

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Hélène JOUBERT
helene@agence-C3M.com

Paris, le 14 mai 2014

Mots-clés : PROGICIEL / INFORMATIQUE / INDUSTRIE / CAS CLIENT

WaveSoft retenu par CITBA dans l'industrie du Gaz et du Pétrole

▪ **Gérant 25 millions de chiffre d'affaires, des activités diversifiées et des marchés mondiaux, CITBA a besoin de s'appuyer sur un système d'informations à sa mesure. ▪ Au terme d'un appel d'offres, CITBA signe fin 2012, son contrat avec un intégrateur de la région, GMA CONSEIL, qui lui a vendu l'ERP WaveSoft.**

Créée dans les années 70 pour accompagner l'exploitation du gaz dans le Sud-Ouest, CITBA - Chaudronnerie Industrielle et Tuyauterie du Bassin de l'Adour – fabrique de la chaudronnerie et de la tuyauterie pour les acteurs de l'Energie. Son expertise lui vaut d'être l'une des seules entreprises européennes à fournir des équipements clés en main répondant aux environnements à fortes contraintes du Gaz et du Pétrole.

En 1976, l'entreprise traverse le premier choc pétrolier en changeant de statut. Ses salariés reprennent l'activité, elle est désormais une SCOP, société coopérative. Ouverte sur les marchés internationaux par vocation, CITBA est motivée par la **volonté de réaliser 100% de sa production en France**. Sa croissance passe depuis le début des années 2000 par l'acquisition de nouvelles entités sur des métiers connexes, comme le montage mécanique et la maintenance, la chaudronnerie et tuyauterie plastique, ou encore le conseil en informatique et en optimisation des process appliqués au pétrole et gaz. CITBA travaille aujourd'hui pour des donneurs d'ordre dans le monde entier, partout où il y a des gisements.¹

Une maîtrise d'ouvrage motivée

Le Projet de l'ERP compte 2 chefs de file « non informaticiens », l'un à la Direction Commerciale, l'autre à la Direction technique, qui assument cette responsabilité en parallèle de leur charge de travail habituelle. Seront sollicités ponctuellement, leurs collègues responsables fonctionnels, au fait des processus de l'entreprise, tant à la Qualité qu'au Service Clients, aux Achats, à la Comptabilité ou au Service Commercial. Il n'est pas question pour la SCOP CITBA de déléguer à des tiers la mise à plat de ses processus.

L'existant fonctionne sur AS400, en environnement DOS avec des applications vieillissantes, que leurs éditeurs ne mettent plus à jour. Le changement s'impose !

¹ Pour plus d'informations : www.citba.fr

Mickael HOLOWATENKO, directeur commercial de CITBA, est le porte parole de ce projet ERP : « *Au moment du choix, WaveSoft a bien satisfait au besoin exprimé : c'était a priori un système adaptable à notre environnement très normé et réglementé. Un outil dont la large couverture fonctionnelle en standard permettait de ne pas envisager au début des développements spécifiques coûteux* », explique t-il. Et il ajoute : « *Nous sommes très satisfaits aujourd'hui d'avoir pris par exemple le module Décisionnel qui est une véritable aide au pilotage de l'activité. Et le cœur de CITBA, l'atelier de production, est totalement géré par WaveSoft, jusqu'au temps de pointage des opérateurs.* »

Au-delà de l'outil même, c'est le **maillage territorial de WaveSoft** qui fera la différence au moment du choix définitif de l'outil. GMA CONSEIL, le partenaire-intégrateur de la solution, se trouve à quelques kilomètres dans le Béarn, alors que les concurrents de WaveSoft qui figurent dans la short-list, ne peuvent renvoyer que sur des SSII bordelaises ou toulousaines. Dans cette Région de Midi Pyrénées, la plus vaste de France, la garantie d'une réelle proximité géographique est rassurante pour accompagner un projet ERP de cette envergure.

« *Les relations entretenues entre l'éditeur et son partenaire GMA CONSEIL sont fructueuses, elles permettent en temps utile de faire jouer la synergie de compétences à notre service* », constate Mickael HOLOWATENKO. « *Certaines demandes que nous avons formulées à l'intégrateur se retrouvent aussi dans l'outil en standard quelques temps plus tard, ce qui est également le signe de cette cohésion d'équipe.* »

Eric Orenes, Directeur Commercial de WaveSoft, complète : « *CITBA est une PME industrielle qui a une belle assise, et que WaveSoft a su accompagner dans toutes ses dimensions organisationnelles. CITBA a acquis dès le démarrage tous nos modules principaux, la Gestion Commerciale, la CRM, la Production, la Comptabilité (générale, analytique, immobilisations, états financiers, liaisons bancaires) et bien sûr le Décisionnel C'est un beau projet, qui montre la maturité de notre offre et de notre savoir-faire lorsqu'il s'agit de s'impliquer aux côtés de nos Partenaires.* »

Un projet mené tambour battant

Signé en décembre 2012, le contrat fixe la date butoir au 1^{er} avril 2013, date de clôture de l'exercice fiscal, pour démarrer l'exploitation grandeur réelle. Pour CITBA, il s'agit d'embrayer avec WaveSoft, et d'éviter de travailler un temps sur 2 outils en parallèle.

C'est un véritable challenge en termes de planning de réalisation qui sera respecté : **la gestion commerciale et la comptabilité sont opérationnelles à la date prévue**, avec l'ensemble des fonctions utiles à l'analyse et au pilotage. De part et d'autre, beaucoup de travail et d'implication ont été à l'œuvre pour qu'en 4 mois, soit balayé l'ensemble des processus de travail, et intégralement analysé et refondu la Base Articles.

35 employés sont alors connectés à l'outil, chacun selon son métier, en fonction d'une gestion de droits qui est très finement gérée. Le premier semestre d'utilisation permet de fiabiliser les processus de work flow pour qu'ils s'adaptent le mieux possible à la réalité. Quelques petits ajustements et retour en arrière sont ensuite effectués.

Au 1er janvier 2014, l'ERP est considéré comme 100% opérationnel par CITBA. **Une année aura donc permis de mettre en place l'ERP, dans une approche progressive et maîtrisée, pour un budget global estimé à 150.000 euros.**

Un projet en évolution

Fin 2014, de nouvelles fonctionnalités sont programmées, comme la Gestion des Réclamations Clients, ou l'intégration du Parc Machines. Et pour les deux années à venir, l'extension de l'outil se fera sur les agences et les filiales de CITBA pour homogénéiser les pratiques.

A propos de WAVESOFT

Créé en 2003, WAVESOFT, éditeur français de progiciels de gestion à destination des TPE et PME-PMI des secteurs du négoce, des services et de la petite industrie, crée des solutions novatrices de gestion globale de l'entreprise, commercialisées via un réseau de revendeurs agréés. Les solutions WAVESOFT couvrent l'ensemble des besoins d'une entreprise : centralisation de l'information et de partage avec constitution d'une base de connaissances des échanges entre les collaborateurs et les tiers extérieurs, traçabilité des données, besoins en matières premières, temps de production, optimisation des tournées, flux financiers, liquidité, risque, recouvrement, paiement, valorisant ainsi la gestion du besoin en fonds de roulement.

Les progiciels de gestion intégrés WAVESOFT sont conçus et développés autour d'un socle technologique qui permet de bâtir un système d'information ouvert, évolutif et à haute disponibilité. L'offre est découpée en trois éditions, Standard, Professionnelle et Entreprise. Chacune d'elle répond à un positionnement sur le marché en termes de prix et de fonctionnalités.

WaveSoft dispose d'une base installée de 2 000 sites, de 15 000 licences en exploitation et enregistre une croissance ininterrompue depuis 9 ans.

Pour plus d'informations : <http://www.wavesoft.fr>