



■ Les "petits" doivent-ils jouer dans la cour des grands ?

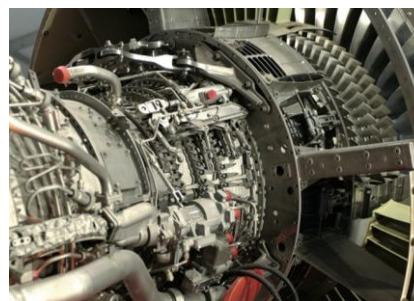
24/01/2011 :: *Certaines solutions métier, moins chères, plus simples et plus rapides à mettre en œuvre que les grands ERP horizontaux, séduisent de plus en plus souvent des filiales ou des départements de grands comptes. Les éditeurs abordent cependant ces opportunités de différentes manières. Illustration à travers deux exemples, pris dans le monde industriel.*

Éditeur et distributeur de solutions logicielles destinées aux PMI, Clip Industrie met l'accent sur la GPAO (*Gestion de la Production Assistée par Ordinateur*). Son produit phare, Clipper, est également doté d'une gestion commerciale et d'un volet décisionnel (*qui repose sur la technologie BusinessObjects, adoptée en OEM*). Parmi les autres partenaires de Clip Industrie, citons Sage pour la comptabilité et la paye, AdlSoft pour les ressources humaines et la gestion des temps, Cetim pour les devis d'usinage ou encore SolidWorks pour la CAO.

Une solution pour PMI chez des grands comptes

Un atelier de fabrication d'outillage spécifique destiné aux usines Michelin du monde entier a décidé de s'équiper de Clipper pour sa GPAO. Basée au siège, à Clermont-Ferrand, cette unité compte une soixantaine d'utilisateurs. Elle a retenu cette solution pour ses fonctionnalités, son adéquation au métier et sa rapidité d'implémentation. *"Les formations ont eu lieu en septembre 2010 et le projet a démarré en production à la fin de l'année"*, déclare Arnaud Martin-Regniault, directeur général de Clip Industrie.

Lorsqu'il s'agit de descendre dans la problématique de production de l'atelier, les grands groupes, font de moins en moins appel aux grandes solutions horizontales", ajoute-t-il. "Et c'est assez logique : s'il faut déjà 40 ou 50 jours pour comprendre la problématique métier et adapter la solution horizontale, le ROI s'en ressent forcément". Le cas de Michelin n'est pas unique : d'autres grands groupes utilisent également des solutions alternatives dans certains ateliers. C'est le cas des ascenseurs Koné, qui sont équipés de SAP au niveau mondial. *"Trois ateliers de fabrication du groupe, basés en France, sont équipés de Clipper"*, poursuit Arnaud Martin-Regniault. *"Et nous faisons remonter les informations nécessaires vers SAP et inversement. Leur directeur général, Gérald Roux, explique même que l'une des filiales du groupe qui marche le mieux est Prokodis, basée à Nice. Celle-ci utilise notre solution, qui leur a permis de gagner l'équivalent de 5 postes à temps complet et d'affecter ces personnes à des tâches à plus forte valeur ajoutée."*



Les grands ERP horizontaux sont utilisés pour tout ce qui est reporting et finance, *"mais ensuite c'est une question de moyens : chez Prokodis, nous avons peut être passé 20 jours de conseil sur un an. S'il avait fallu faire la même chose avec SAP par exemple, il eut sans doute fallu décupler la mise,"* commente Arnaud Martin-Regniault, qui cite encore un autre exemple de grande entreprise dans laquelle ses produits ont été adoptés : CCA (Corse Composites Aéronautiques). Là encore, c'est SAP qui a été retenu en central, mais les cinq filiales de production sont équipées de Clipper, qui échange ses informations avec SAP dans les deux sens.

"Au delà de l'intérêt que présentent de telles références pour l'entreprise, ce qui est le plus satisfaisant et le plus valorisant, c'est que nos produits correspondent bien aux besoins. D'ailleurs nos clients, petits ou grands, sont nos meilleurs ambassadeurs", conclut Arnaud Martin-Regniault.

Son de cloche sensiblement différent

Chez Sylob en revanche, un autre éditeur également spécialisé dans les solutions pour PMI, on met moins d'empressement à s'attaquer aux grands comptes, même si on les courtise tout de même lorsque l'opportunité se présente. Sylob compte en effet aussi quelques exemples de réalisations dans des grandes entreprises, comme dans 5 filiales du groupe GMD ou chez Henniez, une entreprise fondée en 1905 et intégrée dans le groupe Nestlé Waters en septembre 2007.

Le partenariat entre Sylob et l'entreprise remonte cependant à bien plus tôt : Henniez a mis en place les solutions de Sylob à partir de l'année 2000, dans un premier temps pour sa chaîne de facturation, puis successivement pour le système de pilotage de sa supply chain, de la GPAO, assorti d'un outil de calcul des besoins pour la production, et enfin d'un module achat. Lors du rachat d'Henniez par Nestlé Waters la question s'est posée de l'adéquation du système d'information en place aux standards et aux "best practices" du groupe Nestlé : des adaptations se sont révélées nécessaires, mais Henniez continue aujourd'hui de fonctionner avec Sylob.

"Notre stratégie consiste plutôt à élargir notre cible en proposant une gamme complète de produits", commente Sylvie Salvan, directrice générale de Sylob. *"Ainsi nous couvrons les besoins de tous types d'entreprises, de la TPE de 5 personnes à la PMI de 600 à 700 personnes. En revanche, notre stratégie vis-à-vis des grands comptes est plus opportuniste. Nous mettons plus l'accent sur la qualité de service. Le besoin d'informatisation a évolué : les entreprises cherchent à gagner en productivité et ont de ce fait besoin de beaucoup d'accompagnement et de services. Les notions de relations humaines et d'engagement sont très importantes. C'est pour cela que nous avons développé le concept de servuction, notre projet d'entreprise à 5 ans."*

Les grands comptes, dans lesquels les solutions horizontales s'arrogent la part du lion, sollicitent assez peu les petits éditeurs tels que Clip Industrie ou Sylob. *"Ils ne ressentent pas le besoin de solutions métier",* ajoute Sylvie Salvan, *s'inscrivant en faux par rapport à la position de Clip Industrie. "En revanche lorsque les filiales sont autonomes, nous les prospectons bien entendu".*

Benoît Herr

BusinessObjects : dénominateur commun du reporting

Au moment même du rachat de BusinessObjects par SAP fin 2007, Clip Industrie était en cours de négociation d'un contrat de partenariat avec BusinessObjects pour proposer ces outils en OEM, comme solution de Business Intelligence en complément de Clipper. Aujourd'hui, le partenariat est effectif et perdure malgré le rachat. BO sert de dénominateur commun entre les solutions de Clip Industrie et celles de SAP, en cas d'installation commune dans les grands groupes.