



## **Les 5 raisons principales**

Les solutions ERP génériques ne sont pas adaptées aux besoins des centres de services métallurgiques

[www.invera.com](http://www.invera.com)

## Table Des Matières

4. **Raison #1:** Les solutions ERP génériques n'ont pas été développées pour le secteur de la distribution et de la métallurgie
6. **Raison #2:** Les systèmes ERP génériques n'utilisent pas les bonnes unités de mesure
7. **Raison #3:** Les systèmes ERP génériques ne proposent pas de dimensions dynamiques
9. **Raison #4:** Les systèmes ERP génériques identifient les matériaux à l'aide des références de pièces
11. **Raison #5:** La vitesse de traitement des systèmes ERP génériques est insuffisante

# VUE D'ENSEMBLE

## LES CENTRES DE SERVICES MÉTALLURGIQUES RÉPONDENT À LA CONCURRENCE

Et le secteur de la métallurgie ne fait pas exception avec peu d'obstacles à l'arrivée de nouveaux concurrents. Avec un accès facile aux matériaux et équipements, ils atteignent sans effort la pleine production. Ajoutons à cela des sous-traitants qui les aident à élargir leur offre, ils se posent alors comme guichets uniques capables de prendre des parts de marché à leurs concurrents disposant de moins de moyens.

Une tendance qui a ses conséquences avec des clients de plus en plus exigeants en termes de services, mais aussi de tarifs. Ils poussent les centres de services à développer leur offre pour toujours plus de valeur ajoutée. Car en effet, si leur fournisseur habituel n'est plus en mesure de répondre à leurs besoins, il leur suffit de passer chez le concurrent.

Face à de telles pressions, les distributeurs comme les sous-traitants ont besoin de solutions spécialement adaptées à leur process. Ainsi, de nombreux centres de services métallurgiques investissent dans des solutions de planification des ressources (ERP) génériques qu'ils essaient de personnaliser pour gagner une identité et d'intégrer autant que possible à leur infrastructure informatique existante.

Si cette approche se justifie en théorie, elle ne fonctionne pas en pratique. Mais pourquoi ? Voici les cinq raisons.

**C'est un fait:** la concurrence est désormais une réalité pour les fabricants et revendeurs de produits de consommation. Si Internet ne cesse de croître, notre monde, lui, devient de plus en plus petit avec toujours de nouveaux concurrents et leurs prix réduits qui ne sont jamais plus qu'à quelques clics de distance.

## RAISON #1: LES SOLUTIONS ERP GÉNÉRIQUES N'ONT PAS ÉTÉ DÉVELOPPÉES POUR LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION ET DE LA MÉTALLURGIE

Vous avez déjà dit à d'autres personnes que vous travailliez dans l'industrie du métal ? Si oui, on vous a sûrement déjà répondu : « C'est-à-dire ? » ou « Quel type de métal ? » Comme vous le savez, il n'existe pas d'industrie traitant d'un seul type de métal, et c'est pour cette même raison qu'il ne peut y avoir de solution unique, autrement dit « générique », pour toutes les entreprises du secteur de la métallurgie.

Par exemple, regardons les besoins d'un centre de service de métallurgie avec une aciérie ou un fabricant. Les premiers doivent :

- **Travailler avec des délais extrêmement courts.** La majorité des entreprises doivent fréquemment traiter des commandes pour le jour même ou le lendemain.
- **Traiter un volume élevé de commandes quotidiennes.** Dans une même journée, il est fréquent de devoir traiter différentes commandes, tant dans leur provenance que dans leur contenu, ou encore de devoir fusionner plusieurs commandes en une seule tâche de traitement.
- **Changer fréquemment de stratégie de tarification.** Il faut tenir compte des prix du marché, des livres de comptes voire de la combinaison des deux.
- **Travailler avec des sous-traitants.** En cas de délais serrés et/ou de volumes trop importants, la communication avec des partenaires tiers est déterminante pour le succès de l'activité.
- **Produire plusieurs articles à partir d'un seul produit.** Si l'aciérie ou le fabricant peut créer un produit à partir de plusieurs composants, votre centre de services est quant à lui susceptible de devoir fabriquer de nombreux produits à partir d'une seule et unique pièce de métal. Vous devrez donc être en mesure de produire, rapidement, un nombre important d'articles uniques dont la longueur, la largeur, l'épaisseur, les diamètres intérieur et extérieur varient sensiblement.
- **Gérer des commandes et un inventaire complexes.** Votre centre de services de métallurgie assurant le traitement de la majorité de ses ventes, les produits consommés (p. ex. les bobines) sont souvent très différents des produits vendus (p. ex. les feuilles). Comment allez-vous en assurer le suivi dans le back-office ?

Vous avez certainement déjà rencontré des offres de logiciels destinés à vous appuyer dans la gestion de votre centre de services de métallurgie, y compris des solutions ERP dédiées et présentées sous forme de plateformes industrielles et autres solutions destinées à l'industrie des ressources naturelles. Si ces solutions proposent des modules adaptés aux besoins de la chaîne d'approvisionnement, de gestion des actifs et d'amélioration des processus de fabrication, elles ne permettent pas de prendre en charge les processus opérationnels de bout en bout de votre entreprise. Les entreprises qui adoptent ces solutions se retrouvent alors confrontées à une hausse des coûts liés à des modifications et personnalisations de la programmation et du déploiement, en plus d'une équipe informatique à prévoir en interne pour la maintenance et autres interventions.

Ne vous faites pas avoir. Votre entreprise a besoin d'une solution spécifiquement conçue et développée pour son secteur. Lorsque, avant d'investir, vous comparez des solutions, vérifiez que celles-ci sont compatibles avec votre logiciel existant pour gérer:

- Le traitement simple (scier et expédier).
- L'exécution rapide des commandes (prélèver et expédier).
- Les commandes en plusieurs étapes (brûler, broyer, forer et expédier).
- Le traitement des commandes (roulage, marquage, bobine à plaque).



## RAISON #2: LES SYSTÈMES ERP GÉNÉRIQUES N'UTILISENT PAS LES BONNES UNITÉS DE MESURE

Le défaut principal des éditeurs de solutions ERP génériques est qu'ils ne savent pas que l'achat, la vente et le stockage de l'inventaire peuvent être suivis dans plusieurs unités de mesure, y compris pour un même produit.

Par exemple :

- Les produits longs comme les cornières, les tuyaux et les poutres peuvent être vendus à la pièce, au poids, au mètre linéaire ou au lot.
- Les plaques ou les feuilles peuvent être vendues à la pièce, au poids, à la surface ou au lot.
- Les accessoires peuvent être vendus à la pièce, en plusieurs exemplaires ou en lot.
- Certains articles sont achetés et vendus selon des poids réels ou théoriques, et d'autres sont achetés et vendus selon des longueurs établies ou aléatoires.

Les systèmes ERP génériques ne tiennent pas compte de ces réalités. Les options proposées sont souvent limitées à une ou deux unités de mesure. Ces solutions vous laisseront peut-être :

- Vendre une plaque ou une feuille uniquement au poids.
- Vendre une poutre uniquement à la pièce ou au poids.
- Stocker les articles uniquement selon une longueur établie. Pour les longueurs établies, le total sera basé sur les pièces. Mais pour les longueurs aléatoires, le total sera un chiffre réel susceptible de varier d'un paquet à l'autre. Le problème est donc évident : le poids de chaque paquet peut alors varier du fait des variations de longueurs.

À cela s'ajoutent des systèmes ERP génériques qui reposent souvent sur des unités de mesure pré-établies et qui sont des attributs du produit plutôt que des caractéristiques natives du logiciel. Un défaut qui implique une instabilité tarifaire et une difficulté à vendre les produits.

## RAISON #3: LES SYSTÈMES ERP GÉNÉRIQUES NE PROPOSENT PAS DE DIMENSIONS DYNAMIQUES

Les stocks gérés ou produits par votre centre de services peuvent être vendus selon un nombre infini de dimensions.

Par exemple :

- Un client peut commander des plaques dans une multitudes de tailles (largeur et longueur confondues), quel que soit le format en stock.
- Une cornière stockée en longueurs de 6 et 12 mètres peut être vendue à la longueur souhaitée par le client.

C'est pour ces raisons qu'il vous faut un système dit « dynamique ». Vente, achat et stockage impliquent un traitement infini de dimensions. Et votre système doit gérer cette tâche avec transparence, sans générer de nouveaux numéros de pièces ou références.

Une flexibilité inexistante chez la plupart des systèmes ERP actuellement commercialisés. Le risque : un nombre ingérable de références de pièces et un ralentissement dans le traitement des commandes, de nouveaux numéros de pièces étant alors créés pour les nouveaux articles en cours de traitement. À cela s'ajoute un personnel déstabilisé par un écran inondé de références et non de dimensions pourtant utiles.



Écartez cette contrainte en adoptant un système adapté à vos besoins :

- Lorsque vous traitez une commande, vous devez être en mesure de saisir la dimension vendue dans le champ dimension et, en fonction du poids par mètre ou mètre carré, d'appliquer le poids, la mesure linéaire totale ou la surface correspondants au produit vendu. Pour les produits longs, vous pouvez alors préciser le prix de vente en longueur (prix par cm/m, à la pièce ou au poids). Pour les produits plats, vous pouvez préciser le prix au poids, à la surface ou à la pièce.
- Si un processus crée un produit en cours de fabrication (WIP) qui est d'abord produit à une dimension puis ensuite coupé à une dimension finale, le lecteur du rabot doit simplement indiquer la longueur du WIP en phase de traitement. Vous pouvez, par exemple, découper des plaques de 1,20 x 2,8 m en plaques de 30 x 142 cm.
- Lors du traitement d'une commande, vous pouvez fréquemment enregistrer et ajouter à l'inventaire un article sous « reste/chute ». Avec votre système, vous devriez pouvoir saisir la dimension de la chute (longueur, ou largeur et longueur) au moment de l'enregistrement de la production. Le système devrait alors calculer automatiquement le poids de la chute et l'inclure dans l'inventaire. Enfin, le système doit établir un prix pour cette chute en fonction de sa dimension en appliquant une démarque à son coût initial, en plus d'appliquer une différence de valeur à la commande concernée pour la vente.
- Votre système doit également être capable d'afficher toutes les dimensions selon un ordre et un point de départ défini.

Par exemple, lorsque vous recherchez des cornières de 2 x 2 x 1/4", vous devriez voir :

<i>Longueur</i>	<i>Pièces</i>	<i>Poids</i>
12' 5"	1 pc	17 kg
17'	2 pcs	24 kg
20'	50 pcs	580 kg
40'	30 pcs	1741 kg

## RAISON #4: LES SYSTÈMES ERP GÉNÉRIQUES IDENTIFIENT LES MATÉRIAUX À L'AIDE DES RÉFÉRENCES DE PIÈCES

C'est là tout un univers basé sur les références de pièces. Et, en effet, la plupart des systèmes ERP génériques s'appuient sur ces chiffres pour identifier les produits et les matériaux. Mais les solutions natives ne prévoient pas de fonctionner à partir des références de pièces pour identifier les produits de votre centre de services de métallurgie ou encore pour gérer l'inventaire. La meilleure solution d'identification du produit porte sur la forme, la qualité, la taille et la finition, en plus de la dimension. Le gain de temps est alors incontestable pour la recherche de pièces dans l'inventaire. Il s'agit là d'une fonctionnalité de base qui devrait être non dissociable d'une bonne solution.

Mais, malheureusement, les systèmes ERP génériques fonctionnent différemment : ils s'appuient sur des attributs de recherche externes pour rechercher une pièce. S'ils peuvent s'avérer suffisants pour certaines structures devant identifier le numéro de pièce pour effectuer leur recherche, ils ne le sont pas pour les centres de services de la métallurgie. En effet, ces derniers traitant un volume de commandes important dans des délais très courts, ces fonctions de recherche se révèlent inefficaces et difficiles à utiliser. Le personnel doit pouvoir accéder au stock par une recherche rapide et directe ; une efficacité souvent pressée par la nécessité de répondre, en temps réel, au client qui patiente au téléphone. Le temps est donc un facteur essentiel.

Véritable obstacle à l'ergonomie, ces systèmes basés sur les numéros de pièces ont également tendance à afficher ce numéro au lieu des informations désirées sur le produit. Un résultat assez troublant pour l'utilisateur, ces numéros étant pour la plupart codés.

La différence de traitement de ce type de demande par une plateforme native par rapport à un logiciel générique ne peut vous échapper.

**Mais comment?** Par sa facilité d'utilisation, sa rapidité de saisie, sa simplicité, son intuitivité, sa nomenclature et la façon dont les informations sont présentées.

Pour une convivialité maximale, choisissez une solution qui affiche clairement la qualité, la finition, la taille et les dimensions. Un système dédié à vos besoins vous permettra de visualiser toute une gamme de produits pour répondre à la demande des clients ou de la production en vous épargnant une recherche longue et laborieuse.

Votre solution devrait vous permettre :

- De rechercher une même taille mais d'afficher plusieurs qualités en même temps.
- De rechercher des cornières de 17' à 30'.
- De rechercher des plaques de 0,6 à 0,95 cm.
- De rechercher toutes les plaques supérieures à 81 cm de large et 127 cm de long.
- De rechercher la taille suivante pour une qualité identique.
- De rechercher des plaques galvanisées d'un poids donné, mais toutes qualités confondues.
- De rechercher un tube ayant un diamètre extérieur de 20 à 25 cm et une paroi de 1,2 cm.

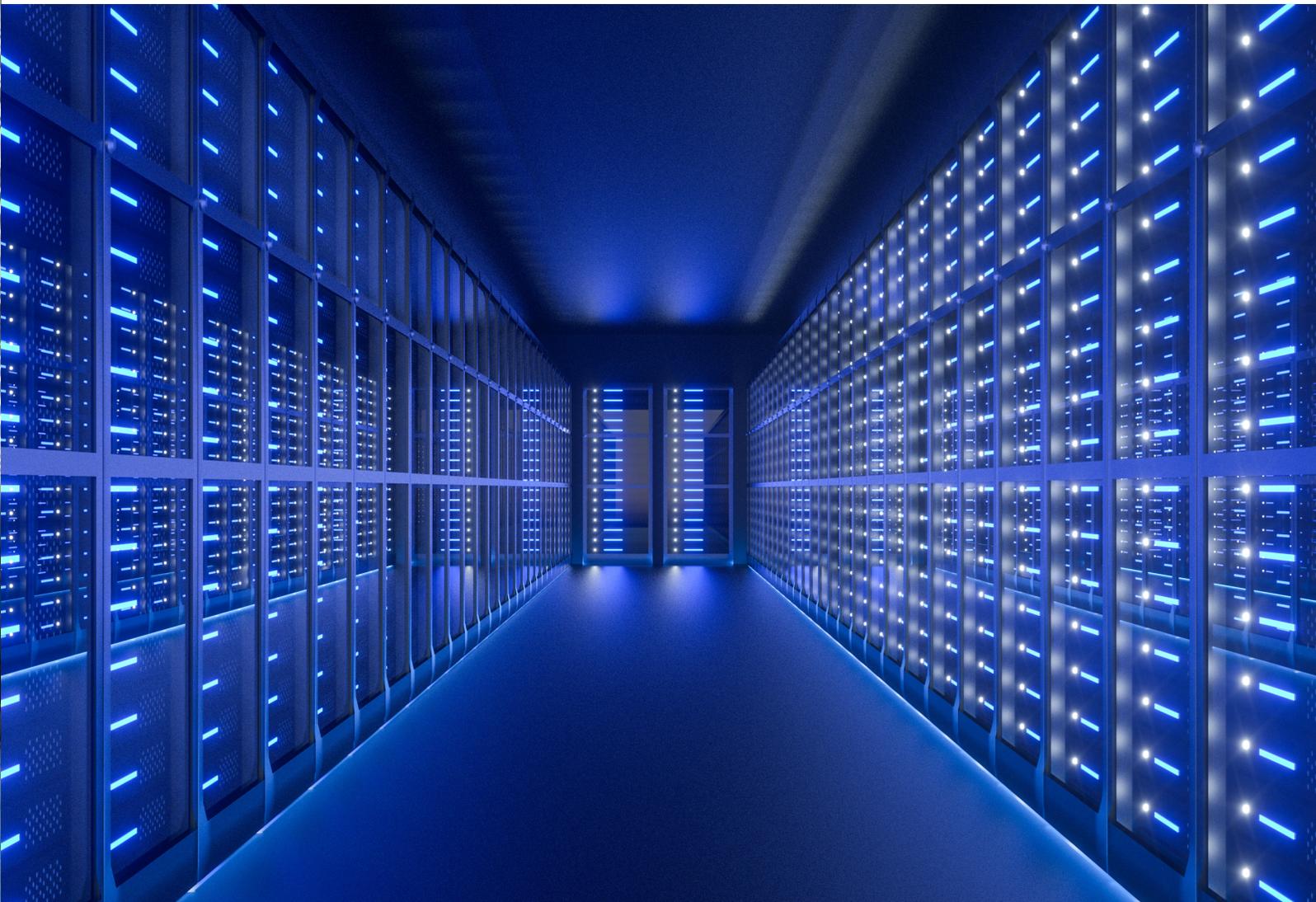


## RAISON #5: LA VITESSE DE TRAITEMENT DES SYSTÈMES ERP GÉNÉRIQUES EST INSUFFISANTE

Une fois l'ordre reçu, celui-ci doit être exécuté rapidement. Les centres de services métallurgiques ont besoin de systèmes rapides et agiles afin de pouvoir traiter les commandes en une ou plusieurs étapes, et ce avec une intervention minimale en termes de planification et de programmation. À la différence d'un laminoir, d'un fabricant ou d'un producteur, votre centre de services est soumis à une activité flexible, et il doit donc être en mesure d'agir en conséquence.

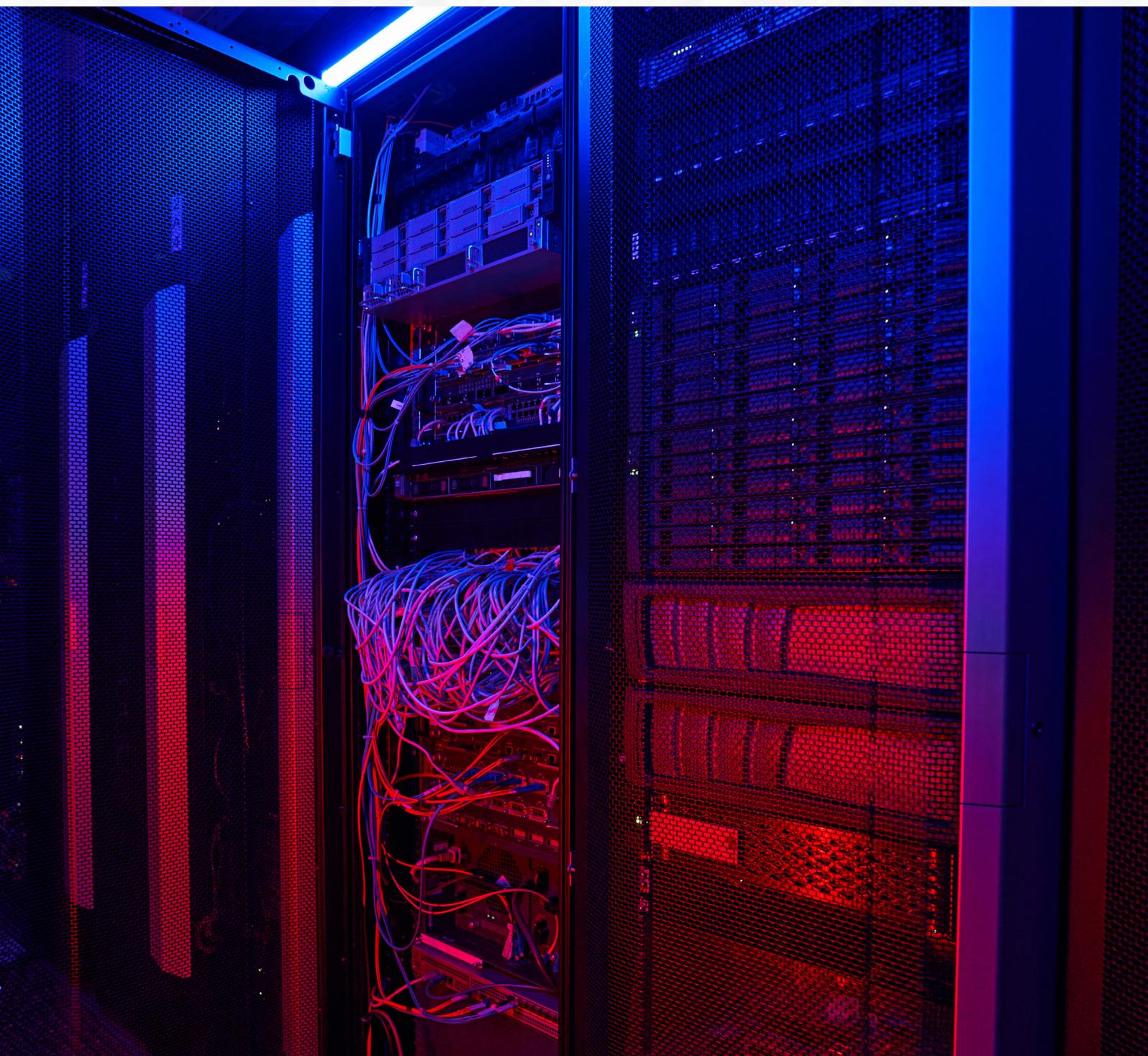
Vous pouvez, par exemple, avoir besoin de :

- Changer le statut d'une tâche terminée en interne et confiée à un sous-traitant externe.
- Changer le produit initialement prévu par un autre.
- Ajouter une étape de traitement non planifiée.
- Expédier le matériel avant que la tâche ne soit confirmée comme terminée.
- Ajouter une nouvelle commande à une tâche en cours.



Une flexibilité inexistante dans la plupart des systèmes ERP génériques conçus pour la distribution uniquement, ou alors pour la fabrication et la production. Ces systèmes impliquent généralement la création d'un bon de travail, de nomenclatures et d'autres documents avant de traiter le matériel commandé. En découlent une perte de temps et d'énergie, ainsi que des retards pour vos clients.

La solution qu'il vous faut doit prévoir une intégration à plusieurs étapes, dans plusieurs entrepôts et l'appel à des sous-traitants. Ce type de plateforme se révélera être une solution parfaite pour les centres de services métallurgiques ayant besoin de faire passer des matériaux par un nombre important de processus.



## TURN APPELEZ POUR UN CONSEIL GRATUIT

Vous souhaitez adopter une solution logicielle spécialement développée pour vous faire gagner temps et argent ? Découvrez ce qu'INVEX peut vous offrir.

INVEX est un logiciel ERP spécialement conçu pour répondre aux exigences uniques de l'industrie métallurgique. Il répond aux besoins des centres de services, des actionnaires, des sous-traitants en charge du traitement des plaques de métaux ou du traitement à façon, ainsi que des distributeurs de matériaux de construction et des usines de laminoirs à tubes. Enrichi de l'expérience d'Invera dans le secteur de la métallurgie, INVEX rationalise et optimise vos opérations, vos bénéfices et votre activité avec une performance inégalée.

Pour des conseils gratuits sur l'intérêt d'une solution comme INVEX pour votre centre de services de métallurgie, appelez Invera au 1-610-325-0124.



**I N V E X**

## Nous Contacter

---

[www.invera.com](http://www.invera.com)

Questions: (514) 925-8558

Général: (514) 935-3535

### États-Unis

Invera Corp.

6125 Luther Lane, #425

Dallas, TX 75225

ÉTATS-UNIS

### Canada

Invera Inc.

4333 St. Catherine West, Suite 201

Westmount, Quebec

Canada, H3Z 1P9

### Royaume-Uni

Invera Ltd.

33 Cavendish Square, 14th Floor

London W1G 0PW

Royaume-Uni