



www.metaltex.com

Qui sommes-nous ?

Filiale Belgo-Luxembourgeoise de la multinationale 

- 1 site en Belgique (centre logistique) autonome
- 15 autres centres à travers le monde (10 européens - 2 asiatiques – 2 sud américains – 1 nord américain)
- 3 usines de fabrication (2 européennes – 1 chinoise)

Notre Marché :

La grande distribution (80%)

Les grossistes (20%)

Nos Produits

Gadgets ménagers

Rangement fil de fer
plastifié



Objectifs poursuivis

Devant la concurrence rude des pays asiatiques, personnaliser le service clientèle par une réaction rapide et par le maintien d'un taux de service frisant les 99.5%.

Pour ce faire, nous devons gagner du temps et pouvoir concentrer un maximum d'informations avec un minimum de moyen.



Objectifs et outils installés

Pourquoi choix ERP ou pas ?

- Centraliser au mieux les informations dans un format unique et accessible à toutes et tous.
- Pallier l'obsolescence hardware/software et son manque de convivialité.

Processus installés

- Achats – Stocks - Ventes – Logistique – Comptabilité(s) – Finances – CRM
- Activités non-couvertes GESTION DU PERSONNEL
- Bases de données : unique AVEC LIAISONS AUTOMATIQUES >SOFT PERSONNALIS™

Produits: CUBIC PRO  + METALTEX 

Durée implémentation: De A à Z 18 mois

Intégrateur : PCSol à Verviers



Mode de gestion du projet

Implications des utilisateurs avant le choix?

- Juin > Décembre 03 Recherches. Documentations, séminaires...
- Janvier > Mars 04 Choix et testing 3 démos
 - Responsable 2 personnes maitrisant tous les secteurs.
 - Elaboration par tous les collaborateurs d'un descriptif travail.
- Avril > Mai 04 Testing approfondi du logiciel selectionné.
 - Axé uniquement sur le descriptif travail.
 - Approche et manipulation de collaborateurs clef 3 maximum.
 - → Le tout orchestré en interne.
- Mai 2004, rencontre du fournisseur externe, pour conclusions et apports d'améliorations
- Juin 2004, présentation théorique et physique du projet
- Juillet 2004 signature du contrat - Aout 2004 installation hard
- Septembre > novembre 2004, installation solution – testing - formations
- Décembre 2004 préparation aux transferts des données
- Janvier 2005 démarrage officiel du nouveau logiciel.



Résultats Obtenus

Comment s'est passée la collaboration avec l'équipe du fournisseur de la solution ?

- Sans un travail de partenariat, le projet était toujours à l'étude.

Comment devenir partenaire ?

- Par respect mutuel. Agendas – horaires – tâches - temps d'écoute - explications

Avantages

- Flux optimisés et intégrés automatiquement
- Traçabilité des documents
- Responsabilisation de tous les secteurs
- Remise en question de l'organisation
- Plus de discipline et professionnalisme

Contraintes

- Rigidité de base du système
- Stress employés
- Plus de discipline - Temps d'étude de formations



Indicateurs de performance ?

Avaient-ils été définis ?

- Pas spécialement, le seul indicateur étudié était l'indicateur de compétence des collaborateurs.
- Sur base de cette étude, nous avons élaboré un plan de formation adapté.
 - 2 demi journées par semaine pendant 2 mois, dans un local aménagé spécialement à cet effet et sans interruption.
- L'indicateur de performance travail a déjà été influencé par le cahier des tâches et s'améliore par l'utilisation au quotidien de l'ERP



Réponses

L'ERP est-il adapté à une PME ?

- Il peut l'être mais il faut absolument arrêter de faire croire aux PME que l'ERP est la solution idéale.
- Il faut que l'ERP s'adapte au métier et non le contraire.
- En étudiant bien son dossier on sait ce que l'on peut en retirer.
- On est marié minimum 10 ans avec le logiciel.
- Les fournisseurs ERP DOIVENT JOUER carte sur table, et PAS MONTRER LEUR JEU UNE FOIS LE CONTRAT SIGNE.
- Attention à « IMPOSSIBLE PAS INFORMATICIEN »

Est-ce financièrement abordable pour une PME ?

- Avec les aides actuelles oui, mais il faut bien chercher.
- Etudes de prix réalisées de 75.000 € à 200.000 € mais attention aux maintenances et licences.
- Sur base de notre budget, nous avons dépassé celui-ci de 1 %.

