

TÉMOIGNAGE CLIENT

## Rassinoux SAS s'appuie sur Sage 100 Entreprise Industrie

*La PMI active l'ensemble des modules pour renforcer son pilotage industriel et optimiser son processus de commande.*

Rassinoux SAS est une PME industrielle familiale créée il y a une cinquantaine d'années. L'entreprise est organisée autour de quatre activités. Rassinoux Production est l'activité historique de tôlerie de précision, avec par exemple un savoir-faire reconnu (et d'avenir) en bornes interactives et en terminaux de points de vente. Atecmaa Packaging fournit des équipements d'emballage automatisé. Banderoler-eco loue des machines destinées à la mise sous film des palettes. Enfin, Civic Santé, a été créé pendant le premier confinement pour proposer à la vente et surtout à la location des distributeurs de gel hydro-alcoolique.

Le groupe emploie 55 salariés et réalise un chiffre d'affaires d'un peu moins de 10 millions d'euros.

### Points clés du projet :

- Efficacité : grâce à la planification desancements de production et une meilleure visibilité sur les stocks
- Fiabilité : avec la saisie des factures achats en flux tendu
- Accélération : à travers la gestion des commandes en automatique

À la charnière entre l'artisan et l'industriel, Rassinoux SAS réussit à éliminer 100 % des tableaux Excel® grâce à Sage 100 Entreprise Industrie et Inseco.



Entreprise  
**Rassinoux SAS**

Localisation  
**Terminiers, France**

Secteur d'activité  
**Industrie**

Solutions  
**Sage 100 Entreprise Industrie**  
**Sage BI Reporting**

Partenaire Sage  
**Inseco**

Pour en savoir plus sur  
Sage 100 Entreprise Industrie :  
<https://www.sage.com/fr>



*Des campagnes e-mailing automatisées à partir de la gestion commerciale.*

## « Le digital est un gisement de marges de manœuvre pour doubler notre chiffre d'affaires à équipement de production globalement constant. »

Éric Rassinoux, Directeur Général, Rassinoux SAS

### **Se transformer en profondeur grâce à la digitalisation**

Rassinoux SAS mène sa transformation digitale tambour battant, à commencer par la relation clients et prospects. Représentant la troisième génération familiale, Éric Rassinoux est le Directeur Général de Rassinoux SAS. « Nous avons un site Internet par activité. Le marketing digital nous génère des demandes entrantes. »

Favoriser les ventes grâce au digital repose sur une organisation dédiée au sein de l'entreprise. « Nous avons recruté une personne à plein temps pour dynamiser cette approche du développement commercial. Sachant que, pour Civic Santé, le digital est notre seul canal de distribution. »

La transformation digitale, pour une entreprise industrielle, a bien sûr une forte résonance du côté de la gestion des processus fonctionnels et opérationnels. « Nous avons bâti notre plan stratégique avec l'hypothèse de doubler notre chiffre d'affaires. Le digital est la clé, le moyen d'aller au bout de notre ambition commerciale sans noyer notre système de production. »

### **S'appuyer sur un écosystème cohérent**

Rassinoux SAS est un client historique pour Sage. L'entreprise a construit progressivement un écosystème digital global, pour automatiser de plus en plus de processus. « Historiquement, nous avons démarré avec la comptabilité et la gestion commerciale. »

Au moyen de cet écosystème, l'entreprise digitalise des processus de gestion, mais pas seulement. « À partir de la gestion commerciale, nous automatisons de plus en plus de campagnes d'e-mailings. Cela nous donne la possibilité de différencier finement notre discours commercial en fonction de scénarios de conviction. »

L'ajout de la gestion de production fait entrer Rassinoux SAS dans une autre dimension. « Grâce à la planification des lancements de production et la visibilité des stocks, nous nous épargnons 50 allers-retours entre les stocks et l'atelier. En fait, Sage 100 Entreprise Industrie nous aide à être plus ambitieux, en donnant de la souplesse à notre organisation de production. Le défi qui se pose à nous est d'en maîtriser au plus vite tout le potentiel. »



Un « aide de camp »  
fiable pour piloter  
la marche d'avancement.

## « Le gros point positif de Sage 100 Entreprise Industrie est que nous améliorons notre pilotage avec la solution en standard. Aucun développement n'a été nécessaire. »

Yann Bardou, Responsable du suivi des gammes et de la gestion des stocks, Rassinoux

### **Améliorer la maîtrise de l'avancement de la production**

Le cycle de production est de 3 à 6 semaines. Au sein de l'entreprise, Yann Bardou a la charge du suivi des gammes et de la gestion des stocks. « En imaginant que nous ayons une quinzaine de commandes en production en même temps, cela fait peut-être 800 opérations à réaliser. 800 lignes à suivre en gestion de production. Il est clair que c'est impossible à piloter correctement sans automatisation.

Sage 100 Entreprise Industrie pilote aujourd'hui 100 % des gammes attachées aux opérations de fabrication de Rassinoux Production. « 5 bornes sont réparties dans l'atelier pour permettre aux opérateurs de saisir leurs données, principalement les consommations de matière et le temps réel mis pour exécuter l'ordre de fabrication. »

Tous les jeudis, l'équipe de Direction établit un état d'avancement à partir des données de production renseignées par les opérateurs. « Nous ne sommes pas encore à une réelle planification mais Sage 100 Entreprise Industrie constitue déjà un "aide de camp" parfaitement fiable, qui nous conduit à prendre des décisions de reprogrammation des fabrications en fonction des écarts éventuellement constatés par rapport à la marche d'avancement théorique. »

### **Tracer les opérations de production**

L'ordre de fabrication indique la gamme, la nomenclature, la quantité à fabriquer et la date de fabrication prévue. Il indique aussi la consommation de temps estimée sur le devis. Dorian Mallet anime le bureau d'études industriel de Rassinoux Production. « Le fait que nous ayons un historique de 42 000 ordres de fabrication nous aide évidemment à calibrer nos offres de prix. »

Le traçage des opérations de production dans Sage 100 Entreprise Industrie est aussi à la base de l'amélioration continue du pilotage de la fabrication. « Sont enregistrés non seulement les temps réellement mis en œuvre (début/fin) mais aussi les rebuts, les retouches et bien sûr les quantités produites. Nous disposons ainsi de toutes les données pour agir là où c'est nécessaire. »

Éric Rassinoux est déjà tourné vers l'étape suivante. « Sage BI Reporting est pour nous la promesse d'aller encore plus loin, pour gagner en pilotage, partager une meilleure ergonomie, c'est-à-dire en particulier des tableaux de bord plus visuels, de mettre en commun davantage de documentation, aussi de fonctionner dans un environnement Excel® qui nous est à tous familier. »





*Une réduction progressive des cycles de production.*

« Le traçage de toutes nos opérations nous aide à analyser notre performance et à envisager le cas échéant des améliorations. »

Dorian Mallet, Responsable du bureau d'études industriel, Rassinoux Production

#### **Optimiser le processus de commande**

Thierry Rassinoux, le frère d'Éric, supervise la production et les achats de l'entreprise. « La non-qualité de la commande est le premier facteur de défaut d'approvisionnement, qui affecte directement la productivité. La rupture de stock sur une simple rondelle de 12 mm de diamètre peut bloquer une fabrication. C'est cela qu'il nous faut éviter au maximum. »

La réduction des défauts dans l'approvisionnement constitue en effet avec l'amélioration des taux de présentéisme et de disponibilité des équipements un levier majeur pour augmenter la production à moyens constants. « Nous attendons beaucoup de Sage 100 Entreprise Industrie sur cette question : les commandes d'urgence représentent encore plus de 20 % de nos commandes ! »

La meilleure utilisation du potentiel des équipements en général, et de la solution en particulier, est un impératif stratégique pour Éric Rassinoux. « 70 % de nos clients accepteraient des livraisons plus courtes. Ne pas les contenter induit un manque à gagner pour nous. Des cycles plus courts, c'est aussi l'assurance de flux logistiques plus réguliers, avec à la clé une organisation plus économique. Sage 100 Entreprise Industrie est là pour nous aider à gagner cette bataille ! »

#### **Disposer du stock nécessaire ni trop tôt ni trop tard**

Un enjeu fort de Rassinoux est donc de disposer des qualités et des quantités nécessaires au moment du lancement des fabrications. La vigilance permanente que cela implique recouvre en fait deux réalités.

« En termes de prise d'information, l'enjeu est à la fois de pouvoir suivre d'un coup d'œil le niveau de stock et l'état des commandes en cours, de façon à détecter à temps toute anomalie pouvant conduire à une rupture au moment où nous avons besoin de la référence concernée. En termes de pilotage, l'enjeu est au contraire de retarder au maximum les commandes pour ne pas surstocker et générer des frais inutiles.

La fonction de Calcul des Besoins Nets intégrée dans Sage 100 Entreprise Industrie va nous aider à franchir ce palier. »



*Une logique de formation d'entreprise.*

**« Inseco nous sécurise. Sa parfaite connaissance du logiciel nous protège de la tentation du spécifique quand le standard bien utilisé remplit la même fonction. »**

Thierry Rassinoux, en charge des achats, Rassinoux SAS

#### **Bénéficiaire de l'expertise des équipes Inseco**

En charge de l'optimisation du portefeuille de fournisseurs, Thierry Rassinoux mesure l'importance d'un partenariat durable et de confiance. « Nous avons une relation super simple avec Inseco, dans le cadre d'un groupe de travail dédié à l'optimisation de notre fonctionnement. Nous sommes dans une relation où l'écoute et la bienveillance déterminent la qualité de nos échanges. »

Attaché lui aussi à la stabilité de la relation avec Inseco, Éric Rassinoux entend même voir cette relation s'approfondir à l'avenir. « L'enjeu pour nous est de réduire progressivement le volume du potentiel de Sage 100 Entreprise non exploité. C'est un énorme défi, sachant que nous ne pouvons pas consacrer un temps infini à l'apprentissage et que le turn over parmi les acteurs induit régulièrement de repartir à 0 sur un certain nombre de processus. »

La solution est sans doute de structurer davantage le partenariat pour que Rassinoux bénéficie d'encore plus de valeur ajoutée de la part d'Inseco. « Il faut que nous sortions d'une logique où ce sont nos questions qui rythment la relation avec notre partenaire au profit d'une logique de formation d'entreprise. C'est la différence entre l'important et l'urgent ! »

#### **Aller plus loin avec Sage 100 Entreprise Industrie**

« Nous sommes 100 % convaincus de la puissance de feu de Sage 100 Entreprise Industrie. C'est une solution incontestablement adaptée à une PME industrielle comme la nôtre. À nous de nous donner les moyens de tirer le meilleur parti de ce superbe outil ! »

#### **À propos de Sage 100 Entreprise Industrie**

Sage 100 Entreprise Industrie centralise toutes les données de l'entreprise dans un système de gestion intégré incluant des outils de gestion commerciale, de comptabilité et de gestion de production, spécialement conçu

Des outils de reporting et des tableaux de bord personnalisés complètent le dispositif, pour un pilotage fin et un fonctionnement collaboratif.

Témoignage réalisé en février 2021