

L'implantation ERP de Miels d'Anicet : le gout sucré du succès

Le client

L'équipe chez Miels d'Anicet était plus affairée que ses propres abeilles.

Trop affairée, à vrai dire, à cause d'une croissance à deux chiffres sur plusieurs années.

En activité dans les vallées verdoyantes de Ferme-Neuve, à 275 km au nord-ouest de Montréal, l'entreprise récoltait le miel de ses 1 200 ruches afin de le transformer en aliments savoureux (confitures, granolas) et en produits de soins personnels (savons, baumes pour le corps). Miels d'Anicet faisait aussi l'élevage de reines pour la vente à travers le Canada.

L'entreprise est à la croisée des chemins

Une part de l'activité du personnel venait de l'exploitation sous un même toit de cinq entreprises :

- Une plateforme B2B en ligne
- Deux magasins B2C en ligne
- Un magasin de vente directe à la ferme
- Un restaurant l'été

Mais surtout, l'inefficacité provenait des outils de l'entreprise : une collection bricolée de logiciels internes, Acoma et Access qui exigeait de plus en plus de solutions manuelles au fur et à mesure que l'entreprise se développait.

En collaboration avec des consultants, les copropriétaires ont constaté que l'entreprise était à la croisée des chemins : la croissance les obligeait à rationaliser leurs activités. Ils ont donc mis en place des objectifs d'implantation d'un système ERP.

Au printemps 2022, l'entreprise embauche **Kaven Davignon en tant que directeur général**. Urbaniste de formation, M. Davignon a travaillé dans le secteur des télécommunications et dans l'administration publique au développement des écosystèmes d'entreprises.

Nous voulions apprendre comment M. Davignon avait réussi à mener à bien sa transformation numérique sans heurts et dans des délais serrés. Notre entretien a été modifié par souci de clarté et de concision.



« Fidelio a grandement influencé notre décision. Leur équipe a fait des présentations qui nous ont rassurés. Ils étaient hautement compétents et serviables. Cela nous a laissé une forte impression. »

Kaven Davignon, directeur général, Miels d'Anicet

Quels défis avez-vous affrontés en acceptant ce poste ?

Le volet fabrication représentait une lourde charge administrative.

On fabrique 150 produits qui demandent plus de 1000 intrants. Suivre les stocks de ces intrants et nous assurer qu'ils étaient en quantité suffisante pour la fabrication maintenaient notre personnel très occupé, même en basse saison. Près de la moitié de nos revenus annuels se font de juin à septembre.

Cela n'aidait en rien que toutes les ventes, même celles en ligne, étaient saisies manuellement dans notre système. On utilisait de vieilles versions de logiciels maison, Acomba et Access.

Aussi, tous nos produits sont certifiés biologiques. On doit donc assurer la traçabilité en cas de rappel. On était bons dans la tenue des registres avec Access, mais quand venait le temps de monter dans la chaîne d'approvisionnement pour tracer les produits, l'information devenait difficile à trouver.

Le recrutement représentait un défi. En haute saison, on avait deux fois plus d'employés. Je me souviens avoir abordé les descriptions de poste lors d'entrevues. C'est à ce moment précis que je perdais l'intérêt des candidats.

« On fait l'analyse des ventes et des données financières. Les vues dynamiques accélèrent déjà notre processus décisionnel. Chaque jour, on améliore notre utilisation. »

*Kaven Davignon
directeur général
Miels d'Anicet*

MIELS D'ANICET



Quels étaient vos objectifs lorsque vous avez commencé à regarder des systèmes ERP ?

La gestion de notre fabrication était très haut sur la liste - contrôler tous les intrants en stock, les produits finis et nos multiples circuits de distribution. Il fallait qu'on soit plus efficaces.

L'automatisation était en lien avec cet objectif. On voulait éliminer une bonne part de la saisie manuelle de nos ventes et nos autres fonctions. On était convaincu qu'avec le bon système, on pourrait poursuivre notre croissance tout en réduisant le personnel d'au moins une personne par année.

L'intégration était aussi importante. On avait beaucoup investi dans nos plateformes de commerce électronique. On voulait que l'ERP s'y intègre facilement.

Pourquoi avez-vous choisi l'ERP cloud Fidelio ?

On avait quatre entreprises en lice. On en a éliminé deux et Fidelio était ex aequo avec une autre entreprise.

Votre équipe a grandement influé notre choix. Vos collègues ont fait des présentations qui nous ont rassurés. Ils étaient très compétents et aidants. Ça nous a impressionnés.

Les coûts de Fidelio étaient raisonnables et le fait que le logiciel soit dans le nuage plaisait à nos employés en télétravail. Même si tout le monde sur notre équipe est bilingue, on aimait le fait de pouvoir être servi en français.

• Comment avez-vous structuré votre équipe lors de l'implantation de l'ERP ?

J'ai travaillé avec quatre utilisateurs experts, un en provenance de la comptabilité, un de la fabrication, un des ventes et un autre du traitement des commandes. Je me suis chargé de la configuration du système, des utilisateurs et du volet de la fabrication.

• Aviez-vous des inquiétudes à l'amorce de l'implantation de l'ERP ?

Par rapport à l'ERP spécifiquement on avait qu'une seule inquiétude. On ne voulait pas que son utilisation complique davantage nos processus, qui étaient déjà assez complexes. Tel que mentionné, on a une vaste gamme de produits qu'on offre sur plusieurs plateformes.

Mis à part l'ERP, on s'inquiétait des contraintes de temps pour l'implantation. Pour rester admissibles aux subventions gouvernementales, on devait avoir complété certaines étapes du projet pour le 30 juin (2023). On voulait aussi se familiariser avec l'ERP avant la période de pointe.

• Comment vous êtes-vous préparés pour la mise en œuvre ?

On est très bons dans la documentation de nos processus. On tient cette minutie de la culture de l'entreprise que nos copropriétaires nous ont bien inculquée.

Par exemple, pour l'aspect fabrication, c'était facile pour nous de mettre à jour toutes nos recettes pour qu'elles correspondent bien à notre façon de produire à ce moment. On a fait la même chose avec nos modèles de coûts.

Au cours des six premières semaines, on a monté des gabarits pour garnir la base de données correctement.

La documentation de Fidelio a été une bonne introduction à l'implantation. Ce qu'on a trouvé vraiment pratique c'est de pouvoir accéder facilement à un de vos analystes. Il répondait rapidement à nos questions et nous mettait en lien avec des collègues qui pouvaient nous aider.

• Comment l'implantation s'est-elle déroulée ?

Avant chaque atelier que vous avez présenté, je me suis assuré que toute l'équipe ait révisé la documentation. Pendant l'atelier, on a donc pu approfondir le contenu avec vos collègues.

On a demandé quelques ajustements au logiciel, et votre équipe a été très réactive. On se sentait bien appuyé par vos divers services, et la gestion de projet était très bien aussi. Votre équipe est même arrivée un peu en dessous du budget, ce qui est toujours une bonne nouvelle.

On a complété l'implantation en 6 mois, d'octobre (2022) à avril (2023). Notre mise en service était en avril.



Des avantages ou résultats immédiats liés à l'ERP ?

La fonctionnalité des vues dynamiques s'aligne bien avec les processus internes qu'on analyse : les ventes et les données financières. Les vues dynamiques accélèrent déjà notre processus décisionnel. Chaque jour, on améliore notre utilisation.

À quoi ressemble l'avenir pour Miels d'Anicet ?

Au moment où on se parle, on implante la gestion d'entrepôt (Warehouse Management System) et notre gestion des stocks.

Aussi, on peaufine nos profils Fidelio. Ça va nous permettre de créer de meilleurs outils, comme le suivi de budget et l'analyse des ventes en lien avec notre performance actuelle vs passée, nos produits individuels et chaque circuit de distribution. Ce peaufinage va nous économiser du temps sur la production de nos rapports mensuels et hebdomadaires.

On veut tirer avantage de nos nouvelles capacités en poursuivant notre expansion au-delà du Québec, vers l'Ontario. Si l'on se fie aux commentaires de Toronto, on pense que nos produits vont plaire aux dents sucrées.



Vous êtes un manufacturier ou un distributeur ?

Pour découvrir l'étendue des fonctionnalités offertes et la flexibilité du système ERP Fidelio, contactez-nous ou visitez

www.commssoft.ca. 1 866 937-4519 • info@commssoft.ca