

MENZOLIT FRANCE

10 ans d'une confiance constamment renouvelée

Depuis 1997, Menzolit France, filiale de Menzolit-Fibron (groupe Plastal), s'appuie sur les équipes de Coffra Conseil pour assurer le développement de son système d'information intégré. Preuve de la grande confiance qui s'est établie entre les deux acteurs, la signature en mars 2007 d'un contrat de partenariat liant les deux sociétés pour quatre ans et une foison de nouveaux projets qui pourraient faire du système adopté par Menzolit France, le modèle référent pour les filiales étrangères du groupe.



Implanté à Vineuil, près de Blois depuis 1978, Menzolit France est spécialisé dans la fabrication de matériaux composites BMC et SMC. Si au départ la société avait pour unique client Renault, son activité s'est rapidement diversifiée. Aujourd'hui, même si son principal marché reste l'automobile, l'entreprise met au point des formules et fabrique « à la carte » des matériaux composites pour des clients aussi divers que l'industrie électrique, le marché du sanitaire ou celui de l'équipement domestique. Des produits spécifiques pour chaque client, un chiffre d'affaires de 57 millions d'euros, réalisé pour moitié à l'export, un site de production d'une capacité de 40 000 tonnes qui en fait la plus grande usine d'Europe dans le secteur des SMC/BMC : tout cela exigeait une refonte de son système d'information.

« En 1997 », se souvient Jacques Vincent, directeur administratif et financier de la société, « notre application comptable n'était plus adaptée à l'envergure de notre société. De plus, l'outil que nous avons mis en place pour la gestion de la production n'était pas compatible 2000. Nous avons demandé à un cabinet de réaliser une étude et il en est ressorti que SAP était le produit phare, même s'il était financièrement un peu démesuré par rapport à la taille de notre société (120 personnes à l'époque). Mais comme notre maison mère s'était elle-même équipée avec SAP et qu'elle nous garantissait qu'il y aurait une rétroaction au niveau de la branche, nous n'avons pas hésité à faire le saut. »

L'aventure commence avec le choix d'un maître d'œuvre et d'ouvrage. «Ce qu'on attend d'un prestataire SAP, c'est qu'il ait une bonne connaissance de la problématique du client, de son organisation et une bonne connaissance du produit afin de faire l'interface entre les deux », souligne Jacques Vincent. « Comme nous étions une PME, une petite cellule, nous avions besoin d'avoir en face de nous une équipe qui partageait le même état d'esprit et la même structure ». Ecartant les gros intégrateurs, Menzolit fait appel à Coffra Conseil. Le courant passe rapidement: « J'ai tout de suite été en confiance. Autant nous sommes réactifs sur les projets, autant il nous fallait en face une équipe réactive sur nos besoins. »

Le succès du projet repose aussi sur la stratégie adoptée. Menzolit décide d'installer l'ERP module par module. « C'est plus long » explique Hervé Gay, responsable informatique, « mais je ne sais pas si nous aurions réussi à mobiliser assez de ressources en interne pour réaliser un big bang ». La première année, le périmètre fonctionnel se limite donc à la gestion financière et au contrôle de gestion (modules FI et CO de SAP R/3). Mais, à partir de 1998, il est progressivement étendu à la gestion commerciale (module SD), aux process de production (module PP-PI), à la gestion des achats et des stocks (module MM), à celle des entrepôts (module WM). « Cette deuxième étape a été la plus délicate », confie Hervé Gay.

« Coffra Conseil
retenu pour sa
bonne
connaissance de
la moyenne
entreprise »





« Une équipe au plus près de son client et de ses besoins »

« Servir un de ses plus anciens et fidèles clients en tant que référent système externe quasiment comme s'il était interne »

menzolit

« Il fallait vraiment que l'outil se cale à la gestion de nos produits, basée sur leur formulation. Et comme ceux-ci sont périssables, il fallait aussi prendre en compte leur temps de mûrissement, leur date de péremption. Il y avait vraiment des choix stratégiques à faire mais nous avons été bien conseillés et tout s'est bien passé. » Poursuivant sur sa lancée, Menzolit demande en 2003-2004 à Coffra Conseil d'étudier la mise en place du module HUM afin d'optimiser la gestion de la maintenance. En 2005, ce sont les process de production eux-mêmes qui sont repensés. « Le passage d'une gestion par stocks cloisonnés clients à une gestion par stocks anonymes, a été un grand pas en avant pour l'entreprise », déclare Jacques Vincent. « Cela a ouvert la porte à la standardisation d'une partie de nos productions et à la réalisation d'importants gains de productivité ». En 2006, renouvelant sa confiance, Menzolit demande à Coffra Conseil de l'assister pour sa migration de SAP R/3 4.6C vers ECC5.0.

Car ce qui frappe chez Menzolit, c'est la volonté d'exploiter au maximum toutes les fonctionnalités intéressantes que peut lui proposer SAP. « On avait besoin d'un produit qui évoluerait constamment, avec une technologie d'avance, qui nous suivrait dans notre démarche et, de ce côté-là aussi, on n'a pas eu de problèmes » explique Hervé Gay. Mais pour ce faire, Menzolit a besoin de s'appuyer sur une équipe de consultants solide. « Par leur sérieux, leurs compétences, leur disponibilité, leur analyse assez fine de nos besoins, les consultants de Coffra ont vraiment réussi à s'intégrer parfaitement à notre organisation ».

Pas étonnant alors que Menzolit ait décidé en mars 2007 de renforcer ses liens avec le cabinet de conseil en signant un véritable contrat de partenariat, liant les deux sociétés jusqu'au 31 décembre 2010 pour un volume de jours affectable à la demande de Menzolit, selon les projets qu'elle souhaitera développer. « On avait déjà une vision à plus ou moins long terme des besoins qu'on avait autour de SAP », raconte Hervé Gay. « On aurait pu faire appel à des prestataires au coup par coup, mais comme on est une PME, le délai entre le temps du besoin et celui de la mise en place est souvent très court et on voulait s'affranchir des démarches commerciales. De plus, introduire un nouveau prestataire nous aurait obligé à re-expliquer tous nos process alors que l'équipe de Coffra Conseil, la même depuis le départ, connaît parfaitement nos utilisateurs, comprend tous nos besoins, même énoncés à demi mots. On a voulu privilégier la logique de la pérennité parce que c'est celle qui nous paraît la plus efficace. C'est pratiquement une externalisation du service SAP sur quelqu'un qui ne s'appelle pas Menzolit mais qui est si fortement intégré dans la connaissance de l'entreprise qu'il en fait presque partie. »

Et les projets ne manquent pas: implémentation du module transport, de BW, avec un portail, pour que les représentants de la société, à l'étranger notamment, puissent avoir un accès rapide à une information ciblée; projet d'intégration de l'ERP de la filiale italienne du groupe, jusque là hébergé par la maison mère en Allemagne, à celui de Menzolit France; projet de création d'une filiale en Chine qui pourrait bénéficier à moyenne échéance de l'expertise SAP accumulée à Vineuil et de l'expérience du cabinet de conseil dans ce pays. A terme, c'est le système développé avec Coffra Conseil chez Menzolit qui pourrait donc devenir le modèle référent à l'échelle des filiales du groupe. Car, comme le dit Hervé Gay, « l'avantage et l'inconvénient de Menzolit, c'est qu'à tout moment nous pouvons nous lancer dans un nouveau projet. Cela exige de notre partenaire une très grande réactivité mais c'est ce que fait Coffra Conseil depuis 10 ans, c'est ce qu'on attend d'eux, qu'ils ne changent pas, qu'ils gardent toujours le même état d'esprit ! » On ne pourrait imaginer meilleure preuve de confiance entre deux partenaires.

Octobre 2007

COFFRA
CONSEIL

Propos recueillis par Monsieur Clément Fonquernie (Journaliste)