

11

**RÉUSSITES
D'IMPLÉMENTATION
D'OBILOG**

ERP / SUPPLY CHAIN

OBILOG

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

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.



GESTION
ADMINISTRATIVE,
CRM, VENTE, ACHAT



SUIVI D'ATELIER,
PRODUCTION, MRPII,
ORDONNANCEMENT



STOCK, EDI,
SUPPLY CHAIN,



SUIVI
QUALITÉ



MAINTENANCE



DÉCISIONNEL

L'ESAT DU FAUCIGNY CHOISI LA GPAO OBILOG POUR PILOTER LES ACTIVITES DE L'ETABLISSEMENT	5
COMEHOR, L'UNIQUE COOPÉRATIVE DE DÉCOLLETAGE FRANÇAISE	7
COMMENT DJC GAGNE DU TEMPS AVEC OBILOG DANS LA GESTION DES OFFRES	8
OBILOG AU SERVICE DE LA PRODUCTION IMEPSA	9
ATI-INTERCO ET OBILOG, DES PARTENAIRES UN PEU SIMILAIRES	10
UNE GESTION MULTI-SITE POUR LE GROUPE LACHANT SPRING, FABRICANT DE RESSORTS	11
PEZET INTEGRE OBILOG EN LIEN AVEC SON SYSTÈME D'INFORMATION EXISTANT	12
OBILOG VÉHICULE L'INFORMATION AU SEIN DES SITES DU GROUPE SEGEPO	13
LA SOCIÉTÉ JOSEPH MARTIN	14
OBILOB, AU COEUR D'EXPÉRIENCE INDUSTRIES	15
UN CLIMAT DE CONFIANCE ENTRE OUREVAL ET OBILOG	18
LE GROUPE JACQUEMET, UN CLIENT HISTORIQUE	20

L'ESAT DU FAUCIGNY CHOISI LA GPAO OBILOG POUR PILOTER LES ACTIVITES DE L'ETABLISSEMENT

L'ESAT du Faucigny a récemment fait l'acquisition du produit de GPAO OBILOG pour équiper ses ateliers. Yves Fayolle, directeur du centre, nous explique en quoi ce choix a contribué au développement de leur activité.

« Notre force, est notre différence », voici le slogan qu'affiche l'ESAT du Faucigny sur son site Internet. Lorsqu'on visite ce centre, ce slogan est parfaitement illustré.

Un récent changement de direction a amené une nouvelle façon de penser dans l'établissement. L'investissement réalisé est considérable afin de multiplier les compétences et les marchés sur lesquels l'ESAT peut se positionner. Investir dans des outils de pointe pour aider les ouvriers dans leur travail est l'une des priorités de la stratégie mise en place.

Les activités de l'ESAT

C'est ainsi que l'ESAT du Faucigny a récemment fait l'acquisition du produit de GPAO OBILOG pour équiper ses ateliers. L'ESAT est un établissement médico-social qui a pour objectif l'insertion sociale et professionnelle d'adultes en situation de handicap. L'ESAT du Faucigny, situé à Bonneville, est organisé autour de l'emploi, de la formation et l'accompagnement des personnes déficientes intellectuelles. Cet établissement, certifié ISO, emploie 147 ouvriers et 33 encadrants pour proposer des activités de service dans quatre grands secteurs d'activités :

- L'emballage incluant la fabrication de cartons,
- L'environnement avec la gestion des espaces verts,
- La mécatronique avec de la sous-traitance sur la partie mécanique et électrique,
- Les métiers de l'hygiène avec l'ouverture récente d'une blanchisserie industrielle sur le site de Bonneville.

L'ESAT du Faucigny est une entreprise de secteur dit « protégé », il peut dans ce cadre bénéficier d'aides de l'Etat. En 2002, une loi vient changer la



Un atelier de l'ESAT du Faucigny

donne : budget constant, certaines enveloppes disparaissent, les aides diminuent et ne sont parfois plus suffisantes pour fonctionner correctement. Face à cette nouvelle situation, les structures doivent trouver des solutions. Celle proposée par Yves Fayolle est la suivante : créer de la valeur ajoutée, miser sur l'ouvrier et tout ce qu'il sait faire.

C'est cette idée qu'il a mis en place dès son arrivée à l'ESAT du Faucigny avec une stratégie en 5 axes : garantir les activités et le soutien pour tous, développer des marchés à forte valeur ajoutée, assurer la formation et l'autonomie des ouvriers, développer leur rémunération. Le cinquième axe est d'utiliser davantage de technologie pour pallier au handicap et répondre à un volume plus important de demandes.

« En appliquant cette stratégie, le fonctionnement de la structure se rapproche plus des codes des structures privées. En terme d'encadrement, les personnes recrutées sont majoritairement issues de structures privées médico-sociales. En terme d'outils, on investit sur les derniers modèles. On veut de vrais outils et non plus des produits pour handicapés » poursuit Yves Fayolle.

La GPAO OBILOG, suite logique des changements impulsés par la nouvelle direction

Le choix d'une GPAO du marché est dans la mouvance de tout ce qui a été fait, et il s'inscrit parfaitement dans la nouvelle stratégie de l'ESAT. Les attentes de la mise en place de l'outil OBILOG, solution retenue, sont nombreuses : offrir un vrai outil de production aux ateliers, simplifier la gestion de la production et surtout de disposer des indicateurs d'aides au pilotage des différentes activités pour prendre les bonnes décisions.

A la question de savoir pourquoi avoir choisi la GPAO OBILOG, Yves Fayolle répond :

« Nous souhaitons un outil reconnu dans l'industrie, proposant un accompagnement de mise en place et répondant à un maximum de nos problématiques métier. Je suis très attaché au « Made in Haute-Savoie ». J'ai donc regardé les solutions GPAO locales puis j'ai passé quelques coups de fil qui m'ont confirmé mon choix ».

Avant la mise en place de la GPAO, tout était géré par des fichiers Excel. Chaque atelier avait sa propre gestion. La mise en place de l'outil s'effectue en plusieurs étapes, c'est le module commercial qui a démarré. La deuxième étape est l'équipement dans les ateliers avec un « pilote » au niveau du thermoformage. L'ensemble des fonctions seront ensuite dupliquées sur les différentes activités de l'ESAT.

Le projet est ambitieux, il est mené en interne par Bruno Buzzino, responsable de la production.

« Avec la nouvelle stratégie et notre ambition vis-à-vis des nouveaux marchés, il faut travailler comme des industriels. Nous pouvons grâce à OBILOG suivre un flux complet de production et ainsi gagner en visibilité ».

Yves Fayolle, directeur général

La GPAO n'a pas pour seule mission de répondre à l'ensemble des secteurs d'activités, elle doit également accompagner l'ESAT dans son évolution permanente et ses avancées quotidiennes. Les méthodes de travail peuvent être modifiées pour répondre à certains projets. C'est le cas par exemple d'une activité en cours dans le domaine de l'hygiène. La prestation se fait à l'extérieur chez le client. Dans un tel cas, c'est toute l'équipe qui est délocalisée à l'extérieur : les ouvriers et les encadrants. Demain, ce contexte devra être pris en compte par l'outil pour assurer le suivi des activités.

En investissant dans un produit de GPAO du marché, l'ESAT de Faucigny sort une fois de plus du lot en illustrant son refus stratégique de l'assistanat et sa volonté de poursuivre sa croissance. Cet investissement s'inscrit dans le projet global de créer de la valeur ajoutée, « VA » qui est de plus en plus connue dans la région, en France et même plus récemment au-delà du territoire français.

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 commencent 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 contraint à construire une usine à Cluses. 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.

Spécialisée 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 principalement destinés au raccordement des fluides, des gazs ou du vide, pour les secteurs de l'équipement hydraulique, pneumatique, automobile, ferroviaire, optique, etc. Avec plus de 2 500 références différentes, des séries de toutes tailles et 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 ERP. Avec une production aussi variée, il était nécessaire de tabler sur un outil performant, évolutif, et qui sait récupérer les anciennes données lors des évolutions des systèmes d'exploitation. Par ailleurs, l'orientation automobile de

« 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... OBILOG est aujourd'hui un outil incontournable. Sans le système d'information, on n'y arrive plus »

M. JIGUET, directeur général

l'activité nécessitait à l'époque d'avoir à la fois une solution pour le SPC et pour le GMM (Gestion des Moyens de Mesure), et son intégration dans la gestion de production était appréciée. Il était également nécessaire d'être autonome dans l'exploitation des données et dans la personnalisation des états.

OBILOG répond à ces besoins depuis une vingtaine d'années. La solution ERP est aujourd'hui utilisée par 7 utilisateurs ; avec pour chaque fonction son module. La mutualisation des données est un outil indispensable pour la prise de décisions.

La souplesse du produit, son caractère totalement paramétrable et son ergonomie sont les points forts de la solution. OBILOG est ainsi devenu le compagnon quotidien des équipes. 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 !

— M. JIGUET - COMEHOR (74)
 Décolletage

COMMENT DJC GAGNE DU TEMPS AVEC OBILOG DANS LA GESTION DES OFFRES

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.

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 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 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 grâce aux créations 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.



« Le métier a évolué. Nous devons maintenant adopter une plus grande rigueur à l'élaboration du devis, et le module OBILOG actuel va dans ce sens. »

— DJC (74)
www.djc.fr

OBILOG AU SERVICE DE LA PRODUCTION IMEPSA

IMEPSA est spécialisée dans la fabrication de moules et pièces plastiques, répartie sur deux pôles : bâtiment et industrie. Située à MONTREM (24), cette société de 70 personnes travaille sur la conception de produits catalogue et sur des projets de réalisation de moules spécifiques. Avant la mise en place d'OBILOG, un logiciel « fait maison » était utilisé pour gérer toute la production.

40 ans d'expérience, deux axes d'activité

Depuis 40 ans, Imepsa a su bâtir une structure tournée vers l'innovation et la qualité en accompagnant ses clients, qu'ils soient artisans ou grands Groupes industriels, répartis sur le plan national ou international. Les deux axes de son activité sont concentrés autour de la recherche industrielle et la fabrication de composants plastiques pouvant s'intégrer dans les produits manufacturés. Les métiers de ses clients sont en majorité la robinetterie, l'électronique, l'électricité, l'automobile et l'alimentaire.

En 2007, il est apparu que le logiciel GPAO - ERP utilisé par l'équipe était peu flexible et non adapté à la progression rapide de l'activité. En effet, la souplesse et la réactivité sont les principaux atouts d'IMEPSA. Pour respecter ses engagements et pérenniser le développement de l'activité, il était nécessaire de faire évoluer la solution GPAO.

L'ERP OBILOG, nouveau garant de l'activité industrielle d'IMEPSA

OBILOG a été choisi en grande partie pour son ergonomie, son sérieux et l'intégration en standard de fonctionnalités telles que le MRPII et la SFAO. Celles-ci ont été mises en place en deux phases, la deuxième étant consacrée à l'implémentation des modules plus complexes 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. Les besoins peuvent désormais être plus facilement honorés grâce aux calculs du système.

Le système d'information devrait encore s'étendre très prochainement ; il reste encore à modéliser quelques problématiques « maison » telles qu'une gestion des indices complexes, propre à l'activité des moules. Les modules d'ordonnancement et d'offre de prix devraient également être utilisés dans les prochains mois.

— IMEPSA (24)
www.imepsa.fr

ATI-INTERCO ET OBILOG, DES PARTENAIRES UN PEU SIMILAIRES

ATI-INTERCO développe des solutions de raccordement complètes, des gammes de connecteurs de cartes de circuit imprimé et d'interface, des connecteurs spéciaux haute fiabilité.

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 OBILOG. 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 ».

— ATI-INTERCO (91)
www.ati-interco.fr

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 ATI-INTERCO d'échanger encore avec nos équipes jugées « fort sympathiques ».

« L'utilisation d'OBILOG 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. »

— Responsable planning et logistique
 ATI-INTERCO
www.ati-interco.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».

OBILOG 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 OBILOG 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.

« 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. »

— LACHANT SPRING (28)
www.lachantspring.com

PEZET INTEGRE OBILOG EN LIEN AVEC SON SYSTÈME D'INFORMATION EXISTANT

La société PEZET est située à Sallanches et produit principalement des pièces 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 OBILOG avec d'autres applications.

Du fait de la spécificité PEZET (petite série), OBILOG gère dans sa base de données quelques 8 500 articles différents associés à un ou plusieurs processus. La définition des gammes de contrôle prendrait trop de temps par le biais du contrôle final. Le client a donc créé sa propre application directement reliée à la base de données OBILOG 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 OBILOG. 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.

La société PEZET a fait ses propres applications mais n'hésite pas non plus à faire appel aux équipes. Une collaboration a été mise en place 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.

« Le fait qu'OBILOG soit proche géographiquement reste un point important et la réactivité des personnes est appréciée ».



— PEZET
Christophe PEZET – PDG
www.pezet-sas.com

OBILOG VÉHICULE L'INFORMATION AU SEIN DES 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 OBILOG. 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 réplique 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...

—GROUPE SEGEPO
Mickaël THO – Responsable logistique
www.segepo.fr

LA SOCIÉTÉ DE DÉCOLLETAGE JOSEPH MARTIN PILOTE L'ENTREPRISE EN TEMPS RÉEL AVEC OBILOG

Spécialisée dans le décolletage de grande précision, la société Joseph Martin a déployé l'ERP OBILOG en 2012. L'entreprise se positionne depuis quelques années vers la co-conception de sous-ensembles, avec une orientation vers les composants liés à la maîtrise des fluides.

Entré dans l'entreprise Joseph Martin en 2010 comme chef de projet informatique et logistique pour déployer un nouvel ERP, Nicolas Grangerat a tout d'abord défini les besoins de l'entreprise en rédigeant un cahier des charges ERP/GPAO avec l'aide de Thésame.

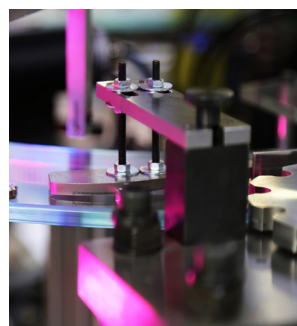
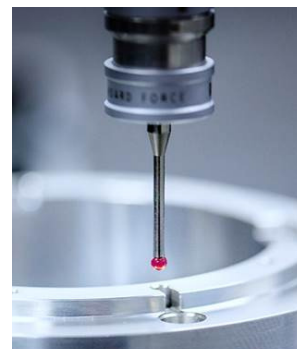
«Nous sommes une entreprise de décolletage de 220 salariés implantée sur deux sites (Vougy et Bonneville), avec un chiffre d'affaires de 27 millions d'euros et en forte croissance depuis 10 ans. Nous avons choisi l'ERP OBILOG en raison de la proximité géographique de l'intégrateur, de l'option multi-site du logiciel et de sa spécialisation sur les métiers du décolletage. De plus, celui-ci est adossé au Groupe Awensys, ce qui permet des développements informatiques réguliers».

La mise en place du logiciel a nécessité un an de travail à temps complet (de Juillet 2010 à Juin 2011). Il est essentiel pour la réussite du projet d'avoir un référent unique au sein de l'entreprise. OBILOG nous a permis de regrouper tous nos logiciels et nous avons intégré en 2014 de nouvelles fonctionnalités comme la GMAO et la qualité. «Le logiciel nous permet un pilotage en temps réel de l'entreprise et de fonctionner dans une vraie chaîne logistique», indique-t-il.

Autres avantages : la récupération automatique des données de production et le suivi de la traçabilité avec le Contrôle SPC. «Pour l'instant, nous donnons à un seul fournisseur des données MRP de manière automatique, mais nous travaillons à déployer ce système avec d'autres fournisseurs», souligne-t-il.

Aujourd'hui, OBILOG est en phase de consolidation au sein de l'entreprise avec des modules qui sont en place en fonction de l'évolution des besoins, et Nicolas Grangerat est devenu Supply Chain Manager avec plus de 10% de son temps de travail consacré à l'ERP.–

—GROUPE SEGEPO
Mickaël THO – Responsable logistique
www.segepo.fr



OBILOG AU COEUR D'EXPÉRIENCE INDUSTRIES

Expérience Industries est un distributeur et transformateur d'adhésif industriel notamment pour le secteur de l'automobile depuis bientôt 30 ans. Jean-Pierre LIBRE est le fondateur de cette entreprise et actuellement directeur industriel de la société.

Au départ, Expérience Industries était une petite entreprise unipersonnelle de construction de machines spéciales (robotique etc). Progressivement, à l'époque de la téléphonie mobile, l'activité a évolué dans la construction de machines spéciales, pour l'assemblage des écrans par exemple. Dans ces applications de machines automatiques, il y avait une partie importante qui concernait le consommable.

Expérience Industries a alors mis en place une entité pour créer et transformer ces consommables car cela n'existait pas sur le marché. Depuis la création de l'entreprise, cette dernière a évolué peu à peu et est passée de 2 à 30 salariés. Son chiffre d'affaires est environ de 2.2 millions d'euros.



L'intégration de l'ERP

Expérience industries était une société unipersonnelle dans un contexte artisanal, sur des sujets techniques bien définis (la robotique). Aucun collaborateur ne venait du monde de la production, c'était un secteur qu'ils ne connaissaient pas.

Il y a une dizaine d'années, la production de consommable est rapidement devenue l'activité principale de l'entreprise. Le démarrage s'est fait en mode qu'amateur, « à la méthode épicier à l'ancienne » d'après Mr Libre.

Peu à peu, des clients importants du secteur de l'automobile ont été captés. Expérience Industries a très vite constaté que le mode d'organisation en place à l'époque n'était pas en adéquation avec la demande des industries sur ce type de marché (électronique, spatiale, automobile).

C'est à ce moment-là qu'Expérience Industries a dû passer la norme ISO 9002. En passant cette norme, ils ont dû structurer et intégrer des méthodes de travail, ce qui n'était pas dans la culture d'entreprise. Durant les premiers audits, les auditeurs étaient très étonnés par la différence du niveau technique de l'entreprise (technologie) et l'organisation de la production.

Auparavant, les méthodes de travail étaient axées sur des tableaux Excel, ce qui était un cauchemar pour les équipes. Avant d'intégrer un ERP, il y a eu de nombreuses réflexions internes qui ont conduit au projet de construire un système, à partir de leurs appareils automatiques, pour saisir des ouvres et rationaliser les mouvements de stock entre autres.

Suite aux conseils de ses collègues, Mr Libre a abandonné cette idée et s'est mis à faire des recherches sur internet concernant les ERP. Après un premier contact et une démonstration au sein de l'entreprise. Mr Libre, convaincu, a passé commande chez OBILOG pour obtenir un ERP. À l'issue de la commande, Mr Libre a pu constater qu'il n'était pas évident d'installer un ERP. Cela les obligeait à revoir leur culture et leur organisation. Paradoxalement, ce sont les fonctionnalités d'OBILOG qui leur ont permis de mettre tout cela en place et de mener le développement structurel de l'ISO car ils se sont inspirés de la structure d'OBILOG.

L'utilisation du logiciel

L'ERP a été à la hauteur des espérances malgré l'adaptation que cela a demandé à l'entreprise. Grâce à l'aide des consultants d'OBILOG, les utilisateurs ont pu être guidés et ont pris en main ce logiciel, modules par modules. Les salariés d'Expérience Industries ont été présents et très investis dans le projet, ce qui est obligatoire pour mener à bien un tel projet.

Ils ont mis en place les modules les uns après les autres. Ils les ont testés, vérifiés et un ménage a été fait dans les procédures de travail.

• L'ADV

Suite au succès et à la croissance rapide de l'entreprise, il devenait difficile de donner des délais fiables aux clients. « Nous avons commencé à décevoir des personnes car nous ne pouvions pas leur donner de date de livraison etc. Avec la mise en place de l'ERP, on a retrouvé plus de visibilité avec moins de ressources. » déclare Mr Libre.

• La planification

Le module de planification a révolutionné l'entreprise car aujourd'hui les salariés travaillent complètement différemment.

Chez Expérience Industries, il y a une étape appelée « appro-matières premières » qui demande beaucoup de préparation de matière avant de produire. Ce type de contrainte est totalement intégrée au planning.

Concernant le planning et la liste des OF, ils peuvent être modifiés toute la journée. Les collaborateurs ont des états dynamiques sur tous les postes qui leur permettent de maîtriser entièrement l'approvisionnement des matières en semi fini. Ainsi, sur les parties « production des produits finis », toutes les machines sont alimentées en permanence. « Les opérateurs enchainent les OF les uns après les autres alors qu'avant c'était des pertes de temps importantes pour les mêmes raisons », constate Mr Libre.

Désormais leur planning est juste. Quand ils ont des moments de suractivité, ils sont capables de donner un délai exact au client, donc ils peuvent anticiper.



• Le MRP

Parallèlement à cela, Expérience Industries a mis en route le MRP, ce qui a rendu le poste achat bien plus agréable car tous les processus sont justes et sont constamment vérifiés. Ils peuvent donc se reposer sur ce module. Il n'y a quasiment aucune erreur de stocks.

La gestion des consommables prenait 2 à 3h par jours pour une seule personne, aujourd'hui ils n'en entendent plus parler. Tout cela a amené une certaine sérénité dans l'atelier même pendant les périodes de suractivité.

• La traçabilité descendante

Ce module a été découvert par les salariés suite à la manipulation du logiciel. Il est très pratique pour la société et permet de prouver aux clients, lors de visite ou d'audits, qu'ils sont très professionnels.

La traçabilité descendante s'explique par un numéro de lot. Le système est capable de gérer de multiples niveaux de semi-finis. Mr Libre a pu utiliser cette fonctionnalité à de multiples reprises auprès de clients :

« Pour vérifier notre système d'organisation, certains clients demandent quelle matière première correspond à une livraison. Expérience Industries peut répondre très rapidement en envoyant directement une capture d'écran de la traçabilité au client. »



Les bénéfices de l'ERP

Expérience Industries avait toujours du retard sur la matière. Leur idéal était d'avoir 3 semaines d'avance de matières premières prêtes. Aujourd'hui, en 1 an et demi, ils sont arrivés à leur objectif. Ils ont pu constater qu'il n'y avait plus aucun stress des salariés sur ces postes. En effet, le logiciel leur a procuré un réel gain de temps.

Actuellement ils ont les premiers résultats financiers. Certains chiffres ont augmenté comme la marge car ils maîtrisent beaucoup mieux ce qu'ils font (les temps morts ont été énormément réduits).

Quand il y a des audits, les auditeurs sont relativement impressionnés par ce système de remontée de la traçabilité. A priori, cela n'est pas un standard dans les autres entreprises et c'est donc particulièrement apprécié chez Expérience Industries.

La conduite du changement s'est bien passée. Le projet a été mené étapes par étapes afin de prendre en main le logiciel. Le but a été d'affecter une personne à cette tâche et de planifier des objectifs sur le long terme. La mise en place d'une équipe projet chez le client est un investissement à ne pas négliger pour la réussite du projet.

Au-delà de la partie économique, en intégrant ce logiciel, la société a aussi réglé des problèmes sociaux qui étaient liés au stress d'une production très mal maîtrisée.

Les projets à venir

Expérience industries souhaite prochainement mettre en place le module BI (Business Intelligence) afin d'avoir un tableau de bord dynamique. Ils utilisent actuellement le module qualité qui leur permet de gérer toutes les non conformités.

Grâce à l'utilisation du module GMAO intégré à l'ERP, les utilisateurs ont accès à de nombreux indicateurs. Ils aimeraient mettre aussi la partie RH dans la GMAO car le personnel est une ressource. Ils seront preneurs de la GMAO Mobile actuellement en développement.

En vue du passage à la norme IATF (automobile), la société a le projet de gérer tout son parc outillage de contrôle avec la solution Quasar. De plus, la gestion de la facturation par mail va être mise en place ainsi que la gestion automatique de la durée de péremption des produits.

Expérience Industries est aujourd'hui dans une dynamique d'évolution continue de l'ERP car la centralisation des fonctions de l'entreprise dans un outil unique a déjà permis une petite révolution dans l'entreprise !

—EXPÉRIENCE INDUSTRIES
Jean-Pierre Libre – Directeur Industriel
www.adhesif-industriel.fr



UN CLIMAT DE CONFIANCE ENTRE OUREVAL ET OBILOG

OUREVAL est une société spécialisée dans le secteur d'activité du découpage et de l'emboutissage depuis 47 ans. Le directeur technique Monsieur Said Ghazal, nous fait part de son expérience client chez OBILOG.

OUREVAL est une société du groupe FIDEVE. Une trentaine de personnes est active au sein de la société et son chiffre d'affaires est de 5 millions d'euros. OUREVAL est spécialisée dans l'outillage et la découpe d'emboutissage. Ils ont un atelier de fabrication d'outil et de reprise pour la réalisation des pièces séries et un atelier de conditionnement.

Les secteurs d'activité de leurs clients sont de plus de 50 % dans l'automobile. La société touche aussi d'autres secteurs comme l'électroménager et l'immobilier.



Les débuts de l'ERP dans la société

Le logiciel OBILOG est présent dans l'entreprise depuis une quinzaine d'années. OUREVAL est l'un des premiers clients d'OBILOG. L'intégralité du logiciel n'est pas utilisée mais ils utilisent la base de l'ERP qui permet de répondre à un besoin de gestion des entreprises. Cette solution est utilisée de l'entrée des commandes jusqu'à la production, les BL et la facturation.

L'ERP est fiable pour la gestion de l'entreprise, des stocks et de leurs commandes. Concernant les achats, l'ERP intervient à partir de la commande des matières premières. Les besoins sont générés par le MRP, ce qui simplifie le passage de commande achat/approvisionnement pour pouvoir réaliser les pièces et les envoyer à temps.

Le logiciel est le squelette de l'entreprise, toutes les données sont rentrées dedans. Si l'élément tombait en panne, il serait difficile de piloter quoi produire et quoi acheter. « Nous sommes complètement tributaires du bon fonctionnement de l'ERP » d'après Monsieur Ghazal. Les utilisateurs sont très satisfaits de cette solution digitale. Que ce soit pour les achats, pour le MRP, en gestion production, en logistique pour gérer le stock et les bons de livraison, le logiciel est l'outil principal de travail au sein de la société.

La SFAO

Avant l'installation du logiciel, les opérateurs faisaient des saisies manuelles via des fiches suiveuses. Les arrêts et causes associées étaient retranscrits sous Excel pour sortir des indicateurs. Ce système montrait ses limites, notamment le manque de réactivité face à des indicateurs qui sortaient parfois avec une semaine de décalage.

Il n'y avait pas de suivi possible de l'avancement de l'OF mais seulement un bilan lorsque l'OF était terminé après parfois 2-3 jours de production. Cette méthode de travail n'était pas très pratique.

La SFAO de l'ERP est utilisée par OUREVAL depuis janvier 2021. OUREVAL a choisi de poursuivre l'accompagnement régulier avec un consultant qui vient environ toutes les 3 semaines pour avancer sur les différents projets.

Il y a plusieurs aspects à prendre en compte dans cette utilisation de la SFAO. Actuellement les opérateurs rentrent les saisies dans les ateliers. L'idée est d'avoir un bilan journalier de la production et de voir si les journées se sont bien passées via une saisie régulière. Il y a également un gain de temps sur les stocks puisque ce sont les opérations validées qui assurent les roulements de stock.

Le deuxième intérêt est de disposer d'indicateur de performance. Une mise à disposition des résultats de la veille permet de réagir très vite en cas de souci. OUREVAL peut identifier les opérations qui prennent du temps et se concentrer sur des plans d'action adaptés.

Une valorisation des stocks de plus en plus précise

OUREVAL doit avoir des stocks adaptés car les pièces fabriquées ont de multiples opérations dont certaines de sous-traitance avec un certain délai (3 semaines pour sortir une pièce). La fabrication est très longue c'est pour cela qu'il est nécessaire d'avoir beaucoup de stock. Toutefois, dans certains ateliers comme les presses, on retrouve des délais plus courts de fabrication.

Tous les stocks sont gérés via OBILOG (matières premières etc). Avec la mise en place de la SFAO, OUREVAL peut avoir une vue plus fine sur les « en cours » grâce à l'avancement des opérations valorisées au juste prix.

Les points forts et les bénéfices apportés

La simplicité du système est notée par Monsieur Ghazal, c'est un ERP simple, basique et efficace. Il n'y a pas de complexité particulière.

Le fait que les consultants OBILOG connaissent particulièrement bien le cœur de métier d'OUREVAL est un réel avantage. L'ERP est la base du fonctionnement d'une industrie. Ce logiciel est très appréciable pour les salariés car il est fiable pour la gestion de l'entreprise, des stocks et de leurs commandes.

LE GROUPE JACQUEMET, UN CLIENT HISTORIQUE

La Fondé en 1926, le groupe JACQUEMET est spécialisé dans le travail des ensembles métalliques et ressorts. Dirigé par la famille JACQUEMET depuis 4 générations, le groupe représente 18 millions de chiffre d'affaires et une centaine d'employés. Initialement, l'entreprise familiale était spécialisée dans la fabrique d'aiguilles à tricoter en bois. C'est suite au rachat de quatre sociétés que le groupe a su diversifier son activité et s'imposer comme spécialiste du travail du fil métallique, feuillard et ressorts.

La mise en place du produit

Le groupe JACQUEMET est l'un des premiers clients OBILOG. L'entreprise utilise l'ERP OBILOG depuis maintenant plus de 20 ans.

« Lors du déploiement du projet, nous avons mis en place le module vente et achat de l'ERP. Depuis mon arrivée au sein de l'entreprise, j'utilise OBILOG pour tout ce qui concerne l'administration des ventes, la gestion de la production, les achats et le premier niveau de la maintenance des moyens de production » nous livre Monsieur PRADERE, directeur des systèmes d'information au sein du groupe JACQUEMET.

Ils travaillent actuellement sur la mise en place du module de gestion des non conformités et des plans d'actions stratégiques de l'entreprise.

Spot Fire. Une fonction l'EDI sous-traitance entre les sociétés a permis de simplifier les échanges entre sociétés.

Au niveau de la fabrication, les opérations sont suivies sur plusieurs sites via le module de SFAO avec des scans rapides. Cela permet de suivre au quotidien l'avancement des OF.

Concernant le contrôle qualité, toutes les données sont stockées dans OBILOG via les caractéristiques et les gammes de contrôle. Les dossiers qualité peuvent donc être capitalisés sur les ordres de fabrication. Toutes les données propres aux produits de l'entreprise sont ainsi centralisées dans une seule base de données.

Les nouvelles applications et l'utilisation de l'ERP

OBILOG a été implémenté au sein de 2 premières sociétés acquises par le groupe. Un « core model » a ensuite été dupliqué sur les 3 autres sociétés du groupe.

Chaque société a ses propres données mais il existe des consolidations et des besoins renforcés d'une société à l'autre, notamment à travers l'utilisation d'un logiciel de BI,



En complément de l'ERP, des applications web ont été mises en place pour saisir des données plus facilement. D'autres paramétrages de l'ERP permettent de simplifier les saisies, c'est le cas par exemple de la création d'un bon de travail automatique à la saisie d'une commande sous-traitance.

Les points forts de l'ERP OBILOG

L'ERP OBILOG est un outil très complet qui permet à l'ensemble des collaborateurs de travailler « sur les mêmes données ».

Les informations apportées par cette solution digitale sont simples, fluides et très bien structurées.

L'un des points forts est la capacité du logiciel à équiper une nouvelle entreprise en dupliquant les données d'une société existante. Il n'y a pas d'obligation de déployer plusieurs bases de données, les données sont homogènes. C'est un réel avantage pour le groupe et ses sociétés.

Enfin, une relation de confiance s'est établie entre Monsieur PRADERE et les équipes. « J'ai toujours eu de bons échanges avec les consultants d'OBILOG, c'est très appréciable chez un éditeur » déclare Monsieur PRADERE.

Les bénéfices de l'ERP

JACQUEMET n'utilise plus de fichiers Excel pour le suivi de production car toute la partie qualité est suivie en base de données. Le stockage et l'accessibilité des données sont un réel bénéfice.

Pour exemple, chaque client demande la fabrication d'un article spécifique. Sur le site en Isère, 15 000 articles clients sont renseignés dans la base. Sans l'ERP, il y

aurait à minima 15 000 fichiers Excel ! La dématérialisation que permet OBILOG n'est pas négligeable, sans oublier toute la vision pratique que permet le MRP sur l'approvisionnement.

Les futurs projets du groupe JACQUEMET

JACQUEMET cherche à s'automatiser et à dématérialiser ses documents car leur secteur d'activité présente des contraintes importantes autour des documents à joindre aux expéditions de marchandises.

Le groupe souhaite également faire évoluer le domaine fonctionnel de l'ERP (via des plateformes ou des EDI) car de plus en plus de clients demandent à déposer leurs factures sur une plateforme de facturation, ce qui n'est actuellement pas possible.

Monsieur PRADERE envisage également de s'équiper d'un MES en complément de l'ERP : « Nous avons déposé un dossier et sommes en attente de subvention, dans le but de déployer le logiciel QUASAR M.E.S. sur l'un de nos sites de production. Le logiciel M.E.S. nous permettrait d'aller plus loin dans la supervision de l'atelier. »



—GROUPE JACQUEMET
 Etienne PRADERE - Directeur des systèmes d'information
www.jacquemet.com



OBILOG

ERP / SUPPLY CHAIN

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

**UNE QUESTION ? UN PROJET ?
CONTACTEZ-NOUS AU**

+33 4 50 69 30 67

