

Retour d'Expérience



Philippe Hamel
Master Planning
Manager chez
Legris Autoline



Gwenaëlle Riou
Chef de projet
chez
Legris Autoline

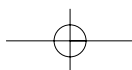
Autoline

Un seul outil de prévision pour Legris

28

Legris Autoline conçoit et fabrique des raccords destinés au secteur automobile. Devant faire face à une croissance rapide, cette filiale du Groupe Legris Industries a pris la décision d'investir dans le progiciel Azap, afin de mieux prévoir ses besoins et d'adapter les ressources nécessaires. Après cette première implémentation réussie, Legris SA déploie à son tour l'outil de prévision.

Le Groupe Legris Industries comprend deux grandes divisions. L'une, spécialisée en logistique, est connue avec ses marques Savoye, Prodex, a-SIS... L'autre concerne la connexion industrielle et dispose de trois entités distinctes : Legris Connectic, Legris Transair et Legris Autoline. Située à Rennes, cette dernière fabrique et commercialise des raccords encliquetables, destinés à la première monte automobile. Des produits qui assurent la connexion des canalisations transportant tous types de fluides,



Sur le papier, la solution était bonne

Pour concrétiser vos ambitions, nous nous engageons à vos côtés de la réflexion stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.

Nos équipes, focalisées par secteur d'activité, vous accompagnent dans l'évolution de vos métiers et l'amélioration de vos performances.

Conseil en management

Assurance

Banque

Industrie

Retail

Services et Télécoms

80 avenue Marceau
75008 Paris
Tél : 01 53 57 71 00

www.valtech-axelboss.com



concentré d'implication



tant au niveau de l'injection que de l'échappement, du carburant ou de l'assistance au freinage. Bref, un grand nombre de petites pièces qui conditionnent le bon fonctionnement d'une automobile digne de ce nom. Créée en 1996, Autoline n'a cessé de connaître une croissance soutenue, à tel point que l'idée d'améliorer les prévisions pour anticiper les ressources nécessaires s'est rapidement imposée : « *Nous sommes partis de zéro !*, lance Gwenaëlle Riou, Chef de projet chez Autoline. *Nous n'avons aucun outil nous permettant d'avoir une vision objective sur notre capacité industrielle. Alors, quand le PIC a été défini en 2003, la direction a pris conscience que nous avons*

matique sans une bonne organisation, Autoline lance SLAP-CLAP, nom interne du Plan Industriel et Commercial. Une initiative qui vise à projeter les équipes de production et les forces de vente vers un objectif commun et implique l'instauration d'une communication transversale multi sites. « *La clé de voûte du succès, reprend Gwenaëlle Riou, c'est l'organisation et la création d'une base de données unique. Un outil comme Azap ne servirait à rien s'il était mal renseigné. Aujourd'hui, nous pouvons travailler en mode projet et les résultats ont été perceptibles dès la mise en place de l'outil en juin 2005. Non seulement nous avons ressenti immédiatement une baisse des stocks,*



besoin d'un logiciel pour mieux anticiper nos besoins. » Cette société, qui s'adresse aux constructeurs et aux équipementiers, produit des pièces dont la durée de vie est liée au cycle des modèles automobiles : « *Ce qui n'est pas facile à gérer puisque nous devons anticiper la fin de vie des produits pour épurer les stocks avant l'arrêt de la production du véhicule* », précise Gwenaëlle Riou.

Un outil « à taille humaine »

Autoline recherchait un outil capable d'intégrer une vision capacitaire du parc composé d'une vingtaine de machines d'assemblage et de plus de 150 moules injection : « *Nous voulions également un outil fiable, disposant de solides références clients, mais à taille humaine et intégrable à notre GPAO* », explique la Chef de projet. Après un appel d'offres adressé à quelques éditeurs soigneusement sélectionnés, c'est finalement le logiciel Azap qui est retenu : « *Nous avons un cahier des charges ambitieux et Azap répondait à 100 % de nos besoins* ». Consciente qu'il n'y a pas de bon outil infor-



mais par ailleurs, aucun investissement en outil ou en machine n'a été superflu. » Un résultat largement confirmé par Jean Pelux, Directeur général d'Autoline qui reconnaît : « *Cet outil donne une capacité d'anticipation synonyme de succès* ». Patrick Plassart, Directeur production voit pour sa part dans Azap, « *une démarche structurante devenue une véritable culture d'entreprise* ».

Un déploiement au niveau groupe

« *Après avoir été testé et implémenté avec succès chez Autoline, le logiciel Azap sera déployé dans les autres filiales du groupe* », indique Philippe Hamel, Master Planning Manager chez Legris SA. Pourtant, les problématiques rencontrées au sein de Legris SA sont bien différentes. Présente dans 32 pays, cette entité de Legris Industries ne compte pas moins de 40.000 références dans le domaine de l'automatisation, des circuits de liquides alimentaires, des réseaux d'air comprimé, des engins de chantier, etc. Les prévisions étaient jusqu'ici réalisées sous Excel. La méthode donnait satis-

faction aux utilisateurs, mais avec l'arrivée de nouveaux marchés et l'élargissement des gammes de produits, les variations devenaient de plus en plus fortes et soudaines : « *L'intégration des données à la fois plus abondantes et plus détaillées nécessite d'être capable de jongler avec plusieurs techniques de travail différentes, de pouvoir en recouper les résultats, et ce, depuis la construction de la prévision, jusqu'à l'éclatement de la référence* », confiait Philippe Hamel, lors des journées CPIM avant d'ajouter : « *Quand Excel permet de travailler de manière satisfaisante dans une approche uni-*

d'agrégat d'une prévision est élevé, plus le volume global est précis, l'idée était d'offrir au prévisionniste le moyen de pouvoir constituer ses agrégats et de les travailler pour obtenir le meilleur rendement temps/énergie/ degré d'approximation ».

En fait, l'outil doit pouvoir s'adapter à l'opérateur (et non le contraire) pour lui offrir plus de souplesse. A cet égard, Azap apporte une grande flexibilité puisqu'il peut évoluer sur une maille hebdomadaire (elle était mensuelle avec Excel) et ce, sur un horizon de temps de 12 à 18 mois. Enfin, Azap devrait permettre à Legris



Azap : un APS modulaire

Azap est éditeur d'un logiciel de planification de la chaîne logistique (APS). Son offre modulaire s'articule autour de trois fonctions principales : la prévision de la demande, la planification de la production et de la distribution, l'optimisation des approvisionnements. La société créée en 2000, compte 55 sites installés représentant environ 300 utilisateurs. Azap travaille en partenariat avec des cabinets comme Diagma (France), Precon (Allemagne) et Ribate (Espagne). L'outil s'intègre aux ERP du marché qui jouent un rôle transactionnel. Azap exploite les informations collectées par l'ERP pour accompagner les décisions de l'entreprise par des synthèses, des alertes ou encore un suivi des tableaux de bord. Bien utilisé, l'APS peut agir efficacement sur la réduction des stocks, mais aussi sur l'amélioration de la qualité de service, l'augmentation des ventes et la réduction des coûts d'achat.

30

forme, il n'est plus adapté lorsque l'environnement devient complexe. Mais il ne s'agit pas d'une question de puissance de calcul ou de ressources d'analyse. Ce sont les mécanismes qui doivent être identifiés et maîtrisés ».



SA de mieux consolider les prévisions de ses 24 filiales et d'intégrer plus facilement de nouvelles entités. En effet, des implantations en Asie pourraient voir le jour, augmentant encore la difficulté d'appréhender avec justesse les prévisions.

Bien se comprendre

Lorsque l'entreprise a basculé de l'ancien système au nouveau, le prévisionniste et les planificateurs ont eu quelques inquiétudes. Est-ce que le logiciel va confirmer les précédents calculs ? Est-ce que les résultats seront complètement différents ? « *Nous avons été rassurés lorsque nous avons vu que les grandes tendances allaient dans la même direction* », confie Philippe Hamel, qui fait état d'une phase de dialogue étroite et indispensable entre l'éditeur et l'utilisateur : « *Il y a eu une période critique, pendant laquelle il était important que l'on assimile l'outil. Côté fournisseur, il fallait que l'équipe Azap comprenne parfaitement notre Business, en particulier, tout ce qui touche à la volumétrie et aux familles de produits. Partant du principe que plus le niveau*

Et l'homme dans tout ça ?

S'il est encore trop tôt pour tirer des conclusions définitives en terme de résultat, il semble néanmoins que des perspectives intéressantes se profilent dans la réduction des stocks de sécurité. Et déjà on pense à l'avenir : « *L'utilisation du module planification n'est pas encore à l'ordre du jour ; ce sera sans doute l'étape suivante* », indique Philippe Hamel qui ne manque jamais une occasion de conclure sur la dimension humaine d'un projet : « *L'homme est le plus important. Il faut former les équipes, les rendre sensibles aux mécanismes et capables d'écoute. Sans oublier de développer aussi la collaboration client* ». Bien vu, non ?

Jean-Philippe Guillaume