

« Ce projet est une véritable réussite pour l'amélioration continue dont une entreprise à besoin pour performer. »

Interview de David Berthier, PDG de Mécanique et Services

Éric Scheeg : Pouvez-vous présenter en quelques mots la société Mécanique et Services ?

David Berthier : Mécanique & Services, qui compte 35 salariés, travaille principalement pour quatre secteurs d'activités : nucléaire, pétrochimie, machines spéciales et moules & outillages. Nous sommes certifiés ISO 9001 et prochainement ISO 19443, qui inclut la sûreté nucléaire. Nous œuvrons essentiellement à Chalons-sur-Saône, Dijon, Le Creusot mais aussi sur le reste du territoire.

ES : Quel a été le facteur déclencheur de votre réflexion concernant la mise en place du projet d'installation d'armoires de distribution automatique ?

DB : Nous avons absolument besoin de rationaliser les approvisionnements et le rangement, qui jusque-là étaient gérés à travers un cahier dans l'atelier où chacun indiquait ses besoins. L'accroissement de la production et du personnel, les stocks qui n'étaient jamais à jour et enfin le problème du stockage à la réception de nouveaux outils nous ont décidés à chercher un système qui nous permette de déterminer les besoins en temps réel et de commander aussitôt.

ES : Comment avez-vous entendu parler de notre produit « Garant Tool24 » ?

DB : D'abord par un collaborateur, puis par des confrères qui étaient équipés d'une armoire automatique. Nous avons commencé avec des armoires d'un de vos concurrents, qui ne géraient que leurs produits. Mais il aurait fallu autant d'armoires que nous avions de fournisseurs ! Depuis, nous avons découvert qu'avec votre « Tool24 », nous pouvions gérer les articles Hoffmann mais aussi ceux de vos confrères.

ES : Comment s'est déroulée la mise en place du projet ?

DB : Plus simplement que je ne pensais : nous avons bénéficié de l'accompagnement de Didier Luquain, un spécialiste d'Hoffmann. Ensuite, nous avons pu intégrer rapidement tous les outils régulièrement utilisés. Puis, nous avons commencé à stocker des outils ayant moins de rotation mais aussi d'autres articles comme des EPI, des bagues d'étalonnage, des consommables de toute nature...

ES : Quels types d'articles gérez-vous aujourd'hui avec vos armoires ?

DB : Aujourd'hui, nous gérons les outils neufs, les outils utilisés, les outils à réaffûter, ainsi que toute notre métrologie.

ES : Pourquoi ce produit Garant est-il particulièrement adapté à votre gestion des outils par rapport aux autres disponibles sur le marché ?

DB : Tout d'abord, il n'est pas limité aux produits Hoffmann. Ensuite, l'autre gros avantage, c'est l'eShop Hoffmann. Je n'en connais pas de mieux conçus : c'est très simple de passer nos commandes en direct sur l'eShop. Enfin, il y a la rapidité de livraison Hoffmann : ce qui est commandé avant 16h est réceptionné le lendemain avant 9h. Cela nous permet d'avoir un stockage minimum tout en améliorant la productivité. Fini les arrêts machine !

ES : Pouvez-vous chiffrer les économies que vous avez réalisées ?

DB : En fait, nous avons raisonné en termes de gains organisationnels. L'idée était d'améliorer le flux. Et aujourd'hui, nous avons supprimé les temps morts pour l'achat d'outils, ce qui nous rend plus productifs donc compétitifs. Idem pour la gestion des outils au poste de travail : le technicien a sa liste de préparation et quand il arrive sur le « Tool24 », s'identifie, saisie sa liste et sait aussitôt si certains outils sont déjà en main. Puis, il n'a plus qu'à prendre les outils dont il a besoin. Un gain énorme, quand on le multiplie par le nombre de collaborateurs.

ES : Quel est selon vous votre taux d'utilisation des fonctionnalités de votre armoire de distribution automatique Garant Tool24 ?

DB : Nous utilisons en grande partie l'ensemble des fonctionnalités. Le « Tool24 » est tellement paramétrable, que chaque personne va trouver ce qu'il veut assez facilement. Si vous constatez un problème et que vous interrogez l'historique de l'armoire, vous savez d'où ou de qui vient l'erreur grâce aux badges d'identification. Les techniciens savent qu'ils sont identifiés, donc ils font attention. Mais surtout, ils ont compris l'intérêt de ne jamais tomber en panne d'outils. Cette gestion entre dans notre analyse en fin de fabrication.

ES : Avez-vous déployé une des multiples solutions de gestion digitalisée des commandes : l'EDI direct chez vos fournisseurs ? Interface eShop Hoffmann ? Interface avec votre ERP ?

DB : Pour l'instant, la réponse est non mais nous envisageons de le faire à court terme lors du déploiement de notre stratégie d'entreprise 4.0. Actuellement, notre responsable méthodes reçoit les demandes du « Tool24 » par courriel et les retraitent via l'ERP et/ou via l'e-Shop en commande. C'est la solution la plus simple pour assurer un suivi confortable : de la réception des articles jusqu'à leur facturation.

ES : Prévoyez-vous d'autres projets avec Hoffmann ?

DB : Oui, bien sûr. Notamment pour améliorer la productivité, la qualité de vie au travail, avec pour exemple des stations informatiques très ergonomiques. Nous recherchons aussi ensemble des solutions pour réduire les temps de production.

ES : Comment résumer votre situation actuelle suite à la mise en place de ce projet ?

DB : C'est une véritable réussite pour l'amélioration continue dont une entreprise à besoin pour performer. Cela nous a apporté énormément.



Le dirigeant de MÉCANIQUE & SERVICES David BERTHIER et Quentin DUGOURG, attaché technico-commercial HOFFMANN (de gauche à droite).



HOFFMANN France SAS
Didier LUQUAIN
eBusiness expert
+33 6 30 52 62 59
d.luquain@hoffmann-group.com



MÉCANIQUE & SERVICES
+33 3 85 49 46 95
Contact@mecanique-et-services.com