

ERP METIER

Rémy Cointreau unifie son SI autour de SAP All-in-One

En optant pour la solution pré-paramétrée eXpress Agro, développée par PM Conseil autour du progiciel SAP All-in-One, le Groupe Rémy Cointreau réussit en moins de 14 mois à optimiser toute sa production, ses achats, sa gestion des stocks et de la qualité, mais aussi l'activité de son service client ainsi que ses services comptables et financiers.



Rémy Cointreau en bref



Activité : acteur majeur du domaine des vins et spiritueux haut de gamme, connu dans le monde entier, avec trois grandes familles de produits : les cognacs, les liqueurs et les champagnes.

Chiffre d'affaires 2008 :
714,1 millions d'euros.

Effectif : 1512 collaborateurs.

OBJECTIF

Optimiser l'organisation et les processus des trois unités opérationnelles du groupe en remplaçant des ERP hétérogènes par un SI couvrant tous les domaines de l'activité.

SOLUTION RETENUE

- L'ERP pré-paramétré eXpress Agro basée sur le progiciel SAP All-in-One de l'éditeur SAP
- DATE DU CHOIX : 2007
- L'INTÉGRATEUR :
PM Conseil

LE DEFI

Opérateur majeur dans l'univers des vins et spiritueux au niveau international, Rémy Cointreau décide en 2006 de revoir sa stratégie produits et ses circuits de vente. Le groupe veut se recentrer sur ses marques de prestige - Rémy Martin pour le cognac, Piper-Heidsieck et Charles Heidsieck pour le champagne et Cointreau pour les liqueurs - mais aussi reprendre le contrôle de sa distribution à échéance de mars 2009. Et pour accompagner ces évolutions stratégique et organisationnelle, l'entreprise souhaite unifier son système d'information. « A l'époque, notre production et notre distribution étaient gérées au niveau groupe avec plusieurs ERP différents, qui avaient tous entre 5 et 15 ans d'âge. Nous travaillions également avec de nombreuses autres solutions hétérogènes, qui venaient de PME que nous avons intégrées dans le groupe. Cela donnait un assemblage de systèmes, qui devenait de plus en plus difficile et coûteux à orchestrer », se souvient Gilles Pougnet, directeur du système d'information du Groupe Rémy Cointreau. En optant pour une solution unique de gestion, la direction entend également responsabiliser ses différentes unités opérationnelles sur leurs comptes de résultats et centraliser toutes les fonctions support transverses : achats, finance, administration des ventes et informatique.

LE CHOIX DU PROGICIEL

Une pré-étude est réalisée en amont, avec le patron de la logistique au niveau mondial, afin de définir précisément tous les grands enjeux de ce projet. La DSI se fait aussi accompagnée par le cabinet de conseil Accenture pour revoir le modèle organisationnel du groupe, avec tous les grands responsables métiers (production, achat, contrôle de gestion...). « Trois mois plus tard, la décision était prise de démarrer un projet ERP. Mais nous hésitions encore entre l'offre JDE d'Oracle, déjà utilisée dans le groupe, et celle de SAP, le leader du marché. Notre culture interne nous amenait à privilégier une solution de mise en œuvre rapide. Nous ne voulions pas partir d'une page blanche pour redéfinir chaque domaine, mais plutôt nous appuyer sur une solution pré-construite qui allait nous faire gagner du temps. Nous avons donc décidé de renouveler en premier le SI de nos activités de production et de gestion des marques. Et nous avons finalement opté pour la solution eXpress Agro basée sur SAP All-in-One, pré-paramétrée par PM Conseil, un intégrateur spécialisé dans l'agro-alimentaire », confie Gilles Pougnet.

➤ L'ANALYSE DU CXP



par Patrick RAHALI,
analyste CXP en charge de l'ERP

Il existe de nombreux éditeurs pouvant répondre partiellement aux besoins d'une entreprise qui évolue dans l'agro-alimentaire. Rares sont ceux qui couvrent le périmètre fonctionnel complet et qui prennent en compte les spécificités, les contraintes et les exigences de ce secteur. C'est le cas de SAP. La solution basée sur SAP All-in-One et intégrée par PM Conseil a pleinement satisfait un client prestigieux, producteur et distributeur à l'international de spiritueux Premium. En plus d'une offre commercialisée en mode SaaS (SAP ByDesign), le n°1 mondial du progiciel propose trois types de solutions : les grands comptes déploient la Business Suite alors que les PME, segment auquel appartient Rémy Cointreau, choisissent SAP All-in-One. Les petites PME optent elles pour SAP Business One. eXpress Agro est une solution verticale basée sur SAP All-in-One puis pré-paramétrée et déployée par PM Conseil. Aujourd'hui, SAP propose de nombreuses solutions verticales : mode, santé, agro-alimentaire etc. Ces solutions préconfigurées sont plébiscitées par les PME car elles réunissent les meilleures pratiques du domaine et sont déployées plus rapidement, notamment grâce à leur pré-paramétrage. Au final, c'est le coût du projet et le TCO de l'ERP qui baissent.

Ce témoignage illustre les bénéfices d'un ERP bien choisi et rappelle la bonne démarche pour le déployer. Une équipe projet interne compétente et l'implication de la direction sont des facteurs clés de succès, tout comme le recours à tous les responsables métiers concernés. La prise de décision rapide favorise le respect des délais et permet de maintenir la motivation des troupes. Mais la réussite du projet repose évidemment aussi sur la qualité de la solution d'une part et de l'intégrateur d'autre part. Le degré de satisfaction de Rémy Cointreau est lié à l'expertise de PM Conseil et à l'adéquation entre les besoins de l'entreprise et la réponse de la solution SAP. L'intégrateur et le client sont souvent les premiers responsables de la réussite d'un projet ERP.

LE DEROULEMENT DU PROJET

Le projet démarre en mars 2007 par le choix des modules à mettre en place et la définition des processus clés à intégrer avec tous les changements organisationnels que cela implique. De juillet 2007 à mars 2008, la DSI travaille avec PM Conseil et une vingtaine d'utilisateurs clés sur le paramétrage des processus, la reprise des données, la formation des utilisateurs et le déploiement de l'application. « *De toute ma carrière, c'est vraiment le meilleur projet que j'ai eu à mener. Les cycles de décision étaient très rapides et les équipes vraiment motivées. Nous n'avons jamais perdu de temps et PM Conseil, très impliqué et très pragmatique, avait une vraie logique de faiseur* », reconnaît Gilles Pougnet. Le périmètre à couvrir était pourtant très large, puisque la DSI inclut dans la solution tout le processus de gestion de production : de la planification à la facturation clients et à la comptabilisation des ventes et des achats, en passant par le calcul des approvisionnements, la gestion des stocks, les ordres de fabrication et l'expédition des produits. Et elle y ajoute même la gestion analytique (calcul des marges par client, calcul des prix de revient des produits...), ainsi que des outils décisionnels pour la gestion des ventes ! En juin 2008, l'application est déployée sur trois sites de production (Cognac, Angers, Reims) et au siège à Paris pour la direction générale et le marketing. Elle permet aujourd'hui de gérer quelque 800 références de produits finis et est utilisée par plus de 400 personnes.

LES PRINCIPAUX RÉSULTATS

En moins de 14 mois, le périmètre applicatif est intégralement respecté et tous les processus sont en place. « *En optant pour une solution qui intègre des processus prédéfinis, nous avons grandement accélérer la mise en œuvre. Cette solution, qualifiée par SAP et totalement standard, permet en outre de bénéficier de la fiabilité et de la pérennité de la plateforme technique du numéro un mondial du logiciel. A ce niveau, SAP c'est vraiment du béton ! Il n'y a aucun souci de performance et l'on dispose même d'outils pour designer la taille des équipements à mettre en place et piloter l'évolution des plateformes matérielles lorsqu'elle s'avère nécessaire* ». La production est aujourd'hui optimisée grâce à une supervision en temps réel de toutes les unités opérationnelles. Et pour toutes les fonctions transverses, le groupe dispose d'une traçabilité temps réel sur tous ses produits.

« *L'information est centralisée et accessible par tous, ce qui permet, par exemple, de mieux négocier les contrats d'achats, en jouant sur les volumes. Nous disposons en outre d'un reporting analytique et de statistiques sur l'ensemble des postes de coûts. C'est un vrai changement !* ». Au service informatique, la mise en place d'un ERP a, par ailleurs, permis de supprimer 70% des interfaces existants. « *Nous avons un système d'information plus homogène. Cela facilite grandement la gestion des évolutions de produits. Et nous avons réduit sensiblement nos coûts de maintenance logicielle. Qui plus est, nous avons vraiment gagné en sérénité avec une solution pérenne dans le temps* », se félicite Gilles Pougnet.

Propos rapportés par Christiène Brancier