

Cas vécu : Vallée

Qualité accrue, délais réduits... des technologies qui profitent au client

Au fur et à mesure que la mondialisation s'installe, la concurrence et l'innovation se jouent de plus en plus entre les chaînes d'approvisionnement et de moins en moins entre les entreprises. Même s'il reste du chemin à parcourir dans le domaine des prestataires de services logistiques au Québec et au Canada, l'avenir des prestataires logistiques paraît pour l'instant des plus prometteurs, à court, moyen et long terme.

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Vallée possède une équipe de recherche et développement composée de spécialistes qui s'emploient à intégrer aux chariots élévateurs et aux outils de manutention des caractéristiques (techniques et de design) répondant toujours mieux aux besoins de sa clientèle.

Tous les produits Vallée sont fabriqués sous le signe de la qualité totale. Une qualité sans cesse mise à l'épreuve afin de donner à ses clients la meilleure satisfaction qui soit. Vallée offre également des garanties qui lui ont permis, au fil des ans, de mériter la confiance indéfectible de sa clientèle. À ce jour, Vallée vend ses produits dans différentes provinces canadiennes, aux États-Unis, au Mexique, en Afrique du Sud et à Cuba.

ANALYSE DES BESOINS

Dans un premier volet, Vallée se devait d'évaluer plusieurs scénarios qui suscitaient la possibilité d'adapter certains outils en fonction des différents besoins du marché, que ce soit au niveau des godets, des porte-fourches, des systèmes d'attache rapide ou directe.

Dans un second volet, Vallée devait avoir la capacité de pouvoir s'adapter à un nombre toujours grandissant d'attaches rapides. Dans ce domaine, il existe environ une dizaine de fabricants qui possèdent entre 10 et 12 attaches variées, ce qui donne une centaine de types de possibilités au niveau des attaches rapides. Avec au-delà d'une centaine de modèles de chargeurs possibles et d'une centaine de types de crochets adaptés dans sa base de données, les possibilités d'intégration et d'adaptation se comptent donc par milliers.

LES FACTEURS TECHNIQUES

Par le passé, Vallée utilisait le logiciel AutoCAD®, toutefois cela posait des limitations dans plusieurs aspects des processus de développement. La majorité des contraintes étaient liées au fait de ne pas pouvoir valider les différents types d'attaches et l'impossibilité de pouvoir présenter visuellement les produits à ses clients de façon adéquate et précise. Il était primordial que le client puisse visualiser la dynamique des mouvements et les déportations

qui peuvent être engendrées par les mouvements des différents accessoires. Également, afin d'obtenir une plus grande efficacité à l'ingénierie, les ressources spécialisées de conception devaient être en mesure de préparer les plans, les devis et ensuite transcrire les spécifications techniques dans le logiciel de gestion des approvisionnements de façon à ce que les achats s'effectuent au moment opportun dans le processus de fabrication.

ANALYSE DES SOLUTIONS

En tant qu'anciens utilisateurs d'AutoCAD® 2D il est clair que les dirigeants de Vallée ont tout d'abord opté pour les possibilités qui leur étaient offertes avec la suite Inventor® 3D d'AutoCAD®.

« Mon expérience passée dans de multiples entreprises m'avait déjà convaincu que les solutions SolidEdge et PRO/E ne pouvaient répondre à nos besoins réels, nous avons donc examiné les possibilités offertes par le logiciel SolidWorks. Nos analyses nous ont permis de déterminer que SolidWorks se démarquait de toutes les autres solutions offertes et qu'il répondait le mieux à nos attentes », nous confie M. Pierre Giroux ing., directeur de l'ingénierie chez Vallée.

GESTION MANUFACTURIÈRE

Le logiciel de gestion manufacturière de Genius Solutions utilisé chez Vallée depuis déjà bon nombre d'années ne pouvait que confirmer leur satisfaction quant à ses capacités à gérer les différents paliers rencontrés lors du processus de développement, allant de la conception à la fabrication. Suite à l'intégration de SolidWorks®, Genius Solutions a pu, grâce à l'appui des spécialistes de SolidXperts, développer un complément d'intégration servant à l'échange de données entre les deux logiciels de façon à synchroniser les informations et éviter les répétitions de tâches manuelles telles que la création d'une seule et unique nomenclature de pièces.

BÉNÉFICES ET AVANTAGES

Suite à l'acquisition des outils et services offerts par Genius Solutions, SolidXperts et SolidWorks®, Vallée a pu obtenir des gains en efficacité en réduisant de façon importante les

risques d'erreurs, la répétition des tâches et la duplication occasionnant de nombreuses pertes de temps. De façon globale, Vallée a réduit le temps de conception et de livraison d'environ 60 % en plus d'avoir doublé son rendement de fabrication.

Vallée a acquis des avantages à 100 % dans la possibilité de prévoir des interférences et dans les méthodes d'assemblage, et a également pu constater une diminution importante des erreurs et par le fait même, une augmentation marquée dans la qualité des produits. La possibilité de valider la conception et d'analyser la dynamique des mouvements procure l'assurance nécessaire quant à la faisabilité des projets. La gestion des projets ainsi que la gestion complète des processus de fabrication ont permis d'optimiser les rendements à plus de 70 %. Dans un court laps de temps, les outils SolidWorks et Genius Solutions ont donné l'assurance nécessaire afin de garantir à la clientèle un service efficace et rapide dans un délai de 24 heures ouvrables.

LES INDICATEURS DE SATISFACTION

Parmi les fonctionnalités retenues, celle qui se démarque en particulier réside dans la possibilité d'intercommunication offerte par le module d'échange nommé Genius CAD2BOM qui permet l'échange de données, en temps réel, entre les outils de SolidWorks et Genius Solutions. Cette approche permet d'éliminer la duplication des tâches et de réduire le nombre d'erreurs occasionnées par la gestion manuelle des données.

Selon M. Giroux, « les équipes de SolidXperts et Genius Solutions ont répondu exactement à toutes nos attentes, leurs services de soutien et de consultation ainsi que leurs services de formation personnalisée ont été pertinents et adéquats. » Lorsque nous demandons à M. Giroux s'il recommanderait les outils de Genius Solutions, SolidXperts et SolidWorks à d'autres entreprises faisant face à des besoins similaires, il nous répond : « Oui! Sans aucune hésitation, je recommanderais ces outils à bon nombre d'entreprises qui comme nous, veulent améliorer leur efficacité et la qualité de leurs produits et services. » ■