

Comment aborder une transformation digitale «intelligente» dans l'industrie agroalimentaire ?

Parce qu'elle souhaitait mieux gérer son activité, avoir une meilleure gestion des coûts, des commandes et des stocks, superviser les cadences, maîtriser la traçabilité, améliorer sa trésorerie, et devenir plus compétitive, la Biscuiterie de l'Abbaye (située dans l'Orne) a confié son infrastructure informatique à isatech et plus récemment sa gestion globale, afin de finaliser sa transformation digitale.

« La filière agroalimentaire se doit de relever sans cesse des défis d'ordre technique, réglementaire et concurrentiel », explique Franck Le Strat, directeur général du groupe isatech, spécialiste des solutions de gestion Microsoft Dynamics ERP, CRM et Décisionnel.

« Tout commence bien souvent lorsque le passé informatique de l'entreprise devient trop lourd à gérer et qu'elle doit se développer. Que faire de cet héritage de données ? Peut-on l'intégrer à un nouveau système d'information et comment ? C'est là que le client risque de faire face à des surprises et déconvenues lorsqu'il se rend compte qu'il est en quelque sorte prisonnier de son système ».

Dans de nombreux cas, en effet, la gestion des données, l'un des enjeux majeurs pour les entreprises, est souvent mal exploitées et partagées au sein de l'entreprise. « C'est un véritable handicap pour l'entreprise lorsqu'elle souhaite évoluer. Chez isatech, nous cassons cette barrière en libérant le client de ses contraintes » explique Franck Le Strat.

Un système ultra connecté et ultra connectable

« Nous nous sommes rendu compte que beaucoup d'entreprises désireuses de franchir le cap de la transformation digitale, se sentaient dépendantes de leur fournisseur de système d'informations. Chez isatech, notre objectif est de réaliser de manière continue des transferts de compétence afin de rendre le client et les utilisateurs autonomes. Pour y arriver, nous mettons en place un système « ultra connecté » et « ultra connectable » gérant l'ensemble des données et processus métier de l'entreprise.

Avec Dynamics365, l'application principale d'isatech, il est possible d'accompagner le client dans sa croissance en ajoutant des extensions et fonctionnalités selon l'évolution de ses besoins, cassant ainsi avec le développement spécifique », rapporte Franck Le Strat, avant de poursuivre « Mais pour cela, le client doit être en mesure de remettre en cause son progiciel de gestion et accepter d'évoluer vers un système d'information nouvelle génération interconnecté ».

Expert dans le secteur agroalimentaire, avec 70% de clients issus de cette filière, le groupe isatech accompagne ainsi les entreprises vers une transformation digitale « intelligente ». A cet effet, pour répondre aux besoins des industries agroalimentaires, isatech utilise son savoir-faire métier combiné aux technologies Microsoft Dynamics.

« Pour exemple, l'ERP aux Etats-Unis et en Allemagne représente 80% en entreprise, là où en France, il représente 34%. Nous avons encore du chemin à parcourir. Or, quand on fonctionne sur des ERP, nous avons une gestion des coûts extrêmement détaillée. Nos clients voient parfaitement clair dans la gestion de leurs marges », commente le directeur.

« Nous sommes entrés dans l'ère du Smart data »

En fournissant à ses clients un service de « business intelligence », à savoir une aide à la décision basée sur des systèmes exploitant le Big data, isatech permet une meilleure fluidité de l'information entre les branches de l'entreprise. « Le premier gain est souvent fonctionnel avant d'être technologique », affirme le directeur général du groupe isatech, présent en France, au Portugal et en Afrique du Nord.

Ainsi, dans l'usine 4.0, l'analyse des données de production d'aujourd'hui crée les conditions du succès de demain. C'est le concept de l'apprentissage automatique aussi appelé Machine Learning. Le principe est simple : à partir des données existantes de votre activité, celles d'hier et d'aujourd'hui, isatech développe des modèles prédictifs qui permettent d'anticiper les tendances de votre marché et les besoins futurs de vos clients. Vous pourrez par exemple faire de la maintenance prédictive, évaluer le cycle d'obsolescence des produits ou encore l'évolution des volumes de vente dans un modèle omni-canal.

Source : <http://www.agro-media.fr/actualite/aborder-transformation-digitale-intelligente-lindustrie-agroalimentaire-27127.html>