

Clipper apprécié par l'aéronautique

Compréhension des règles métier, prise en compte des besoins du secteur peuvent expliquer pourquoi nombre de PME du secteur aéronautique ont choisi les solutions de Clip Industrie pour piloter leur activité.

« *Clipper a placé son logiciel de GPAO chez les 17 meilleurs sous-traitants d'Airbus* ». Cette déclaration, c'est Miguel Sanchez, directeur de fabrication chez Eskulanak (groupe Lauak), qui l'a faite lors de notre visite. Il faut dire que le choix de l'entreprise pour l'éditeur français ne date pas d'hier, et que ce dernier s'est fait une spécialité du secteur aéronautique. C'est même 90 % de son activité qui repose sur ce domaine. Avec Eskulanak, l'aventure Clipper a commencé en 1996. « *Il s'agissait d'une version DOS à l'époque, explique Alexandre Lalanne, responsable Supply Chain de l'entreprise. Mais notre expérience au sein de ce système d'exploitation a été de courte durée, car nous avons basculé dans l'environnement Windows dès l'année suivante avec une dizaine de postes* ».

Des données partagées

Cette implantation, modeste au départ, a évolué avec l'entreprise en s'adaptant à son développement. Aujourd'hui réparti sur trois sites, le groupe utilise une centaine de licences au siège d'Ayherre, au Pays Basque, complétées par 10 points d'accès sur son antenne toulousaine de l'Isle-Jourdain (32), auxquelles s'ajoutent 25 postes dans sa filiale portugaise. À l'heure actuelle, les sites Ayherre et Toulouse partagent la même base de données, tandis que l'usine portugaise est gérée comme une entité à part. La raison de ce découpage s'explique par l'historique des entités qui constituent le groupe, et la vocation de chacune d'elles au sein du schéma industriel de l'entreprise. L'unité de Sétubal, située à 35 km

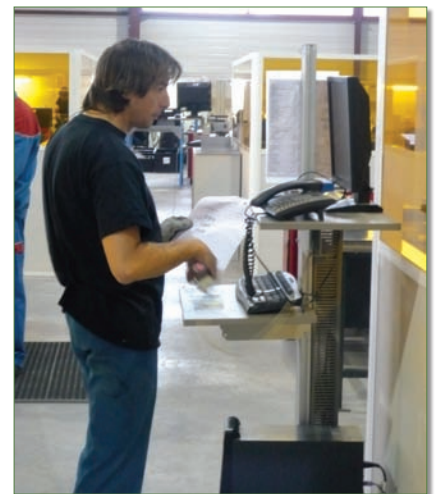
au sud de Lisbonne, fonctionne comme un sous-traitant, ce qui explique la séparation des bases de données puisque les systèmes sont amenés à échanger comme deux entités distinctes. Ce n'est en revanche pas le cas de l'usine de l'Isle-Jourdain, considérée comme un atelier déporté. « *Nous avons fait l'acquisition de cette entreprise courant 2010 en reprenant le pôle mécanique d'une entreprise qui utilisait une autre solution ERP, fortement orientée vers la compatibilité. Solution qui ne convenait pas, car elle n'intégrait pas des règles métier qui font la force de Clipper, explique Miguel Sanchez. Or, cette entreprise avait utilisé Clipper avant le précédent rachat, et les utilisateurs ont été fortement demandeurs d'une intégration de leur système d'information avec le nôtre* ». En quelques mois, le basculement a été opéré.



Montage d'une partie de fuselage pour Dassault, au sein des ateliers d'Eskulanak.

L'épine dorsale de l'entreprise

L'adaptabilité aux besoins métier est également un facteur primordial chez JBC, autre entreprise de mécanique, tôlerie et assemblage aéronautique, utilisatrice de clipper. « *Nous sommes une petite structure* », explique Xavier Etchart, Responsable qualité et logistique de l'entreprise. Du fait de cette caractéristique, notre objectif est de maximiser l'utilisation de l'ERP, et d'avoir un nombre important de fonctions qui sont directement utilisées par le système de



Opération de validation de fin d'opération chez Eskulanak.

GPAO. Pour cela, l'entreprise a intégré tous les processus administratifs et techniques au sein de son système d'information. Tous les aspects sont couverts sans cloisonnement, de la gestion commerciale à la logistique, en passant par les ressources humaines qui intègrent la gestion des qualifications et la formation, la gestion du système qualité comportant le suivi des étalonnages... De cette manière, le système d'information permet d'assurer une traçabilité amont et aval sur toutes les productions de l'entreprise. « *En cas de défaut détecté sur une pièce, Clipper nous permet de retrouver tous les composants concernés par la série dont elle est issue. De la même manière, si un lot matière est suspecté, nous savons*

tracer toutes les séries de chaque référence produite dans le lot incriminé », précise Xavier Etchart.

Le système d'information de JBC intègre également le module d'amélioration continue. À partir des non-conformités constatées sur les produits, les utilisateurs construisent les plans d'actions correctifs et peuvent en suivre l'exécution. « Ce module nous permet d'aller plus loin dans la démarche en décrivant tous les défauts constatés, de leur associer les causes détectées, puis de mettre en place des mesures propres à éviter leur reproduction ». Le système dispatche les actions à mener sur tous les services concernés, assure le suivi et les éventuelles relances. Il garantit ainsi que les prises de décision sont suivies d'effets. « Il s'agit d'une nouvelle fonctionnalité de Clipper apparue dans la version 5.1. Elle a permis de remplacer chez nous le suivi qui était réalisé au moyen de fichiers Excel, et de l'intégrer aujourd'hui totalement dans la GPAO », ajoute-t-il.

Amélioration continue à tous les étages

En marge de ce quotidien, le sous-traitant mène trois actions d'amélioration dans le cadre du projet Aerolean'k, porté par le pôle de compétitivité Aerospace vallée Midi-Pyrénées. Au sein de celui-ci, 5 à 6 donneurs d'ordres ont eux-mêmes choisi chacun 5 à 6 fournisseurs et conduisent avec eux des projets d'amélioration continue. « À partir de la branche Daer Soccata, nous nous inscrivons dans une action collective visant à améliorer 3 aspects du fonctionnement de notre entreprise. Le premier chantier concerne l'atelier et vise à améliorer le fonctionnement visuel de notre démarche 5 S. Les deux autres ont, quant à eux, un lien direct avec notre système d'information et Clipper ». Il s'agit de l'amélioration du processus PIC (Plan Industriel et Commercial)/PdP (Plan de Production), une action qui vise à mettre en place une gestion de type charge/capacité. « Cela revient à être capable, pour un événement client donné, de visualiser l'impact sur le plan de production de manière globale d'abord, puis dans les détails du plan de charge de chaque atelier et moyen de production ». L'enjeu n'est pas dur à deviner : être en



Hall de montage chez JBC.

mesure d'adapter la capacité de production aux besoins des clients et ainsi, placer l'entreprise dans un mode d'anticipation et non de réaction à la sollicitation de ses clients.

Le dernier volet du projet Aerolean'k pour JBC concerne les paramètres ERP (Enterprise Resource Planning)/CBN (Calcul des Besoins Nets). Toutes ces actions s'appuient sur la GPAO et sont associées à des objectifs bien précis. Ainsi le taux de service, qui correspond au nombre de lignes de commandes livrées conformes et à l'heure, qui était de 90 % l'an passé, est attendu à 95 % cet année. Enfin, l'entreprise table sur une diminution de ses stocks et encours de 10 %. Pour atteindre ses objectifs, l'entreprise soumet régulièrement à Clipper de nouveaux besoins fonctionnels. « Nos demandes ont fait l'objet d'un important taux de prise en compte que ce soit en termes de suivi de la qualité ou concernant la planification », rapporte Xavier Etchart.

Une approche spécifique du marché

Cette écoute n'est pas l'apanage de Clip Industrie, et certains éditeurs tendent eux aussi l'oreille vers leurs clients pour faire évoluer leur produit. C'est dans le niveau d'écoute que semble être la différence : « Là où d'autres éditeurs d'ERP, que j'ai pratiqué au fil de ma carrière, m'auraient certainement proposé des développements spécifiques, Clip a intégré nos demandes », explique Xavier Etchart. « C'est un comportement pragmatique dont nous faisons preuve ici », explique Arnaud Martin-Regniault, président de Clip Industrie. « Nous étudions

les demandes de nos clients et développons celles qui nous semblent justifiées, car relevant de bonnes pratiques à la version suivante. Nous sommes par principe opposés à tout développement spécifique. De plus, l'utilisateur a la possibilité de développer lui-même de mini-applications qui lui permettent de réaliser des adaptations très personnelles sur une couche périphérique qui ne perturbe pas le fonctionnement même du logiciel ». Une fonctionnalité très appréciée des utilisateurs, mais qui demande un bon niveau de compétence.

Conscient de cela, l'éditeur pratique une politique de commercialisation originale et très stratégique. En effet, le prix des licences est volontairement bas au regard des autres éditeurs, alors qu'en terme de fonctionnalité, Clipper n'a rien à envier à ses concurrents. « Sur de nombreux projets de déploiement d'Erp que nous avons analysés, nous avons pu nous rendre compte que la part réservée à l'investissement privatif les utilisateurs de la formation adéquate pour tirer le maximum de leur solution », explique Arnaud Martin-Regniault. « C'est pour éviter de tomber dans ce travers que nous pratiquons cette politique tarifaire. Nous considérons que, si nous donnons à nos clients les moyens de se former régulièrement à nos solutions et de réaliser la maintenance, ils resteront satisfaits de nos produits, car ils sauront toujours en tirer le meilleur profit ». À bien y réfléchir, c'est juste la répartition de chiffre d'affaires qui change. Chez Clip, la vente de licences ne représente que 15 % contre 35 % de formation et 50 % de maintenance. Elle est sans doute là, la clé du succès... ●