



Microsoft

Orda-S: ISFI, un distributeur d'épices en pleine forme grâce à la gestion MRP intégrée dans Microsoft Dynamics AX

pays: Belgique

secteur: Alimentation

le défi

Avec trois applications de gestion isolées, dont deux applications développées sur mesure et un ERP qui n'était utilisé qu'à 30%, les multiples encodages des informations faisaient perdre un temps précieux à l'organisation, qui ne disposait pas non plus d'un outil intégré pour piloter l'entreprise.



Depuis quatre générations, la société ISFI est spécialisée dans la distribution d'herbes et d'épices de haute qualité. Avec une cinquantaine d'employés, ISFI s'adresse principalement à la grande distribution et à l'horeca. L'ancien système ERP, utilisé à 30% seulement de ses capacités, et les deux applications développées sur mesure, ne pouvaient plus répondre aux ambitions du nouveau management qui avait pris la direction en main depuis 2008. Sur la base d'un cahier des charges et après un processus de sélection approfondi, c'est la solution Microsoft Dynamics AX et le partenaire expérimenté Orda-S qui l'emportèrent sur SAP. Avec l'aide d'Orda-S, numéro un pour Microsoft Dynamics en Belgique francophone, ISFI dispose aujourd'hui d'une plate-forme dotée d'un module MRP particulièrement puissant et flexible, et d'un outil de reporting (Microsoft SQL Server Reporting Services) parfaitement intégré.

le profil d'ISFI

Installée à Braine-l'Alleud, ISFI est spécialisée dans la sélection, le mélange et le conditionnement d'herbes et d'épices de haute qualité. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros en 2011, avec une équipe d'une cinquantaine de personnes.

la solution

Sur base d'un cahier des charges préparé par un consultant externe, le choix d'ISFI s'est porté sur Microsoft Dynamics AX, dont le module MRP s'est montré plus convaincant que celui de SAP dès la première démonstration réalisée par Orda-S.

les avantages

- Gain de temps de plusieurs jours par mois grâce à l'encodage unique et à l'automatisation de divers messages EDI
- Flux intégrés à 100% avec le module MRP de Microsoft Dynamics AX
- Vue en temps réel sur les besoins en matières premières et levier de négociation avec les fournisseurs
- Vue sur les coûts réels des produits finis pour une meilleure performance financière
- Avantage concurrentiel grâce à la connexion EDI avec les clients
- Grande réactivité et relation de confiance avec Orda-S



ISFI réalise ses mélanges d'épices à partir de quelques 400 matières premières provenant du monde entier (Madagascar, Inde, Vietnam, Chine, Egypte,...). Les transformations que nécessite leur préparation (mouture, mélange et conditionnement) se traduisent par 4600 références différentes de produits finis et semi-finis. Le stockage s'effectue sur 3800 emplacements de palettes, répartis entre plusieurs entrepôts.

Pour mener à bien ses activités de production, ISFI dispose de deux lignes de mélange et de onze lignes de conditionnement, dont dix sont entièrement automatisées.

L'ancien ERP n'était utilisé qu'à 30% de ses capacités

En 1999, ISFI avait déjà investi dans un système ERP développé par un éditeur local. Au fil des années s'y sont ajoutées deux applications sur mesure, destinées à gérer respectivement les commandes fournisseurs et le stock.

Geoffroy De Jong, IT Manager chez ISFI: "En pratique, nous n'utilisons que 30% des fonctionnalités du système ERP. Le fait d'y avoir ajouté deux applications supplémentaires signifiait qu'il fallait encoder certaines informations trois fois : une perte de temps totalement inutile."

Cahier des charges pour un nouvel ERP intégré

Dès son arrivée en 2008, la nouvelle direction a décidé d'investir dans l'informatisation de la société. Avec l'aide de Didier Degreef (consultant externe), l'ancien cahier des charges de 1999 a été complètement revu, pour être ensuite envoyé à différents éditeurs de logiciels de gestion ERP. Dans ce cahier des charges, la priorité était donnée à l'environnement de travail intégré, aux possibilités de rapportage avancées et aux fonctions MRP, qui constituent le noyau de la production chez ISFI.



“Le retour sur investissement de l’EDI associé à Microsoft Dynamics AX est impressionnant : rien que pour les commandes des clients, nous gagnons un jour par semaine par rapport à la saisie manuelle.”

Geoffroy De Jong, IT Manager, ISFI

“Sur notre liste figuraient des solutions ERP bien connues telles que SAP et Microsoft Dynamics AX. Notre but était de créer un seul environnement de travail où tous les utilisateurs pourraient consulter l’information centralisée”, explique Geoffroy De Jong.

Si le choix s’est porté sur Orda-S et Microsoft Dynamics AX, c’est d’une part parce que la démonstration du produit s’est avérée plus convaincante que celle de SAP, et d’autre part parce qu’ISFI avait confiance dans les compétences d’Orda-S, avec qui des contacts commerciaux étaient déjà établis depuis de nombreuses années.

Gestion de quatre plans MRP avec Microsoft Dynamics AX

Chaque commande pour un client d’ISFI introduite dans Microsoft Dynamics AX génère une alerte qui enclenche un calcul MRP si nécessaire. Quatre plans MRP sont ainsi définis dans Microsoft Dynamics AX pour être mis en route toutes les nuits. Le résultat d’un calcul MRP peut être une mise à jour du stock existant, une commande automatique d’achat de matières premières, ou la mise en route d’un MRP supplémentaire pour des produits semi-finis.

Geoffroy De Jong: “Il faut savoir que, rien que pour Delhaize, nous produisons pas moins de 200 références par semaine. Nous allons très loin dans l’intégration avec le client : via la connexion EDI, c’est notre système ERP qui adresse automatiquement les propositions de commande à Delhaize !”

En même temps, Microsoft Dynamics AX permet de garantir la traçabilité dans toute la chaîne, et ceci de l’achat des matières premières jusqu’à la livraison des produits finis.

Terminaux portables

Pour optimiser sa gestion logistique, ISFI a investi dans 13 terminaux portables à code-barres. Ils sont utilisés pour suivre en temps réel tout mouvement de stock : la mise en stock d’un produit, le prélèvement pour alimenter une ligne de production ou pour satisfaire une commande client, et les inventaires périodiques.

L’information enregistrée via le scanner dans l’entrepôt est envoyée automatiquement vers Microsoft Dynamics AX.

A terme, ISFI envisage de passer à la technologie du prélèvement vocal (‘voice picking’) qui permettrait aux utilisateurs d’enregistrer tout mouvement de stock en gardant les mains libres.

Transparence des informations et meilleure performance financière

Si le MRP est important pour ISFI, l’outil de rapportage l’est tout autant. Grâce à SQL Server Reporting Services, ISFI dispose d’un outil de reporting puissant pour mieux piloter l’entreprise. Selon Geoffroy De Jong, cela produit un effet immédiat sur les performances financières d’ISFI : “Le fait de connaître exactement nos consommations en matières premières nous permet de planifier nos achats de façon plus intelligente et de négocier les meilleurs prix avec les fournisseurs.”

Pour l’IT Manager d’ISFI, SQL Server Reporting Services offre un avantage majeur : il permet d’adresser directement la base de données Microsoft Dynamics AX, sans devoir d’abord construire un Datamart: “La technologie nous permet de mettre en place de vrais indicateurs de performance sans trop d’efforts”.

L’EDI comme avantage concurrentiel

Dans la grande distribution, de nombreux clients exigent aujourd’hui une connexion EDI (Electronic Data Interchange) avec leurs fournisseurs. Avec l’aide de Babelway, société spécialisée en solutions EDI dans le cloud, ISFI a mis en place une solution EDI greffée sur Microsoft Dynamics AX à un prix très abordable.



Pour en savoir plus

Pour en savoir plus sur Microsoft Dynamics, composez le +32 (0)2 704 30 00 ou surfez sur www.microsoft.com/belux/fr/dynamics.

Si vous souhaitez en savoir plus sur ISFI, il vous suffit de vous rendre sur le site www.isfi.be.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les services d'Orda-S, il vous suffit de contacter Axel Barbette au +32 (0)4 256 51 11 (axel.barbette@orda-s.com) ou de vous rendre sur le site www.orda-s.com.

ISFI a choisi d'implémenter trois flux génériques avec ses clients. Le premier flux - la commande des clients - permet à des clients tels que Makro, Colruyt et Delhaize d'envoyer leur commande électroniquement; toute commande est automatiquement importée dans Microsoft Dynamics AX, où le MRP est ensuite lancé après la validation.

Geoffroy De Jong : "Le retour sur investissement de l'EDI associé à Microsoft Dynamics AX est impressionnant : rien que pour les commandes des clients, nous gagnons un jour par semaine par rapport à la saisie manuelle."

Les autres flux EDI génériques sont les bons de livraison (avec l'information de traçabilité) et la facturation aux clients. Pour Delhaize, ISFI a mis en place des flux plus spécifiques via EDI, tels que les rapports de vente, les rapports d'inventaire, l'envoi des propositions CRP et les confirmations de réception.

"Le fait de pouvoir offrir la connexion EDI sur notre système ERP est un avantage concurrentiel important pour notre société. Ceci nous a permis d'attirer de nouveaux clients, tel que Wal-Mart récemment", ajoute Geoffroy De Jong.

Relation de confiance avec Orda-S

Au fil des années, une véritable relation de confiance s'est installée entre ISFI et Orda-S : "Lorsque nous avons une question, Orda-S ne tarde jamais à réagir et à chercher une solution. Lors du démarrage, nous avons d'ailleurs pu compter pendant deux mois sur un consultant d'Orda-S à plein temps. Leur équipe ne cesse de grandir avec l'acquisition de nouvelles compétences", souligne Geoffroy De Jong.

Conclusion

Si, comme dans tout projet important, certains utilisateurs chez ISFI avaient initialement une certaine réticence par rapport au nouveau système ERP, il est rapidement devenu clair pour les 30 utilisateurs que les bénéfices et avantages concrets justifiaient pleinement le changement en cours.

"Moins d'encodages manuels, une transparence de l'information de A à Z avec un pilotage financier en temps réel... notre entreprise est aujourd'hui en pleine forme. La preuve : le chiffre d'affaires est passé de 18 millions d'euros en 2009 à plus de 25 millions aujourd'hui", conclut Geoffroy De Jong.

