

« Une gestion qui évolue et accompagne la croissance »

Plastiques Gosselin, fabricant de consommables de laboratoires en matière plastique à usage unique, créé en 1969 par Pierre Gosselin, pharmacien, est aujourd'hui leader européen. Il comptabilise près de 4600 références dont les boîtes de Pétri, leur produit phare. Présent dans la plupart des pays d'Europe de l'ouest, de l'est, ainsi qu'en Asie et en Afrique. Aujourd'hui, l'ex entreprise familiale se tourne de plus en plus vers l'export et ne cache pas ses ambitions Outre-Atlantique.



Plastiques Gosselin

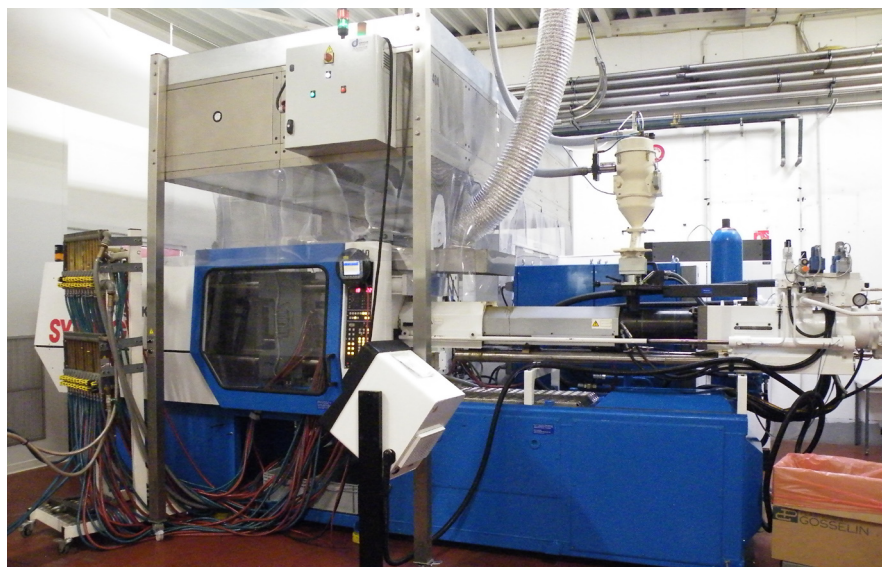
Fabricant leader européen de consommables de laboratoires (médicaux et industriels) en matière plastique à usage unique.

Création : 1969

SIÈGE : BORRE (59)

Développe et fabrique des consommables à usage unique principalement en Polystyrène (PS), polypropylène (PP), polyéthylène haute densité (PEHD), polyéthylène basse densité (PEBD) et polyéthylène téréphtalate (PET). Certifié ISO 9001:2000

www.plastiques-gosselin.fr



Robot de production

En 2007, suite à l'ouverture du capital, Joël Merlier est nommé Responsable des Systèmes d'Information de Plastiques Gosselin. Sa mission consistait à rationaliser l'usage des outils informatiques et le système d'informations de l'entreprise. Il nous raconte.

« Quelle était la situation à votre arrivée ? »

J.M.: « En 2007 la société venait d'être rachetée mais était saine. Nous étions leader sur le marché et reconnus pour la haute qualité de nos produits - avec la boîte de pétri notamment, notre produit phare - , mais la concurrence se ressentait de plus en plus dans les pays de l'Est et le Maghreb où la qualité des produits n'est pas forcément le facteur primordial dans les discussions commerciales plutôt axées sur les prix. Pour garder son leadership en France et augmenter sa présence à l'international, Plastiques Gosselin se devait donc d'optimiser son organisation et fluidifier ses échanges d'informations.

Par là même, il fallait aussi revoir certaines fonctionnalités du système de gestion. En 2003, l'ERP Proginov avait été mis en place en respectant les bases organisationnelles d'alors et les consignes d'un cabinet de conseil, qui se sont vite avérées limitatives et peu évolutives.

Pour me faire ma propre opinion, en premier lieu j'ai fait le tour des différents services en écoutant et en analysant le discours des utilisateurs et ce à tous les niveaux. L'ERP Proginov était en place dans notre entreprise, mais son potentiel n'était pas pleinement exploité par manque de formation et en raison de certaines carences fonctionnelles. »

« Comment s'est déroulée cette phase de transition ? »

J.M.: « Ma mission a été de rétablir une cohérence entre la gestion de l'entreprise et sa gestion informatique mais aussi et surtout de restaurer la confiance des utilisateurs. Cette



Entrepôt de stockage

En quelques mots :

Plastiques Gosselin en chiffres :

CA 2007 : 42 Millions d'Euros

960 millions d'unités produites par an

Effectif : 320 personnes

4 600 références produits

650 clients dans le monde (Europe Afrique et Asie)

75% de parts de marché en France

40% de chiffre à l'export

46 presses machines

10 souffleuses

1 machine à injection soufflage

phase de transition passait aussi bien par quelques ajustements au sein de l'entreprise que par le rétablissement d'une communication en interne entre services ainsi que par l'adéquation entre notre fonctionnement (gestion, comptabilité, production) et l'outil informatique.

Il fallait penser aussi à plus long terme et réfléchir à de nouvelles solutions. L'ERP Proginov était riche, puissant, mais quelques touches supplémentaires lui faisaient défaut, comme par exemple des améliorations dans la gestion de nomenclature, le calcul des besoins ou du réapprovisionnement, des notions clés dans notre métier.

Je voulais être aussi un déclencheur de réflexion au sein de l'entreprise. La continuité d'une entreprise passe à un moment donné par le choix bien évidemment d'une stratégie à long terme mais aussi par le choix des bons outils et méthodes. Il me semblait que l'ERP Proginov était un bon produit avec un fort potentiel et bien adapté à notre métier:»

« Quelles mesures concrètes ont-elles été prises ? »

J.M.: « L'organisation jusqu'alors très verticale, typique d'une société familiale, évoluait vers un mode de communication plus transversal, les informations d'un service à l'autre se fluidifiaient. Des formations très ciblées furent effectuées après analyses et écoutes des différents intervenants. En conséquence les gens découvraient ce que l'outil pouvait leur apporter au quotidien et se sentaient à nouveau à l'aise avec lui.

Du côté de Proginov, j'ai senti que l'équipe était prête à relever le défi, à apporter de nouvelles solutions à Plastiques Gosselin et par la même occasion, à faire évoluer leur logiciel. Les développements furent rondement menés et intégrés au standard. Proginov faisait ainsi d'une pierre deux coups. Son ERP évoluait en parallèle de notre transition.

« Quels bénéfices avez-vous tirés de ces évolutions ? »

J.M.: « Proginov s'est fortement impliqué dans le projet. J'avais en face de moi des gens sérieux et réactifs qui voulaient faire évoluer le produit avec nous. Leur équipe de développement a su par exemple, étoffer le module de logistique ou développer un module spécifique de prévisions de ventes, basé sur un modèle mathématique que nous avons fourni.

Avec Proginov nous nous sommes équipés de nouveaux terminaux radios pour la gestion de stocks et du coup les temps de réponses pour les inventaires se sont écourtés. Le fait d'avoir en face de nous un éditeur en direct a été c'est sûr un atout. »

« Pourquoi choisir le mode ASP ? »

J.M.: « Depuis l'origine la solution Proginov avait été installée en ASP. Le mode hébergé a bien des avantages : pas d'investissements ni d'immobilisations lourds, une bonne visibilité financière car vous payez chaque mois la location. Il n'y avait aucune raison de vouloir s'en défaire, bien au contraire. En terme de sécurité, nous n'aurions jamais pu atteindre ce niveau en créant notre propre infrastructure. »

« Quelles sont les évolutions à venir ? »

J.M.: « Dans notre métier, pouvoir anticiper est primordial, nous avons donc demandé à Proginov de mettre en place la Business Intelligence, c'est en cours. La gestion de projet et d'Affaires se profile également. De même la GMAO (gestion de la maintenance) va être installée prochainement, cela nous permettra de réagir plus rapidement en terme de maintenance et ainsi d'optimiser les temps machines..»

