

Divalto permet à Chambrelan de grandir autour de son modèle de données

Proposant 60 % de produits standards complétés par 40 % d'équipements spécifiques, l'entreprise havraise Chambrelan dispose aujourd'hui d'un système de gestion et de pilotage qui lui permet d'ajuster finement les ressources nécessaires en production à la demande de produits.

La solution d'ERP qui permet à Chambrelan de piloter sa production en adaptant semaine après semaine ses ressources pour les faire correspondre à la demande.

Une situation qui a été atteinte au fil du temps en s'appuyant sur les produits Interlogiciel, l'éditeur de l'offre Divalto, à laquelle l'entreprise est restée fidèle. Pour en comprendre les raisons, remontons aux origines de cette entreprise plus que centenaire. Les premières activités remontent à 1886 avec, à l'époque, des occupations essentiellement portuaires. Un positionnement qui perdure jusque dans les années 50, période qui marque le déclin des marchés de l'entreprise.

C'est d'ailleurs pour cela, qu'en 1956, l'entreprise se lance dans une nouvelle activité : la production de glissières à billes. « Cette diversification de l'activité était une bonne idée, mais l'entreprise était déjà exsangue et le manque de trésorerie n'a pas permis d'éviter le dépôt de bilan », explique Frédéric Coupepy, actuel dirigeant de l'entreprise, « persuadé que le métier de fabricant de glissières présentait un potentiel, mon père a réuni des fonds pour reprendre l'entreprise en abandonnant les activités portuaires pour se consacrer pleinement à la fabrication de ces équipements nouveaux ». Partant des deux ou trois modèles déjà créés, il développe la gamme en même temps que l'entreprise. En 2000, lorsque Frédéric Coupepy en devient P.-dg, l'entreprise réalise autour de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont près de 25 % à l'export.



Chambrelan est spécialisé dans la conception et la production de glissière industrielle.



Chaque passe d'étréage est suivi d'un recuit puis d'une phase de phosphatation.

Si ce dernier a doublé depuis cette date, la part d'activité réalisée à l'étranger a, quant à elle, cru de manière significative, pour atteindre 55 % de l'activité globale. « *La part d'export de notre chiffre d'affaires fait partie des axes stratégiques de l'entreprise* », explique-t-il. « *Nous y sommes poussés par l'évolution du marché, car il faut avouer que, nombre de nos clients ont délocalisé leur production et que nous avons dû nous adapter à cette évolution* ». Dans ce contexte, la position qu'il occupe est celle d'un généraliste présentant un certain nombre de points fort pour certains marchés comme le ferroviaire, la construction de machines, la construction de véhicules militaires et civils, sans oublier les structures pour systèmes électroniques et plus largement, les secteurs où il est nécessaire de manœuvrer de fortes charges.

Une évolution douce

Une histoire industrielle somme toute assez classique, mais qui s'est bâtie en parallèle de la construction du système d'information de l'entreprise. « *Mon père a d'abord eu une approche d'ingénieur, qu'il était, pour développer l'entreprise* ». Dans sa démarche, il a privilégié une mise en place progressive des outils de gestion, en commençant par la gestion commerciale de l'entreprise. Il a par contre fait, dès l'origine, le choix de l'éditeur Interlogiciel, devenu depuis Divalto, et qui possédait déjà une gamme complète en gestion (G3) comptabilité (C3) et paye (P3). Après avoir déployé le module C3, il s'est attelé à la mise en place des modules de comptabilité

et de gestion de paye de l'éditeur. Pour ce qui est de la production, l'organisation du travail reste purement manuelle, les commandes donnant lieu à l'établissement d'un accusé de réception établi en quatre exemplaires sur un carnet à souche. « *Le client, le service achat, la comptabilité et le service usinage recevait chacun un exemplaire, seule trace du travail à réaliser* ». Une organisation simplisme qui perdurera jusque dans les années 2002/2003. Pourquoi ? Premier élément de réponse : les modules « administratifs » remplissant totalement leur rôle après avoir demandé une énergie importante lors de la mise en place, le dirigeant a eu envie de « souffler » avant de passer le flambeau. Mais quelques années après la passation de pouvoir, et sous la pression des accroissements de volume, il devenait nécessaire de mettre en place une nouvelle dynamique. « *Cette période correspond à l'embauche chez Interlogiciel d'un spécialiste de la gestion de production affecté à la mise en place d'un outil de GPAO. Ils ont ainsi développé un produit aussi simple qu'efficace et surtout évolutif. Ces aspects étaient particulièrement importants pour nous, car si j'étais convaincu de l'intérêt d'une GPAO pour l'entreprise, je ne voulais pas d'un système compliqué et contraignant* ».

Préserver les données

Autre avantage lié au fait de choisir une GPAO développée par le même éditeur que les modules existants, c'est la pérennité du modèle de données.

C'est une notion de la plus haute importance pour l'utilisateur qui redoute plus que tout sa remise en cause à la suite d'une évolution technologique du logiciel. « *Dès le départ, le modèle de données élaboré a pris en compte les informations existantes dans les modules déjà déployés* ». Ainsi, depuis l'origine, le modèle de données de l'entreprise a pu évoluer sans rupture et s'enrichir au fur et à mesure des besoins. « *En fait, explique Nicolas Faux responsable commercial chez Octa, intégrateur Divalto sur l'ouest de la France, à chaque évolution du logiciel, nous faisons correspondre une « moulinette » qui reconfigure la base existante pour lui ajouter les nouveaux champs nécessaires. Cette manipulation transparente pour l'utilisateur lui permet de saisir des informations supplémentaires lors des créations à venir, et d'enrichir les champs concernés pour les références existantes* ». Cette approche garantit une totale conservation de l'historique en la combinant avec une capacité d'évolution importante. « *La notion d'historique est très importante pour une entreprise comme la nôtre, car nous travaillons encore régulièrement sur des articles ayant plusieurs dizaines d'années d'existence, et même certaines glissières d'origines sont encore produites aujourd'hui* ».

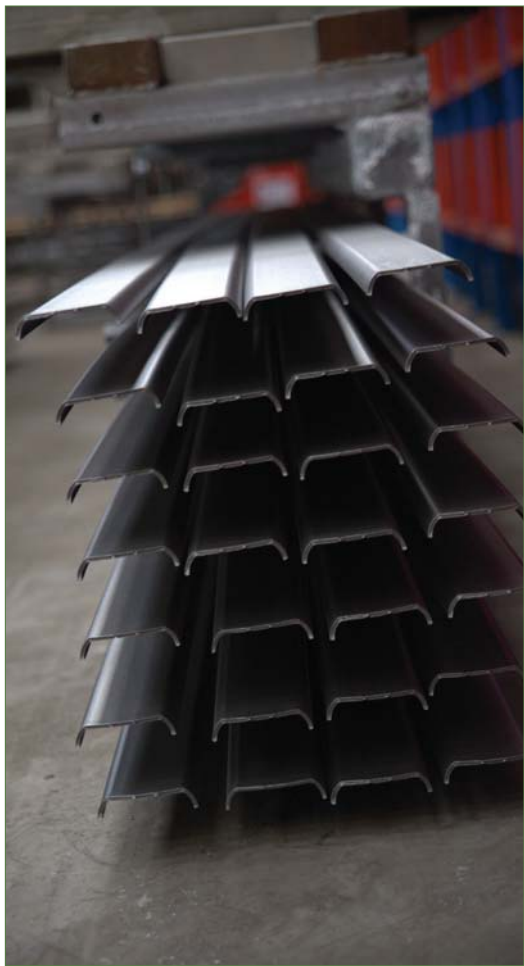
C'est une caractéristique qui n'empêche pas la solution Divalto Production d'évoluer et de s'enrichir de manière importante. Pour cela, son architecture permet de multiples paramétrages ainsi que des personnalisations très avancées.

« Nous disposons d'une grande liberté pour configurer le produit à nos besoins. Si la création d'un champ spécifique à notre processus est justifié, nous pouvons le rajouter ; de la même manière, si une application spécifique est utile, nous savons la créer nous-mêmes, ou faire appel à Octa ». Cette manière de faire évoluer la solution est très enrichissante car, si peu de clients s'approprient le développement

Vers le pilotage dynamique de l'entreprise

Dans le même esprit, la capacité d'évolution du logiciel permet aujourd'hui à Chambrelan de développer de nouvelles stratégies. « Il y a quelques années, nous avons fait partie des rares entreprises à créer une application de vente par Minitel. Nous avons pu la faire sur la base de notre solution Divalto. Nous avons depuis abandonné ce canal de diffusion, mais de la même manière qu'il a été possible de nous lancer sur cette voie, nous avons aujourd'hui investi l'espace Internet avec une nouvelle application ». En effet, le fabricant a pu créer un site de vente en ligne capable d'interroger les stocks de glissières connus du système de GPAO en vue d'autoriser ou non la prise de commande et le paiement en ligne. « Ce vecteur de vente destiné plus spécifiquement aux particuliers est ainsi totalement intégré et ne perturbe en rien la voie classique de commercialisation de nos produits. Une fois la commande enregistrée et réglée, le service expédition reçoit automatiquement un ordre de livraison, de la même manière que pour une commande habituelle ».

Autre aspect des possibilités d'organisation offertes par la solution ERP de Divalto, Chambrelan a procédé à la dématérialisation de son circuit de commandes. « Aujourd'hui, elles arrivent sur un fax numérique ce qui nous permet de disposer d'un fichier que nous intégrons au système de gestion. Pour celles qui nous parviennent par courrier classique, nous les scannons pour qu'elles suivent le même circuit ». C'est cette commande numérisée qui sert à initier le traitement de l'affaire. À savoir l'émission des bons de sortie magasins et des fiches suiveuses correspondant aux gammes de fabrication contenues dans Divalto Production. « Par le passé, nous savions mesurer une fois par an notre niveau de performance, aujourd'hui cette mesure peut être faite de manière dynamique ce qui nous permet de mesurer chaque semaine l'écart constaté entre la charge prévue et celle qui a été réalisée. De la sorte, nous pouvons en analyser les raisons et prendre les mesures qui s'imposent pour mettre fin à toute dérive. Toute simple qu'est la solution Divalto, elle met fin à la navigation à vue et aux constats a posteriori et tardifs », conclut Frédéric Couppey. ●



Les glissières sont obtenues à partir de laminé standard ou de bases filées à chaud mis en forme par étirage, une technique qui consiste à faire passer la matière par traction dans une filière de forme.

de logiciel, les solutions pertinentes qui sont mises au point pour répondre à un client donné peuvent être intégrées aux versions futures, dans le respect de la charte de développement. Pour illustrer ce point, il faut citer les fonctionnalités de traçabilité des modifications de saisie, ou encore le bon de préparation d'expéditions développées par Octa à la demande de Chambrelan et qui fait aujourd'hui partie de la version standard.