

# MARTIN'S TOYS ET PROARCE ONT RÉDUIT LES TÂCHES ADMINISTRATIVES ET LES TEMPS D'ARRÊT TOUT EN AMÉLIORANT LEUR CAPACITÉ DE PRODUCTION



## PERFIL DE MARTIN'S TOYS Y PROARCE

**Date de fondation:** 1986

**Principales activités:** Jouets et contenants alimentaires moulés par injection

**Usines de fabrication:** 3

**Machines de moulage par injection:** 25

**Total des employé(e)s:** 700

**Gamme de produits:** 600

**Clients:** 50

**Devises:** 3

## Défis

1. Des données périmées, inexactes ou contradictoires provenant de diverses sources
2. Plusieurs systèmes logiciels non intégrés pour les secteurs de la fabrication, des ventes et des finances
3. Une saisie, une gestion et un traitement manuel des données qui exigent beaucoup de temps et qui sont susceptibles d'entraîner des erreurs
4. La difficulté de planifier et de faire le suivi de l'ensemble des données de la production à l'inventaire
5. Un manque de rapports pertinents et utilisables

## Le Résultat

Après avoir adopté en 2015 le système ERP de CyFrame conçu spécifiquement pour l'industrie des matières plastiques, les équipes de direction de Martin's Toys et Proarce prennent les décisions opérationnelles stratégiques qui permettent de maximiser les profits, la productivité et l'efficacité à long terme de leur entreprise.

« Grâce à CyFrame, nous avons une meilleure compréhension de nos activités au niveau opérationnel », déclare Miguel Angel Martin, vice-président commercial de Martin's Toys et Proarce, qui se souvient de la saisie manuelle et de la gestion des données, puis de la création des rapports sur les coûts dans Excel.

« Nous avons besoin de données fiables extraites directement de chaque machine pour analyser l'efficacité de la production et la rentabilité en temps réel et pour prendre sans tarder des mesures qui pourront avoir un impact réel, sans avoir à attendre des heures, des jours ou des semaines plus tard. »

## Solution: CyFrame

### Avantages:

1. Un accès rapide et facile à des renseignements exacts en temps opportun provenant d'une source unique
2. Un système ERP conçu pour les industries des matières plastiques permet une intégration parfaite des données de chaque service
3. Les données sont recueillies, intégrées et gérées automatiquement
4. La planification de la production et le suivi des données pertinentes
5. Un accès instantané à des rapports personnalisés et normalisés



L'entreprise planifie maintenant la production à partir de rapports objectifs et précis sur la machinerie, les quarts de travail et les opérateurs. Les équipes de Martin's Toys et Proarce n'ont plus à formuler des hypothèses, mais elles savent pertinemment si le rendement d'une machine, d'un quart de travail ou d'un opérateur est satisfaisant ou dépasse les normes internes ou de l'industrie et ils peuvent réagir en conséquence. Les rapports de production sont publiés régulièrement et communiqués aux employés de tous les niveaux, de sorte que les résultats et les objectifs, les succès et les échecs peuvent être largement reconnus pour effectuer au besoin les modifications requises.

« Une information précise et partagée et la transparence permettent une collaboration de nos services d'une manière plus structurée, systématique et contrôlée en vue d'objectifs communs », affirme Martin.

Martin's Toys et Proarce a augmenté sa production simplement en améliorant la planification et en favorisant une saine concurrence entre les opérateurs existants et les quarts de travail. En sachant que des primes accompagnent la reconnaissance publique, les employés sont motivés à mettre l'accent sur les cibles en matière d'efficacité et de production.

« Nous avons besoin de données fiables extraites directement de chaque machine pour analyser l'efficacité de la production et la rentabilité en temps réel et pour prendre sans tarder des mesures qui pourront avoir un impact réel, sans avoir à attendre

*« Avec une planification de la production simplifiée en temps réel, nous avons été en mesure d'améliorer la planification de la machinerie et de réduire les temps d'arrêt et les modifications de configuration par 20 %. Cela se traduit par une croissance des revenus de l'entreprise. »*

des heures, des jours ou des semaines plus tard », souligne Martin, qui est l'un des nombreux cadres et gestionnaires maintenant en mesure de se concentrer sur l'analyse et la prise de décisions au lieu de vérifier des ensembles de données contradictoires provenant de différentes sources.

« Nos frais généraux sont fixes, donc si nous parvenons à produire plus de pièces en 2,5 jours plutôt que 3 jours, chaque pièce a un coût unitaire moins élevé et nos bénéfices augmentent. Avec une planification de la production simplifiée en temps réel, nous avons été en mesure d'améliorer la planification de la machinerie et de réduire les temps d'arrêt et les modifications de configuration par 20 %. Cela se traduit par une croissance des revenus de l'entreprise. »

*« Nos clients apprécient l'amélioration du niveau de service et nos employés sont habilités à répondre rapidement, avec précision et confiance. »*

La disponibilité et l'exactitude des données en temps réel permettent d'apporter immédiatement des corrections à l'usine durant un cycle de production plutôt que des jours ou des semaines après avoir examiné un rapport qui montre que des lacunes en matières premières, en produits et en production entraînent des pertes.

« Nous préférons apporter des ajustements mineurs tout au long du processus, plutôt que de découvrir que nous avons fait fausse route et que nous devons effectuer des corrections majeures après-coup », souligne Martin. « C'est mieux pour les affaires et cela nous permet d'avoir des clients satisfaits et les marges bénéficiaires requises pour une viabilité à long terme. »

Comme fournisseur pour des multinationales comme Kraft,

Marinela, Juanita, Coronado et Costco, à la fois Martin's Toys et Proarce desservent ultimement une base de consommateurs qui partagent un trait commun. Ils attendent et exigent tous une gratification immédiate, tout comme les détaillants et les fabricants.

« Si la promotion sur un jouet est liée à la sortie d'un film ou est destinée aux ventes de la période des Fêtes, la vente est perdue si le produit n'est pas prêt pas à la date prévue », explique Martin. « Naturellement, nos clients doivent savoir à quoi s'attendre d'une commande partielle ou complète et savoir qu'ils peuvent se fier à nos mises à jour. »

CyFrame offre à Martin's Toys et Proarce l'information nécessaire pour établir les priorités et réaffecter les ressources qui leur permettent de répondre aux besoins de l'usine, de l'entrepôt et du service à la clientèle.

Leurs représentants disposent maintenant de l'information nécessaire et savent qu'ils peuvent compter sur elle. Auparavant, les clients devaient attendre que les représentants de Martin's Toys et Proarce puissent accéder et vérifier avec soin l'information, avant de leur fournir une réponse.

« Nous avons réussi à réduire notre charge de travail administratif d'au moins 20 % tout en permettant aux employés de se concentrer sur des activités à valeur ajoutée. » Nos clients apprécient l'amélioration du niveau de service et nos employés sont habilités à répondre rapidement, avec précision et confiance », explique Martin. « Toutes les parties impliquées tirent profit des données de CyFrame. »

Après avoir fait des recherches approfondies sur les systèmes ERP, les gestionnaires de Martin's Toys étaient intrigués par CyFrame parce que le produit de série a été conçu spécifiquement pour les fabricants de produits plastiques. Lorsque les responsables de Martin's Toys et Proarce ont évalué les différents systèmes ERP, ils ont rapidement découvert qu'au cours du processus de vente, chaque fournisseur d'ERP indiquait qu'il intégrait et optimisait les activités de moulage par injection. Toutefois, les représentants de CyFrame étaient les seuls à pouvoir démontrer ses capacités dans des situations réelles, avec les processus de production, les routages des produits et les spécifications à plusieurs niveaux.

CyFrame a analysé, créé et traité les produits spécifiques de Martin's Toys et Proarce dans son ERP, depuis les premières esquisses et les plans détaillés jusqu'aux structures des moules, les exigences des matières, les devis, la production et la fabrication puis finalement l'expédition. Une expérience concrète avec le système ERP de CyFrame a démontré qu'il était efficace dès l'abord sans besoin de personnalisation. Tous les cadres de Martin's Toys et Proarce étaient enthousiastes.

Il était évident que l'ERP de CyFrame était conçu et construit par des gens qui avaient une connaissance immédiate et l'expérience de l'industrie des matières plastiques. Parce que CyFrame connaît intimement le flux de travail de l'industrie des plastiques, le personnel de Martin's Toys et Proarce n'avait pas à passer des heures à expliquer ce qu'ils faisaient exactement, ou comment et pourquoi ils le faisaient.



« À ce stade, nous savions que l'ERP de CyFrame avait les capacités que nous recherchions constamment et, tout aussi important, que CyFrame nous accorderait une attention personnelle et les conseils que nous ne pouvions obtenir d'un grand conglomérat ou d'un autre fournisseur local d'ERP par une personnalisation », indique Martin. « L'ERP de CyFrame nous offre une vue d'ensemble de notre entreprise et de nos opérations et donne à chaque employé une meilleure information et donc une plus grande maîtrise de son domaine particulier. »

*« Nous avons réussi à réduire notre charge de travail administratif d'au moins 20 % tout en permettant aux employés de se concentrer sur des activités à valeur ajoutée. »*