

Positionnée sur le marché de l'ordonnancement et de la planification, Preactor est une société britannique qui depuis sa création en 1992 s'est progressivement imposée à l'international. S'appuyant sur un réseau de revendeurs et d'intégrateurs, son nombre de références dans le monde industriel fait de cette PME un des leaders de la spécialité. Pour connaître les secrets de cette réussite, Supply Chain Magazine s'est entretenu avec Mike Novels, son fondateur.

Preactor

Une belle réussite internationale

Supply Chain Magazine : Mike Novels, vous êtes le fondateur de Preactor. Quelles ont été les raisons qui vous ont conduit à créer cette entreprise ?

Mike Novels : Preactor a été créée en 1992. Au départ, il s'agissait d'un projet développé dans le cadre du programme européen Euréka qui réunissait des universitaires et des entreprises de quatre pays différents : La France, la Grande-Bretagne, l'Autriche et le Danemark. Le projet s'appelait « Fortcast » pour Flexible Operation Real Time Control And Scheduling Tools. Personnellement, j'avais déjà acquis une expérience professionnelle dans le domaine de l'automatisation et des outils de simulation. L'idée de départ était de créer un outil convivial à l'usage des petites et moyennes entreprises. Plus tard, nous avons ajouté des fonctionnalités pour les entreprises de plus grande taille. Preactor se situe entre l'ERP et le niveau atelier. C'est un outil d'une grande flexibilité et très adaptable. Cela répond aux besoins de nombreux utilisateurs différents. Et d'ailleurs, quand vous regardez l'étendue de nos milliers d'utilisateurs, vous pouvez constater que nous n'avons pas un secteur industriel dominant. La plupart des logiciels de contrôle de production sont spécialisés, verticalisés. Les gens spécialisés dans l'agroalimentaire ne proposent pas leur logiciel dans l'aéronautique. Alors que Preactor est à l'aise dans tous les secteurs, de manière équitable. Notre produit a été conçu dès l'origine pour être reconfigurable. Nous avons identifié ce besoin de

traiter différentes situations dans toutes sortes de secteurs manufacturiers.

SCMag : En 1992, l'entreprise est créée. Comment a-t-elle commencé ?

M.N. : Au début de notre business, nous avons deux types de revenus : l'un de Preactor, l'autre de la simulation informatique. Nous vendions des logiciels de simulation numérique, du conseil. En 1998, nous avons arrêté cette activité simulation pour nous concentrer uniquement sur Preactor. C'est à cette époque que nous avons changé de nom pour Preactor International. Tout ce que nous faisons aujourd'hui, ce sont des logiciels d'ordonnancement et rien d'autre. Nous avons depuis le début pour ambition de nous développer à l'international. Toutefois, nous savions qu'en tant que petite entreprise, nous devions nous constituer un réseau de partenaires pour vendre, installer et maintenir les produits dans les différents pays, dans leur propre langue. L'une de nos préoccupations a donc été de construire (surtout au cours de ces dernières années), un réseau de partenaires. Nous les formons et les accréditons pour configurer Preactor, le maintenir et le déployer chez leurs propres clients. Nous avons quelque chose comme 400 partenaires dans le monde. Certains sont des éditeurs d'ERP, d'autres, de petits cabinets de conseil. Plus récemment, beaucoup d'éditeurs de Manufacturing Execution System se sont rendus compte qu'il leur manquait l'un des modules requis pour un système MES, à savoir l'ordonnance-

ment. Nous avons donc désormais quelques partenaires de ce type également.

SCMag : Qui ont été vos premiers clients ?

M.N. : Nous avons des entreprises qui utilisent notre produit depuis plus de 10 ans. L'un des premiers, qui est aussi l'un de nos plus gros clients au Royaume-Uni, est Bakkavor (qui a racheté le britannique Geest). Cette société fabrique des produits frais, des pizzas, des salades. Elle a acheté le premier système Preactor en mars 1994. Nous avons lancé le produit six mois avant. Il reste l'un de nos plus gros utilisateurs. A présent, nous avons encore un programme de déploiement chez eux, notamment depuis que l'entreprise a été rachetée par le groupe islandais Bakkavor. Geest possède maintenant bien plus d'usines partout en Europe et compte environ 2.500 utilisateurs.

SCMag : Combien avez-vous de clients en France et quels sont les pays où vous êtes le plus présent ?

M.N. : Nous avons 200 clients en France, autant au Brésil, plus de 300 aux Etats-Unis... Nous avons toujours essayé de traduire notre logiciel en différentes langues pour ne pas nous fermer le marché aux petites entreprises, entre autres. Maintenant cela devient un gros avantage pour nous.

SCMag : Vous nous avez rappelé que Preactor a construit un modèle qui s'appuie beaucoup sur des distributeurs internationaux. Comment le réseau s'est-il bâti ? Sur qui vous êtes vous appuyés ?

M.N. : Depuis le début, avec notre activité de simulation numérique, nous avons un réseau d'entreprises avec lesquelles nous travaillions. Et la plupart vendaient également déjà des services de consultants auprès des entreprises industrielles. Cela a été relativement facile de trouver dès le départ des sociétés dans le monde entier que nous connaissions déjà.



De gauche à droite :
Mike Novels,
Valérie Goulevitch
et **Graham Hackwell**

Tout ce que nous avions à faire était de les former sur Preactor. Cela a été la première couche. Le second niveau a été les éditeurs d'ERP. La plupart ne possèdent pas de compétences très pointues en ordonnancement. Leurs outils ont quelques fonctionnalités, mais ont besoin de planification détaillée, fine. Il manquait à ces éditeurs pour certains de leurs clients, des fonctionnalités que nous proposons. Nous avons tissé des relations avec Sage, puis avec QAD et avec la plupart des éditeurs d'ERP Mid Market et Small Market. Soit ils incorporent directement notre produit dans leurs solutions, soit ils le proposent comme un add-on pour certains clients qui ont besoin d'un

ordonnement détaillé. Comme nous vendions à de petites sociétés, nombre de petits cabinets de consultants de une à 10 personnes étaient aussi intéressés pour vendre le produit sur ce marché. Certains ne font plus que cela aujourd'hui : vendre et mettre en place Preactor. 10 à 15 sont dans ce cas au Royaume-Uni, par exemple. Près de 1.000 entreprises peut-être au Royaume-Uni utilisent notre solution. C'est là que nous avons commencé et c'est à présent notre plus gros marché.

SCMag : Maintenant, le réseau est international. Comment avez-vous fait pour avoir un réseau aussi étendu ? Japon, Malaisie, Chine ?

M.N. : La plupart du temps, ce sont les partenaires qui nous ont contactés. Ils avaient entendu parler du produit, pressentaient qu'il y avait un marché dans leur propre pays. Nous les avons rencontrés, nous avons fait des séminaires avec leurs prospects, et à partir de là, nous avons bâti un business. Plus récemment, lorsqu'il nous arrivait d'identifier un marché sur lequel nous n'étions pas très implantés, nous décidions d'être plus proactifs et d'attaquer ce marché en cherchant directement des partenaires avec qui travailler. Notre présence est particulièrement significative en France, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et au Brésil. Notre pénétration est plus faible en Allemagne. Surtout si on se rapporte au PIB. Le marché français est très conscient de l'importance des outils d'ordonnement et de planification. Les entreprises savent ce que c'est et les gains qu'elles peuvent en attendre. Le Royaume-Uni est également un marché très mature. Je ne dirais pas la même chose de l'Allemagne. Les entreprises n'ont pas été aussi sensibilisées à ce que fait un outil d'ordonnement. Je crois que nous devons déployer un effort particulier pour éduquer ce marché. Nous avons été étonnés de cette découverte il y a deux ans. Nous pensions que le marché allemand était très sophistiqué, mais c'est faux. C'est un marché peu structuré. A part SAP, il n'y a pas d'acteur dominant. Alors qu'ailleurs, il y a toujours deux ou trois acteurs forts dans les APS et deux ou trois dans les ERP. SAP est tellement omniprésent en Allemagne qu'ils ont vendu APO comme LA solution. C'est un bon outil de planification, mais pas d'ordonnement. Certes, il existe quelques sociétés éditrices d'ordo en Allemagne, mais elles n'ont qu'une très petite base installée. Elles ne font pas assez de promotion. C'est mon opinion.



SCMag : La mise en place d'outils comme Preactor a-t-elle à voir avec la culture ? La façon de penser est très différente d'un pays à l'autre...

M.N. : Je ne pense pas. Lorsque nous présentons notre produit à une entreprise allemande, les responsables réalisent que ce n'est pas du tout ce qu'ils avaient imaginé. Preactor n'est pas seulement un système de planification, il est bien plus détaillé et peut être utilisé au niveau des ateliers, des usines, et pas uniquement sur le long terme. L'ordonnement permet de faire des optimisations basées sur les règles des usines. Il y a encore beaucoup à faire en Allemagne pour expliquer ce qu'est réellement un APS (Advanced Planning & Scheduling). La planification s'appuie sur des mailles de temps (time buckets) tandis que l'ordonnement séquence intelligemment les tâches pour maximiser l'efficacité. Ce n'est pas ce que fait un système de planification classique.

SCMag : Qu'en est-il aujourd'hui de Preactor en France et dans le monde ?

M.N. : Preactor International s'est imposée dans son domaine d'excellence pour devenir leader mondial des solutions de planification et d'ordonnement. Avec plus d'une quinzaine d'années d'expertise, nous totalisons désormais plus de 10.000 licences actives, un réseau de 400 distributeurs et partenaires. En France, Preactor compte 200 sites installés et a ouvert en janvier 2008 son siège européen.

SCMag : Qu'est-ce qui fait la valeur ajoutée de votre société ?

M.N. : Le rôle et la valeur du personnel qualifié dans l'industrie ne doivent pas être sous-estimés. Disposer du bon composant sur la bonne machine au bon moment n'est pas suffisant si l'ouvrier compétent pour la régler ou l'utiliser n'est pas disponible. La majorité des plannings informatiques ne tiennent pas compte de ces niveaux de détail qui pourtant sont de plus en plus demandés par les entreprises qui veulent associer l'homme et la machine pour devenir plus performantes. C'est dans la flexibilité et la visibilité qu'elle apporte que réside toute la valeur de la solution Preactor.

Propos recueillis par **Jean-Philippe Guillaume**
En collaboration avec **Jean-Luc Rognon**