

Case Study

SEALABLE Solutions

 Proalpha



Des processus étanches

**SEAL
ABLE**
pioneers in profiles

À propos de SEALABLE Solutions

Site Internet : www.seal-able.com

Branche : Industrie à la ligne en dessous
Industrie du bâtiment

Produits : Joints et isolations sur la base
de caoutchouc

Sites : Waltershausen (Thuringe, Allemagne),
autres succursales dans le monde entier

Employés : 170

CA : 38 mio d'euros (2022)

Client : depuis 2019

Les joints à base de caoutchouc nous entourent presque partout : ils sont utilisés dans les cadres de fenêtres, les escaliers roulants ou encore dans les grands projets de construction de tunnels. Ils y sont même indispensables pour éviter des dégâts d'eau coûteux. En tant que leader mondial dans ce secteur exigeant, SEALABLE s'est fait une place parmi la concurrence internationale grâce à sa force d'innovation et à son ERP intégré.

Points forts

- Une plaque tournante de données offre des informations transparentes quasiment en temps réel
- L'inventaire mobile permet des économies de temps de 30 %
- Une interface structurée de scénarios simplifie la gestion des données de base
- L'intégration des processus clés dans un seul système rend les interfaces superflues.

Case Study SEALABLE Solutions



Expertise en isolation issue d'Allemagne

Se retrouver coincé avec les pneus du vélo dans une voie de tram, c'est un véritable cauchemar pour tous les cyclistes en ville. Pour éviter de tels dangers, l'entreprise Sealable a développé une solution primée : la voie ferrée sécurisée pour les vélos. Cette entreprise est également spécialisée dans la construction de tunnels ainsi que dans la fabrication sur commande de joints de portes et de fenêtres. Le développement, la production, la vente directe et l'expédition se font depuis le site d'entreprise à Waltershausen (Allemagne). L'ensemble de la chaîne de valeur se concentre sur un seul lieu. « D'une part, nos clients sont extrêmement soucieux des prix, d'autre part, ils ont des exigences techniques très élevées. Ces exigences ne peuvent être satisfaites qu'avec une expertise correspondante en termes de matériaux et de mise en œuvre », explique le directeur général de SEALABLE, Matthias Orth.

Retour aux origines

Le rachat par le groupe Dätwyler en 2020 a entraîné quelques bouleversements pour Matthias Orth et son co-directeur Matthias Klug, en particulier le remplacement de leur ERP. Ces deux entrepreneurs étaient alors à la recherche d'une solution adaptée aux PME qui devait couvrir si possible tous les processus clés : de la vente à l'expédition en passant par le traitement des commandes, la planification de la production et le stockage. SEALABLE a rapidement dressé une liste de présélection : « Il existe certes de nombreux spécialistes sur le marché, mais très peu qui proposent vraiment une solution qui intègre toutes les fonctions », explique Sylvia Tischer, analyste d'ERP et responsable du SAV. « Proalpha fut alors le candidat qui était en mesure de mettre en œuvre

« L'inventaire mobile nous a permis d'économiser beaucoup de temps. Nous avons été presque d'un tiers plus rapides par rapport à la saisie manuelle. »

Sylvia Tischer, analyste d'ERP et responsable du SAV SEALABLE Solutions

toutes nos exigences de la manière la plus simple, la plus efficace et la plus compacte. De nombreuses fonctions dont nous avons besoin sont déjà incluses dans la version standard. »

Deux modèles commerciaux, un ERP

SEALABLE, ce sont en fait deux entreprises en une : en effet, l'équipement sur mesure de projets internationaux de tunnels tout comme le ferroviaire sont des activités typiques de projet de cette entreprise. Ce n'est toutefois pas le cas pour les joints fabriqués sur commande pour des fournisseurs de portes et fenêtres renommés. Ils sont certes développés individuellement pour chaque profilé de fenêtre ou de porte, y compris les outils et la composition spéciale des matériaux, mais la fabrication s'effectue sur appel. « Pour les deux modèles commerciaux, à savoir la production unitaire et la production en série, nous reproduisons l'ensemble des processus clés dans Proalpha », souligne Matthias Klug.

Une imbrication étroite de tous les processus

Une plaque tournante centrale des données est requise pour que tous les processus fonctionnent main dans la main. Proalpha ERP assume ce rôle chez SEALABLE, grâce à ses modules et à son ample base de données aidées par la gestion électronique de documents (GED) et les workflows flexibles. Pour Sylvia Tischer, c'est un véritable atout comparé à la grande solution de groupe d'autrefois : « La GED est vraiment bien intégrée. Les workflows, eux aussi, sont très utiles et peuvent être utilisés avec aisance. »

Ainsi, l'échange des données avec le principal fournisseur de compositions de caoutchouc s'effectue entièrement par voie électronique via l'EDI. Outre les achats et la gestion des stocks, cette PME profite également de la gestion intégrée des lots



Case Study SEALABLE Solutions



qui s'avère indispensable pour le suivi de défauts de qualité potentiels ou de réclamations. SEALABLE gère ses réclamations par le biais du module de service. Outre le CRM pour la vente, la gestion des immobilisations, la comptabilité générale et la comptabilité analytique sont elles aussi entièrement intégrées. « La comptabilité des supports de résultats est un très bon plus pour nous », confirme Mme Tischer.

Production en continu

Huit lignes d'extrusion produisent en permanence en parallèle chez SEALABLE, une autre peut être ajoutée en période de pointe. Si une commande requiert également l'assemblage des profilés pour former des cadres en angle ou des anneaux, les profilés en caoutchouc sont également envoyés à la fabrication des cadres. La planification de la production et la saisie des données d'exploitation sont alors entièrement réalisées par Proalpha : Sealable détermine les capacités des machines, tandis que l'ERP passe lui-même les ordres de fabrication. À la fin des lignes d'extrusion, les collaborateurs signalent la clôture des ordres sur un ordinateur. Ils indiquent aussi leurs bonnes quantités, leurs temps de préparation et de fabrication. Ainsi, chaque commercial voit rapidement le statut des commandes de ses clients dans l'ERP.

Des processus de stockage fluides et un inventaire en temps réduit

La production à Waltershausen fonctionne en principe selon un modèle d'approvisionnement. Le personnel appelle les ordres de fabrication sur un ordinateur : en cliquant sur la nomenclature, une demande de matières premières pour l'ordre suivant est envoyée au magasin. La liste de picking générée automatiquement affiche au magasinier l'emplacement de stockage.

Avec chaque commande exécutée, le logiciel ERP génère de manière autonome les ordres de transfert. Les logisticiens transportent les produits finis à leur place dans l'entrepôt des produits finis jusqu'à ce que la commande soit prête à être expédiée. « Proalpha est très utile dans la logistique, en particulier pour tout ce qui est de la gestion des colis », affirme Mme Tischer.

Le nouvel ERP permet également d'économiser du temps lors de l'inventaire. Dans l'entrepôt de produits finis, l'inventaire a été réalisé pour la première fois fin 2022 à l'aide d'appareils portables à titre de test. « L'inventaire mobile nous a permis d'économiser beaucoup de temps. Nous avons été presque d'un tiers plus rapides par rapport à la saisie manuelle. » C'est pourquoi Mme Tischer prévoit également d'utiliser l'inventaire mobile dans le cadre de l'inventaire des matières premières.

Case Study

SEALABLE Solutions



Ne rien perdre de vue grâce aux scénarios individuels

Les scénarios sont de véritables points forts pour les utilisateurs de Proalpha. Au lieu de devoir naviguer entre différents programmes ou vues de modules, l'ERP affiche tous les aperçus pertinents sur un seul écran. « Les scénarios nous facilitent vraiment le travail, car ils permettent de plonger rapidement dans les détails des données et des documents où que l'on se trouve. », confirme Mme Tischer, qui ajoute : « Avec les scénarios, la création des données de base est également un jeu d'enfant, surtout si l'on dispose de beaucoup de produits similaires. »

Perspective

Afin de consolider sa position leader face à la concurrence, SEALABLE souhaite devenir encore plus agile et plus numérique dans les années à venir. Pour ce faire, cette PME prévoit d'introduire un traitement électronique des factures, y compris leur validation et leur comptabilisation automatique, une intégration EDI potentielle pour l'appel des commandes de ses grands

clients et un CRM mobile pour la distribution. « Avec Proalpha, nous sommes bien préparés pour notre avenir numérique », résume le directeur Matthias Klug.

« Pour les deux modèles commerciaux, à savoir la production unitaire et la production en série, nous reproduisons l'ensemble des processus clés dans Proalpha. »

Matthias Klug, directeur général SEALABLE Solutions



Pour plus d'informations, voir : www.proalpha.com/fr