



Nos clients ont le vent en poupe

EUROP'MÉCANIQUE

Si « la force tranquille » n'avait pas déjà été utilisée, c'est assurément à M. Alain Hasson, dirigeant d'Europ Mécanique que ce qualificatif aurait été attribué.

C'est en 1990 qu' Europ'mécanique reprend une activité déjà bien spécialisée dans la fabrication de la bague d'articulation lisse ou avec "patte d'araignée" (*rainure de graissage*) pour les travaux publics, les secteurs de la manutention et des machines agricoles. Une restructuration rigoureuse, une qualification ISO et une installation dans locaux de 4 500 m² permettra à cette solide entreprise d'acquérir une nouvelle activité de tôlerie en 2005, puis une compétence reconnue dans le travail du tube métallique et la fabrication de présentoirs pour la PLV en 2006.

C'est donc quasiment 40 ans d'expérience dans la fabrication de bagues et autres produits de mécanique, petite mécano-soudure, traitement de surface et utilisation de matériaux comme l'alu, l'inox, les polyamides PA6 qu'offre l'activité de mécanique. Tandis que la tôlerie industrielle, recouvre le travail du fil, de mécano soudure, du travail de la tôle, de la sérigraphie, et de la peinture.

M. Hasson fait un constat sans concession de son ancienne organisation : « Europ'mécanique souffrait de longue date d'une maladie chronique : la société ne tenait pas ses délais, elle cumulait jusqu'à 3 à 4 semaines de retard de façon régulière. La relation avec les clients était réduite aux discussions sur les prix, puis invariablement les questions posées étaient les même : « Où en sont mes pièces ? Vous me livrez quand ? » Questions auxquelles il était toujours difficile de répondre avec fiabilité sans se déplacer vers l'atelier.

Dans le contexte concurrentiel actuel, Il faut créer une nouvelle relation avec les clients, non plus basée exclusivement sur les discussions sur les prix, mais sur le service, le partenariat, l'implication sur les nouveaux projets. L'urgence et la priorité pour Europ'mécanique était donc de créer un système d'information fiable, accessible à l'ensemble des équipes commerciales sur l'état d'avancement des fabrications afin de pouvoir informer les clients et de réduire progressivement les retards, puis de gérer l'établissement l'archivage et le suivi des devis, et enfin la gestion commerciale.

Clipper a été installé fin 2006, en 2007 il était possible de répondre à la question : « Où en sont mes pièces ? » en quelques secondes. Les retards chroniques ont disparu en quelques mois et en plus le coût réel de fabrication des pièces était enfin connu. L'ensemble des fonctionnalités a progressivement été implanté au cours de l'année 2007 ainsi que le développement de quelques requêtes spécifiques ont été réalisées. En 2008 Clipper est opérationnel à 100 % et commence à donner des résultats parfois surprenants. »

Nous ne pouvons qu'adhérer aux dires de M. Hasson, sans cependant s'approprier la totalité des bienfaits cités. Il est certain que l'installation d'un outil ERP réclame une certaine rigueur qui contribue positivement aux réajustements de ces processus. Encore faut-il porter énergiquement le projet d'entreprise que constitue l'arrivée d'un tel outil et motiver ses équipes en conséquence.

Europ'mécanique - Alain Hasson
 Z.I. Route de Montdidier 60120 Breteuil - France
 Tél. : +33 (0)3 44 80 90 88 - <http://www.europ-meca.com>



Nos clients satisfaits sont notre meilleure force de vente

www.clipindustrie.com