



SEBICO gère ses achats et ses appros avec l'ERP Divalto

Même les PME ont besoin d'optimiser leurs achats. Entreprise industrielle spécialisée dans l'assainissement des eaux, Sebico a choisi d'intégrer cette fonction dans sa GPAO qu'elle remettait à plat. Solution retenue : l'ERP Divalto.

L'ENTREPRISE. Créé en 1930, le Groupe Sebico est une entreprise familiale qui fabrique et commercialise à l'échelle nationale des produits (fosses septiques, cuves, regards, filtres, extracteurs...) pour le traitement et l'évacuation des fluides (eau, gaz, fumées...), destinés aux marchés de la maison individuelle et de l'environnement. Ses deux principaux savoir-faire, qui structurent son métier, sont le tirage et l'assainissement. Le Groupe, qui travaille à la fois dans le béton et le plastique, se fournit en matières premières auprès de spécialistes du plastique (polyéthylène surtout) et de fournisseurs de ciment, sable, gravier, etc. Sebico se compose de huit sociétés réparties dans l'Hexagone, pour un chiffre d'affaires consolidé de près de 40 millions d'euros, avec un effectif de 230 personnes.



LA PROBLEMATIQUE. Sebico souhaitait s'équiper d'un système d'information qui lui permette d'avoir une vision globale de l'activité de ses différentes entités, dont celle des Etablissements Neveux qu'il rachète en 2000, explique Laurent Philippe, responsable de site. Cependant, il n'est pas question de recentrer toute l'informatique autour d'un ERP tentaculaire, d'autant que le groupe a déjà fait développer en interne son système de gestion des ventes (sous AS/400), qui lui donne toute satisfaction, de même que sa comptabilité (sur progiciel CCMX, maintenant Cegid). Il s'agissait en priorité pour l'industriel de s'équiper d'un système de gestion de production unifiée à l'échelle du groupe, prenant en charge la gestion des achats et des réapprovisionnements, ainsi que la valorisation des stocks. L'informatisation des achats, aspect essentiel de la gestion de production, répondait en effet à une demande forte. Le groupe se fournit en effet auprès d'environ 2 000 fournisseurs, dont beaucoup sont communs aux différentes filiales et entités : d'où l'intérêt d'avoir une gestion centralisée de la relation avec eux.

LE CHOIX DU PROGICIEL. C'est l'entité Neveux, basée à Toulouse, dont le système de gestion de production "assez ancien et basique" avait besoin d'être modernisé, qui sera choisie pour démarrer le projet et faire office de pilote pour le Groupe. En 2005, Neveux, ayant lancé un appel d'offres, va examiner un certain nombre de progiciels de GPAO, dont Navision et Axapta (Microsoft), Adonix (aujourd'hui appartenant à Sage), Divalto et d'autres PGI pour PME. "Nous souhaitons un produit hautement personnalisable et convivial", se souvient Laurent Philippe. A cette époque, la PMI fait la connaissance d'Adelgi, une société de conseil en ingénierie basée à Agen, spécialiste de la gestion des PME et intégrateur de la solution Divalto. Assez rapidement, en partie grâce aux conseils de cet intégrateur qui lui présente l'outil, la PMI portera son dévolu sur l'offre Divalto, dont le bon rapport qualité / prix la séduit. Les fonctionnalités de l'outil sont bien adaptées aux besoins de l'entreprise, et son ergonomie Windows est un atout. De plus, le système est très modulaire, avec un développement possible "en toile d'araignée", ce qui permet de commencer par le module que l'on souhaite et lui en agréger d'autres par la suite. Enfin, le progiciel est facile à interfacer avec les autres logiciels du groupe.

LE DEROULEMENT DU PROJET. Le projet, qui démarre dès le printemps 2006, va durer près d'un an jusqu'à la mise en production au niveau du groupe. "On en a profité pour tout remettre à plat", explique Laurent Philippe. Ces mois seront consacrés à réorganiser les processus au niveau du groupe (depuis la commande client jusqu'à la facture et la livraison, en passant par l'envoi de la commande fournisseur pour la fabrication), à récupérer les bases de données existantes, à mettre en place une codification homogène pour les produits et les fournisseurs, à paramétrer le progiciel et à faire développer les passerelles nécessaires vers le système de gestion comptable et financière CCMX et celui de la gestion commerciale sous AS/400. Une fois mis en production dans la structure Neveux, le système a ensuite été déployé dans les autres filiales du Groupe. Les compétences et la proximité d'Adelgi ont beaucoup contribué à la réussite du projet : "Nous avons trouvé en eux de vrais partenaires de travail, très à l'écoute de nos besoins. Ils ont compris que la technologie doit s'adapter au métier de leurs clients".

LES RESULTATS. Aujourd'hui, une vingtaine de personnes dans l'entreprise utilisent la solution Divalto, dont 60% sont des opérationnels et les autres des gestionnaires. "Nos avons pu atteindre tous les objectifs que nous nous étions fixés avec ce nouveau système, qui nous a incités à plus de rigueur et à parler le même langage dans tout le groupe". Le module de gestion des achats est simple à utiliser, notamment pour l'enregistrement des données, et peut facilement être pris en main par un utilisateur qui n'aurait pas l'habitude de ce produit : "c'est pratique en cas d'absence ou de remplacement du personnel". Les responsables des achats ont une vision globale et plus rationnelle des produits et des fournisseurs, répartis par familles. Pour les gestionnaires, disposer d'un seul et même module de gestion des achats et des fournisseurs a plusieurs avantages. Il est possible de faire des comparaisons de prix, des statistiques sur les achats, des analyses ABC des dépenses. "L'outil nous permet de mieux





négozier auprès des fournisseurs communs à plusieurs entités du groupe et donc de faire des économies à l'achat". De plus, quand les prix des matières premières achetées augmentent, le groupe peut automatiquement répercuter l'augmentation sur ses produits finis, ce qui n'était pas possible auparavant. En revanche, le groupe ne fait pas d'analyse de performance de ses fournisseurs, car beaucoup des produits achetés sont proposés par des fournisseurs très spécialisés ayant peu de concurrents.

Sebico en bref :

- **Activité :** Groupe spécialisé dans l'assainissement et le traitement des eaux non collectives
- **Chiffre d'affaires :** Environ 40 millions d'euros
- **Effectif :** 230 collaborateurs
- **Problématique :** Recherche d'un logiciel pour gérer la production, les achats et les stocks
- **Solution retenue :** Le PGI Divalto, avec l'intégrateur Adelgi
- **Date du choix :** mars 2006

>> Pour en savoir plus :

- **Service Expert Gestion des Achats et SRM. Voir la présentation du thème , ainsi que la liste des logiciels évalués dans le cadre de cette étude.**
- **Relire la première partie du dossier Gestion des Achats et du SRM, publiée dans L'Œil expert du 1er avril 2008**

L'Œil Expert, 8 avril 2008