

COMMENT UN SPECIALISTE DE LA PLASTURGIE A FRANCHI LA CRISE ?



Depuis sa création, MIHB mise sur l'innovation pour se développer. Fort d'un savoir-faire reconnu autour de la transformation plastique, la société est capable d'apporter des solutions appréciées de ses clients notamment de l'automotive. Ceci ne l'a pas empêché, à l'instar de l'ensemble du secteur, d'être frappée par la crise. Mais sa réactivité lui a permis de passer ce cap et, en s'appuyant sur son ERP, d'améliorer ses process.



EN BREF ...

La société MIHB, ou Moulage Industriel du Haut Bugey, a été créée en 1968 par Marcel JULLIEN. Depuis, son fils Frédéric a pris sa succession. La société reste ainsi 100% familiale.

MIHB est spécialisée dans la transformation de matières plastiques. Elle produit des pièces techniques à destination de l'industrie automobile mais aussi de la domotique, l'électronique ou l'électrotechnique (pièces de carburant ou d'habitacle automobile, clés ou télécommandes, motorisations ou automatismes, etc.). Implantée à Oyonnax où elle dispose de 3 unités de production et emploie quelques 140 salariés, l'entreprise a créé une joint venture en Hongrie dans l'unique but d'approvisionner les pays de l'est. Elle exporte 31% de sa production mais aucun produit ne revient de Hongrie vers la France.

140 pers.
21 M€ de CA

3 sites à Oyonnax (01)
1 joint venture
en Hongrie

MIHB : une hyper technicité reconnue

La société est équipée d'un parc de 65 presses en France : presses à injection mono-matière (15 tonnes à 550 tonnes), bi-matières (de 100 à 430 tonnes) ou tri-matières (200 tonnes). MIHB fait de l'injection gaz, réalise du surmoulage d'inserts, que ce soit de lames ou d'aimants, pratique l'extrusion mono-matière ou en soufflage. Elle est aussi équipée de lignes propres d'assemblages complexes avec robots 6 axes et contrôle vision. Elle se démarque ainsi par son hyper technicité dont le service R&D est le fer de lance. Le savoir-faire de l'entreprise se concrétise sur des avancées telles que les procédés tri injection, le surmoulage ou l'IMA (In Mold Assembly) mais s'appuie aussi sur sa capacité à accompagner ses clients au travers d'équipes d'experts (support en co-design, cellule dédiée aux avant-projets et à l'innovation, etc). « *Notre chemin est l'innovation, explique Frédéric JULLIEN, PDG de l'entreprise. Nous défendons ardemment l'importance de l'industrie française et sommes convaincus que pour maintenir en France notre production, il faut conserver notre avance technologique donc la jeunesse de notre outil de production* ».

L'industrie automobile est un vrai moteur technologique encourageant MIHB dans sa démarche d'innovation et capable de l'accompagner dans ses challenges technologiques. En revanche, c'est une clientèle très exigeante en termes de logistique, de qualité et de délais.

Sage ERP X3 : la nouvelle colonne vertébrale de l'entreprise

La logistique automobile, l'EDI, l'aide au pilotage et la prise en compte des particularités de l'injection plastique sont parmi les raisons qui ont conduit MIHB à changer d'ERP en 2006. L'outil précédent était une solution généraliste que les utilisateurs n'avaient jamais réussi à s'approprier. « *L'ERP est plus qu'un outil, c'est la colonne vertébrale de l'entreprise. Séduit par l'argumentaire de l'éditeur, nous avons sous-estimé la difficulté d'adapter cette solution à notre métier. En fait on ne retrouvait nos informations nulle part* » se souvient Frédéric JULLIEN. Les enjeux du projet furent définis : une solution pérenne, complète, comprenant les aspects métiers et que les utilisateurs s'approprieraient facilement. Portée par le Groupe Kardol, la solution Sage ERP X3 pour la plasturgie, y répondait. « *Nous avons en face de nous une équipe qui connaissait notre métier et un outil qui nous parlait. Il couvrait l'ensemble*



du périmètre fonctionnel de l'entreprise. Même si nous n'utilisons pas immédiatement tout, nous savions que nous pourrions trouver dans le logiciel les fonctionnalités capables d'accompagner notre évolution » explique Frédéric JULLIEN. Le projet débutait en mai 2006. L'entreprise utilisait X3 le 2 janvier 2007. 7 mois s'étaient écoulés ! La méthodologie déployée par le Groupe Kardol avait permis de réaliser le projet avec une équipe interne réduite en respectant strictement délais et coûts annoncés. Aucun spécifique n'a été utile pour la mise en exploitation. « *Le changement d'ERP n'est pas le changement d'un outil informatique. C'est une révolution dans l'entreprise qui implique de changer des méthodes de travail. Conçu de manière suffisamment souple pour s'adapter, l'ERP Sage X3 n'en demeure pas moins basé sur des méthodes de travail éprouvées. Et l'adaptation spécifique n'est que très rarement rentable sauf sur des particularités stratégiques différenciatrices de la société. La mobilisation des forces de l'entreprise a été importante mais a permis de générer des gains de performance et d'optimiser les process* » poursuit Frédéric JULLIEN.

L'ERP, un soutien à travers la crise

En 2009, comme la plupart des entreprises de son secteur, MIHB fût violemment frappée par la crise. Les commandes se sont effondrées brutalement. Grâce à des mesures vigoureuses et à un pilotage facilité par la vision globale que permettait l'ERP, la société a passé ce cap. Elle a pu préserver la majeure partie de ses emplois, amortir au maximum l'impact sur ses sous-traitants et diminuer son point mort de manière significative. « *En préservant l'ensemble de nos ressources techniques, nous avons pu redémarrer avec du personnel compétent qui connaît son métier* » conclut Frédéric JULLIEN. Mais la société en a aussi profité pour améliorer encore son fonctionnement.

Premier chantier : la planification. Grâce aux informations contenues dans l'ERP, une règle de planification prenant en compte les spécificités des produits et des clients et leurs historiques respectifs, a été établie. La solution, gérée dans le logiciel, permet désormais de couvrir la quasi totalité des cas de figure.

Second chantier : améliorer le dialogue avec les clients. En s'appuyant sur les informations et les outils contenus dans Sage X3, elle a su initier un dialogue plus clair avec ses clients. Elle a pu ainsi limiter les variations entre commandes prévisionnelles et commandes réelles et fiabiliser la disponibilité des approvisionnements.

Cette méthode a permis de sécuriser la planification de production, de prévoir les besoins en sous-traitance et d'améliorer les rendements.

Troisième chantier : la mise en place de projections moyen terme. Saisies dans l'ERP et traitées par les outils de plan directeur, elles permettent d'établir un plan de charge prévisionnel qui l'aide à construire ses plans d'investissement.

Favoriser l'appropriation de l'ERP par l'utilisateur

« *Depuis plus de 3 ans l'ERP nous a permis d'optimiser l'ensemble de nos process et d'améliorer sensiblement notre taux de service. Mais ceci n'a pu se faire que grâce à l'appropriation de l'outil par chaque salarié. L'ergonomie du progiciel et le soin apporté par l'équipe projet à « vendre » la solution X3 aux utilisateurs ont été des facteurs essentiels de succès. L'ERP ne donne de résultat que lorsque chaque utilisateur comprend son rôle, le remplit pleinement et trouve dans l'outil les éléments qui l'aident dans sa propre tâche. Il est donc essentiel de former correctement les personnels et de leur fournir dès que possible les indicateurs dont ils ont besoin* » conclut Frédéric JULLIEN.



36, Route de Saint Romain - 69450 St Cyr au Mont d'Or
Tél : +33 (0)4 72 19 27 72 - Fax : +33 (0)4 72 19 27 75
contact@kardol.fr - www.kardol.fr

Paris, Lyon, Lille, Besançon,
Tours, Bordeaux, Nantes