

Un nouvel ERP pour des imprimeries à la pointe de la technologie

L'INDUSTRIE DE L'IMPRIMERIE ne va pas très bien en règle générale. Cela n'empêche pas, comme toujours, et c'est heureux, certains acteurs de tirer leur épingle du jeu, souvent grâce à des évolutions technologiques poussées.

C'est le cas du groupe familial rassemblant Sopan-Sajic et Selp. 330 personnes travaillent sur trois sites, répartis en Charente et en Dordogne, concourant à la réalisation d'un CA de 35 millions d'euros. Le métier de base de Sopan-Sajic est relativement traditionnel : fabrication de calendriers, d'agendas, d'objets publicitaires d'une part, de prospectus et de magazines d'autre part. Les clients sont des banques, des assureurs, des agences d'intérim, Total...

Selp est, elle, spécialisée dans l'impression de haute technologie sur plastique, « avec une grande exigence de traçabilité » : cartes bancaires, de téléphones, d'identité à puce intégrée pour certains pays, de fidélité.

Les contraintes de production des sites, de Selp d'une part, de Sopan-Sajic d'autre part, ont, bien sûr, des caractéristiques communes - on imprime toujours - mais présentent aussi des différences.

Ainsi la question de la saisonnalité est beaucoup plus prégnante chez la seconde (calendriers, agendas, voire prospectus, sont imprimés essentiellement entre septembre et novembre), que chez la première, où la question de la traçabilité est essentielle. « C'est pourquoi », se souvient Stéphanie Chapuzet, DSI du groupe, « la paie et la comptabilité étaient centralisées à la holding, avec connexion à distance sur un seul système. La gestion

de production et la gestion commerciale étaient traitées par des solutions indépendantes sur chacun des sites ».

Un audit a cependant abouti, en 2007, à l'idée d'un changement. « D'une part », explique Stéphanie Chapuzet, « les solutions dédiées aux deux unités de Selp, « verticales imprimerie », ne couvraient pas tous les besoins, « beaucoup de gestion étant effectuée avec Access et Excel. D'autre part l'ERP installé à Sopan-Sajic était de conception très ancienne. Il donnait satisfaction, mais présentait à la longue beaucoup de lacunes ».

Le groupe a donc missionné un cabinet de conseil pour rédiger un appel d'offres, ce qui n'était pas simple, car « la nature des productions est très différente, même si de nombreux process sont communs ».

Il fut décidé de bâtir un seul cahier des charges.

« La plupart des six ou sept éditeurs consultés confirmèrent le bien fondé de cette orientation », expose Stéphanie Chapuzet. En octobre 2008, deux seuls compétiteurs restaient en course, auxquels on a demandé des jeux d'essai, et de passer une journée complète en compagnie d'une trentaine de personnes du groupe : « chaque service stratégique était au moins représenté par une personne ».

Sylob fut en fin de compte retenu, pour quatre raisons principales, selon Stéphanie Chapuzet :

1- Enorme sérieux dans l'avant-vente.



► Sopan-Sajic/Selp : des imprimeries à la pointe du progrès technologique.

2- Une réponse complète et précise au cahier des charges.

La prestation au jeu d'essai était convaincante, démontrant que les adaptations indispensables s'effectueraient plus sous forme de paramétrage que de spécifique.

3- Une souplesse et un regard porté sur l'avenir

4- Un logiciel à taille humaine, « à l'image de notre groupe », mais suffisamment « costaud » cependant.

Aller plus loin avec le nouvel ERP

L'intégration de Sylob doit permettre d'améliorer le système d'information dans plusieurs directions.

- Tout d'abord, intégrer dans la nomenclature les produits qui ne relèvent pas strictement de l'imprimerie, par exemple les puces à poser sur les cartes sécurisées.

- Ensuite, mettre au goût du jour la gestion commerciale et celle de la relation clients. Les 15 commerciaux, connectés en VPN, doivent pouvoir accéder à la messagerie du groupe avec leur ordina-

teur portable, disposer des outils pour préparer leurs devis, être en mesure de confirmer des commandes par e-mail...

- Et puis, disposer d'un configurateur solide, capable, en particulier, d'établir les prix de revient et les devis.

- Plus généralement, la volonté de la DSI et de la direction du groupe était de simplifier le circuit des commandes : import-export direct dans l'ERP sous forme de fichier, via EDI. En outre attacher tous les fichiers en pièce jointe, toujours directement dans l'ERP (par exemple, images de bons de commande).

Notre but : « un seul point d'entrée pour tous les utilisateurs », résume Stéphanie Chapuzet.

La mise en place de Sylob a été très rapide : première réunion en mars 2009, formation début mai, démarrage dans tous les sites du groupe au premier janvier 2010.

« Nous avons été très bien accompagnés par les trois chefs de projets mandatés par le prestataire », se réjouit-elle. La période de mai à décembre 2009 a été mise à profit



► Stéphanie Chapuzet, DSI du groupe Sopan-Sajic/Selp.

pour affiner les paramétrages jugés nécessaires, toujours en étroite collaboration avec l'équipe de Sylob.

« Il faut arriver à ce que tout s'imbrique correctement, et Sylob nous a amenés à revoir des points de notre organisation » commente Stéphanie Chapuzet « mais il n'y a pas eu de grosse surprise ».

La technicité, le professionnalisme, mais aussi le côté humain : Sylob est une société française, et régionale, albigeoise en l'occurrence, des facteurs qui ont joué indéniablement en sa faveur. ■

9 et 10 juin 2010

HANGAR 14
BORDEAUX

Salon de l'Entreprise

A Q U I T A I N E

CRÉATION
REPRISE
CROISSANCE
RÉSEAU
FRANCHISE

LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS DE DEMAIN !

- Toutes les étapes de vos projets d'entreprise sont réunies sur le Parcours de l'Entrepreneur :
 - Je cherche une idée et m'informe sur la franchise
 - Je valide et monte mon dossier
 - Je finance mon projet
 - Je m'installe, je m'équipe
 - Je me développe, je crée mon réseau
- Des ateliers thématiques sur chaque étape
- Des conférences prospectives

NOUVEAU !

- Le CARRE :
le Carrefour des Réseaux Économiques
Un RDV incontournable pour développer
votre entreprise

Renseignements : www.salon-entreprise.com

