

## MIC SA : UNE NOUVELLE ORGANISATION ET SAP R/3 POUR AFFRONTER LE 21<sup>ème</sup> SIECLE

MIC SA, spécialiste des matériels de manutention, avec l'offre la plus étendue du marché français, a choisi de s'appuyer sur Coffra Conseil pour mettre en place SAP R/3 et se réorganiser. Objectifs : rattraper un important retard côté système d'information, gagner en souplesse, et améliorer sa visibilité sur ses activités de négoce et de production.



**Coffra Conseil  
retenu pour sa  
maîtrise des  
projets franco-  
allemands**

« Parce qu'il modifie en profondeur l'organisation de l'entreprise, un projet SAP est une véritable révolution, » raconte Winfried Deckers, responsable du projet SAP et membre du comité de direction de MIC.SA (800 collaborateurs et 880 MF de CA), fabricant et distributeur de matériels de manutention. « Heureusement, nous avons pu nous appuyer sur Coffra Conseil pour résoudre les nombreuses difficultés de ce projet. Grâce à ce partenaire motivé, nous avons construit un système d'information qui constitue aujourd'hui une base solide et fiable pour supporter toute notre gestion et nos évolutions. »

Pour ce groupe international créé en France en 1930, numéro un mondial des transpalettes manuels, avec 180.000 engins fabriqués par an, l'aventure SAP commence en 1997. MIC dispose alors d'un système d'information sous AS/400 vieux de 25 ans et constitué de nombreuses applications spécifiques obsolètes, non intégrées, nécessitant des ressaisies manuelles et offrant peu de souplesse. Conformément à la stratégie informatique du groupe allemand Jungheinrich, dont MIC est filiale depuis 1974, la refonte de son système d'information doit alors se faire au profit du progiciel intégré SAP R/3 et le projet doit être mené par la filiale de façon totalement autonome.

C'est pourquoi, cahier des charges en main, MIC lance un appel d'offre en octobre 1997, auprès de 4 intégrateurs spécialistes de SAP. « Nous avons retenu Coffra Conseil pour l'expérience solide de ses consultants et la personnalité du chef de projet présenté, qui partageait notre philosophie, à savoir, raisonner processus et non pas fonctions, » explique Winfried Deckers. Autre critère très déterminant : la capacité de Coffra Conseil à mener des projets franco-allemands, avec références à l'appui. Car, outre la présence de sa maison-mère Outre-Rhin, MIC y possède également une importante filiale de distribution.

Le projet de mise en œuvre de SAP R/3 démarre de façon effective en janvier 1998. « Nous l'avons décomposé en 4 sous-projets indépendants, concernant chacun un flux de l'entreprise, » précise Horst-Ulrich Gaul, directeur des systèmes d'information de MIC et ancien consultant de Coffra Conseil. « Flux financier, avec l'implémentation des modules FI (Gestion financière) et CO (Contrôle de gestion) de SAP R/3. Flux commercial, avec celle des modules SD (Ventes) et MM (Achats, stocks et approvisionnement), au siège et dans les 9 agences régionales. Flux production, avec SD, MM et PP (Gestion de production) au sein de l'usine d'Argentan (Orne). Et enfin, flux services (MM, SD et SM pour le SAV) pour la gestion des pièces de rechange, du service après-vente, des locations de matériels et des ventes d'occasions. »



« Une  
approche par  
flux idéale  
pour gérer les  
variantes »

Trois principales difficultés ont jalonné ce projet. Côté flux financier, tout d'abord, la nécessité de séparer dans le système d'information, sous la forme de deux entités virtuelles, les activités de production et les activités commerciales de MIC, tout en gardant une entité juridique unique. Objectif : offrir au groupe Jungheinrich, conformément à ses souhaits, une visibilité sur les deux activités de sa filiale, tout en conservant une consolidation globale. « Grâce à son excellente maîtrise de SAP R/3, Coffra Conseil nous a apporté un avis éclairé dans cette décision stratégique, en nous exposant les possibilités du produit et ses limites, » souligne Winfried Deckers.

Seconde difficulté : la mise en place d'une gestion des produits à variantes, pour les options techniques des matériels de manutention, comme leurs dimensions, l'adaptation de leur équipement électrique à des milieux humides ou froids, le choix des roues, etc. En envisageant toutes les combinaisons possibles d'options, MIC peut proposer à ses clients jusqu'à 14.000 configurations différentes du produit. « La gestion de ces variantes intervient à tous les niveaux de la chaîne logistique : depuis la prise de commande du client, jusqu'à la demande d'achat des pièces nécessaires, en passant évidemment par la fabrication, » ajoute Winfried Deckers. « L'approche par flux retenue par Coffra Conseil s'est avérée idéale. »

« Un  
partenaire  
dynamique,  
accélérateur  
des décisions  
stratégiques »

Enfin, troisième difficulté à surmonter : la faible disponibilité des utilisateurs, fortement mobilisés par la mise au point puis le lancement, en plein projet SAP, d'un nouveau transpalette manuel innovant, le MIC TM 22, offrant des performances et une maniabilité très concurrentielles. « La capacité de Coffra Conseil à aider les opérationnels à prendre conscience des enjeux métiers liés au projet SAP, le dynamisme rassurant des 6 consultants et leurs facultés de communication et d'anticipation, nous ont permis de pallier ce problème, » poursuit Winfried Deckers. « L'équipe de Coffra Conseil a joué, tout au long du projet, un rôle d'accélérateur des décisions stratégiques en terme d'organisation, qui a largement contribué à sa réussite, notamment aux respects des délais et des budgets. » Ainsi, la partie finance est opérationnelle depuis avril 1999, la gestion des activités de distribution et de production depuis septembre 1999, et la partie services depuis juin 2000.

Aujourd'hui, MIC mesure pleinement les bénéfices de son nouveau système d'information et de la nouvelle organisation qu'il soutient. L'entreprise bénéficie d'une visibilité sur ses métiers et d'une souplesse qu'elle n'avait pas auparavant et qui lui permettent de prendre des mesures indispensables à sa survie. Exemple : la session à la société MBB de son activité « hayon élévateur » en décembre 1999, dont le contrat comprenait le transfert chez l'acheteur de la partie du système de gestion et des données concernés. Une mission assurée également par Coffra Conseil.

Et Winfried Deckers de conclure : « Pas question de nous séparer de ce partenaire clé qui nous a permis de rattraper notre retard côté système d'information et d'être aujourd'hui fin prêts pour affronter les défis du XXI<sup>ème</sup> siècle. Au programme, avec Coffra Conseil à nos côtés : Une montée de version de la 3.1 vers la 4.0 de SAP R/3 et le passage à l'euro de notre gestion. »



**Architecture Technique** **Projet** : SAP R/3  
**Environnement** : Client/serveur sous NT – Bases de données Oracle  
**Prestations** :  
Maîtrise d'œuvre et d'ouvrage du projet  
Implémentation des modules FI, CO, MM, SD, PP, SM.  
Développement d'applications spécifiques pour le SAV.  
Assistance au changement d'organisation.  
Formation de 15 formateurs internes.

*Propos recueillis par Madame Catherine Terrand Journaliste Consultante en communication*