

Le journal d'Agrovif

6^{ème}
édition

« C'est à Agrovif et ce n'est pas ailleurs »

11 et 12 juin 2013

RETOUR SUR 2 JOURS D'ÉCHANGES

TABLE RONDE

Innovation

p. 2

Matinée des métiers

p. 4

LA MATINALE

Cycle de vie du produit

p. 5

PARCOURS

« Grands comptes »

p. 6

SPÉCIAL TPE

SaaS

p. 8

Retrouvez l'événement en vidéo
sur www.agrovifwebtv.fr



Agrovif
Web tv

Organisé par



L'INFORMATIQUE 100% AGRO

avec la participation de



édito



Faut-il s'aérer les neurones ?

« On a le nez dans le guidon, on manque toujours de temps, mais à Agrovif on se retrouve avec des gens qui ont les mêmes problèmes que nous, et là on se rend compte qu'on pourrait souvent faire beaucoup mieux, plus vite et moins cher en regardant autour de nous. Ca secoue, parfois ça fait mal, mais c'est salutaire ». « J'ai découvert Agrovif, et j'aurais dû venir avant : c'est incroyable ce qu'on peut apprendre et échanger en deux jours. J'en sors la tête comme un melon, mais j'ai un an pour mettre en pratique ce qui me convient ». « Je peux vous le dire maintenant, l'informatique ce n'est pas mon truc, mais là pendant ces deux jours tout était clair, et je vais enfin l'utiliser comme il faut pour y gagner ». « Une ambiance comme ça, détendue et sérieuse en même temps, ça ne peut pas s'inventer. J'ai mieux compris la personnalité des Vifs quand j'ai vu les ingénieurs eux-mêmes cuire la viande de leurs clients au barbecue et s'occuper de tout ». « Agrovif c'est une sorte de fête professionnelle de tout un écosystème : clients et non-clients, partenaires de toutes sortes, autour des préoccupations des industriels de l'agro ». Pourquoi citer ces témoignages parmi tant d'autres ? Pour dire que cette année, à la question « faut-il s'aérer les neurones ? », 250 professionnels ont répondu : OUI.

Combien serons-nous les 17 et 18 juin 2014 ?

Bertrand Vignon

table ronde Innover malgré la crise ?



« Ils n'en mouraient pas tous, mais tous étaient atteints », dirait LA FONTAINE de ce mal qui répand la terreur dans les entreprises : la crise. À Agrovif 2012, TRANSCAPITAL nous dressait un tableau très documenté de la situation. Elle ne s'est pas redressée depuis... Au moment où les marges chutent, faut-il pousser l'innovation pour sortir par le haut ?

Il faut d'abord définir ce qu'est l'innovation : Arnaud GROFF, Docteur-Ingénieur en management de l'innovation, l'a fait en énonçant quelques vérités qui ébranlent sérieusement nos préjugés.

L'innovation repose sur trois piliers :

➤ **Créativité** : c'est ce qui nous est familier. « Rien ne se crée, rien ne se perd, tout se transforme »

aimait à rappeler LAVOISIER. Elle ne part pas de rien, elle se base sur ce qui existe, mais avec des visions nouvelles.

➤ **Valeur** : valeur marchande, valeur d'usage, et valeur d'estime. La connaissance du marché, de la concurrence, de la distribution, des habitudes de prix, des procédés de fabrication, des réglementations est indispensable.

➤ **Socialisation** : une innovation n'est RIEN si elle se heurte à une trop forte résistance au changement, tant externe (habitudes de consommation) qu'interne (capacité de l'entreprise à mettre en œuvre l'innovation).

Une idée forte : en France, contrairement à l'Allemagne, nous privilégions les innovations de rupture, les innovations technologiques. Nous inventons des objets géniaux qui ne se vendent pas, nous négligeons souvent les petites

Arnaud Groff

Docteur-Ingénieur en management de l'innovation

« Ce que j'ai entendu aujourd'hui m'a fait penser à la posture des sous-traitants automobiles au début des années 2000 : pris entre deux on leur a serré la vis, encore et encore. Il serait intéressant de voir comment certains sous-traitants ont réussi à inverser la tendance. Comment ont-ils fait comprendre aux grands constructeurs qu'à niveler les prix toujours vers le bas, on tuait leur potentiel d'innovation, à eux et aux constructeurs ? Pour certains, la solution a été de reprendre contact directement avec l'utilisateur final pour identifier ses besoins, les développer eux-mêmes, puis les proposer aux constructeurs... »



Retrouvez la totalité de l'interview sur ➤ www.agrovifwebtv.fr



améliorations du quotidien qui nous encouragent un jour à trouver la rupture et à être prêts à l'accepter. Nous devons travailler sur les innovations d'usage, sur l'amélioration de la valeur d'estime en se ré-appropriant l'analyse de la valeur.

À la question : « faut-il être riche pour innover ? », Arnaud GROFF cite HAMILTON : « Il n'y a aucun lien entre la quantité d'investissement en R&D et le potentiel innovant d'une entreprise ». Il existe des moyens de faciliter l'innovation : le brainstorming, les techniques de l'analogie, de l'inversion, des scénarios. Paradoxalement, innover exige de s'organiser : il faut rendre clairs et fluides les rapports entre les services, ceux chargés de l'image, de la production, de la qualité, des coûts, de la vente, etc. L'informatique peut apporter beaucoup avec des outils « P.L.M.* ». L'entreprise en réseau, la collaboration entre entreprises favorisent l'innovation.



Innover implique de prendre des risques. Et aussi d'accepter la diversité des cultures, de « ré-humaniser les rapports dans l'entreprise ». Avant tout, innover repose sur un état d'esprit : « OSER », puis sur une organisation agile et des personnes formées pour l'animer.

Important : la protection de l'innovation, sinon les gains sont rapidement annulés par la concurrence. Il n'y a pas que les brevets, d'autres moyens existent. L'exposé d'Arnaud GROFF, émaillé d'une multitude d'exemples, d'objets,



Alexander Law
Directeur Économie
et Innovation
ANIA



L'industrie agroalimentaire est-elle innovante ?

« Statistiquement ça ne ressort pas. En proportion les I.A.A. dépensent assez peu en R&D par rapport à d'autres secteurs industriels. En fait c'est logique, car les recettes ne sont pas brevetables, et parce que, plus que dans d'autres secteurs, l'innovation dans l'agroalimentaire n'est pas une innovation de rupture. On ne va pas inventer le nouvel aliment mais plutôt regarder l'innovation dans les process, ou bien encore améliorer les pratiques. Ainsi, on peut reprendre le même aliment, le repackager, lui redonner une nouvelle utilité, une nouvelle valeur d'usage... Cela ne va pas ressortir dans les dépenses, et pourtant c'est une vraie innovation. Oui, l'agroalimentaire est une industrie innovante même si les chiffres sont parfois trompeurs. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur www.agrovifwebtv.fr

qui ont pour chacun apporté du nouveau, parfois tout simple, faisait presque rêver de devenir tous innovateurs...

Alexander LAW a recentré le sujet sur l'I.A.A. française. L'ANIA est bien sûr très active sur des freins propres à notre industrie : LME**, distorsions de concurrence, et autres, mais cela ne suffit pas. Il faut « ré-enchanter la consommation », trouver de nouveaux produits, accompagner de nouveaux modes de consommation, imaginer de nouvelles approches de la vente. Subir n'apporte rien dans une compétition mondiale : il faut en sortir par le haut. Avec la plus belle agriculture européenne, les meilleures traditions culinaires, la plus forte image gustative, c'est à nous, entreprises, de tirer profit de nos atouts. Innover est d'abord un état d'esprit plus qu'un budget de R&D.

Nous négligeons souvent les petites améliorations du quotidien qui nous encouragent un jour à trouver la rupture et à être prêts à l'accepter

Plusieurs participants ont apporté leurs expériences autour de ces approches. Bertrand VIGNON a cité l'exemple de son métier : les informaticiens français sont considérés comme parmi les plus créatifs au monde, grâce à un enseignement qui apprend (encore) à réfléchir plutôt qu'à absorber des recettes. Et pourtant le chiffre cumulé des 100 premiers éditeurs informatiques français égale 25% du premier allemand. Où est le bug ? Dans le fait de créer d'abord des logiciels géniaux, avant d'interroger les utilisateurs. Combien de millions perdus avant d'arriver à repartir dans l'autre sens... ●

* PLM : Product Lifecycle Management.

** LME : Loi de Modernisation de l'Économie.

Échanges passionnants à retrouver sur www.agrovifwebtv.fr

métiers de la viande

Optimiser le suivi et la valorisation des carcasses



Confrontés à une matière première hétérogène et variable selon les saisons, les industriels de la viande doivent aujourd'hui faire face à un contexte plus difficile avec des approvisionnements tendus en animaux vifs.

Il devient, dès lors, critique d'anticiper les ruptures pour maintenir, voire accroître, le taux de service client mais aussi de qualifier et valoriser au mieux les carcasses pour éviter la sur-qualité et répondre au mieux aux besoins à court terme - clients, ateliers de découpe...

Il est essentiel d'anticiper les ruptures pour donner de la visibilité aux équipes commerciales sur les projections d'excédent et leur permettre

de mettre en place des promotions, rechercher de nouveaux contrats.

Généralement réalisée par des « échanges quotidiens entre commerce et production », comme l'expliquait Sébastien HOREL, DSI de la société EVA, VIF propose aujourd'hui une réponse informatique, qui permet d'optimiser l'équilibrage de la matière, sa « meilleure » orientation vers la demande - minéral, catégoriel..., à toutes les phases de la transformation, de l'abattage jusqu'à la découpe.

Qualifier et suivre les carcasses suite à l'abattage ou à la réception des demi-bêtes est un savoir-faire recherché des « hommes frigos », dont les décisions impactent directement la marge de l'entreprise.

Là encore, l'informatisation permet de gagner en productivité et « objectivité » en proposant aux « hommes frigos » un tri des carcasses sur la base de critères clairs - origine, qualité, clientèle ..., et partagés par toutes les équipes de l'entreprise - achats, ventes, production. D'après Sébastien HOREL d'EVA, « Avoir mis en place un prix frigo dynamise la marge ». ●

Marc Schifflers
Directeur
de production
SOCIÉTÉ GHL



« Nous sommes dans l'activité d'abattage de bovins, de découpe, portionnage et élaboration principalement dans le bœuf, mais aussi le porc, le veau. Dans notre métier, la classification et le suivi des carcasses, ça reste du jugement humain. VIF propose un logiciel qui permet d'aider les personnes dans leurs décisions. Nous avons déjà des outils mais la possibilité d'avoir du matériel embarqué, avec la possibilité de flasher des données sur pièce et de les remonter dans le système est intéressante pour nous. Dans le secteur de la viande, Agrovif est quelque chose de très important. Ce qu'on veut y apprendre c'est évoluer et anticiper la demande de nos clients. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur
➤ www.agrovifwebtv.fr

métiers du lait

Quelles bonnes pratiques en matière de pilotage ?

Comment optimiser le pilotage du coût matière ? Tel était le sujet de l'exposé de Christian CARTEYRON, encore récemment directeur industriel dans un grand groupe laitier.

Devant plus d'une vingtaine de professionnels, l'expert laitier a introduit son exposé en soulignant l'importance du poids de la matière dans le coût global d'un produit laitier sortie usine. Celui-ci peut représenter jusqu'à 85 % pour une poudre de lait.

Il est donc essentiel de porter toute son attention sur le rendement matière et sur les différents leviers permettant de l'améliorer : la maîtrise du poids du produit fini et de sa composition, la maîtrise des pertes et, le contrôle des non-conformes (sujet parfois oublié en termes de coûts)... À titre d'exemple, un taux d'humidité de 15% au lieu de 15,8% représente environ un manque à gagner d'environ 1 million d'euros pour 30 000 tonnes de beurre.

Sachant que le lait se compose à 87 % d'eau et de 13 % d'extraits secs, la manière de réaliser



les bilans avec cette matière complexe qu'est le lait, a été largement discutée. Le raisonnement à partir des composants matière grasse (MG) et extraits secs dégraissés (ESD) reste le plus simple à mettre en œuvre. Tous les risques d'erreur liés à l'approche bilantielle ont été également évoqués.

Au final, Christian CARTEYRON a longuement insisté sur la responsabilisation des acteurs tout au long du process. Cela implique de leur permettre un auto-contrôle de leur performance en temps réel par des tableaux de bord sur lesquels figurent les indicateurs de résultat et de pilotage liés à leur fonction.

La conclusion s'imposait : le pilotage du coût matière est un art difficile mais également un enjeu majeur pour l'industrie laitière. Face à la collecte des informations « métiers » et à leur analyse, on conçoit aisément la plus-value d'une solution informatique « métier » proche du flux. ●

métiers des produits élaborés

Wilhelm Rondeau
Responsable
de production
SAINT JEAN



« Nous sommes un fabricant dans l'ultra-frais - pâtes fraîches, quenelles et plats préparés, avec de fortes contraintes de réactivité : + 90% de commandes en A pour A. Avec VIF, nous avons gagné 1 h 30 à 2 h par jour en planification de production... Le temps gagné a été consacré à fiabiliser les prévisions de ventes... On a pu réduire considérablement le nombre d'OF. On a gagné 4 à 5 % de productivité... le climat social des équipes s'en ressent nettement. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur
➤ www.agrovifwebtv.fr

la matinale

La maîtrise du cycle de vie des produits : un enjeu stratégique



La salle était comble en cette 2ème journée d'Agrovif, démontrant tout l'intérêt que les industriels portent à ce sujet. 3 séquences ont rythmé la matinée, ponctuées de témoignages et d'interventions dans la salle : le développement du produit, sa gestion au sein d'un référentiel centralisé et enfin la diffusion des informations produits auprès des tiers.

Aujourd'hui, développer un produit est coûteux et complexe. Il faut aller très vite, et en développer beaucoup. « Nous avons entre 190 et 250 projets R&D par an. Sur les marchés MDD, la R&D est très sollicitée, ce qui demande beaucoup de flexibilité et de réactivité. » surenchérit David CARRÉ, Responsable R&D de CELTIGEL. Or, chaque service de l'entreprise fait vivre dans sa propre unité des informations liées à ces produits. Sourires dans la salle... Le constat est partagé. Géraldine COLLET, responsable R&D et marketing des CRUDETtes ajoute « les appels d'offres se multiplient, et sur certains produits nous sommes à des V10 ou 11, ce qui nécessite une extrême rigueur ». « Si on veut aller plus vite aujourd'hui, à moindre coût, et de manière plus fiable, avec des évolutions réglementaires telles que les normes INCO, il est indispensable d'avoir des outils pour fiabiliser ces développements et les maîtriser » conclue Vincent LAFAYE, dirigeant de FOOD DEVELOPMENT. Issu des secteurs de l'aéronautique et de l'automobile, le PLM (Product Lifecycle Management) intéresse désormais les industries agroalimentaires. Emmanuel RAMBOZ, Responsable référentiels du Groupe LABEYRIE FINE FOODS, et David CARRÉ ont expliqué pourquoi ils avaient choisi l'outil VIF PLM, un outil collaboratif de gestion du cycle de vie des produits, créé exclusivement à l'attention des industriels de l'agroalimentaire.

À quel moment parle-t-on de référentiel produit? Le sujet du PIM (Product Information Management) devient prégnant en phase de vente

des produits. Exigées par les GMS et poussées par la réglementation, de plus en plus d'informations liées aux produits doivent être diffusées. Daniel WIEST-GUDIN, consultant PIM-MDM, précise : « mais la mise en place d'un référentiel ne doit pas être vue que pour l'externe. Elle permet et exige de partager un langage commun dans l'entreprise, qui évite bien des erreurs, et optimise l'efficacité des équipes ». Emmanuel RAMBOZ a expliqué comment ils avaient concrétisé cette démarche en choisissant VIF PIM. La solution centralise toutes les informations produit pour les mettre à disposition des autres applications du système d'information : ERP, solution APS, application logistique, et bien sûr vers leurs clients via GDSN (Global Data Synchronisation Network).



« Le GDSN est à la fois un langage et une infrastructure, un réseau de catalogues » explique Benjamin COUTY, Responsable des Échanges Electroniques chez GS1, « La fiche produit en est le message ». Le GDSN permet un alignement des données entre le référentiel produits de l'industriel et les GMS.

Aujourd'hui les ventes de produits en ligne explosent, or « les sites marchands fournissent des données qui ne sont pas à jour » déplore Alexandra LISI, Responsable Qualité de la société PRIXING.

L'émergence des nouveaux outils de marketing direct, comme par exemple les applications smartphone telles que PRIXING, souligne l'urgence de travailler sur la qualité et fiabilité des informations produit, et ouvre de belles perspectives aux industriels. ●

David Carré
Responsable R&D
CELTIGEL
(GROUPE
LE GRAËT)



« Avant on avait des outils Word ou Excel qui fonctionnaient plutôt bien, mais chaque service avait un outil différent : R&D, qualité, achats, contrôle de gestion... Notre objectif était d'avoir un seul outil collaboratif sur lequel on ait des données fiables, notamment les données de matières premières. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur
➤ www.agrovifwebtv.fr

Emmanuel Ramboz
Responsable
référentiels
GROUPE LABEYRIE
FINE FOODS



« La gestion du référentiel produits est un enjeu majeur pour notre entreprise du fait de la complexité des informations à gérer, de leur nombre et du processus de collecte des données. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur
➤ www.agrovifwebtv.fr

Benjamin Couty
Responsable
Échanges
Électroniques
GS1



« La fiche produit évolue de B to B en B to C (informations vers le consommateur). Elle va intégrer beaucoup plus de données comme les ingrédients, allergènes, labels... mais aussi des données relatives à l'image du produit. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur
➤ www.agrovifwebtv.fr

PIC (Plan Industriel et Commercial)

Estimer le chiffre d'affaires et la marge des mois à venir ? Anticiper l'impact de prises de marchés et de lancements de produits sur l'outil industriel ? Bâtir des stratégies pour minimiser les coûts et atteindre les objectifs taux de service... ? Autant de questions qui ont été abordées avec un public venu nombreux aux 2 points de rencontre consacrés au Plan Industriel et Commercial (en anglais S&OP).



Les industriels présents ont pu mesurer les bénéfices considérables que peut procurer ce processus d'entreprise, véritable levier pour les dirigeants des industries agroalimentaires pour piloter l'activité.

Après une présentation générale du processus, l'accent a été mis sur les facteurs clés de succès et les freins habituellement rencontrés sur des projets PIC, parmi lesquels l'implication des équipes commerciales et le sponsoring de la direction.

Des illustrations concrètes à partir d'écrans issus des produits de Prévisions des ventes et de Planification de VIF ont permis de susciter les échanges, notamment sur le mode de valorisation des prévisions et la possibilité de travailler à la fois à des niveaux agrégés à la famille et détaillés à l'article. ●

Dualité entre ERP transverse ou solution métier

Le cabinet PWC, leader mondial des services intellectuels, fort de ses interventions dans le monde du conseil dans le secteur Agri Business a fait le parallèle entre les enjeux stratégiques du secteur et la stratégie sur les Systèmes d'Informations.

Toujours à la recherche de compétitivité et de valeur ajoutée en investissant dans l'innovation et les marques, en multipliant les partenariats et restructurations, les grands du secteur ont besoin de bases solides en termes de systèmes d'informations pour encaisser les chocs des restructurations et répondre aux exigences de sécurité alimentaire et bientôt de contraintes environnementales.



Parfois encore ancrés dans des environnements applicatifs complexes et morcelés, avec des organisations décentralisées et des moyens limités, les acteurs ont engagé ou engagent des réflexions sur une meilleure intégration globale des systèmes.

Sur la base d'un schéma directeur informatique qu'il est impératif de construire pour aligner les projets avec les axes stratégiques, des tendances se dégagent.

Les projets globaux ERP déclinent au profit de projets plus hybrides en privilégiant, en fonction des contextes, la dimension métier des applicatifs. Des alternatives existent ainsi sous la forme de solutions verticales adossées à une dorsale finance, mais le choix de l'association ERP - solutions métier en Best of Breed émerge.

La prédominance du critère métier permet de satisfaire les utilisateurs finaux avec une plus grande profondeur fonctionnelle, une capacité d'intégration rapide avec une connaissance fine des processus métier, une bonne réactivité par rapport aux évolutions réglementaires et professionnelles et un lien plus fort entre le client et le prestataire.

L'exposé fut complété par le témoignage de Pascal BELOUIN, Responsable AMOA DSI du Groupe TERRENA qui a fait le choix de l'ERP métier VIF pour l'ensemble de ses sites ELIVIA et GASTRONOME en remplacement de son ancien système développé en interne. ●

PIM (Product Information Management)

PIM, PDM, GDR, Data Management... Autant d'acronymes qui font tous référence au référentiel produits, outil de gestion centralisée de l'information produit. Son rôle est de collecter, stocker, tracer et publier une information fiable en interne comme en externe.

Ce point de rencontre faisait écho à la matinale consacrée au cycle de vie du produit : il a permis aux participants



de partager les mêmes constats sur la gestion des données produits dans leur entreprise (dispersion des données, ressaisies et utilisations détournées ...), et surtout de réfléchir ensemble aux conditions de succès pour intégrer un outil tel que le PIM. « Il faut penser le PIM comme un vrai projet d'entreprise et bien réfléchir en amont à ce que l'on cherche » rappelait lors de la matinale Daniel WIEST-GUDIN, consultant PIM-MDM. Des questions doivent être posées, comme

par exemple qui sont les acteurs clés, quels sont les flux d'échanges, quelles sont les modalités de publication... La clé étant de recenser et définir une organisation responsable autour de l'information à fédérer, tout en préservant souplesse et agilité. Faut-il tout mettre dans un PIM ? Quelles sont les architectures possibles ? Beaucoup de questions et de réponses ont été partagées sur ce sujet du référentiel au cœur des grands enjeux des I.A.A. ●

Prévisions

En marge d'Agrovif, quelques démonstrations produits ont permis aux participants qui le souhaitent d'avoir un éclairage particulier sur des fonctionnalités proposées par l'éditeur. Ce fut le cas par exemple de la solution de Prévisions de ventes de VIF.

Par ses modules « prévisions fond de rayon et pilotage des opérations commerciales », VIF offre une solution puissante et visuelle qui se prend rapidement en main. « 6 mois après démarrage, nous pouvons d'ores et déjà dire que nous avons gagné beaucoup de temps dans la gestion de nos prévisions » témoigne Catherine LE MEE, Responsable du service prévisions chez TRIBALLAT NOYAL. En effet le puissant moteur statistique intégré à l'outil permet de simplifier le travail de nettoyage des historiques et d'extrapolation du passé.

De plus, des scénarios permettant de capitaliser sur les lancements de produits sont une aide précieuse à l'anticipation des nouveaux produits et référencements.

La présentation a aussi permis de rassurer les participants sur les délais restreints de mise en place de la solution et sur les gains à en attendre : « la solution Prévisions de ventes nous offre une réelle visibilité pour mieux adapter les différentes ressources de production à la charge des usines de fabrication, surtout en cas de forte période promotionnelle » conclut Jean-Yves MARQUER, DAF chez PÂTISSERIES GOURMANDES (Groupe ROULLIER). ●

Moments d'échanges

De nombreux temps de discussions ont rythmé les 2 journées



Pilotage des équipements

Brique essentielle du pilotage de la performance, le M.E.S.* est un progiciel de gestion et de suivi des opérations au sein de l'atelier. Parmi les nombreuses fonctionnalités qu'il recouvre se trouve le module de pilotage des équipements.

Les échanges se sont concentrés autour du suivi d'indicateurs tels que le TRS, le taux de rebut ou le surdosage. En effet, l'acquisition de données directement sur le flux et auprès de diverses machines telles que des fours, des détecteurs de métaux ou des trieuses pondérales, est indispensable pour comprendre ce qu'il se passe réellement au sein de l'atelier. L'objectif est d'offrir aux responsables un outil consolidant ceux-ci autour de la notion clé d'ordre de fabrication. Aussi, pour un chef d'atelier, avoir sous les yeux, et en permanence, une « photo » de chacun de ses secteurs, de chacune de ses lignes, voire de chacun de ses équipements est

un réel atout. L'adoption d'une gestion proactive des outils de production devient alors possible.

D'après les industriels présents, ceci est d'autant plus efficace lorsqu'un système d'alertes y est associé. Il est d'ailleurs crucial pour les responsables d'être notifiés dès lors que des dérives surviennent sur une ligne ou un équipement. En analysant ces diverses causes de pertes (temps d'arrêt, rebut...) et en y apportant des mesures correctives dans un délai correct, les industriels peuvent ainsi facilement et rapidement rentabiliser leur investissement. Néanmoins, il est ressorti des discussions que, face à un parc de machines très hétérogène, le véritable challenge se situe au niveau du choix des équipements, le but étant de se focaliser sur le suivi des machines les plus critiques qui seront à même de maximiser le ROI. Au final, piloter ses équipements revient à s'engager véritablement sur la voie de l'amélioration continue. ●

* M.E.S. : Manufacturing Executive System

Vos groupes de pesage étiquetage vous parlent...

Les personnes présentes ont pu échanger avec un professionnel du pesage industriel, BIZERBA, sur des thèmes tels que les normes réglementaires applicables aux produits préemballés, belle occasion pour compléter les connaissances de chacun dans ce domaine et détailler certaines subtilités de la réglementation européenne.

Les solutions techniques pour y répondre ont été abordées ainsi que les pratiques les plus couramment rencontrées, permettant à chacun de se situer par rapport à son organisation.

Enfin, nous avons pu noter un intérêt évident pour l'exploitation plus en détail des nombreuses données collectées par les groupes de pesage étiquetage. Les échanges ont confirmé que les sociétés se limitaient à un usage réglementaire



des matériels de pesage, et qu'un croisement entre les données acquises et celles d'une application telle que l'ERP VIF présenterait une réelle plus-value dans l'analyse en temps réel ou différé des performances des outils de production. ●

Et aussi...

Des points de rencontre techniques ont permis d'échanger sur la maturité du marché du cloud et les réponses qu'offrent ces solutions dans la gestion quotidienne des S.I. au même titre que les solutions de sauvegarde externalisée, suivi et optimisation

des performances, prévention et anticipation des incidents liés à l'infrastructure (supervision, audits,...), délégation de l'administration et de l'exploitation de son S.I., élaboration d'un plan B en réponse à un éventuel dysfonctionnement de l'infrastructure... ●

parcours TPE SaaS

Les TPE évoluent dans un environnement économique exigeant. Disposer d'une informatique pertinente est vital, mais son coût d'utilisation doit être raisonnable et sa mise en place très rapide. Le SaaS ainsi qu'une méthode de déploiement dédiée TPE sont des réponses innovantes à ces enjeux.



L'environnement économique est exigeant pour toutes les entreprises, y compris celles de moins de 50 salariés. Comment satisfaire les nombreuses normes, les exigences des clients, rester innovant et compétitif, lorsque les moyens humains et financiers sont comptés ? Une informatique métier est indispensable. Comment limiter les coûts de mise en place et d'exploitation, lorsqu'on est industriel de l'agroalimentaire, et non informaticien ? Lors de cet Agrovif, les participants ont pu assister à deux ateliers qui ont répondu à ces questions, avec le témoignage de 2 sociétés.

De récentes études montrent une croissance rapide du SAAS (Software As A Service) en France. La MAISON JACQUIN a choisi ce mode pour l'utilisation de VIF. Les données et les programmes

du logiciel sont hébergés chez VIF, l'accès se fait via une liaison internet sécurisée : pas de serveur à acheter, pas de personne à former sur les sauvegardes... Le logiciel est régulièrement mis à jour. Vous vous concentrez sur votre métier, et vous laissez la gestion de l'informatique à des spécialistes. Le SAAS est donc particulièrement adapté aux TPE.

L'accès à VIF se fait sous la forme d'un abonnement, ce qui permet une bonne maîtrise du budget informatique. Olivier RANGEE, PDG de la Société MAISON JACQUIN dit être très satisfait de cette solution, qui a permis de « ne pas avoir à constituer l'intégralité de l'investissement ». L'accès au logiciel est fiable et disponible à tout moment, y compris pour les postes atelier : les retours des entreprises qui utilisent le SAAS sont tous positifs sur ce point.

La mise en place du logiciel est aussi importante : elle a un coût et mobilise les équipes de l'entreprise. Jean-Paul ETIMBLE, DG de la Société PAM a donné son retour d'expérience. À la PAM, VIF a été déployé en 4 mois, avec un budget de 20 jours (suivi de projet, formation, assistance). Cela a été possible côté client en nommant 2 responsables, en réalisant le projet pendant une période d'activité adaptée, et en impliquant et motivant tous les intervenants. Côté VIF, une version pré-paramétrée du logiciel a été choisie et la mise en place a été pilotée par un consultant expert dédié. Une autre des clés de cette mise en place rapide a été de répartir de façon claire les tâches entre la PAM et VIF.

Jean-Paul ETIMBLE se félicite de cette réalisation, et il enregistre après moins d'un an d'utilisation de VIF des gains importants : « nous réalisons beaucoup de saisies manuelles, ce qui entraînait des erreurs à corriger ensuite, tout cela a été simplifié avec l'utilisation de VIF ». La PAM souhaite aller plus loin en mettant en place de nouvelles fonctions VIF.

Les échanges qui ont eu lieu ont été riches et ont montré qu'une TPE peut trouver une solution informatique moderne et performante adaptée à son activité... et à son budget. ●

Les Banques Alimentaires ont besoin de vous !

L'association, qui collecte, gère et partage des denrées alimentaires pour les plus démunis était présente à Agrovif pour rappeler aux

industriels qu'elle fait face à un besoin majeur d'approvisionnement, occasion de leur rappeler qu'ils ont un intérêt fiscal et financier à donner leur surplus.

www.banquealimentaire.org

Jean-Paul Etimble
Directeur Général
PAM



« Tout le monde dans l'entreprise a été impliqué et motivé pour une mise en place rapide de VIF. Après un an d'utilisation, nous sommes très satisfaits : un équivalent temps plein gagné au niveau de l'administratif, et des saisies et des erreurs en moins ! »

Retrouvez la totalité de l'interview sur www.agrovifwebtv.fr

Olivier Rangée
PDG
MAISON JACQUIN



« Après la reprise de l'entreprise JACQUIN, nous devions changer d'informatique pour obtenir un agrément. Le mode SAAS nous a permis de ne pas avoir à constituer dès le début l'intégralité de l'investissement. Cette solution permet une mise en place un peu plus rapide, c'est efficace et adapté aux petites entreprises. »

Retrouvez la totalité de l'interview sur www.agrovifwebtv.fr

Nous remercions la société SOULARD qui a ouvert ses portes à l'occasion d'Agrovif et l'ensemble des intervenants qui ont participé au succès de cette 6ème édition par la richesse de leurs témoignages.



VIF

Le journal d'Agrovif

Bilan et perspectives des journées
Agrovif des 11 et 12 juin 2013

Prenez date pour la 7ème édition
les 17 et 18 juin 2014
Plus d'info : www.agrovif.com

LES JOURNÉES

Agrovif
17-18 juin 2014

Rédaction : les Vifs avec l'aimable participation des clients qui ont accepté de témoigner - Directrice de la rédaction : Joëlle de Kerdanet
Crédit photos : Gaël Arnaud - Conception graphique : sylvainjarry.fr - 06 08 30 30 51 - Édition : juin 2013