

COMPTE RENDU 2^{ème} RENDEZ-VOUS AVEC BJ INFORMATIQUE

Objet : Démonstration de WAVESOFT PGI (EDITION PROFESSIONNELLE)

A l'attention de : Monsieur LEDIN Jacques
Monsieur BENSALÉM Kader
Monsieur MAS Yves

Saint Etienne le 16/05/2017

Lieu de l'audit : siège MATRA-COUDERT

Heure de l'audit : à 10h30

Organisateur : Monsieur MAISUECHE Alberto (Stagiaire MATRA)

Présents sur site: Monsieur BENSALÉM Kader (MATRA)
Monsieur MAS Yves (MATRA)
Monsieur LEDIN Jacques (MATRA)
Madame SURREL Sandrine (BJ INFORMATIQUE)
Monsieur (BJ INFORMATIQUE)

Déroulement de l'audit :

- Révision de notre Cahier des Charges
- Objectif de l'audit
- Démonstration et questions
- Aboutissement

1) Révision de notre Cahier des Charges

Après les diverses réunions tant au niveau interne de l'entreprise comme au niveau externe avec les différents fournisseurs, il a été procédé à remarquer les points suivants de notre Cahier Des Charges :

- 1.- L'ERP sera intégralement installé sur **7 postes de travail**.
- 2.- Un poste de **pointage** (opérations + entrée/sortie d'opérateurs + tableau de bord) sera installé dans l'atelier.
- 3.- L'ERP sera **ergonomique et facile à utiliser**, alors il permettra de travailler rapidement.

4.- L'ERP sera **un seul logiciel** qui pourra piloter la Gestion Commerciale et la Gestion de la Production de l'entreprise.

5.- Concernant la Gestion Commerciale, il faut :

- Faire le circuit commercial complet : **Devis-AR-Achats-BL-Facture**
- Conserver le **logiciel de chiffrage Excel** programmé par l'entreprise
- Conserver la **Comptabilité Externe** de l'entreprise
- **Mettre à jour le prix des articles**, compte tenu du fait que les chargés d'affaires décident si le prix final du produit change ou pas

6.- Concernant la Gestion de la Production, il faut :

- **Suivre** les opérateurs et les opérations
- Mettre le **pourcentage de tôle** utilisé sur la gamme de fabrication, car une tôle s'utilise pour divers clients/affaires
- Intégrer le **coût de la matière stockée** chez Matra qui est utilisée sur un OF, sur les coûts de fabrication totaux de l'OF
- Avoir le **Plan de Charges** par activité et par semaine
- **Fermer l'affaire automatiquement** quand on reçoit le dernier BL
- Faire la **comparaison** du temps prévu et du temps réalisé
- Enregistrer les dossiers des **pièces récurrentes**
- **Regrouper les gammes** planifiées en Semaine XX des pôles tôlerie et peinture sur une seule gamme appelée : « Gamme tôlerie-peinture Semaine XX »
- **Supprimer le concept de nomenclature** parce que nos pièces sont souvent simples (découper, plier, souder, peindre) et elles n'ont pas de gros assemblages

2) **Objectifs du rendez-vous**

- Vérifier que le fonctionnement du logiciel s'adapte entièrement à nos besoins d'une façon simple et rapide.
- Valider les configurations matériels et architectures informatiques pour que le logiciel puisse être installé sans problèmes.
- Montrer le processus de traitement d'une commande (faire la gamme sans nomenclature)
- Répondre à diverses questions

3) **Démonstration et questions**

Premièrement, nous avons discuté sur la quantité de licences du module Gestion de Production : ils proposent d'avoir 3 en lieu de 7. La raison est la suivante : seulement les chargés d'affaires ont besoin d'avoir active la gestion de la production au même temps. Le

module sera installé sur les 7 postes mais on ne pourra utiliser simultanément que 3. Avec le module Gestion Commerciale on peut voir l'état des commandes sans faire appel au module Gestion Production.

Ensuite, ils ont dit que chaque module est un logiciel séparé mais rattaché.

Après, nous avons confirmé la capacité du logiciel pour changer les quantités et les prix de vente conforme à la manière de travailler des chargés d'affaires.

Nous avons aussi expliqué qu'on voudrait avoir un tableau de bord dans l'écran de l'atelier pour visualiser l'avancement des opérations en temps réel. Malheureusement, ça ne serait pas possible.

Ils nous ont expliqué que l'assistance/maintenance annuelle est si chère parce qu'elle comprend les fonctionnalités spécifiques qu'on peut nécessiter au fur et à mesure du déploiement, les mises à jour des logiciels et les mises à jour de la base des données.

Les sujets suivants ont été traités lors de la réunion :

1. Récupération des données

Ils sont spécialisés dans la récupération des données d'ApiSoft, donc ils ont assuré le transfert des données. De plus, pour les factures ils proposent deux options : la première est de basculer les factures des 5 dernières années vers l'ERP, et l'autre est de conserver les factures dans G8 sur un poste de travail. En fait, nous avons les factures en papier donc ceci n'est pas un problème.

2. Base de données et matériel informatique (bureau et atelier)

La base de données est payée par module et par utilisateur, c'est-à-dire qu'on va payer 10 en total (7 + 3).

Le matériel informatique est correct pour l'instant.

3. Rapidité et ergonomie pour traiter la commande client et faire la gamme sans passer par la nomenclature.

Rapidité parce qu'on peut transformer le devis en commande, le commande en BL, et le BL en facture avec deux clics de souris.

Ils ont compris qu'on n'a pas besoin d'une nomenclature car nos pièces sont simples.

On peut personnaliser les écrans par utilisateurs et agrandir les icônes.

4. Faire une commande d'achat

Sans problèmes. Il s'est fait de la même façon qu'avec G8.

5. Enregistrer les pièces récurrentes pour pouvoir les réutiliser ou changer les cotes

Oui, on peut enregistrer les pièces récurrentes et changer les cotes, mais chaque article doit avoir un code. On ajoute les dimensions XY à la fin du numéro du plan. On peut avoir une gamme type avec le pourcentage de tôle utilisée et une autre avec les dimensions XY.

6. Logiciel chiffage Excel

La fonction chiffage n'est pas incluse dans la version Professionnelle. On conserve le logiciel chiffage Excel.

7. Comptabilité externe

La liaison est possible.

8. Intégration coût matière stockée

Oui. De plus, il est possible de faire la gestion de stock avec l'ERP. Quand on va faire la gamme, l'ERP nous indique si les articles sont disponibles ou si, par contre, il faut les commander.

9. Mettre à jour le prix des articles

Il s'est fait automatiquement.

10. Regroupement gammes tôlerie-peinture Semaine XX

Oui, il existe diverses formes d'organiser les gammes.

11. Liaison avec des autres logiciels

L'automate de transfert sert à faire de façon automatique le transfert des données à l'heure de faire l'OF.

Il n'y a pas de liaison native avec des autres logiciels.

AUTRES OBSERVATIONS

- Calculer les coûts de fabrication
- Module qualité non inclus.
- Création des règles commerciales (par exemple, vendre 5 pièces au prix de 4)
- On peut voir la marge théorique par article.
- On peut fermer la commande automatiquement quand on reçoit le dernier BL

4) Aboutissement

Pour la partie **BJ INFORMATIQUE** :

- Ils vont nous envoyer le devis corrigé.
- Ils vont vérifier les fonctionnalités du module Gestion Production pour confirmer qu'on a uniquement besoin de 3 modules GP.

Pour la partie **MATRA** :

- Nous pensons que l'ERP s'adapte à nos besoins et que le point fort est qu'on a déjà travaillé avec eux. C'est la raison pour laquelle on peut récupérer toutes les données. Ils ont bien compris notre méthode de travail, l'ERP est souple.

- L'ERP intègre uniquement les fonctionnalités que l'entreprise nécessite pour l'instant, mais il est possible d'évoluer dans le futur vers la version ENTREPRISE ou en ajoutant des autres modules.
- Le point faible de l'ERP est le coût annuel de maintenance : il représente deux fois le coût annuel de maintenance des autres offres. On va payer exactement ce qu'on a besoin, alors si on veut évoluer la maintenance sera plus chère.

La prochaine étape est la comparaison des deux offres et la préparation d'un audit interne pour choisir finalement l'ERP.

Sincères salutations,

Monsieur MAISUECHE

Stagiaire MATRA-COUDERT