



Guide pratique 10 REUSSITES D'IMPLEMENTATION d'OBILOG

Depuis plus de 20 ans, OBILOG aident les PME industrielles de tous secteurs à prévoir, organiser et optimiser leurs processus et leurs opérations.

Pour vous parler de notre savoir-faire et vous aider à mieux cerner les atouts d'OBILOG, découvrez les retours d'expérience de quelques clients au travers de leurs témoignages concernant la mise en place d'OBILOG au sein de leur entreprise.



GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CON TROLE QUALITE
www.obilog.fr



OBILOG, noyau dur du système d'information C2EI...

C2EI est le spécialiste de la fabrication du transformateur électrique basse tension. Depuis 40 ans, C2EI anciennement CIEGEI, a développé une solide expérience dans la conception et la fabrication de tous types de bobinages et de transformateurs basse tension avec les activités de surmoulage associées. Par son organisation, ses moyens industriels et son engagement résolu dans la qualité et le développement durable, C2EI est devenu le fournisseur de transformateurs et bobinages des plus grands noms de l'industrie et contribue ainsi à la satisfaction de leurs clients.

Cette société grenobloise, avec 26 collaborateurs, reste une petite structure, mais elle travaille comme une grande. Elle essaie d'avoir un maximum de secteurs d'activité dans ses références. Il y a énormément de concurrence dans cette activité et C2EI se doit d'être très réactif afin de fidéliser ses clients. L'outil de GPAO en place aide cette petite structure à répondre à ces exigences.

Lors du passage à l'euro, C2EI a dû se poser la question d'un changement de système, l'ancien ne correspondant plus aux besoins. Profitant de cette occasion, la société cherchait un produit permettant une informatisation totale de l'entreprise. La couverture fonctionnelle de la solution d'OBILOG a été un facteur déterminant, notamment par le fait que le module qualité était intégré dans l'offre. La pérennité de l'entreprise et la proximité géographique ont fait dire à C2EI que le partenariat allait fonctionner. En 2002, la GPAO OBILOG devient l'outil de gestion des ateliers et de l'équipe dirigeante.

La mise en place s'est faite en plusieurs étapes avec la gestion commerciale, puis la production, les stocks, les achats et la sous-traitance. L'utilisation de la SFAO par badgeage a suivi, et en ce début d'année, il y a eu la mise en place du module qualité, nouvelle étape importante dans la collaboration. Peu à peu, différentes applications connexes ont été remplacées par le système de GPAO et l'information est maintenant centralisée, ce qui facilite le travail de l'équipe dirigeante et minimise les erreurs de saisie.

L'un des points forts de l'outil est la personnalisation des états. L'outil permet à chacun de construire ses indicateurs par thème (production, commerce, qualité...). Cet aspect fournit l'information en temps réel, ce qui permet un meilleur pilotage de l'entreprise, et plus particulièrement des ateliers. Grâce à l'outil, l'information circule beaucoup



mieux au sein de la société. « L'avantage du système, c'est d'avoir l'information quand on veut, et comme on la veut », déclare Mr Barnéoud, Responsable logistique.

L'outil est apprécié, mais l'équipe également. Il est vrai que la proximité géographique va dans ce sens, et il y a un réel partenariat entre les équipes. Le pôle service OBILOG est adaptable, à l'image du système. C2EI apprécie également le dynamisme des événements de l'écosystème OBILOG, avec des points de rencontre réguliers et de qualité : journée thématique, club utilisateur... La société C2EI lance d'ailleurs une nouvelle idée de rencontres régulières entre utilisateurs afin de partager leurs expériences autour du produit. Projet 2013, à suivre...

Des projets, ce n'est pas ça qui manque chez C2EI. L'équipe souhaite poursuivre son investissement dans sa GPAO, avec un approfondissement de l'utilisation de certains modules déjà en place comme la qualité ou les offres de prix. L'outil de BI (tableaux de bords et indicateurs dynamiques) a séduit lors du dernier salon du SIMODEC et il répond aux besoins d'indicateurs clés pertinents permettant de piloter l'entreprise. Enfin, le module de CRM sera très prochainement à l'étude car comme le déclare Mr Barnéoud, les industriels doivent se mettre peu à peu au marketing, et s'intéresser de plus en plus à ses clients. Et ce n'est pas OBILOG qui va le contredire...

C2EI (38)
Mr BARNEOUD – Responsable logistique
www.c2ei.fr





COMEHOR
DECOLLETAGE

COMEHOR, l'unique coopérative de décolletage française...

C'est en 1952 que commence l'histoire insolite de cette entreprise. Des personnes contraintes de changer de métier, car elles sont atteintes de maladies des poumons, s'associent et forment une coopérative dans le domaine de la petite mécanique. L'activité débute dans une ferme aménagée en atelier de production. Des sous-ensembles mécaniques et du petit appareillage commence à sortir de cette petite structure. Grâce à la volonté et au travail des pionniers, les locaux deviennent rapidement trop exigus et l'activité les oblige à construire une usine à Cluses. Le décolletage prend désormais une place importante du fait de l'essor de l'industrie automobile. COMEHOR conservera son système coopératif au fil du temps. Actuellement, 25 salariés sur 27 sont sociétaires de la coopérative. Ce mode de gestion humaniste assure la transmission naturelle du savoir et des responsabilités et donne une grande autonomie à la structure.

Spécialisé dans la fabrication de pièces et sous-ensembles mécaniques en sous-traitance, Comehor produit à la demande selon les plans et spécifications des clients. Les composants réalisés sont destinés principalement au raccordement des fluides, des gaz ou du vide, pour les secteurs de l'équipement hydraulique ou pneumatique, l'automobile ou le ferroviaire, l'optique...

Avec plus de 2500 références différentes, des séries de toutes tailles, des modes d'approvisionnement propres à chaque client... la gestion devient difficile.

C'est au moment de l'apparition de l'informatique de gestion que COMEHOR réfléchit à l'intégration d'un logiciel. Avec une production aussi variée, il fallait au site un outil performant, évolutif, qui a de la mémoire et sait récupérer les anciennes données lors des évolutions des systèmes d'exploitation. L'orientation automobile de l'activité à l'époque nécessitait d'avoir une solution pour le SPC et la GMM, et son intégration dans la gestion de production était appréciée. L'autonomie possible dans l'exploitation des données, la personnalisation des états était un critère de choix important.

OBILOG répond à ces besoins depuis une vingtaine d'années. Il y a aujourd'hui 7 utilisateurs du produit; à chaque fonction son module. La mutualisation des données est un outil indispensable aux prises de décisions. Mr JIGUET précise : « L'un des atouts d'OBILOG est la possibilité qu'il offre pour extraire rapidement des historiques de temps passés ou de prix et bâtir ainsi des indicateurs de suivi importants sur les coûts, les rendements... » La souplesse du produit, son caractère totalement paramétrable et son ergonomie sont les points forts de la solution.

C'est donc un partenariat bien inscrit et OBILOG est devenu le compagnon quotidien des équipes. Mr JIGUET déclare : « OBILOG est aujourd'hui un outil incontournable. Sans le système d'information, on n'y arrive plus ». Des projets sont encore prévus à court terme, avec notamment la mise en place des documents liés pour atteindre un objectif cher à COMEHOR : un jour, ne plus avoir de papier !

*COMEHOR (74)
Mr JIGUET – Directeur général*



GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CON TROLE QUALITE
www.obilog.fr



DJC est une société de décolletage familiale. Fondée en 1962, elle est spécialisée dans l'usinage de produits de haute technicité en moyennes et grandes séries. Les matières travaillées sont de type inox, aluminium, laiton, acier... et le site de production investit constamment dans des outils de production « High Tech ». Le secteur d'activité privilégié reste l'automobile avec comme principaux clients des équipementiers de 1er rang et d'implantations mondiale. Même si le site de production est en France, la part export représente plus de 50% de son CA.

C'est un de nos premiers utilisateurs PROCOST, et la mise en place des modules s'est multipliée avec l'implication de Raoul DUNAND, responsable commercial. De par sa clientèle, DJC a connu une baisse d'activité en 2009 et les équipes ont souhaité l'exploiter pour préparer la suite, avec notamment la mise en place du module « Offre de prix ».

Avant de démarrer, un travail de mise à jour des données de base a été effectué afin de pouvoir utiliser pleinement les possibilités du logiciel. Des configurateurs, qui permettent notamment de calculer des poids pièce et de gérer les décompositions de matière (prix de base, prix de déchet), ont été paramétrés avec l'aide des équipes. Cette fonctionnalité est jugée comme un point fort de la nouvelle application. Grâce à elle, la souplesse et l'adaptation métier de l'ancien système est intacte.

Après une période de double saisie, à ce jour, toutes les offres sont saisies sur le nouveau système. « Le métier a évolué. Nous devons maintenant adopter une plus grande rigueur à l'élaboration du devis, et le module actuel va dans ce sens. » déclare Raoul DUNAND. Le temps passé en amont à définir l'offre a augmenté mais quand elle est acceptée, le gain de temps est énorme. En effet, tous les éléments de gamme et nomenclature sont en quelques clics reportés avec une acceptation d'offre de prix jugée comme très réussie par DJC. Cette fonctionnalité permet la création des éléments techniques (article, processus, gamme, nomenclature), des données commerciales (tarif, commande) jusqu'à même l'OF lié à la commande. Les risques d'erreur sont limités puisque les créations sont automatisées.

Dans ce module, DJC a apprécié la personnalisation métier et le savoir faire de toutes les équipes, jugés comme deux points forts d'OBILOG. Les projets ne vont pas s'arrêter là... Ayant retrouvé une activité normale, DJC prévoit encore quelques mises en place. L'ANQ a démarré très récemment et un gros projet de qualité devrait voir le jour en 2011 afin d'être toujours plus productif et performant !

DJC (74)
Raoul DUNAND – Responsable commercial
www.djc.fr



La traçabilité, l'une des composantes essentielle pour la sécurité aéronautique

ELDEC FRANCE, filiale du groupe Crane Aerospace&Electronics, est spécialisée dans l'aéronautique. Cette société d'une cinquantaine de personnes travaille aussi bien pour l'aviation civile que pour le secteur militaire avec 3 lignes d'activité principales.

ELDEC fabrique les capteurs de proximité qui sont essentiels pour la sécurité sur les gros porteurs. Elle fournit également des jauges qui, à l'origine réservées au carburant, sont maintenant utilisées pour mesurer d'autres liquides comme l'eau, l'huile... C'est particulièrement vrai pour les hélicoptères, les avions d'affaire ou encore les drones. Ce marché des drones est d'ailleurs relativement nouveau pour ELDEC, suite à une énorme croissance de ces petits avions aux Etats Unis. Enfin, la dernière spécialité d'ELDEC est la fabrication de boîtier électronique permettant le dégivrage des ailes d'avion ou empennages d'hélicoptère. Une fois de plus, ces pièces sont essentielles pour la sécurité des appareils.

Ces produits sont installés notamment sur les avions AIRBUS et ce n'est pas le seul client à leur faire confiance. ELDEC regroupe de très belles références telles que AGUSTA, EUROCOPTER, HONEYWELL, ATR, PILATUS... Un de leurs gros atouts, le voici : avoir la réactivité d'un petit, tout en présentant la force d'être adossé à un groupe !

ELDEC a mis en place la GPAO d'OBILOG depuis maintenant quelques années. La complémentarité des équipes ELDEC et OBILOG a donné naissance à des améliorations qui étaient indispensables aux spécificités du secteur aéronautique.

La traçabilité est une composante essentielle en aéronautique. Tout doit être tracé et le système d'information doit permettre à tout moment de retrouver l'origine de chacune des pièces. Une des fonctionnalités importantes est la sérialisation. Le numéro de série, stocké dans la GPAO, permet une traçabilité descendante et remontante. Cela signifie qu'à partir d'un numéro de série, on peut remonter jusqu'au lot matière. Et qu'inversement, à partir d'un lot matière, on peut dresser la liste de toutes les pièces fabriquées à partir de ce lot. Cette traçabilité ne concerne pas que les composants, elle est valable également pour des moyens de production ou les opérateurs.

Certaines fonctions de base qui sont simples dans certains secteurs d'activité peuvent devenir beaucoup plus complexes chez ELDEC. En explorant les pièces fabriquées, comme les capteurs ou les jauges, on trouve des quinzaines de cartes, chacune regroupant des centaines de composants. Cela veut dire que les nomenclatures des articles sont plutôt importantes, elles sont représentées dans le système d'information par de multiples niveaux. Cette complexité doit être prise en compte, notamment dans le calcul du prix de revient...

Les saisies sont effectuées à travers les différents modules du produit (gestion commerciale, achat, fabrication, stock, sous-traitance) et elles sont surtout restituées sous forme d'indicateurs. La ponctualité des livraisons clients, la qualité des pièces fabriquées, la productivité interne... sont autant d'informations qui aident à piloter l'entreprise. Le fait d'avoir



EDITEUR DE PROGiciels

GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CON TROLE QUALITE

www.obilog.fr

un outil de personnalisation d'états est un réel avantage, puisqu'ELDEC a pu ainsi mettre en place les indicateurs qui leur sont propres.

« *A l'issue de la première étape de mise en place du produit d'OBILOG, ça a été une véritable bouffée d'oxygène* », déclare David Perret, directeur général d'ELDEC France, qui était à l'époque chargé de la mise en place de la GPAO. Il y a 10 ans, lors de la mise en place du produit, une vraie discipline a accompagné le paramétrage du système et les méthodes de travail se sont peu à peu modifiées.

Aujourd'hui, la collaboration est bien installée. ELDEC ne cesse jamais d'utiliser de plus en plus précisément le produit. La dernière réalisation en date est la mise en place par le service informatique d'un portail supply chain pour les fournisseurs. Les commandes et cadences sont passées à l'aide de cet outil. Cela permet à chaque fournisseur de tenir ELDEC informé sur l'état d'avancement de la fabrication des pièces ou encore le délai de livraison. Des interfaces d'import et d'export sont paramétrées pour aller récupérer tous les soirs les données de la GPAO. OBILOG s'ouvre ainsi vers d'autres applications.

ELDEC FRANCE (69)
Directeur général
www.craneaerospace.com





Une palette de fonctionnalités au service de la production IMEPSA...

IMEPSA est spécialisé dans la fabrication de moules et pièces plastiques, répartie en deux pôles bâtiment et industrie. Située à MONTREM (24), cette société de 70 personnes propose une grande part de produits catalogue mais elle travaille également sur des projets de moules spécifiques. La recherche industrielle et la fabrication de composants plastiques pouvant s'intégrer dans les produits industriels représentent les deux axes de son activité. Depuis 41 ans, IMEPSA accompagne ses clients, qu'il soit artisan ou grands groupes, répartis sur le plan national ou international. Les secteurs d'activité de ses clients sont en majorité la robinetterie, l'électronique, l'électricité, l'automobile et l'alimentaire.

Avant la mise en place d'OBILOG, un logiciel « fait maison » était utilisé pour gérer la production. En 2007, il est apparu que cette solution était peu évolutive et non adaptée à la progression rapide de l'activité. La souplesse et la réactivité restent les principaux atouts d'IMEPSA, et la GPAO utilisée devait évoluer.

OBILOG a été choisie en grande partie pour son ergonomie, son sérieux et l'intégration en standard de fonctionnalités telles que le MRPII et la SFAO. Toutes ces fonctionnalités ont été mises en place en deux phases, la deuxième phase ayant été consacrée à des modules plus compliqués tels que le MRPII. Une reprise de données conséquente a été effectuée, ce qui a permis de ne pas tout saisir dans le nouveau système. Le produit couvrait les besoins fonctionnels en standard, excepté pour la gestion très particulière des transporteurs. Grâce à une bonne collaboration entre les équipes IMEPSA et OBILOG, ce point a rapidement été mis en place.

Après 18 mois d'utilisation, un premier bilan peut être dressé. Le produit est jugé comme fiable par les utilisateurs et le point fort d'OBILOG reste l'assistance et la disponibilité. Le système permet aujourd'hui d'avoir accès à des informations non disponibles auparavant, notamment avec les états de statistiques, pour la plupart existant en standard. L'acquisition du MRPII a permis une meilleure gestion de la matière première. En effet, IMEPSA utilise des matières premières dont le délai d'approvisionnement peut être assez long et les besoins sont plus facilement honorés grâce au calcul du système.

Le système devrait encore s'étendre très prochainement. Il reste encore à modéliser quelques problématiques « maison » telles qu'une gestion des indices complexe, propre à l'activité des moules. Les modules d'ordonnancement et d'offre de prix devraient également être utilisés dans les prochains mois. La collaboration entre IMEPSA et OBILOG va s'intensifier, pour notre plus grand plaisir...

*IMEPSA (24)
Laurence ROULEAU – Responsable informatique
www.imepsa.fr*





INTERCONNEXIONS et OBILOG, des partenaires un peu similaires

Nous sommes en 1970. Une entreprise spécialisée dans la connectique voit le jour. Interconnexions se positionne sur un marché de niche, les produits à forte valeur ajoutée. Son Bureau d'Étude lui permet de répondre aux contraintes imposées par ses clients. Elle développe et produit des pièces pour des secteurs comme l'Aérospatial, l'aéronautique, l'armement... « Notre force est de pouvoir se distinguer des gros producteurs avec une offre personnalisée ». En février 2009, elle se rapproche d'ATI électronique. En complément de l'usinage mécanique, elle trouve un savoir faire en injection plastique. Les ateliers répondent alors à de nouveaux marchés. En Août 2010, elle s'installe dans l'usine d'ATI. Aujourd'hui, 120 personnes génèrent un CA de 14 M€. Chacune de ces entreprises conserve néanmoins son identité et son administration. La règle ne déroge pas encore sur le plan Informatique.

Initialement équipée d'un système insuffisant par rapport à son activité, INTERCONNEXIONS retient OBILOG en 2008 pour son produit Procost. Deux principaux défis sont alors lancés : une construction complète des données et la mise en place d'un nouvel outil de gestion moins permissif. Le projet était donc de taille, c'était un changement radical du système d'information. Les utilisateurs ont préalablement été formés sur la théorie : « Obilog a fourni énormément de support pour la formation ». Ils ont été autonomes un mois après le lancement. De nombreux tests ont été réalisés avant le déploiement. Ensuite : « On a appuyé sur un bouton, et tout a démarré ! Et ça s'est très bien passé ».

L'utilisation est quotidienne, avec des états sortis chaque jour pour contrôler la production. « C'est un point fort car le retour d'information est identique à ce que l'on souhaite ». La réactivité est également appréciée, l'équipe est proche des besoins du client. Sur l'aspect traçabilité produit, l'outil, plus perfectionné, a été une révolution. Le magasin est passé d'une gestion manuelle à un système clef en main et la visibilité sur les commandes est désormais disponible.

Ce partenariat est récent, mais il est déjà destiné à durer. Un projet de migration est en train de voir le jour pour ATI électronique qui va mettre en place, à son tour, le produit. Un projet qualité devrait suivre à plus long terme. L'occasion pour INTERCONNEXIONS d'échanger encore avec nos équipes jugées « fort sympathiques ».

*INTERCONNEXIONS (91)
Mr BRUSIN – Responsable planning et logistique
www.ati-interco.fr*



GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CONTRÔLE QUALITÉ
www.obilog.fr



Une gestion multi-site pour le groupe LACHANT SPRING, fabricant de ressorts...

LACHANT SPRING est un Groupe industriel français qui fabrique des ressorts principalement pour le secteur de l'automobile. Il est également implanté sur les marchés de l'aéronautique, du bâtiment et de l'industrie en général. Il fabrique pour ces marchés des pièces hautement techniques, en prototypage, grandes, moyennes et petites séries. Le groupe compte aujourd'hui deux sites de production en France et un en République Tchèque avec un effectif d'environ 150 personnes.

Le Président du Groupe, M. Michel GUILLEMET, explique « nos ressorts sont des produits souvent complexes mais présents partout dans la vie courante »

Le groupe fabrique uniquement des ressorts à froid : des ressorts plats à partir de métal en feuillard acier ou inox, de largeur et épaisseur variables ; ainsi que des ressorts en fil d'un diamètre habituel de 0,1mm à 14mm. «Pour les plus petits, en plongeant les mains dans un carton, on retire plusieurs milliers de pièces».

PROCOST a été introduit en 2010 sur les sites français et le sera en 2011 en République Tchèque, après adaptation nécessaire. Ce choix a été favorablement accueilli par les utilisateurs qui ont trouvé convivialité et simplicité dans le produit, produit qui n'a pas fait seul la différence. L'équipe a été un atout majeur. M. Guillemet ajoute : «La qualité du relationnel avec vos collaborateurs a été l'un des facteurs concourant à la prise de décision. Parmi eux, citons l'exportation simple et rapide vers Excel, la navigation entre les modules ou encore l'ergonomie générale du produit.».

Les modules déjà installés traitent les offres de prix, l'administration des ventes, la chaîne logistique et la facturation. La collaboration avec OBIBLOG va s'étendre en 2011 au suivi de fabrication et à la mise en place du module de GQAO intégré (PROQUAL). A plus long terme, le suivi commercial par le CRM est un projet commun envisagé par les deux entreprises.

LACHANT SPRING
M. Michel Guillemet – Président du groupe
www.lachantspring.com



GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CONTRÔLE QUALITÉ
www.obilog.fr



PROCOST en lien avec d'autres applications

La société PEZET est située à Sallanches et produit des pièces principalement pour le secteur aéronautique. Regroupant une quarantaine de personnes, elle est spécialisée dans la très petite série et à la spécificité d'inclure des opérations de fraisage. Depuis 1965, cette entreprise a capitalisé un tel savoir faire qu'elle est capable de collaborer avec les bureaux d'études de ses clients pour les guider dans les choix technologiques. Elle peut intervenir sur des pièces existantes ou dès la conception du produit.

Pour certaines fonctionnalités, Christophe PEZET, directeur général, a jugé plus pertinent d'utiliser des programmes « fait maison » afin de répondre dans le détail à ses besoins. Il a donc utilisé le module d'import/export pour faire cohabiter PROCOST avec d'autres applications.

Du fait de la spécificité PEZET (petite série), PROCOST gère dans sa base de données quelques 8500 articles différents associés à un ou plusieurs processus. La définition des gammes de contrôle prendrait trop de temps par le biais du contrôle final de PROQUAL. Le client a donc créé sa propre application directement reliée à la base de données PROCOST et interfacée avec le contrôleur. Les saisies sont ainsi limitées, mais centralisées dans la même base de données.

L'EDI a également été mis en place par le biais des interfaces dans PROCOST. Il s'agissait d'un cas très particulier où le donneur d'ordre envoyait un fichier de prévision sans commande associée. Un paramétrage permet de mettre à jour la base dès réception des fichiers. Un autre import permet d'insérer des PDP à partir de fichiers externes également. Tout cela a été possible à travers le module d'import/export, jugé compliqué d'utilisation mais efficace.

Plus récemment, les documents liés ont été exploités dès mise à disposition dans la version. « C'est un point fort du produit. Je scane tous les plans en format PDF et les associe à mes articles techniques. Cela m'évite d'acquérir une GED », déclare Christophe PEZET. Ces documents liés suivent ensuite tout le processus de fabrication.

Les projets ne manquent donc pas autour de PROCOST. La société PEZET a fait ses propres applications mais elle n'hésite pas non plus à faire appel aux équipes. « Le fait qu'OBILOG soit proche géographiquement reste un point important et la réactivité des personnes est appréciée ». Une collaboration est d'ailleurs en cours pour la mise en place des codes à barre dans les ateliers et la finalisation du calcul de bilan d'OF. A moyen terme, la mise en place de la CRM devrait également compléter les historiques des pièces en traçant toutes les conversations, et ce dans un souci de qualité, préoccupation qui a toujours été primordiale pour la société PEZET.

PEZET (74)
Christophe PEZET – Directeur général
www.pezet-sas.com





PROCOST véhicule l'information au sein des différents sites du groupe SEGEPO

Depuis le début des années 60, le Groupe SEGEPO Composants Mécaniques apporte des solutions multitechnologiques dans les domaines du décolletage, de l'usinage, de l'assemblage, de la découpe, de l'injection plastique et assure la réalisation de sous-ensembles par soudure. Les différents centres de production sont équipés à la pointe de la technologie afin de répondre à leurs clients dont les principaux secteurs d'activité sont l'automobile, l'électrotechnique, la mécanique et la réfrigération. Avec plus de 300 collaborateurs, le Groupe se compose d'un ensemble de sites de production situés en France (région Rhône-Alpes) et en Europe Centrale (Région Pologne). Pour mieux répondre aux besoins des donneurs d'ordre, chaque site de production est orienté vers un type de marché et c'est dans ce cadre que le projet multisite intervient.

Mais comment ça marche ? Les échanges se font entre trois sociétés PROCOST. Les données échangées sont de type commercial, à savoir les commandes, BL et toutes les données de base associées à ces informations (client, article client, tarif, article technique, monnaie, pays, ventilation comptable...). Les données techniques associées du type processus, gamme, nomenclature, emplacement sont exclus car ces informations sont propres à chaque entité. Pour ce qui est des données de base, une société fait référence et c'est donc dans celle-ci que se font les saisies. Chaque nuit, les informations sont répliquées à l'identique dans les autres sociétés du groupe. Pour certaines données comme les articles, SEGEPO paramètre le transfert et son lieu de destination en jouant sur les désignations des éléments.

Le scénario est identique pour les commandes, elles sont saisies dans une base de référence à destination du client final mais dans leur désignation, il est indiqué quel site va fabriquer. Ainsi, le système transfère d'après ce critère la commande et il n'est pas utile de saisir deux fois l'information. Les commandes sont fabriquées et livrées au client SEGEPO. Les BL vont alors être véhiculés vers le site de facturation afin que le client final reçoive son BL. Au moment de la facturation, deux factures sont établies d'après les BL des différentes sociétés, une adressée au client final et une autre en faveur de SEGEPO.

L'import des bons de livraison dans la base de destination s'accompagne d'une mise à jour des mouvements prévisionnels ainsi qu'une mise à jour des mouvements réels. Les commandes sont également actualisées.

Après ses 5 années d'utilisation, le système est désormais indispensable. Toutes les informations sont répliquées sans oubli et sans erreur de saisie. Sans aller jusqu'aux échanges de commande et BL, la réplication des données de base est déjà intéressante pour les clients ayant plusieurs sociétés. Quelques évolutions du projet vont voir le jour car les flux se sont peu à peu complexifiés avec l'ajout de sites de fabrication dans les échanges. D'autres travaux sont également en cours, notamment avec des besoins EDI de plus en plus fréquents. Encore de beaux projets, pour nourrir ce partenariat SEGEPO - OBILOG qui dure depuis 25 années...

SEGEPO (69)

Mickaël THO – Responsable logistique

www.segepo.fr





Technicité et qualité en priorité

Tri Qualité Service, créée en mai 2004 par Pierre LOZES et Olivier LABERTRANDE est actuellement implantée à Marnaz en Haute-Savoie au cœur de la Technic-Vallée où elle propose un service de proximité aux décolleteurs. L'objectif étant d'apporter une alternative à l'investissement sur des moyens de contrôle très onéreux. Son activité s'ouvre également à d'autres métiers tels que la plasturgie, la découpe et l'emboutissage ainsi que la frappe à froid et notamment la visserie pour laquelle une entité de production a été ouverte en septembre 2007 à Sartrouville dans les Yvelines.

Les exigences qualité des différents constructeurs automobiles en constante augmentation et la volonté de Tri Qualité Service à devenir un acteur incontournable de l'industrie automobile, amena l'entreprise à faire évoluer sa façon de travailler (Base Access développée en interne, ADV gérée par un logiciel spécifique, Suivi de production non exploité, Devis fait à part...) grâce à un système de gestion de production. En effet, certains indicateurs (une vision plus précise et en temps réel de l'activité, la sécurisation de la base de données, la centralisation des données multi sites) devenaient indispensables à un contrôle qualité optimum. Procost fut retenu grâce à son outil de production complet et facile d'utilisation ainsi qu'à son couplage avec un système de qualité intégré, Proqual. Tri Qualité service fut séduit par l'ergonomie attrayante du poste de travail et par la disponibilité immédiate d'informations pertinentes en fonction de l'utilisateur.

Les équipes d'Obilog ont su personnaliser leur produit Procost-Proqual à la problématique de Tri Qualité service afin de répondre au mieux à ses attentes et d'en simplifier la mise en place. Des adaptations ont été faites en fonction de l'activité et des besoins. En effet, des chaînages ont été créés afin de limiter le nombre de manipulations pour faciliter l'apprentissage. En moins de 3 mois, le système de gestion de production était mis en place et les utilisateurs formés. Tri Qualité service a ainsi pu accroître sa technicité pour apporter un meilleur service à ses clients et améliorer sa rentabilité.

*TRI QUALITE SERVICES (74)
Pierre LOZES – Dirigeant
www.triqualityservice.com*



*L'équipe OBILOG remercie tous les clients qui ont accepté
de nous faire part de leur témoignage.*

*Vous aussi souhaitez mettre en place la solution OBILOG
au sein de votre structure ?*

Contactez-nous au +33 (0) 450 693 067



GPAO – PILOTAGE DE LA PRODUCTION – CONTRÔLE QUALITÉ
www.obilog.fr