



Activités société

Présentation de HEINEN :

- Société anonyme de 27 personnes, située à Malmédy
- Secteur de la fabrication métallique
- Conception, développement, commercialisation et fabrication sur mesure de portes métalliques de sécurité répondant à différentes performances possibles et cumulables :
 - > haute résistance mécanique et fréquence d'utilisation élevée
 - > résistance au feu
 - > isolation acoustique

Rue derrière l'Eau, 11
B-4960 MALMEDY
Tél. : 080/34.84.80
Fax : 080/33.08.11
Email : info@heinen.be
www.heinen.be





Activités société

-> *résistance aux effractions (agressions diverses, anti-balles, explosifs, ...)*

-> *résistance au souffle d'une explosion*

-> *étude et ingénierie en fonction des besoins*

- *Fabrication et commercialisation d'autres produits de compartimentage au feu (guichets guillotines, grilles de ventilation, mastics d'obturation, joints de dilatation, ...)*

- *Service après vente*

Rue derrière l'Eau, 11
B-4960 MALMEDY
Tél. : 080/34.84.80
Fax : 080/33.08.11
Email : info@heinen.be
www.heinen.be



Activités société

Heinen est présent dans tous les secteurs du marché :

. Industrie : chimie, pétrochimie, sidérurgie, automobile, textile, agroalimentaire, pharmacie, imprimerie, ...

. Finance : banques, assurances, transports de fonds, ...

. Social : écoles, cliniques, hôpitaux, maisons de repos, ...

. Justice : prisons, palais de justices, IPPJ, ...

. Défense : forces armées, Otan, police, ministère de l'intérieur, ambassade, ...

. Télécommunication – média : télécoms, TV, radios, presse, ...

Rue derrière l'Eau, 11
B-4960 MALMEDY
Tél. : 080/34.84.80
Fax : 080/33.08.11
Email : info@heinen.be
www.heinen.be





Activités société

- . Grande distribution : chaînes de magasins, centres commerciaux, ...
- . Culture et loisirs : théâtres, centres culturels ou sportifs, ...
- . Énergie : nucléaire, électrique, gaz, eau, ...
- . Infrastructures– grands bâtiments : tunnels, parking, gares, aéroports, ...

Rue derrière l'Eau, 11
B-4960 MALMEDY
Tél. : 080/34.84.80
Fax : 080/33.08.11
Email : info@heinen.be
www.heinen.be



Objectifs poursuivis

- *Solutionner les problèmes de maintenance et de pérennité de l'ancien outil informatique développé sur mesure*
- *Amélioration de l'efficience en terme de gestion informatique*
- *Configurateur besoins clients (suite au développement d'un réseau de partenaires) -> configurateur produits (technique)*
- *Maîtrise des coûts et prix de revient en temps réel*
- *Amélioration et rigidité des processus administratifs*
- *Besoin d'un outil de gestion commerciale*
- *Sécurité système et données*
- *Récupération des données de l'ancien système*



Objectifs poursuivis

- *Pouvoir maîtriser ce qui est spécifique à Heinen*
- *Budget réaliste*
- *Service après-vente (suivi du système, garantie à long terme, maintenance, assistance, ...)*
- *Possibilité d'extension du matériel et du logiciel en fonction de l'évolution et des besoins de l'entreprise*

Trouver un **partenaire** informatique pour du long terme !



Objectifs et outils installés

Pourquoi choix ERP ou pas ?

- *Outil de gestion intégré qui répond aux différents objectifs fixés*
- *Solution globale et standard (minimum de développement spécifique)*
- *Configurateur produit*

Processus installés

- *Activités couvertes :*
 - *Gestion générale (services, postes, personnel, ...)*
 - *Produits (articles, configurateur, gammes, nomenclatures, fiches techniques, stocks, ...)*



Objectifs et outils installés

- Achats (fournisseurs, demandes de prix, commandes, réceptions, factures fournisseurs)
- Ventes (clients, prospects, offres, commandes, livraisons, factures clients)
- Production (gestion des dossiers, pointage / barre codage, planification de charge)
- Gestion documentaire intégrée
- Comptabilité intégrée
- Outil de reporting pour l'ensemble des activités
- Gestion commerciale en court d'implémentation (rapports, campagnes, agendas, tâches, actions, rendez-vous, ...)



Objectifs et outils installés

- *Activités non couvertes mais disponibles :*
 - Assurance qualité
 - Gestion SAV
- *Bases de données : Advantage Server (base unique)*

Produits: Logiciels Silicon Brain installés par la société Brainstorming

Durée implémentation: 6 mois



Mode de gestion du projet

- *Implications des utilisateurs avant le choix ?*
 - > *Pour l'élaboration du cahier des charges*
 - *Analyse des flux administratifs et autres processus*
 - *Besoins personnels, améliorations à apporter*
 - > *Lors de la sélection*
 - *Participation de certains utilisateurs ou acteurs aux démos*
- *Rôles et implications pendant le projet ?*
 - > *Implémentation*
 - *Sources d'informations, contrôles et tests, validations*
 - > *Formations*
 - > *Démarrage*
 - > *Après démarrage*



Mode de gestion du projet

- *Chef de projet Interne ou Externe ?*
 - > *Interne pour la connaissance de l'entreprise, des processus, le suivi et le respect du cahier des charges (technique, budget, planning, ...)*
 - > *Externe pour la connaissance du logiciel, guider et gérer l'implémentation*

Les deux chefs de projets font office d'interface indispensable entre les deux entreprises



Mode de gestion du projet

- *Comment s'est passée la collaboration avec l'équipe du fournisseur de la solution ?*
 - > *Bonne maîtrise du projet (commercial, chef de projet et les différents intervenants)*
 - > *Fournisseur qui possède une bonne structure (services avec différentes compétences : Software, technique, comptabilité, reporting, ...)*
 - Attention aux petites structures (ressources et efficacité)*
 - > *Bon support technique et software pendant et après le projet*

LE FOURNISSEUR DOIT ÊTRE UN PARTENAIRE À PART ENTIÈRE !



Résultats Obtenus

Avantages

- *Processus, flux optimisés et plus rigides*
- *Pas de doublon car une seule base de données et système intégré*
- *Tout est intégré, donc nombreuses possibilités de gestion et de reporting*
- *Plus de transparence dans l'entreprise*
- *Traçabilité des documents, des dossiers, ...*
- *Suivi des prix de revient et des performances en temps réel*
- *Meilleure sécurité système*



Résultats Obtenus

- *Après implémentation, beaucoup d'indépendance par rapport au fournisseur (modification d'écran, création de champs, reporting, ...)*

Contraintes

- *Rigidité du système*
- *Plus de discipline*
- *Il faut s'adapter et accepter certains changements*



Indicateurs de performance ?

- *Définis préalablement :*
 - *Valorisation des gains de gestion administrative attendus*
 - *Coûts de maintenance*
 - *Coûts et efficacité de gestion informatique et des évolutions*
 - *Non qualités (coûts et fréquence)*
 - *Satisfaction clients*
 - *Qualité de l'information (documents, reporting, ...)*



Réponses

- *L'ERP est-il adapté à une PME ?
Oui, certains ERP mais pas tous !*
- *Trouve-t-on des solutions adaptées au contexte PME ?
Oui, mais il faut préalablement bien définir son cahier des charges.*
- *Est-ce financièrement abordable pour une PME ?
Oui, mais dépend aussi de la qualité du cahier des charges
(Attention aux imprévus qui engendrent des suppléments)
Sa rentabilité est mesurable (indicateurs de performance)
Voir si subsides possibles !*



Merci pour votre attention

