

Communiqué de Presse

YellowKorner conjugue industrialisation et personnalisation avec Sylob 5

Cambon d'Albi, le 18 décembre 2014

Spécialiste de la photo d'art, YellowKorner a complètement repensé son modèle de gestion en 2014, en s'appuyant sur SYLOB, éditeur et intégrateur de solutions ERP destinées exclusivement aux PME industrielles.

YellowKorner, une franchise spécialisée dans la photographie d'art

YellowKorner est un éditeur de photographies d'art, notamment à travers la commercialisation de photographies allant de 40 par 50 cm, jusqu'à des formats de 1m50 par 2m25. Les tirages peuvent être fournis dans plusieurs finitions, du simple papier photo argentique jusqu'à des pièces contrecollées sur aluminium avec plexiglass et encadrements à relief, dits « caisses américaines ». Au total, les 1.700 visuels dont elle détient les droits se déclinent potentiellement en 25.000 produits. « *Le principe qui a fait notre succès, ce sont les séries limitées à quelques centaines d'exemplaires vendues à quelques centaines d'euros la pièce* », résume Christophe Kovalik, responsable des systèmes d'information de l'entreprise.

Si elle dispose d'un site de e-commerce, c'est uniquement via un réseau exclusif de galeries, soit détenues en propre, affiliées, franchisées, que la société diffuse ses productions. La première galerie a été ouverte en France en 2007 et il en existe aujourd'hui presque 80 dans une vingtaine de pays, le dernier en date étant la Corée du sud.

Pourquoi le projet de refonte informatique ?

Avec la hausse des volumes de ventes, YellowKorner devait passer de l'état de startup à celui d'acteur plus industriel de son marché. L'élaboration de ce nouveau schéma organisationnel a eu pour conséquence la nécessité de revoir en profondeur le système d'information. « *L'enjeu principal était de réduire le time-to-market* », explique Mathieu Colin, directeur associé de LimeStreams, cabinet de conseil qui a accompagné YellowKorner dans ce projet. Lorsqu'un client souhaitait acheter en galerie un produit n'étant pas en stock, il fallait auparavant entre 4 et 8 semaines pour qu'il soit livré. « *Le risque était de perdre des clients, notamment sur des marchés exigeants comme les nôtres*, explique Christophe Kovalik. *Cela obligeait aussi, dans des périodes de fortes ventes comme la fin d'année, à faire des projections sur les visuels qui allaient fonctionner, avec cette fois le risque de stocks importants d'invendus en galeries.* » L'enjeu principal du projet : passer d'une production sur stock à une production à la demande.

Des contraintes budgétaires et temporelles strictes

Le projet devait résoudre une sorte de quadrature du cercle. « *Il fallait une solution qui convienne sur le plan fonctionnel, entre dans le budget informatique d'une PME et où le prestataire ne freine pas des quatre fers en disant : ça ne marchera jamais* », résume Mathieu Colin. YellowKorner a envisagé deux types de solutions possibles. « *Soit une combinaison entre un ERP et un système de production, soit un triptyque ordonnancement/système de production/système d'expédition* », explique Christophe Kovalik. Pour des raisons de rapidité, la première solution s'est vite imposée, YellowKorner s'étant donné un délai de quatre mois entre ses premières discussions avec les éditeurs et le déploiement, alors qu'un tel projet aurait mérité deux à trois fois plus de temps.

Comment Sylob 5 a été sélectionné ?

YellowKorner a comparé une petite dizaine de prestataires avant d'arrêter son choix sur Sylob. « *Nous cherchions un ERP capable de gérer les fonctions transactionnelles (gestion des commandes) et le manufacturing execution system (MES), c'est-à-dire le suivi de chaque étape de production, mais aussi de s'interfacer avec les logiciels de production de type ESKO, qui optimisent la composition des plaques de papier pour perdre le moins de matière première, énumère Mathieu Colin. Au total, cinq systèmes communiquent ensemble en temps réel pour gérer l'impression et la coupe.* » Compte tenu du timing, la réactivité du partenaire était cruciale. « *Nous avons quelque peu bousculé l'orthodoxie de la gestion de projets en travaillant en concurrent engineering plutôt qu'en séquentiel, explique Mathieu Colin. Sylob a cru à notre réussite, tout comme nous avons fait un pari sur eux.* » Christophe Kovalik a aussi apprécié la souplesse commerciale de son prestataire : « *nous voulions un hébergement externe de la solution, mais aussi acheter la solution et non la louer, ce que tous les prestataires ne permettaient pas.* »

Les résultats sont-ils au rendez-vous ?

Le déploiement a bien eu lieu en juillet, ce qui a permis d'être prêt pour la montée en charge de la période de Noël. « *Dès septembre, nous étions opérationnels malgré quelques soucis de qualité réglés depuis, explique Christophe Kovalik. Nous savons aujourd'hui gérer des pics de production de l'ordre de 1.000 grands formats par jour.* » Il a apprécié l'ergonomie et la maniabilité du logiciel, avec la possibilité de personnaliser rapidement la solution à notre environnement.

Le time-to-market a été ramené à deux semaines et la prochaine étape, au premier trimestre 2015, consistera à le diviser encore par deux. « *La dernière étape est de s'interfacer avec les systèmes des transporteurs et Sylob 5 va faciliter le choix du prestataire en fonction du type de colis et de l'adresse de destination* », détaille Christophe Kovalik. Au final, YellowKorner a réussi à améliorer la qualité, tout en réduisant délais et coûts. « *Si il fallait donner un indice de satisfaction, je dirais qu'il est très élevé* », conclut Mathieu Colin. Le projet de transformation de YellowKorner a déjà obtenu une récompense en figurant parmi les 8 finalistes des « Rois de la supply chain » : la reconnaissance d'un jury de professionnels chevronnés.

PHOTOS DISPONIBLES A LA DEMANDE

A propos de SYLOB

Depuis 1991, SYLOB édite et intègre des solutions de gestion intégrées (ERP, GPAO) exclusivement destinées aux PME industrielles. Ces choix stratégiques, réaffirmés au fil des années, lui permettent d'être en prise directe avec ses utilisateurs et de proposer une gamme de solutions évolutives, logiciels et prestations de service, adaptées à la taille et aux besoins de ses clients.

Comptant plus de 400 clients de ses solutions en Europe, SYLOB est le partenaire informatique stratégique d'entreprises industrielles issues de secteurs d'activités variés : mécanique générale, aéronautique, automobile, agro-alimentaire, électronique, machines spéciales, plasturgie, horlogerie/bijouterie...

Avec 100 collaborateurs et des interlocuteurs commerciaux et techniques présents sur tout le territoire, 25% de l'effectif de SYLOB est consacré à la R&D afin de garantir l'enrichissement fonctionnel et l'ouverture technologique de ses solutions et d'en assurer la pérennité.

Pour plus d'informations : www.sylob.com

Contacts Presse :

SYLOB

Florence PITON

Directrice Marketing et Business Développement

Tel : 05 63 53 08 18

Fax : 05 63 53 07 42

E-mail : fp@sylob.com

MP CONSEIL

Michelle Pilczer

Tel : 01 46 02 12 95

Mob : 06 61 10 94 94

E-mail : mpilczer@mpconseilrp.com