

DONNE LA PAROLE À SES CLIENTS

PORTALP



« LE NUMÉRIQUE NOUS OUVRE LE CHAMP DES POSSIBLES ! »

L'ENTREPRISE PORTALP EST SPÉCIALISÉE DANS LES AUTOMATISMES, NOTAMMENT LES PORTES AUTOMATIQUES PIÉTONNES. ELLE INTERVIENT EN FRANCE, COMME À L'INTERNATIONAL, DANS LE SECTEUR DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT.

« J'ai l'ambition de développer des solutions et de relancer les innovations. »

Olivier BEL
 Directeur Général

LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

Conception 3D

Portail intra/extranet

Gestion données produits

Automatisation des processus

Documentation technique
 Gestion documentaire



LA SOCIÉTÉ PORTALP

Portalp a toujours considéré l'innovation comme point majeur de ses lancements de produits. « Les premières portes automatiques piétonnes utilisaient les technologies hydrauliques et pneumatiques. Elles étaient assez lourdes et réservées à des lieux et des applications bien particulières. On en trouvait quelques-unes dans les hôpitaux, quelques-unes dans l'industrie –mais c'était très rare-. Dans les commerces, il n'y en avait pas. Petit à petit, les choses se sont développées. Grâce à l'impulsion de certaines personnes, notamment le créateur de Portalp, l'électronique a été mise en œuvre dans le domaine des portes automatiques, explique Olivier Bel, l'actuel DG. Je gère la société depuis 3 ans avec l'ambition de développer des solutions et de relancer les innovations. Cette ambition a pour but de développer notre réseau de distributeurs ainsi que nos filiales à l'étranger. »

LA PROBLÉMATIQUE

Utiliser les multiples possibilités du numérique, est quasi-naturel pour Portalp. « C'est une évidence face aux évolutions technologiques permanentes sur les marchés, nous nous intégrons parfaitement dans cette dynamique. Nous sommes dans un métier où nous apportons une fonction, une solution – d'ouverture, de fermeture, de sécurisation, d'accès- avec tout ce que cela implique en terme de gestion des situations et de la sécurité liés à cette solution d'accès. Le numérique prend toute sa place dans cette dimension, dans nos produits et dans nos applications. »

C'est donc logiquement que PORTALP a fortement investi dans les outils numériques. « Nous avons intégré des applications à la fois du côté de la conception et du côté de la relation clients (commerce, communication, marketing). Les investissements portent sur ces 2 pôles. Avec des outils dédiés, adaptés à nos métiers et qui nous permettent, pour la partie ingénierie, de concevoir de manière plus rapide, plus réactive et plus précise, nos produits. Ceux-ci doivent apporter une certaine part d'innovation, même si nous ne faisons pas de révolution technique. Notre marché est un marché d'applications. Ce n'est pas un marché de masse où il faut avoir un catalogue de produits. Nous sommes plus sur un marché de niche caractérisé par un recueil des besoins fort. Nous allons chercher des applicatifs pour comprendre les attentes clients vis-à-vis des portes automatiques. Nous allons traduire ces exigences dans la conception et l'industrialisation de la solution. Cela nécessite des outils nous permettant de faire rapidement des évolutions, des changements sur le puzzle des solutions. »

Le deuxième investissement concerne la partie relation clients. « Nos clients sont d'abord des installateurs. Il faut qu'ils aient les éléments de formation et d'information, les plus complets possibles, les plus précis possibles, les plus adaptés, les plus naturels possibles. Il faut que ce soit facile et simple à comprendre, dans toutes les langues (Portalp réalise 40% de son chiffre à l'export). Avoir un accès facile à ces informations, à cette documentation, et pouvoir adapter leur manière de fonctionner, ou en tout cas se conformer à nos recommandations et nos exigences par rapport à l'installation de la porte est donc primordial. »



LA RÉPONSE

Portalp utilise principalement trois outils numériques.

« Tout d'abord, nous utilisons **EPDM**, qui permet de tracer les évolutions et les modifications de nos familles de solutions. La bibliothèque de plans, de constructions, de produits, les assemblages des différents composants, nous permettent d'identifier et de gérer les impacts d'une évolution sur l'ensemble des assemblages qui sont touchés et concernés. Tout est automatisé. Il est impossible de se tromper, ou d'oublier des pièces modifiées. Pour nous, dans le principe de l'assemblage, il est essentiel d'avoir la garantie que lorsque l'on a modifié une pièce sur un sous-ensemble, ce sous-ensemble conserve la compatibilité avec tous les sous-ensembles dans laquelle cette pièce va s'intégrer. »

Portalp utilise également **Composer**, un module intégré via SolidWorks. « Composer, c'est la génération simple des supports visuels, des images 2D ou 3D, des films, des séquences. Donc, c'est un outil qui nous permet de gagner du temps dans l'aspect didactique de nos documentations vis-à-vis de nos clients. Nous faisons un film et ainsi l'installateur n'a plus qu'à reproduire la séquence. C'est visuel, c'est facile. Il n'est pas nécessaire de parler la langue du pays. Cela constitue de fait un lien puissant entre l'engineering et le client. »

Enfin, le dernier outil est **Moovapps**. « Il nous facilite la gestion documentaire, la gestion de notices, la gestion des formations, d'établissement des documentations diverses sur nos produits ainsi que leur publication via extranet. »



LES BÉNÉFICES

Ces outils ont un impact immédiat dans le quotidien de l'entreprise. Avec comme bénéfice principal, un gain de temps indéniable. « C'est vraiment ce que l'on constate avec tous ces outils : le gain de temps. »

Les outils numériques offrent également d'autres avantages :

« Cela nous a permis de gagner en précision, d'éviter les oublis, de faire moins d'erreur, d'avoir moins d'incompatibilités tout en étant plus exhaustif. Cela a également élargi le champ des possibles. Par exemple, l'outil Composer nous permet de réaliser des films et des supports d'information à utilisation interne et externe. Ce sont des choses que nous pourrions réaliser à la main, mais ce serait fastidieux et donc réhibitoire. De ce fait, nous ne le faisons pas avant ! »

