

Pourquoi le CISMA vous recommande-t-il ce Guide ?

Le Syndicat des équipements pour la Construction les Infrastructures, la Sidérurgie et la Manutention, **CISMA**, rassemble notamment les entreprises qui conçoivent, fabriquent et commercialisent des équipements, des matériels et des systèmes de manutention continue.

En adhérant au CISMA, les membres mettent en œuvre une conception éthique de leur métier :

1. ils conçoivent des solutions bien comprises par leurs clients, en phase avec les besoins exprimés.
2. ils considèrent que le travail d'ingénierie s'apparente à une propriété intellectuelle. Par conséquent, ils s'interdisent de divulguer à un autre client des données confidentielles. Réciproquement, ils attendent de leur client une non divulgation des données de conception. De ce fait, ils refusent d'utiliser les données de leurs concurrents.
3. ils sont compétents pour accompagner leurs clients sur les questions normatives : ils participent à l'évolution des normes, à l'élaboration des nouvelles normes aux niveaux national et européen.
4. ils sont donc en mesure de conseiller les clients sur le cadre réglementaire et normatif (ex : incendie, ergonomie, consommation énergétique).



Alstef



SSI Schäfer

CISMA

45 rue Louis Blanc — 92400 Courbevoie
Tél. 01 47 17 63 20 — Fax 01 47 17 62 60
e-mail cisma@cisma.fr - www.cisma.fr



GUIDE POUR RÉUSSIR SON SYSTÈME AUTOMATISÉ



Viastore Systems

Charte éthique des adhérents du CISMA

Pleinement conscient que les activités des entreprises doivent être exercées dans un contexte de libre concurrence, le CISMA estime en effet essentiel que ses travaux soient, en toutes circonstances, menés en conformité avec la législation applicable et plus spécialement avec le droit de la concurrence.

Le CISMA reconnaît que le droit de la concurrence vise à stimuler la libre concurrence, principe auquel il adhère pleinement. Le CISMA pense qu'il est important de réaffirmer cette conviction en adoptant un Code de bonne conduite, partie intégrante des statuts. Celui-ci engage tous les adhérents ainsi que tout participant aux activités du CISMA. Le détail des règles de bonne conduite est disponible sur demande au CISMA ou sur le site internet www.cisma.fr



Vanderlande Industries France

1. Préparez votre projet

Clarifiez vos besoins et définissez

- vos priorités et critères de réussite
- charges (palettes, colis, bacs...)
- dimensions, poids, pourcentage (moyennes et maxi)
- capacités, performances et fonctionnalités actuelles, progression, marges de sécurité...
- scénarios possibles d'évolution
- planning du projet
- gestion des interfaces (bâtiment, informatique)

Préparez le jeu de données adéquat

- historique d'activité
- portefeuille produits

Réfléchissez au schéma d'implantation

- neuf ou existant
- bâtiment cible

Intéressez-vous au cadre réglementaire et normatif

- normes équipements
- normes bâtiment
- équipements électriques
- ergonomie...

3. Comparez les offres

Comparez

- l'engagement de performance offert
- votre besoin en performance
- le coût global de possession (TCO) pour choisir la solution / le fournisseur

Respectez et faites respecter la confidentialité dans les deux sens.

Étudiez la fonctionnalité (informatique, système, maintenabilité).

Traquez les coûts cachés et les non-dits.

Vérifiez l'évolutivité de la solution par rapport à vos scénarios.

Demandez-vous si une simulation contractuelle est nécessaire.

Consultez des clients équipés.

2. Préparez votre consultation

Pour sélectionner un ensemble et/ou des fournisseurs d'équipement, vous pouvez vous intéresser aux points suivants :

Définissez la latitude de conception que vous donnez au fournisseur.

Quelle est la méthodologie d'un fournisseur ?

- procédures opérationnelles et formalisées, accessibles, dans un cadre organisé chez lui ?
- reproductibles ?
- auditables (par vous) ?
- auditées (interne, externe) ?
- certifiées ?

Définissez votre propre équipe projet

- responsabilité des données
- management de projet
- responsabilité opérationnelle

Les ressources projet / services fournisseurs

- langues
- horaires

4. Vérifiez la mise en œuvre

Vos équipes

- chef de projet
- gestion du changement (physique, culturel)
- migration / déménagement / montée en charge

L'ensemblier

- capacité d'accompagnement
- méthodologie
- supervision projet
- engagement (de moyens ou de résultat)

L'Après-Vente

- formation des utilisateurs et mainteneurs clients
- services après-vente en propre ou sous-traités
- hot-line (langue, horaires, temps de réponse).