



Decotec : le meuble de salle de bain à l'heure de la « high tech »

DANS LE CONTEXTE DE DÉSINDUSTRIALISATION croissante de la France, il nous est agréable d'évoquer ici le cas d'une entreprise dont le site de production est basé dans la Sarthe, très exactement à Tuffé. Il s'agit de Decotec, spécialiste du meuble de salle de bain.

Cette PME, dont le siège social se trouve à Paris, a été fondée en 1974. Elle réalise un CA de 35 millions d'euros, dont 10 % à l'export dans une quinzaine de pays et compte 250 collaborateurs, dont 180 affectés à la production. Sa reprise en 2008 par son actionnaire actuel, M. Charbonnier, a amené une réflexion sur un certain nombre d'améliorations à apporter au fonctionnement, en particulier en termes de gestion.

« A cet égard, l'outil de gestion existant était apparu obsolète à différents titres, se souvient le directeur financier, Emmanuel Berson. Il datait de 25 ans, et avait vieilli du point de vue des fonctionnalités comme du socle technologique » note-t-il en substance, l'outil traitait la comptabilité, l'administration des ventes et la gestion de production mais d'une manière "peu fine" et avec "un nombre réduit d'indicateurs pour piloter la société". »

« Trouver un ERP de substitution n'était pas simple, considère Emmanuel Berson, car il fallait qu'il soit riche fonctionnellement, nos besoins étant à bien des égards ceux d'une grande entreprise ».

250
250 collaborateurs,
dont 180 affectés à
la production.



► Decotec : une usine dans la Sarthe.

L'usine (220 personnes) est en effet grande, qui plus est occupée par cinq ateliers aux spécificités bien différentes : menuiserie, peinture, composites, moulage, tubes, ateliers qu'il faut évidemment coordonner au mieux tandis que les méthodes de fabrication, d'approvisionnement... sont bien différents. Parallèlement, ses réseaux de distribution sont très hétérogènes : grandes surfaces

de bricolage, négoce, sous-traitance. En revanche, en tant que PME, Decotec recherchait une solution « facile à mettre en œuvre » et « financièrement accessible ». Decotec a fait appel pour la conseiller au cabinet Logica qui a consulté une vingtaine d'éditeurs, dont Microsoft, SAP, des grands donc, mais aussi des plus petits comme Sylob.

Les « grands » apportaient indéniablement « les richesses fonctionnelles qu'il nous fallait, concède Emmanuel Berson. Cependant, du point de vue de la mise en œuvre des solutions et du budget, leur offre coïncidait moins avec nos objectifs », explique-t-il en substance.

Finalement Sylob, en l'occurrence dans sa version « 7 », est apparu comme apportant « la meilleure réponse à nos souhaits initiaux », qui plus est avec un bon feeling lié en partie au fait qu'aussi bien Sylob que Decotec sont des PME, donc que les relations sont plus équilibrées. « Pour autant, la mise en place du nouvel outil s'est avérée quand même compliquée, remarque Emmanuel Berson, non pas tant à cause de Sylob que de difficultés internes. »

D'une part, en effet, on ne peut pas détacher à 100 % des cadres dans une PME pour s'occuper uniquement du projet ; d'autre part, la reconstitution en totalité de la base de données rendue nécessaire par l'obsolescence de l'outil précédent s'est avérée plus compliquée que prévu (50 000 articles étaient en effet à intégrer, de même que 4000 clients).

Par précaution, le démarrage a été dissocié en deux phases « afin de limiter les risques alors que l'on ne peut procéder dans une PME à autant de tests que dans les grandes entreprises ».

Dans un premier temps, ont été activées l'administration des ventes, la finance et l'expédition. Puis six mois après (novembre 2010), la gestion des achats et celles des ventes et de la production. 80 postes d'utilisateurs ont été équipés. Emmanuel Berson se montre satisfait de la mise en place de Sylob 7 : « Le budget a été respecté, le produit est simple, l'assimilation par les utilisateurs est rapide. » Sur le plan opérationnel, de nombreux avantages sont apparus, grâce à une automatisation de certains processus : reportings commerciaux, financiers ; analyse de la rotation des stocks permettant de les ajuster au mieux, envois d'accusés de réception automatiques...



► Modèle Millésime de Decotec.

« Nous gagnons ainsi du temps sur des tâches sans valeur ajoutée » observe encore le directeur financier de Decotec, de plus Sylob est encapsulé par un outil de reporting qui nous autorise un suivi très précis de l'évolution du CA ».

Dans un registre différent, Sylob permet une configuration assurant une adaptation aisée aux besoins exprimés par le client lors de sa commande, et une meilleure réactivité, même si « quelques ajustements manuels sont nécessaires ensuite. » Souhaitant encore gagner en productivité, afin de « respecter encore mieux qualité et délais », Decotec se prépare à obtenir à travers Sylob des indicateurs précis de taux de service par atelier, voire par poste de travail. •



► Emmanuel Berson, directeur financier de Decotec.