous n'avons fait que leur montrer comment démarrer l'application. **Prendre une tâche est tellement simple qu'aucune explication n'est nécessaire.** Au fur et à mesure des besoins (création des étiquettes, des BL, etc.), ils se sont naturellement servis des bons menus, qui ne sont, d'ailleurs, pas très nombreux.

S'il nous arrive de rencontrer un problème : le support technique nous fournit immédiatement une réponse. Nous n'avons jamais été bloqués.

Pour conclure ?

Aujourd'hui nous ne pourrions plus nous en passer !

Lorsque l'ordinateur est tombé en panne au poste de déformation, nous avons dû rouvrir nos vieux classeurs. La panne n'a duré qu'une journée, le temps de remplacer l'ordinateur mais cela nous a permis de nous rendre compte que l'on ne pouvait plus se passer de Suppliers-Center !

Si un ordinateur tombe en panne, il suffit de le remplacer et d'installer l'application. Cela prend environ dix minutes (à condition d'en avoir un en stock). On peut aussi changer les ordinateurs de place puisque l'application est la même pour tous les postes d'administration ou d'atelier.

C'est aussi un service supplémentaire à moindre coût que nous offrons à nos clients qui sont contents de pouvoir suivre leurs commandes « jusque dans nos ateliers », c'est écrit en gras sur toutes leurs plaquettes publicitaires, mais il faut reconnaître que c'est vraiment le point fort de l'ERP Suppliers-Center !

Nous sommes une toute petite structure et nous avons l'impression d'avoir une grande avance technologique sur beaucoup d'entreprises. **C'est pour nous un atout concurrentiel...** enfin, jusqu'à ce que tout le monde l'utilise ! Mais en attendant, nous comptons prendre de l'avance et fidéliser nos clients.

Pour plus d'informations



www.suppliers-center.com

0811 696 396*

* prix d'un appel local depuis un poste fixe