

**11**

**RÉUSSITES  
D'IMPLEMENTATION  
D'OBILOG**

# 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 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.



CRM, VENTE, ACHAT,  
FACTURATION



SUIVI D'ATELIER, MRPII,  
ORDONNANCEMENT



STOCK, EDI  
SUPPLY CHAIN,



SUIVI  
QUALITÉ



MAINTENANCE



DÉCISIONNEL



OBILOG, NOYAU DUR DU SYSTÈME D'INFORMATION C2EI.....	4
L'ESAT DU FAUCIGNY CHOISI LA GPAO OBILOG POUR PILOTER LES ACTIVITES DE L'ETABLISSEMENT.....	6
COMEHOR, L'UNIQUE COOPÉRATIVE DE DÉCOLLETAGE FRANÇAISE.....	8
COMMENT DJC GAGNE DU TEMPS AVEC OBILOG DANS LA GESTION DES OFFRES.....	9
LA TRAÇABILITÉ, L'UNE DES COMPOSANTES ESSENTIELLE POUR LA SÉCURITÉ AÉRONAUTIQUE.....	10
OBILOG AU SERVICE DE LA PRODUCTION IMEPSA.....	12
ATI-INTERCO ET OBILOG, DES PARTENAIRES UN PEU SIMILAIRES.....	13
UNE GESTION MULTI-SITE POUR LE GROUPE LACHANT SPRING, FABRICANT DE RESSORTS.....	14
PEZET INTEGRE OBILOG EN LIEN AVEC SON SYSTÈME D'INFORMATION EXISTANT.....	15
OBILOG VÉHICULE L'INFORMATION AU SEIN DES SITES DU GROUPE SEGEPO.....	16
JOSEPH MARTIN PILOTE L'ENTREPRISE EN TEMPS RÉEL AVEC OBILOG.....	17

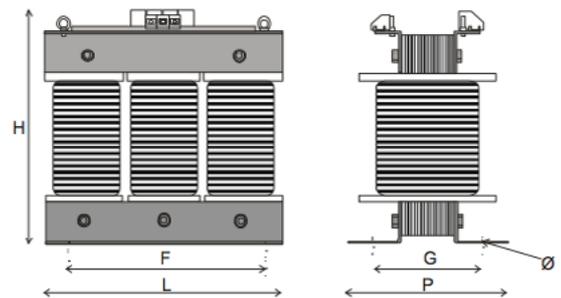
## OBILOG, NOYAU DUR DU SYSTÈME D'INFORMATION C2EI (GROUPE AGCEI)

**C2EI est le spécialiste de la fabrication du transformateur électrique basse tension. Depuis 40 ans, C2EI 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.**

### C2EI, une petite structure qui travaille comme une grande

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 ses clients. Avec 26 collaborateurs, cette société grenobloise reste une petite structure, mais travaille comme une grande ; elle essaie d'avoir un maximum de secteurs d'activité dans ses références. L'activité C2EI est positionnée sur un marché très concurrentiel. Pour cela, l'entreprise se doit d'être très réactive pour parvenir à 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 l'ERP 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. L'histoire commence en 2002, où OBILOG devient l'outil de gestion des ateliers et de l'équipe dirigeante.



### Une mise en place de l'ERP étape par étape

La mise en place d'OBILOG s'est faite en plusieurs étapes, tout d'abord avec la gestion commerciale, puis la production, les stocks, les achats et la sous-traitance. L'utilisation de la SFAO par badgeage a suivi. Il y a eu ensuite 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. L'information est maintenant centralisée, ce qui facilite le travail de l'équipe dirigeante et minimise les erreurs de saisies.

L'un des points forts d'OBILOG 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 OBILOG, l'information circule beaucoup mieux au sein de la société.

L'outil est apprécié, mais l'équipe de Consultants OBILOG 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 utilisateurs... La société C2EI lance d'ailleurs une nouvelle idée de rencontres régulières entre utilisateurs, afin de partager leurs expériences autour du produit.

### Un déploiement qui se poursuit au fil des projets

Des projets, ce n'est pas ce 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 SIMODEC. Il répond aux besoins d'indicateurs clés pertinents, permettant de piloter l'entreprise.

*« L'avantage du système, c'est d'avoir l'information quand on veut, et comme on la veut »*

M. BARNEOUD, Responsable logistique

Enfin, le module de CRM sera très prochainement à l'étude car comme le déclare M. Barnéoud, les industriels doivent se mettre peu à peu au marketing, et s'intéresser de plus en plus à leurs clients.

— C2EI, groupe AGCEI (38)  
[www.agcei.com](http://www.agcei.com)



## 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



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.

– ESAT DU FAUCIGNY (74)  
[www.afpei.com](http://www.afpei.com)

## 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'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

*« 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

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 utilisées 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 !

– 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](http://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

*« La complémentarité des équipes ELDEC et OBILOG a donné naissance à des améliorations qui étaient indispensables aux spécificités du secteur aéronautique. »*

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 dizaines 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 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'OBLOG, 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. OBLOG s'ouvre ainsi vers d'autres applications.

– ELDEC FRANCE (69)  
[www.craneaerospace.com](http://www.craneaerospace.com)

## 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](http://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 ».

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. »*

## 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.**

Les 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 implémenté en 2010 sur les sites français, puis en 2011 en République Tchèque. 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. La qualité du relationnel avec les Consultants 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 s'est ensuite étendue au suivi de la fabrication, puis 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. »*

## 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 ».*

Christophe PEZET – PDG



– PEZET (74)  
[www.pezet-sas.com](http://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 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...

— GROUPE SEGEPO (69)  
Mickaël THO – Responsable logistique  
[www.segepo.fr](http://www.segepo.fr)

## JOSEPH MARTIN PILOTE L'ENTREPRISE EN TEMPS RÉEL AVEC OBILOG

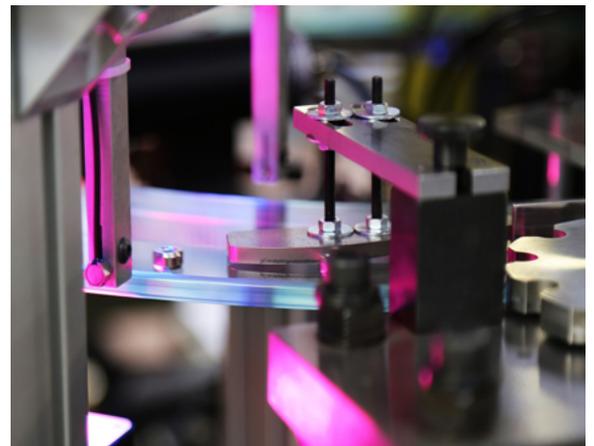
**Spécialisée dans le décolletage de grande précision, la société Joseph Martin a déployé l'ERP OBILOG en 2012. L'entreprise se positionne depuis quelques années vers la co-conception de sous-ensembles, avec une orientation vers les composants liés à la maîtrise des fluides.**

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.

– JOSEPH MARTIN  
Nicolas GRANGERAT – Chef de projet  
[www.joseph-martin.com](http://www.joseph-martin.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**