



**Frédéric Louis,**  
 Directeur administratif et financier et  
**Solène Lajoux,**  
 Responsable contrôle de gestion et système  
 d'information, devant une cabine destinée  
 au transport militaire.

# CENTIGON France

## blinde sa production

22

**Le fabricant américano-breton de véhicules blindés Centigon a rendu l'organisation de sa production plus efficace en mettant en place l'ERP de SAP, avec l'aide d'IDS Scheer.**

**C**entigon France, filiale du groupe américain Armor Holdings, est sur une niche très particulière : la fabrication de véhicules blindés sur un petit nombre d'unités. Chaque véhicule est fabriqué sur commande et sur mesure et représente une affaire, même si plusieurs du même type sont commandés. La livraison s'effectue entre 12 semaines et 18 mois après la commande.

Après son rachat par Armor Holdings en 2001, la PME bretonne s'est d'abord vue imposer par sa maison mère un ERP américain, avec un intégrateur peu porté sur la problématique de Centigon. La

PME doit gérer en effet une nomenclature de 5.000 composants par véhicule. Ainsi, pour une voiture, avec le poids du blindage et bien d'autres modifications comme la pose de kevlar au plancher, il faut quasiment tout changer, du système de freinage aux roues, en passant par le réservoir du véhicule d'origine. Et le pare-brise blindé d'une Peugeot 607 sera différent de celui d'une Land Rover.

### MySAP en 8 mois

Face à ce problème, la PME peuplée d'irréductibles Gaulois a préféré résister à l'envahisseur informatique. Elle a alors porté son choix vers mySAP ERP, dans sa version pré paramétrée Aris Smartpath, proposée par l'éditeur conseil et intégrateur IDS Scheer. Le projet a duré

huit mois, d'avril 2004 à la mise en production au 1<sup>er</sup> janvier 2005. Ont été installés en Big Bang cinq modules de SAP pour 50 utilisateurs : gestion à l'affaire, gestion commerciale, achats et logistique, production, finance. IDS Scheer a l'expérience de la mise en place de SAP dans des PME et dans le secteur des biens d'équipements complexes. Etienne de La Dure, IDS Scheer, précise : « nous avons acquis la société de conseil Groupe Expert en 2003, expérimentée en gestion à l'affaire. Et notre approche process pour les PME nous a permis de nous adapter aux contraintes de Centigon. »

Toutefois, malgré ses particularités, l'entreprise a choisi de conformer son système d'information au standard du progri-

# 30 000

*personnes*

*...un seul*

*objectif*

Partout en Europe, les collaborateurs de Wincanton, leader en solutions logistiques, partagent les mêmes valeurs d'innovation et d'excellence opérationnelle. Orientés vers une écoute approfondie du client, ils interviennent quotidiennement sur l'ensemble de la Supply Chain et conçoivent des solutions qui permettent aux entreprises de se recentrer sur leur cœur de métier.



ciel de SAP, au lieu de procéder à des paramétrages spécifiques : une question de coût, point crucial pour une PME comme Centigon France, et aussi de réduction des risques de bugs.

### Une visibilité accrue

Solène Lajoux, Responsable contrôle de gestion et système d'information, reconnaît que « l'ERP est très structurant. Il a remplacé différents applicatifs sur AS/400 et nous n'avons pas de logiciel de production. Il facilite le contrôle des flux, des stocks et des prix de revient, avec une visibilité améliorée et une information en temps réel. » Le module de production offre un suivi du prix de revient du véhicule. A partir de 2006, les heures travaillées ont été déclarées par codes barres depuis les ateliers, directement dans le système d'information. Le système de codes barres remplace aussi le carnet de suivi des composants du magasin de stockage jusqu'aux ateliers de production. « Nous disposons désormais de nombreux indicateurs, comme la valeur du stock ou le taux de rotation du matériel, qui nous permettent de savoir où mener les actions correctives », souligne Frédéric Louis, Directeur administratif et financier de Centigon France.

### Une meilleure rentabilité

Depuis plus de deux ans, Centigon constate les bénéfices de la mise en place de l'ERP. D'abord, au niveau du besoin en fonds de roulement : les stocks, notamment, sont gérés dans une optique de flux tendus. Certes, l'entreprise se doit de garder un stock de sécurité, car beaucoup de pièces (kevlar, tôle blindée, vitrage) sont rares et leurs délais de livraison, très longs. Pour chaque véhicule commandé, SAP crée un numéro de gestion à l'affaire. Dans le module de production, un ordre de fabrication est généré. L'approvisionnement est alors lancé dans le système de gestion de production et d'approvisionnement (Material Resources Planning). Au final, Centigon affirme avoir amélioré sa rentabilité, grâce à l'optimisation des flux de production et une meilleure qualité et réactivité de décision. Et le Reporting s'effectue plus rapidement et de façon plus cohérente. En 2007, Centigon a en projet la mise en place du module de service après-vente et celle de l'outil décisionnel BW, destiné à améliorer les outils de Reporting.

### Réorganisation de la production

L'objectif stratégique actuel de Centigon est d'augmenter ses capacités de production pour répondre à la demande. La prochaine étape réside

Chaîne de fabrication/ finition des voitures blindées



Ce véhicule sert aux tests balistiques de Centigon



dans la réorganisation des ateliers de production. Aujourd'hui, il y en a cinq, répartis par processus : ferrage, ferrage des caisses blindées, finition, portes et vitrages de porte, peinture. Demain, il y aura une ligne de production complète par type de véhicule, incluant différents process : voiture, fourgons blindés. Et le système de stockage sera modifié afin que les composants nécessaires à la production arrivent en bord de ligne. Tout ceci limitera les transferts entre ateliers et avec le magasin de stockage. Autre moyen de doper le chiffre d'affaires : le lancement de véhicules blindés haut de gamme du modèle Land Rover Discovery. Souhaitons-lui un bon décollage !

**Christine Calais**

### Qui est Centigon ?

À l'origine de Centigon France, il y avait le carrossier Labbé, société créée en 1948, pour qui l'activité fourgons blindés était mineure. En 1997, l'entreprise est acquise par le spécialiste américain du blindage O'Gara-Hess & Eisenhardt, lui-même racheté par la société de sécurité Armor Holdings en 2001. La partie carrosserie de l'ex-Labbé est revendue aux transports Gruau cette même année. Et la division sécurité mobile d'Armor Holdings est rebaptisée Centigon en 2005. Elle compte alors huit usines dans sept pays différents et 1.500 salariés.

En France, Centigon a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 28 M€ avec 200 salariés. Ses clients sont les ambassades à Paris, les transporteurs de fonds, mais aussi les autorités du Sri Lanka, Total pour son activité au Yémen, etc. Elle enregistre 80 % de son C.A. à l'export. Basée à Lamballe, dans les Côtes d'Armor, l'entreprise produit 250 véhicules blindés par an, dont le prix peut varier de 50.000 € à 3 M€, selon le niveau de blindage et le type de véhicules. Son carnet de commandes est rempli jusqu'en juin 2008 avec quatre types d'activités :

- ◆ la production de voitures blindées, avec des partenariats avec Land Rover, Jaguar, Peugeot et Renault. Objectifs : la voiture doit passer inaperçue, en ressemblant le plus possible à sa version d'origine, vu de l'extérieur, et doit pouvoir continuer à rouler quelles que soient les circonstances ;
- ◆ la production de véhicules de transport de fonds, pour Brink's, Group 4 Securicor et Loomis, la division transport de fonds de Securitas AB ;
- ◆ le blindage de cabines des véhicules militaires de transport de troupes ou de marchandises ;
- ◆ le service après-vente de réparation des véhicules endommagés.

Des tests balistiques sont aussi effectués pour trouver de nouveaux matériaux afin de diminuer le poids des véhicules.