

**Baptiste
Caulonque,**
Directeur
des opérations de
Rip Curl Europe



RIP CURL muscle son processus achats

28

Le spécialiste des sports de glisse d'origine australienne Rip Curl est en train de déployer en Australie, en Europe et en Amérique un outil de suivi et de gestion de ses ordres d'achat : e-SCM.com de l'éditeur basque Belharra. Une solution de fiabilisation des approvisionnements qui doit aussi lui apporter des gains de productivité substantiels au niveau des équipes achats, une capacité accrue de planification des activités logistique et distribution, la possibilité d'offrir un meilleur service à ses clients ... et qui contribue à augmenter le niveau de compétence de l'équipe achats.

« **L**orsqu'en décembre 2006, Patrick Bourg et Serge Fontagnerès, que nous connaissons déjà chez Rip Curl, sont venus nous présenter e-SCM.com, nous avons très vite été intéressés par tous les bénéfices potentiels qu'apportait la solution : suppressions de tâches manuelles à faible valeur ajoutée, visibilité accrue et instantanée sur l'ensemble de la Supply Chain afin de mieux gérer nos stocks et d'offrir un meilleur service à nos clients », se souvient Baptiste Caulonque, Directeur des opérations de Rip Curl Europe. Six mois de

négociation s'ensuivent pour trouver le financement du projet et en juin 2007, le contrat est signé avec l'éditeur basque.

Une gestion par exception

« Après avoir développé un module web de consolidation des commandes des différents licenciés du groupe Rip Curl (nous avons une quinzaine de responsables qui formulent des besoins de par le monde), nous avons commencé à mettre en place le volet classique de gestion de la Supply Chain durant l'été 2007 », poursuit Baptiste Caulonque. Ainsi démarre le

déploiement de e-SCM.com par le groupe Rip Curl sur 6 de ses divisions produits (EyeWear, FootWear, WetSuit, SurfWear, MountainWear et équipements) et sur l'ensemble de ses cinq régions (Australie, Europe, Asie, Amérique du Nord et du Sud). E-SCM.com récupère par interface avec l'ERP (Iris Confection, en cours de remplacement par M3 de Lawson Software) les ordres d'achats issus des commandes clients consolidées, ainsi que les dossiers techniques associés. Les dates de programmation de ces ordres d'achats sont calculées sur la base des prévisions de ventes clients. Au fur et à mesure que les prévisions deviennent des commandes fermes, les ordres d'achats sont affinés. Pour



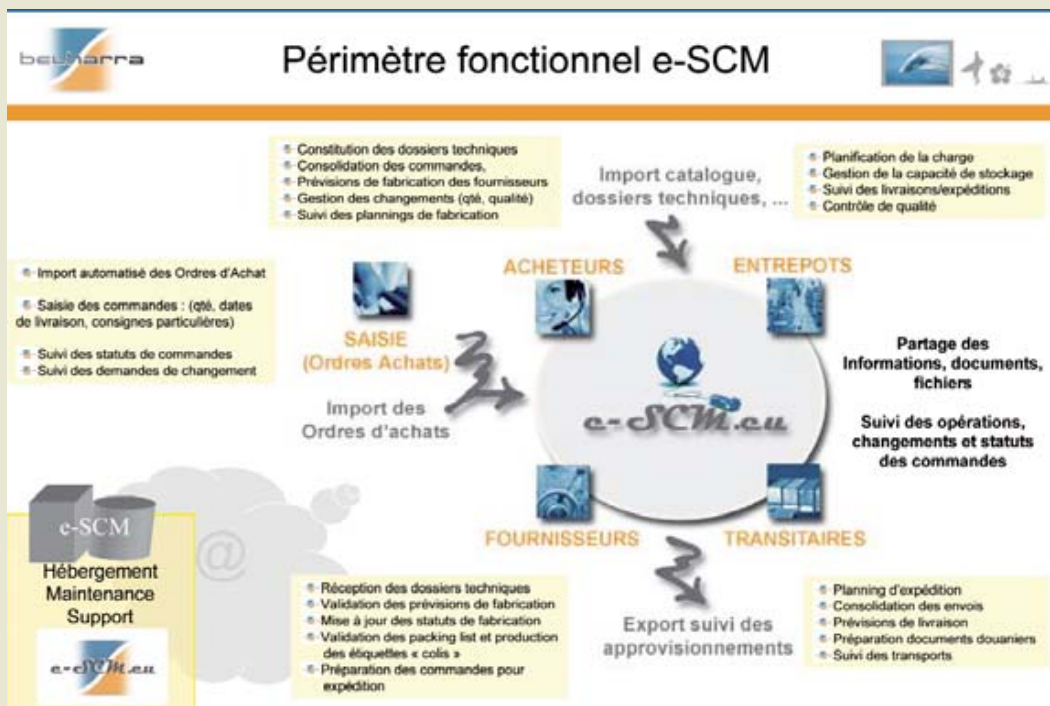
Des lunettes Rip Curl

faciliter le travail de l'acheteur et lui permettre de se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée, les ordres d'achats en-dehors des règles de gestion définies sont mis en avant automatiquement par le système. Cette gestion par exception est d'autant plus appréciable pour Rip Curl qu'il gère environ 50.000 commandes par saison. « Les équipes achats, transport, logistique et commerciale peuvent mieux se focaliser sur les commandes qui sortent du cadre « normal » de notre activité (modifications sur le prix, les quantités ou les délais) afin d'identifier et solutionner au plus tôt d'éventuels problèmes de livraisons de nos clients », souligne Baptiste Caulonque.

Une application web en mode SaaS

« e-SCM.com est une application web sécurisée dont la principale fonction est le suivi des ordres d'achat tout au long du cycle de production jusqu'à la livraison des marchandises », résume Serges Fontagnerès, co-fondateur de la société Belharra. Les ordres d'achats peuvent y être directement saisis par les acheteurs ou importés depuis un ERP. Chacun des acteurs d'une chaîne d'approvisionnement (acheteurs, fournisseurs, entrepositaires, transporteurs et transitaires) peut se connecter à cette application commune via un simple navigateur et renseigner la base au fur et à mesure de la progression des ordres d'achats (donnant lieu à des ordres de fabrication, de transfert, de réception, de stockage, d'expédition...). De sorte que les informations peuvent être aisément partagées (ex : dossiers techniques de fabrication), les événements, suivis et les dates de

livraison, remises à jour le cas échéant. « e-SCM.com fonctionne en mode exception », ajoute Serge Fontagnerès, si bien que tout changement, par exemple sur une commande ou un dossier technique, peut être signifié aux acteurs concernés pour une prise de décision rapide et circonstancielle. De plus, e-SCM.com est proposée en mode Software as a Service. Ainsi, son prix varie selon le volume d'activité, la solution est non intrusive vis-à-vis des logiciels de gestion interne (solution propriétaire, ERP, etc.) et les risques lors de la mise en exploitation sont limités.



Rip Curl en bref

A la croisée de la mode et du sportswear, Rip Curl a été fondé en 1969 à Torquay, en Australie par deux surfeurs. La filiale Europe, implantée à Hossegor en France, a été créée en 1983. Aujourd'hui, le groupe spécialiste de la glisse a diversifié ses activités et couvre une trentaine de pays. Son chiffre d'affaires est d'environ 120 M€, dont 40 M€ en France, 15 à 20 M€ en Espagne, Italie et Angleterre,

et de 1 à 5 M€ dans 25 autres pays. Le groupe Rip Curl lance deux collections par an et se fournit principalement en Asie. Il gère sa logistique en propre pour « maîtriser ses coûts ». Les solutions de gestion commerciale et des points de ventes Columbus de VCS Timeless sont en cours de déploiement, de même que M3 Lawson, pour la gestion du back-office, en remplacement de son ERP Iris Confection.



Un magasin Rip Curl à Anglet

©Rip Curl

Connaître en permanence la meilleure date d'arrivée possible

E-SCM.com suit également le process de fabrication des fournisseurs. Il génère des listes de colisage et des étiquettes colis normalisées (i.e. homogènes quel que soit le fournisseur). Il recense les colis de manière exhaustive, ce qui facilite le contrôle en réception (ex : poids en fonction des quantités attendues). Il gère aussi le mode de transport par trajet ainsi que les documents douaniers. « Une fois que la commande est générée, elle est mise en ligne sur la plate-forme web et est suivie jusqu'à la réception dans notre entrepôt, explique le COO de Rip Curl Europe. Dès qu'un événement majeur survient (confirmation de la commande par l'usine, modification d'une information clé de la commande, création de la liste de colisage, remise de la production au transitaire, départ du bateau, etc.), les responsables concernés en sont alertés automatiquement via e-SCM et l'ERP est mis à jour. Et d'ajouter : Les équipes « Supply Chain » et commerciale sont tenues au courant en permanence de la meilleure date d'arrivée possible, ce qui permet de mieux gérer les ressources, de mieux informer le client, etc. »

Les équipes « Supply Chain » et commerciale sont tenues au courant en permanence de la meilleure date d'arrivée possible, ce qui permet de mieux gérer les ressources, de mieux informer le client, etc. »

Une montée en compétence de l'équipe achat

Le déploiement d'e-SCM.com est calqué sur celui de l'ERP chez Rip Curl : 1^{er} janvier 2009 pour l'Australie, printemps 2009 pour l'Europe et été 2009 pour les Etats-Unis. Pour le Brésil, l'Indonésie et le Canada, une version plus légère de Belharrà est prévue à terme (sans intégration des transitaires car ils varient beaucoup). « Nous avons énormément travaillé sur

l'ergonomie du site et sur la réduction des temps de chargement des données. Nous avons modifié les règles pour accroître la fluidité, révèle Baptiste Caulonque. Et de préciser : La majorité des usines et agents en Chine ne sont pas encore équipés de ligne ADSL. Nous avons donc conçu deux versions de sites, avec des chartes graphiques différentes : un avec une bande large et un avec une bande réduite. »

A terme, près de 300 utilisateurs sont susceptibles de travailler avec e-SCM.com dans le monde (200 fournisseurs, 10 transitaires, une quinzaine de licenciés et une cinquantaine d'acheteurs). « Ce projet transversal permet des optimisations directes sur la gestion d'entrepôt et des gains de productivité importants au sein des équipes achats. Mesurer la qualité des fournisseurs, améliorer la fiabilité des données et faciliter la prise de décision sont autant d'atouts pour sécuriser l'approvisionnement des produits », déclare le COO de Rip Curl Europe qui estime que les bénéfices devraient commencer à s'engranger courant 2009. Mais d'ores et déjà, il se félicite de la montée en compétence de l'équipe achat, dont l'emploi gagne en valeur, et qui a fait face à une croissance de 10 % sans augmenter ses effectifs. Par ailleurs, il est très satisfait de la collaboration avec Belharrà : « Le chef de projet et les 5 à 6 ressources mises à disposition par Belharrà ont été hyper souples et hyper réactifs. Ils se sont montrés très ouverts vis-à-vis des développements. Ils n'étaient pas du tout orientés techniques mais bien process. Les consultants IT ont gagné la confiance des fonctionnels grâce au langage commun qu'ils ont su instaurer. »

Cathy Polge