

EN MATIÈRE DE **GPAO**

CLIPPER 3: LE GRAND CRU

4990 HT

0 811 65 4990
prix appel LOCAL

QUI SABRE LES PRIX !

Gestion des devis, Revue de contrat, Gestion commerciale, Suivi des prospects, EDI.

Gestion des données techniques : Gammas et Nomenclature multi-niveaux, Plan directeur.

Gestion du stock, Traçabilité, Calcul des besoins, Achats et sous-traitance, Appels d'offres.

Gestion de la qualité, Gestion de la documentation, Gestion des moyens, Plannings

Analyses financières, Interfaces nombreuses avec d'autres logiciels standards.

0 811 65 4990
prix appel LOCAL

CLIPPER 3

RÉCOLTEZ LES FRUITS DU SUCCÈS !

20 ans d'existence - 1000 références

Avez-vous pensé au cadeau de votre entreprise!



CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Avec tout le temps que vous y consacrez, on peut dire qu'elle fait un peu partie de la famille ! Une GPAO performante, CLIPPER, meilleur rapport qualité prix de sa catégorie, adéquat par 1000 clients utilisateurs sera à coup sûr un cadeau original qui de plus, vous facilitera grandement la gestion quotidienne pour cette nouvelle année 2005.

Le GPAO qui a fait une promesse de **CLIP INDUSTRIE**

www.clipindustrie.com

Chemin de l'Archevêque 13700 Saint-Cannet - email : contact@clipindustrie.com - Fax: 04 42 50 42 97
08 11 65 49 90

Je souhaite recevoir une documentation Cachet de l'entreprise

Nom: _____

Titre: _____

CLIPPER

SOUS WINDOWS

Optimiser l'organisation de l'entreprise


CLIP INDUSTRIE

Argenteuil - Angers - Lyon - Metz - Paris - Toulouse - Valence

OPAO - ERP - PGI
www.clipindustrie.com

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE



Version 4

CLIP INDUSTRIE

Aix en Provence - Angers - Lyon - Metz - Paris - Toulouse - Valence

GPAO

Pole position

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

1- Le logiciel CLIPPER
2- Le CD d'auto-formation
3- 2 jours de formation

5000 €

Avec le format Pole position, vous bénéficiez de la version CLIPPER avec toutes ses fonctionnalités au meilleur prix. Vous disposez non seulement de CLIPPER et de tous les outils de travail mais également de la formation sur site personnalisée et de nos services de conseil. Pour profiter de cette offre, appelez-nous au 08 11 65 49 90 (sur conditions de site)

CLIP

GPAO - ERP - PGI
www.clipindustrie.com

18 ans d'existence Plus de 700 références

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Valoriser l'entreprise industrielle

CLIP INDUSTRIE

Aix en Provence - Angers - Lyon - Metz - Paris - Toulouse - Valence

Gestion de production (GPAO)

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

35 ans d'existence
démontre 1000 Références
www.clipindustrie.com

1000 Clients Utilisateurs

CLIP INDUSTRIE

GPAO

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

LE SYSTÈME DE GUIDAGE DE VOTRE ENTREPRISE

1000 Clients Utilisateurs

CLIP INDUSTRIE

www.clipindustrie.com

GPAO

LE BON CHOIX SANS LE STRESS

6 mois d'essai sans engagement

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Vous avez hésité avec l'un de nos concurrents qui CLIPPER correspond à votre projet. Pour que vous puissiez valider votre choix, nous vous proposons un essai gratuit de 6 mois. CLIPPER est votre entreprise, nous mettrons à votre disposition pendant 6 mois le logiciel, le CD d'auto-formation, un technicien chez vous une semaine gratuite pour vous assister (credit carte journalière vous sera facturée 1000 €), plus deux autres jours consécutifs pour vous accompagner la période d'essai terminée vous aurez le choix de nous retourner l'ensemble, si vous vous êtes réjoui, ou bien de passer votre budget de plus de 700 clients ou moins 18 ans d'existence CLIPPER. Pour profiter de cette offre, appelez-nous au 08 11 65 49 90 (sur conditions de site)

CLIP

Assistance rêvée de votre entreprise

1000 Clients Utilisateurs

20 ans d'expérience

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Retrouver toutes les candidatures sur www.clipindustrie.com

CLIP INDUSTRIE

CAO / GPAO

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Travailler ensemble avec des outils qui se complètent

1000 Clients Utilisateurs

CLIP INDUSTRIE

Management Qualité (workflow)

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Exelium

1000 Clients Utilisateurs

CLIP INDUSTRIE

GPAO ERP

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

LE PLUS COURT CHEMIN DE LA COMMANDE À LA LIVRAISON

CLIP INDUSTRIE

CLIPPER est à la GPAO ce que les Calissons sont à AIX

18 ans d'existence - 800 références

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Recupération des données

La touche en plus

Vous souhaitez changer de logiciel de GPAO ? Un bon entend, vous hésitez ! Sachez que la migration de vos données n'est plus un obstacle. Nous sommes conscients de la richesse de vos données et nous vous proposons gratuitement l'analyse et la récupération de vos données. Nous vous permettrons d'acquiescer sans aucun risque à votre GPAO répertoire à vos exigences

08 11 65 49 90
www.clipindustrie.com
Chemin de l'Archevêque 13700 Saint-Cannet - email : contact@clipindustrie.com - Fax : 04 42 50 42 97

CLIP INDUSTRIE

18 ans d'existence plus de 700 références

CLIPPER

GESTION INTÉGRÉE

Pour les métiers de la chaudronnerie

CLIPPER est un outil de pilotage stratégique et opérationnel qui permet l'optimisation des coûts et l'augmentation de la marge de contribution tout en garantissant la qualité. Il permet de gérer l'ensemble des données de l'entreprise et de garantir la performance et la rentabilité de l'entreprise. CLIPPER est un outil de gestion de la production et de la logistique. CLIPPER est un outil de gestion de la qualité et de la maintenance. CLIPPER est un outil de gestion de la sécurité et de la santé.

Le meilleur rapport qualité prix de sa catégorie fait, depuis quelques mois de CLIPPER, la solution la plus vendue.

CLIPPER est aussi présente en dehors de nos territoires, en Espagne, Portugal, Roumanie, Suisse, Tunisie, Belgique, Turquie, Israël et au Maroc.

08 11 65 49 90
www.clipindustrie.com
Chemin de l'Archevêque 13700 Saint-Cannet - email : contact@clipindustrie.com - Fax : 04 42 50 42 97

CLIP INDUSTRIE

CLIPPER

GPAO-ERP



Maintenir son cap en maintenant sa rentabilité

CLIP INDUSTRIE

www.clipindustrie.com



Un quart de siècle aux côtés des petites et moyennes entreprises industrielles



© Thomas Bouillot

La naissance des nouveaux outils de gestion avec l'arrivée des NTIC*, l'approche organisationnelle basée sur les processus, la généralisation des normes qualité, la mondialisation des marchés, la gestion en flux tendu, la contraction des marges, l'instabilité des institutions financières... auront demandé beaucoup de créativité et de tenacité aux petites et moyennes entreprises industrielles pour conserver leur dynamisme naturel.

25 ans à analyser les lois de la production, à modéliser les manipulations redondantes, à rechercher à simplifier les procédures pour libérer l'entreprise des tâches

fastidieuses et laisser libre cours à l'exercice de ses talents.

Tout ce temps passé avec vous nous a appris avec humilité que l'installation d'un ERP de type Clipper doit replacer l'homme au coeur de l'organisation de l'entreprise. Le pilotage ne peut être exclusivement réalisé par les chiffres. La recherche d'un ordre excluant tout imprévu fait appel aux qualités essentielles de l'homme, son intelligence, sa capacité d'initiative, sa créativité, et implique la nécessité de la participation de tous les acteurs au sein de l'organisation.

La mise en place d'un outil de GPAO doit se faire dans le respect de l'identité de l'organisation, dans un dialogue équilibré, plus orienté vers l'apprentissage que vers la coercition. Vaste chantier d'étude dans lequel nous allons nous lancer avec le même enthousiasme qui a animé notre progression jusqu'à ce jour.

Arnaud Martin
Président

*Nouvelles Technologies de l'Informatique et de la Communication

Clip Industrie et la GPAO : histoires parallèles

25 ans. Voici un quart de siècle que Clip Industrie édite, distribue et intègre son progiciel Clipper. Ses plus anciens clients se souviennent encore de la version mono-poste sous DOS. Que de chemin parcouru depuis ! Une formidable évolution, qui s'est faite en parallèle de celle du concept même de GPAO, avec en permanence le souci de coller au plus près des besoins des utilisateurs. Et l'aventure n'est pas terminée.

Les prémices

C'est dans les années 1960 que naît le concept de MRP (*Materials Requirements Planning, ou planification des ressources matérielles*) : à l'époque déjà, la rationalisation des approvisionnements et de la gestion des stocks était une préoccupation, et l'on avait bien identifié les bénéfices potentiels d'une méthode de calcul des besoins structurée. Le périmètre de la méthode MRP s'est rapidement élargi pour inclure également les gammes, c'est-à-dire les besoins en main-d'œuvre nécessaires à la fabrication d'un produit. Cette évolution a donné naissance au MRP II (*Manufacturing Resources Planning II*). Ce modèle permet une planification très fine et ajustable au fil du temps : il se base sur un calcul des besoins nets, évalué par comparaison entre les besoins bruts (*commandes clients auxquelles s'ajoutent les prévisions de vente*) et les ressources disponibles (*main-d'œuvre, équipements et matériels nécessaires à la fabrication, augmentés des prévisions de consommation*). Les bases de la GPAO (*Gestion de Production Assistée par Ordinateur*) étaient jetées.



Observant ces développements, la société HFT, une modeste chaudronnerie gardoise des Salles du Gardon, a souhaité bénéficier pour elle-même de ces avancées. Mais les outils logiciels de l'époque, onéreux et de mise en œuvre lourde, étaient réservés à des entreprises industrielles de plus grande taille. Comment alors bénéficier des avantages concurrentiels qu'apporte un outil logiciel lorsqu'on ne dispose pas de budgets colossaux à mettre en face ? HFT a redoublé d'ingéniosité et développé son propre outil informatique sur ce modèle. De conception relativement simple, le

logiciel qui a découlé de cette démarche est resté assez rudimentaire, fonctionnant sous Multilog et DOS (*le premier système d'exploitation de Microsoft*), sur un poste unique. Mais, énorme avantage, cet outil informatique a été conçu de façon pragmatique par des gens du métier et de terrain, pour des gens du métier. Nous étions alors en 1986 : Clipper et Clip Industrie étaient nés. Très vite, l'idée de "packager" Clipper et de le proposer à des confrères et d'autres PME industrielles a fait son chemin et est devenue réalité.

L'ERP pour tous

Puis, le MRP II a évolué vers l'ERP (*Enterprise Resource Planning*), logiciel permettant de gérer et d'organiser non seulement la production, mais aussi l'ensemble des processus de l'entreprise. Restant toujours pragmatique, Clipper s'est enrichi de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux modules, grâce aussi aux retours de ses propres utilisateurs : approvisionnement en pièces et en matières premières, gestion des stocks de pièces, planification en fonction du carnet de commandes, mais aussi gestion commerciale. En outre, en 1997, Clipper a évolué techniquement vers le système d'exploitation Windows et le multiposte.

1999 marque une nouvelle étape importante pour Clipper : les dirigeants de Clip Industrie constatent que l'adoption de leur outil par les PMI, si elle est certes en progression constante, suit une pente assez faible. Ils identifient rapidement le responsable : le coût de la licence. Une décision radicale est alors prise : diviser ce prix par 10, au grand dam de la concurrence, et miser l'avenir sur le service ! Au-delà de l'outil, c'est en effet la qualité du service et l'implication des hommes qui sont fondamentaux dans la réussite d'un projet de type ERP. C'est d'autant plus vrai dans le type d'industries auxquelles s'adresse Clipper : des entreprises certes à la pointe dans leur métier, mais où l'informatisation n'est pas la priorité et demeure souvent rudimentaire et où de nombreux processus restent gérés manuellement. Les gains de productivité et les améliorations potentielles sont énormes. Le résultat ne se fait pas attendre : l'adoption de Clipper est massive. Dopées plus encore à partir de 2005, suite à l'action d'Arnaud Martin-Regniault, qui a repris l'entreprise, les ventes s'envolent et Clipper compte aujourd'hui près de 1600 entreprises utilisatrices dans l'hexagone, ce qui en fait la solution ERP orientée production la plus répandue en France.

La R&D : fer de lance de l'évolution

25 % des effectifs de Clip Industrie sont aujourd'hui dédiés à la recherche et au développement produits. Ce département a récemment élaboré et permis de mettre sur le marché un module de gestion de la qualité, module qui connaît un franc succès auprès de ses utilisateurs, ou encore un module de mobilité baptisé Pocket PC.

Mais la rapidité de l'évolution des outils logiciels est telle qu'à lui tout seul, alors même que les ressources allouées à la R&D dépassent de loin la moyenne, l'éditeur ne peut assurer le développement de l'ensemble des fonctionnalités composant un ERP industriel pour PMI moderne comme Clipper, de la comptabilité/finance à la Business Intelligence en passant par les ressources humaines. Et surtout, comme le dit la sagesse populaire, "qui est bon à tout n'est bon à rien". C'est pourquoi Clip Industrie, spécialiste de la GPAO, s'appuie sur de nombreux et solides partenaires pour la prise en charge des modules périphériques. Ainsi, Clip Industrie s'est-elle associée à Business Objects, le leader mondial dans le domaine de la Business Intelligence, pour proposer un module décisionnel basé sur Xi 3, apportant une vue synthétique de la performance de l'entreprise utilisatrice. Ce module exploite les informations présentes dans Clipper et les analyse pour générer des tableaux de bord et des rapports permettant aux cadres de prendre des décisions éclairées.

Du côté de la comptabilité et de la finance, Clip Industrie a choisi de faire confiance à un autre leader : Sage et sa solution Ligne 100. Les deux logiciels communiquent entre eux en quasi-temps réel en ODBC. Les devis d'usinage sont assurés par la solution de Cetim, les flux EDI sont pris en charge par celle de Generix Groupe (*ex-Influe*). Parmi les autres partenaires, citons Solidworks pour le système de gestion de données techniques, Alma pour la FAO découpe/tôlerie, ADC Tôle pour la création de devis tôlerie ou encore Radan pour la CFAO.

Les 25 ans à venir

L'évolution de l'informatique d'entreprise n'a jamais connu de développements aussi riches qu'aujourd'hui. Si les fonctionnalités des logiciels de gestion de base, y compris la GPAO, semblent circonscrites et maîtrisées, de nouveaux besoins et de nouvelles solutions voient le jour, comme la dématérialisation de documents ou les applications de mobilité, par exemple. Avec l'accroissement des débits des réseaux, la délocalisation des données et des infrastructures se développe à grande vitesse : c'est le mouvement actuel vers le Cloud Computing.

Si la plupart des entreprises utilisatrices de Clipper ne semblent pas encore prêtes à faire ce pas, l'éditeur travaille néanmoins sur le sujet, devançant ainsi une

demande qui paraît inéluctable. Mais dans d'autres domaines, comme la dématérialisation et l'EDI, Clip Industrie a une nouvelle fois écouté ses clients et travaille en liaison avec des sous-traitants d'Eurocopter et en collaboration active avec BoostAero pour préciser et adopter l'EDI bientôt imposé à l'ensemble de l'industrie aéronautique.

Côté mobilité, Clip Industrie travaille également à la normalisation de l'accès à Clipper via Pocket PC par des smartphones et des tablettes. Enfin, les modules de planification du plan de production et de CRM sont actuellement en pleine refonte. Dans ce dernier domaine, la demande est de plus en plus importante et le nombre des collaborateurs nomades en croissance exponentielle.

Nul doute que la dynamique ne s'arrêtera pas là et que Clipper connaîtra encore de nombreux développements, qui colleront toujours à l'évolution des besoins des PMI utilisatrices, voire les devanceront.

Benoît Herr



Vers des indicateurs de performance objectifs ?

Un responsable supply chain et responsable informatique en PMI que nous avons interrogé récemment nous confiait "qu'il n'avait pas fait les calculs mais que si aujourd'hui il fallait se passer de Clipper, l'entreprise s'arrêterait".

Il est difficile de quantifier les gains de productivité et la rentabilité d'un outil de GPAO, surtout en PMI, où les moyens de se livrer à de telles pratiques n'existent le plus souvent pas. Il faut donc généralement se contenter d'un sentiment subjectif, d'une intime conviction.

Pourtant, nombreux sont les clients de Clipper engagés dans une démarche de "Lean Manufacturing" et donc d'amélioration de la productivité et de la qualité, améliorations qu'il faudra quantifier, à terme.

Les outils de mesure de la performance existent : ils se basent sur ce qu'on appelle des "indicateurs clés de performance". Clip Industrie travaille en ce moment même à leur mise en œuvre dans Clipper, soit sous la forme d'un module complémentaire, soit sous la forme d'indicateurs incrustés dans les écrans concernés. Affaire à suivre.



Jacques Chauvet, entre chez Dassault en 1980 à l'atelier de fabrication des avions prototypes de combat. Directeur Adjoint du Service Client Falcon pour l'hémisphère Est en 1999, il est actuellement Directeur du Service Client pour la flotte mondiale des avions d'affaires.

Dassault Aviation, une entreprise mythique de l'aéronautique, une des industries les plus exigeantes depuis plus de trente ans : quelles ont été les mutations technologiques les plus décisives de cette période ?

En 1985, pour les prototypes « Rafale », nous avons débuté la numérisation des maquettes des prototypes parallèlement au travail sur les maquettes physiques. Une modification profonde, complète et radicale des méthodes de travail naissait avec l'arrivée de la CFAO (*Conception et Fabrication Assistées par Ordinateurs*).

La révolution décisive a été l'adoption de l'outil tridimensionnel CATIA, qui permet de concevoir, de réaliser, et de supporter les avions. Aujourd'hui, tous les modèles numériques sont échangés sur une plateforme de partage des données de définition avec les sous-traitants et les coopérateurs. Les fichiers mis à disposition des équipes de conception et de fabrication sont mis à jour en temps réel, ce qui permet de concevoir et fabriquer dans des délais très optimisés de façon à réduire significativement les cycles et les coûts. L'avion est entièrement modélisé jusqu'au moindre détail, fixations (*rivets*), connecteurs etc. Les maquettes physiques ont complètement disparu, les pièces sont fabriquées à partir de ces modèles, ainsi que les outillages qui sont réduits au strict nécessaire. A partir de la définition et après la mise en service de l'avion, un suivi de configuration est assuré tout au long de la vie de l'appareil jusqu'au retrait de service.

Par exemple, avant l'utilisation des outils de CFAO pour fabriquer des sections d'avion, il fallait de très gros outillages d'assemblage pour monter les éléments entre eux et les ajuster. Maintenant, du fait des pré-perçages des éléments de fixation par des robots pilotés eux-mêmes par des programmes informatiques, on peut considérablement alléger et limiter les outillages d'assemblage. La précision des opérations de fabrication - de l'ordre du dixième de millimètre, suivant les opérations - permet d'effectuer des opérations d'assemblage en utilisant la qualité de positionnement des pré-perçages. Les coûts et les cycles se sont donc considérablement améliorés. La gestion des évolutions de définition des modifications et de la maintenance s'en trouve simplifiée. Il suffit de fabriquer à nouveau à partir du modèle numérique ; la nouvelle pièce sera interchangeable et le montage facilité (*plus d'ajustement nécessaire*).

Quel a été l'impact de l'arrivée du numérique dans la conception et la production industrielle ?

Déterminante pour les coûts et les cycles. Une seule définition donc un référentiel unique et partageable par tous les acteurs depuis la phase initiale jusqu'à la phase opérationnelle d'exploitation de l'avion, ce qui a permis la suppression d'étapes intermédiaires (*Plan de fabrication, fabrication de prototypes, maquettes physiques...*) avec mise en place d'une méthodologie radicalement différente.

L'informatique de gestion a-t-elle rationalisé la production ?

Absolument, la communication entre tous les logiciels optimise considérablement l'administration, les prévisions, la planification et la qualité de la production. "Clip Industrie" est, depuis le début du projet, très impliquée dans la mise en place des normes Boost Aéro, plateforme de services collaboratifs sécurisés standardisés à forte valeur ajoutée, élaborée sur l'initiative d'EADS/Airbus, Dassault Aviation, Safran et Thales.

Quelle est l'évolution du rôle des sous-traitants dans le système productif Dassault ?

Les sous-traitants sont essentiels pour Dassault : il est important d'établir des liens de partenariat pour le bénéfice réciproque des sociétés dans un contexte international particulièrement compétitif. Les sous-traitants et coopérants sont choisis sur appel d'offre. Le partage des données de définition impose des outils informatiques communs (*ce qui permet des gains d'échelle, de temps et de productivité*). La flexibilité (*s'adapter à des variations de charges*) est un critère de choix sensible car l'aviation d'affaires est particulièrement dépendante de la santé de l'économie mondiale.

Le Service Client Falcon, c'est 400 personnes dans le monde, avec une disponibilité de 24 h sur 24, 7 jours sur 7, qui veillent sur une flotte composée d'environ 1800 avions en exploitation : l'optimisation de l'outil industriel se nourrit-il du service client ?

L'organisation Mondiale des Rechanges gère un stock de pièces réparti sur 10 sites, dont trois principaux : Le Bourget (*Paris*), Teterboro (*USA*) et Singapour. Le montant du stock représente 600 millions de dollars répartis sur les 3 sites principaux et les sites régionaux à travers le monde pour diminuer le temps d'acheminement des pièces vers les avions. Les échanges avec les sous-traitants et réparateurs sont permanents pendant toute la durée de vie de l'avion.

Dassault Falcon possède 5 stations-services, dont une en Europe, Dassault Falcon Service et 4 outre Atlantique, Wilmington (*Caroline du Nord*), Little Rock (*Arkansas*), Reno (*Nevada*) et Sorocaba (*São Paulo, Brésil*). 26 autres " Authorized Services Centers " indépendants assurent également la maintenance réglementaire nécessaire à la mise en oeuvre des avions, suivant les différentes réglementations demandées conformément aux exigences des autorités des pays d'enregistrement des avions.

Le Service Client Falcon est responsable de la satisfaction des clients depuis la livraison jusqu' au retrait de Service des avions. Il assure tout le support technique pour les besoins de maintenance et toute l'assistance opérationnelle aux équipages. Le retour d'expérience des avions en utilisation est également une mission essentielle pour assurer le suivi de navigabilité de la flotte et améliorer de façon continue la qualité de nos produits. L'objectif du retour d'expérience est double : il permet d'assurer le suivi de navigabilité pour les autorités de navigation et de collecter tous les événements techniques et opérationnels afin d'informer le bureau d'étude, la production, les sous-traitants pour engager les processus d'amélioration permanente et enrichir une base de données de retour d'expérience pour les futurs produits.

La confidentialité et la sécurité des données est capitale, la généralisation de l'Internet, le nomadisme et le Cloud Computing naissant sont-ils compatibles avec ?

Effectivement, c'est une préoccupation permanente. Nous devons impérativement nous ouvrir sur le monde pour atteindre le niveau de service attendu par nos clients mais aussi protéger notre société de toutes les intrusions informatiques qui la mettraient en péril. Notre système est très sécurisé, (*plateformes, portables...*), et il faut accepter une certaine contrainte liée à la sécurité des données. Tout est fait pour minimiser l'impact sur le Service à la Clientèle. Nous développons de nouveaux services permettant le transfert des données techniques avions vers les clients. Nous mettons en place des processus sécurisés qui nécessitent certaines adaptations des systèmes des

utilisateurs, mais qui restent néanmoins acceptables (*compatibilité des systèmes de sécurité, firewall...*). Pour les données non confidentielles, il y a aussi la possibilité d'utiliser des hébergements extérieurs pour éviter des couches de sécurités supplémentaires pour Dassault Aviation.

Pour le Service Client, nous utilisons de plus en plus les e-conférences avec tous les nouveaux outils collaboratifs qui nous permettent d'être connectés avec nos clients en temps réel mondialement. Nous assurons des conférences en simultané avec des clients basés en France, dans l'ouest des Etats-Unis et en Inde (*nous partageons des documents avec discussions*). Nous sommes également en phase de test d'un outil collaboratif pour favoriser une mise en communication entre l'avion, la «home base» de l'opérateur, le «Technical Center» chez Dassault, les « Services Centers » et les coopérants majeurs. La compatibilité entre les systèmes est capitale.



Dassault Aviation est un des leaders mondiaux de l'aviation d'affaires

En ce qui concerne la conception avion, à l'issue de la phase initiale de définition qui a lieu au bureau d'études situé chez Dassault Aviation à St Cloud, les partenaires, une fois de retour chez eux, restent en relation et communiquent au travers d'un plateau virtuel hautement sécurisé. Une cellule interne à Dassault Aviation est d'ailleurs dédiée à sécuriser ces échanges.

Considéré comme un leader mondial sur le marché du logiciel, Dassault Systèmes est premier éditeur en France, 3^e en Europe et seul éditeur français dans les 100 premiers mondiaux. La recherche informatique est-elle devenue une composante de la compétitivité et de l'innovation ?

CATIA est à l'origine d'une révolution technique de conception et de fabrication d'abord appliquée sur les avions militaires, et ensuite au monde Falcon, ce qui nous a permis de nous démarquer par rapport à la concurrence. Le succès du logiciel CATIA, développé par Dassault Systèmes, est planétaire : bon nombre d'industries, notamment dans le monde aéronautique, ferroviaire et automobile utilisent aujourd'hui les solutions logicielles PLM (*gestion du cycle de vie du produit*), des logiciels de CAO et de simulation (*SolidWorks, Catia, Simulia, Delmia, Enovia, 3DVIA, Exalead...*).

Si l'avion est aujourd'hui entièrement défini avant le lancement de sa fabrication, la simulation fonctionnelle peut encore apporter une marge d'amélioration significative. Les évolutions prochaines se feront en développant les outils de simulations des systèmes (*PLM System*) pour simuler les fonctionnements. Il faut noter que les opérations de maintenance, les accès, les démontages, le positionnement d'un élément, (*interférence, jeux insuffisants, gêne à l'accessibilité, maintenance...*) font l'objet de simulations poussées et de revues détaillées de conception. Cependant, la conception derrière l'écran éloigne de la matière. Il faut rester vigilant pour que les ingénieurs de conception gardent le bon sens pratique, gage d'efficacité.

L'Agence Européenne de Sécurité Aérienne a annoncé que le transport aérien n'a jamais été aussi sûr : la proportion d'accidents a reculé de 42 % en dix ans. L'organisation industrielle et le suivi clients ont-ils déjà été aussi performants ?

La sécurité est la préoccupation première des constructeurs aéronautiques. Dassault Aviation est très attentif et vigilant sur ce point sans compromis possible. Nous avons une Direction indépendante dédiée à la sécurité des vols aussi bien militaires que civils. Nos programmes matures atteignent des taux de fiabilité des avions entre 99,6 et 99,8 % (*entre 4 et 2 missions annulées pour 1000 missions réalisées*). La redondance des circuits permet d'augmenter l'utilisation opérationnelle de l'avion. Des vols sont autorisés en toute sécurité avec un système inopérant car les systèmes supplémentaires assurent la fonction. Les nouvelles méthodes de travail ont indiscutablement fiabilisé les produits car nous partageons les mêmes données numériques de référence avec une meilleure connaissance du suivi des configurations des systèmes.

Les 25 dernières années ont notablement modifié la conception et la réalisation industrielle, qu'en sera-t-il des 25 prochaines ?

Le PLM System (*Product Lifecycle Management System*), en simulant plus précisément le fonctionnement des systèmes complexes, va ouvrir une nouvelle étape. La base de nos avions reste la mécanique mais maintenant, les couches logicielles sont extrêmement importantes et tout est géré au travers des calculateurs des systèmes qui se parlent en permanence durant les différentes phases de vols. Des milliers d'informations sont échangées et seul un outil comme le PLM va permettre de faire un bond significatif. Nous sommes en mouvement, nous découvrirons de grandes possibilités d'améliorations et d'innovations. Plus de précision, de robustesse, de performance, de miniaturisation et de maîtrise des systèmes.

Le salon du Bourget vient de se terminer dans les meilleures conditions, 2008 et 2009 ne sont-elles plus qu'un mauvais souvenir pour l'aéronautique ?

C'est effectivement très encourageant pour l'Aviation Commerciale. En ce qui concerne l'aviation d'affaires, nous sommes très liés à la croissance économique mondiale. Or tous les indicateurs ne sont pas au vert, la confiance des entreprises et de nos clients est encore fragile, même si certains pays comme l'Asie montrent des signes prometteurs.



© Dassault Falcon t n n a l a l t o a

Clipper accompagne vos projets conformément à vos objectifs.



Osons un petit bilan des 4 dernières années chez Clip Industrie. Infime partie de nos 25 années d'existence, mais intense période durant laquelle se sont succédées l'euphorie de 2008 et la crise de 2009 - 2010. Associées à un manque total de visibilité, je crois que le sentiment du chef d'entreprise non équipé d'un système de gestion performant ces 2 dernières années doit être assez proche de celui du navigateur en panne de GPS et d'électronique par temps de brume à proximité des brisants !

Cette période de « gros temps » s'est également fait sentir chez Clip Industrie. Nous avons donc concentré une grande partie de notre énergie à développer des relations de proximité avec vous,

utilisateurs de Clipper, pour vous inciter à mieux vous former et mieux utiliser le potentiel de Clipper, persuadés qu'il vous aiderait à atteindre vos objectifs dans de meilleures conditions. Nous avons par ailleurs amélioré les performances et développé de nouvelles fonctionnalités pour aborder avec confiance la sortie de crise et repartir sur une nouvelle période de croissance avec un Clipper plus performant et des équipes mieux formées. Enfin, nous avons mis en place des outils et des procédures pour améliorer notre qualité de services auprès de vous.

En termes de proximité, cela passait dans un premier temps par un rapprochement géographique entre les intervenants techniques et commerciaux de Clip Industrie et vos entreprises. Nous avons donc organisé nos équipes en binômes régionalisés (*technicien + commercial*) sur 9 régions françaises, mais également en Tunisie et au Maroc avec notre distributeur Telos, en Suisse et en Hongrie avec nos partenaires historiques. Cette organisation nous permet de bien connaître vos métiers et de vérifier régulièrement que Clipper accompagne vos projets conformément à vos objectifs. Elle conduit également à une meilleure réactivité pour former vos équipes et soutenir un accompagnement très personnalisé.

Nous avons également mis en place un certain nombre d'outils pour nous rencontrer régulièrement et favoriser nos échanges : **petits déjeuners** organisés chaque trimestre dans les différentes régions sur des sujets choisis, **web séminaires** organisés chaque mois pour vous présenter à distance des modules ou fonctionnalités de Clipper, **formations groupées** sous forme de tours de France organisés chaque année sur des modules stratégiques comme la qualité, le PDP et prochainement le planning, **journées utilisateurs**, permettant à l'ensemble de l'équipe de direction de Clip Industrie de venir tous les 18 mois à votre rencontre en région pour vous présenter les évolutions majeures de Clipper.

En ce qui concerne les avancées techniques sur Clipper ces 4 dernières années, nous pouvons évoquer quelques-unes des évolutions majeures qui ont fait l'objet de développements importants de la part de nos équipes : la version client-serveur, le travail réalisé sur les états standards paramétrables, l'avancée du module Qualité et amélioration qualité, la naissance du module Expert de Business Intelligence, le module PDP qui offre un mode de fonctionnement de plus en plus utilisé, le Pocket PC qui vous fait gagner du temps lors des inventaires et fiabilise vos stocks, le module ressources humaines qui vous permet d'organiser la politique RH dans votre entreprise, les différentes passerelles développées pour communiquer avec les logiciels de nos partenaires éditeurs de FAO, CAO, COMPTA... et tout ce que vous n'avez pas encore vu jusqu'à présent qui sera intégré dans la prochaine version majeure qui s'annonce riche en nouveautés !

Je vous souhaite à tous bon vent pour les 25 prochaines années,

Bien cordialement,

E. de GARAM
Directeur Commercial

CLIPPER
Expert

CLIPPER
Master

CLIPPER
GPAO-ERP

CLIPPER
Premier

Comment on faisait avant ?



La réponse de Ghislaine

Les changements qui ont marqué l'entreprise industrielle

Les clients et gros donneurs d'ordres sont de plus en plus sensibles au respect des délais. Il y a quelques années, ceux-ci étaient beaucoup plus souples en raison des stocks et du temps de développement produit, beaucoup plus longs du fait des étapes intermédiaires suite aux essais de faisabilité.

A ce jour, les études et simulations se font par le biais de logiciels de calcul, les stocks sont très faibles voire inexistants, les passeurs d'ordres demandent à leurs sous-traitants d'être réactifs au niveau de la réalisation des pièces. De plus, les entreprises françaises sont confrontées à la concurrence étrangère avec des coûts très bas.

Afin de remédier à cette problématique qui met en jeu la pérennité des entreprises, les chefs d'entreprises ont mis en place des outils de GPAO comme Clipper. L'analyse de leurs charges par la planification, les pointages des temps de réalisation et la gestion des achats, sont beaucoup plus fins (appels d'offres, suivi du CA fournisseur pour négociation des remises). De plus ils ont, par obligation, une gestion de la qualité à respecter pour répondre sur la traçabilité de la matière première, N° lot N° coulée... La GPAO le permet facilement et surtout rapidement. L'analyse des prix de revient de chaque commande peut se faire régulièrement pendant la période de réalisation avec un état des en-cours et une analyse financière au regard des devis.

Grand nombre de dirigeants me disent « je ne sais pas comment je ferais sans GPAO pour gérer mon activité !!! »



Ghislaine Clément

Chef d'entreprise dans la métallurgie (études et réalisation d'outils de découpe et d'emboutissage) en région parisienne dans une autre vie, Ghislaine rejoint Clip Industrie comme responsable commerciale de la région parisienne.

et 25 ans après...



La réponse d' elle



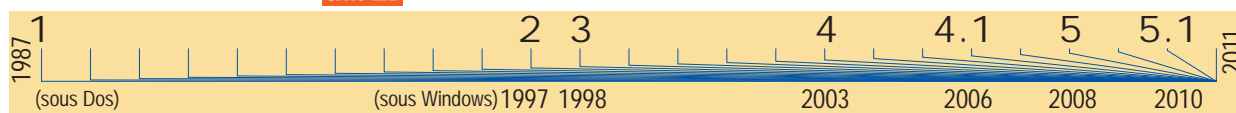
Axelle Dominicy est chef d'équipe des responsables de projet pour la région Sud-Ouest de Clip Industrie. Cette dynamique jeune femme qui s'est naturellement imposée dans un secteur à forte densité masculine, dit « ne pas travailler pour l'industrie par vocation mais par curiosité ».

En 1995, lors de son premier emploi, elle rencontre un responsable logistique « qui lui apprend tout... en tout cas l'essentiel » nous confie-t-elle, mais c'est dans une entreprise de mécanique de précision du domaine médical que, pendant 8 ans, elle se perfectionnera dans la gestion industrielle. Successivement responsable qualité, logistique, stock et production, ordonnancement et lancement et enfin responsable de production, c'est à ce moment qu'elle achète Clipper. En 2006, elle rejoint Clip Industrie.

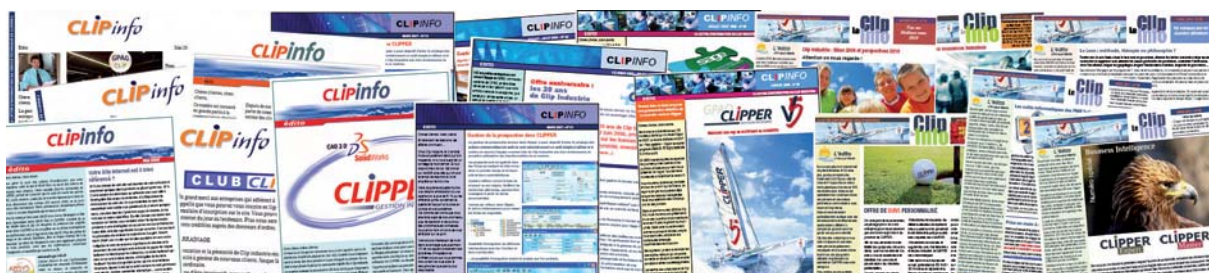
Quels sont selon vous, le ou les plus gros changements qui ont marqué nos entreprises ces 25 dernières années ? Les "gros" artisans ont dû s'industrialiser pour satisfaire des clients de plus en plus exigeants.

Quels avantages ont-elles immédiatement acquis en s'équipant d'une GPAO ? Répondre aux besoins client, se structurer tout en conservant une dimension humaine (écoute, flexibilité...) et surtout de gros gains de temps. Certains clients nous remercient de pouvoir rentrer plus tôt à la maison et de moins travailler le week-end, c'est pour ça que j'aime mon boulot !!

Les versions majeures de **CLIPPER**
GPAO ERP



Lancé en mai 2002, Clip Info paraît 11 fois par an. Il est distribué numériquement à 15 000 destinataires.



N°1-Mai 2002

N° 99 Juillet Aout 2011

La réponse de Christophe

Vous avez dit difficile, impossible ? La réalité d'une installation d'une GPAO est toujours un passage délicat pour l'entreprise, et les bénéfices constatés ne sont pas toujours aussi rapides que prévu, tant au niveau financier qu'au niveau gain de production. Mais au final, les résultats seront au rendez vous.

Pourquoi ce décalage ? En fait, il existe de nombreux freins à l'optimisation du déploiement des GPAO, la plupart sont humains : manque de discipline, non respect des procédures, gestion empirique du changement, formation sous estimée, peu de formalisation interne des processus, priorité des ressources mal définie... L'analyse organisationnelle de l'entreprise et les limitations technologiques sont des freins moins puissants.

J'ai cru entendre "bénéfique" ! Une fois installés, fort heureusement les projets GPAO génèrent des bénéfices substantiels, autant quantitatifs que qualitatifs. En premier lieu, je mettrais en évidence les bénéfices quantitatifs :

- Amélioration du pilotage de l'entreprise dans son ensemble, avec pour corollaire immédiat l'amélioration de la productivité de l'entreprise ;
- Diminution des stocks et des besoins d'inventaires ;
- Réduction du personnel, rendue possible par l'amélioration de la performance et de l'efficacité de l'entreprise ;
- Amélioration du délai de traitement d'une commande client et respect du délai de livraison ;
- Diminution du temps de clôture des cycles financiers ;
- Réduction des coûts informatiques ;
- Réduction des délais administratifs.

Concernant les bénéfices qualitatifs (plus difficilement mesurables) je privilégierais principalement :

- Visibilité globale de l'entreprise : la couverture fonctionnelle de l'ERP permet d'obtenir un ensemble d'informations transversales
- Amélioration et standardisation des processus internes
- Réduction de la durée de traitement d'une commande
- Prises de décisions opérationnelles plus rapides
- Satisfaction des clients
- Amélioration des temps d'intégration de nouveaux systèmes
- Flexibilité de l'entreprise.

Le retour sur investissement pour l'entreprise est souvent inférieure à 6 mois. Il dépend du délai d'intégration des procédures de travail, du contrôle de la fiabilité de l'information, de l'allègement du contrôle de gestion, de la logistique et de l'optimisation des flux d'informations. L'entreprise tire alors tous les bénéfices du système mis en place.



Christophe Rouchon

37 ans de formation technique. Ingénieur mécanique et méthode de production. En 1997, le sujet de son projet de fin d'étude a été l'intégration de Clipper au sein d'une société de traitement de surface dans la région de Grenoble.

**1998 : RDP chez Clip Industrie
2002 : responsable commercial Sud-Ouest Clip Industrie
2004 : rejoint le groupe Le Piston Français et plus précisément la Sodapem comme DSI (secteur aéronautique) utilisateur sur 8 sites de la solution Clipper.**

2008 : reviens chez Clip Industrie comme responsable RDP Sud, et des partenariats (BO, Adlsoft...)

Christophe a suivi plusieurs centaines de projet Clipper.

Nous préparons les 25 prochaines années

Tu as vécu les débuts de l'informatique de gestion, durant les années 1986 / 87 les ateliers s'équipent de centres d'usinages à commandes numériques, les directions s'initient à la GPAO. Est-ce irréversible ?

Pour être exact, je n'ai que 36 ans et je n'ai connu l'informatique industrielle qu'en 95. A cette époque, la société qui m'employait disposait d'un parc machines mixte de machines traditionnelles et de machines à commandes numériques. Cette société disposait déjà d'un système de gestion de production muni d'un calcul de besoins depuis 10 ans déjà, et recevait une grosse partie de ses commandes en EDI (*Echange de Données Informatisées*). Il me semblait évident qu'il ne serait pas possible de revenir en arrière. Déjà à l'époque les délais de livraisons étaient très courts, les modifications de carnet de commande très fréquentes. Comment serait-il possible d'assurer une qualité de service suffisante sans tous ces outils ? Le train était en marche depuis 10 ans et n'était pas près de s'arrêter.

Nous pouvons dire que les outils GPAO / ERP sont arrivés à maturité, quelles sont les prochaines étapes ?

Il semblerait qu'aujourd'hui en effet, la guerre des éditeurs ne porte plus tellement sur les fonctionnalités proposées, mais plutôt sur la manière dont ils abordent ces concepts. Celles-ci, aujourd'hui reposent majoritairement sur les innovations technologiques plus que sur les concepts liés à la production. La tendance actuelle porte entre autre sur tous les aspects de « mobilité » avec la multiplication des terminaux mobiles ainsi que sur le « reporting » autour des outils de « Business Intelligence ». Pour le reporting, il s'agit d'une exigence tout à fait légitime, car après avoir investi du temps à entrer des données dans le système de gestion, quoi de plus naturel que de vouloir en profiter pour obtenir rapidement des outils de pilotage efficaces. Demain nous parlerons de « Cloud Computing », de « SaaS » et très certainement de nombreux autres termes très techniques. Le risque lié à ces nouvelles technologies est de s'éloigner des préoccupations premières des utilisateurs. Notre travail est donc de les intégrer en rendant leur utilisation la plus naturelle possible.

Confidentialité, Sécurité quel est ton approche de ces problèmes ?

Il est évident qu'il est très important de protéger ses données. Mais depuis l'avènement d'internet, les entreprises se sont ouvertes sur le monde extérieur et de ce fait ont augmenté les risques liés à la sécurité et la confidentialité. Le risque peut être pris sous 2 angles de vues. Le premier est « je perds mes données », le deuxième est « mes données sont lues frauduleusement ».

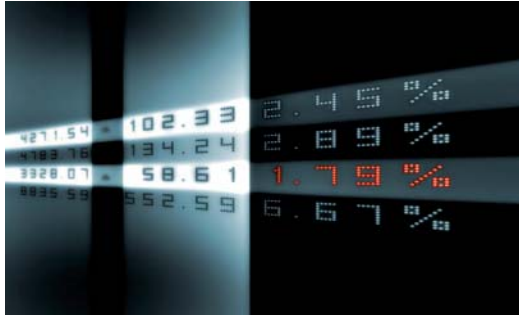
Dans les pertes de données, plus des trois quart des causes proviennent d'une défaillance matérielle ou d'une erreur humaine. Les virus ne représentent que 5% des cas. Concernant le vol de données, on pense tout d'abord « pirates » ou « hackers ». Mais on oublie très souvent une source qui représente près de la moitié des vols, à savoir le personnel interne à l'entreprise. Dans l'optique d'un départ chez un concurrent ou pour créer sa propre société, il peut partir avec de nombreuses données sensibles informatiques mais aussi papier.

Tout ça pour dire que sur un plan informatique, il n'est pas déraisonnable de voir internet comme un risque majeur pour les données de l'entreprise. Mais il ne faut pas oublier que majoritairement, les problématiques sont beaucoup plus proches de nous et qu'avec un bon logiciel de sauvegarde et une bonne politique d'autorisations d'accès, on évite beaucoup de tracas.



Olivier Prevot

Muni d'un diplôme d'ingénieur en mécanique et méthode de production, j'ai très logiquement démarré mes quatre premières années professionnelles au sein d'une tôlerie industrielle de 100 personnes en occupant un poste « méthodes et industrialisation ». Mais la passion que j'entretiens pour l'informatique depuis l'âge de 6 ans m'a rattrapé et c'est ainsi que je me suis orienté chez Clip Industrie en 1999 pour occuper un poste de « formateur » (aujourd'hui rebaptisé « RDP ») me permettant d'utiliser mes connaissances en informatique ainsi qu'en production. J'ai alors parcouru la France durant 6 années pour prêcher la bonne parole avec passion chez certains d'entre vous. Je me suis installé ensuite au cœur des Alpes afin de devenir distributeur de la solution Clipper. Cette expérience extrêmement enrichissante a duré cinq ans. Depuis 2010, je suis revenu chez Clip Industrie pour animer la branche recherche et développement.



Avoir accès à nos données en tous lieux et à tous moments, est-ce réaliste sur des produits aussi complets que les nôtres ?

Oui, bien sûr, tout est possible à ce niveau-là aujourd'hui, car la technologie nous le permet. Mais maintenant que nous disposons de « Smartphone » et de « Tablette Tactile », la bonne question à se poser est de quoi avons-nous réellement besoin. La réponse est beaucoup plus compliquée que la question. Pour avoir interrogé une partie de nos clients il y a un an sur le sujet, tout le monde pense normal d'avoir accès demain à de l'information partout et tout le temps. Mais personne ne sait tout à fait quelles sont les informations

nécessaires, ni à quoi elles pourraient servir vraiment. Trois besoins sont déjà clairement établis : les dirigeants veulent des statistiques et des tableaux de bords de gestion, les commerciaux veulent leurs dossiers clients, et les magasiniers, qui ont souvent plus de facilité à déplacer leur Pocket PC près de leurs marchandises, leurs stocks. Chez Clip Industrie, nous croyons très fortement à la mobilité et aux atouts que cela présente d'avoir la bonne information au bon moment. Nous réfléchissons très activement aux bonnes manières de proposer ce service.

Le Cloud est-il déjà en marche ?

Le Cloud est en marche depuis très longtemps déjà. Nous connaissons tous les messageries internet hébergées (AOL, Hotmail, Yahoo, etc). Aujourd'hui, les services proposés deviennent de plus en plus étendus et complexes. Dans très peu de temps, il sera possible de tout externaliser, mais le chemin sera long avant de convaincre tous les industriels du bien fondé du Cloud. L'aspect le plus stratégique à mon sens est la notion de données qui ne sont plus confinées dans l'entreprise. En effet, les données se trouveront sur un ou plusieurs serveurs distants, disséminés dans le monde. De plus le sentiment d'être dépendant d'un éditeur peut déranger. Les avantages sont toutefois précieux. La politique de sécurité et de sauvegarde des données des hébergeurs est bien plus performante que celle de beaucoup de PME françaises. Mais surtout, les infrastructures informatiques et leur entretien coûtent très chers aux entreprises. Le Cloud représente une alternative attractive en supprimant les problématiques d'infrastructures serveurs (je pense particulièrement aux TPE).

Tu animes la cellule de recherche et développement de Clip Industrie, soit une dizaine de collaborateurs, quelles sont tes préoccupations quotidiennes ?

Notre rôle est de préparer Clip Industrie pour les dix prochaines années. Nous avons 25 ans d'expérience et cet atout est fondamental pour nous. Ma principale préoccupation est donc de réfléchir à la manière d'intégrer les nouvelles technologies, les nouvelles idées, les nouvelles fonctionnalités sans dénaturer l'essence même de ce qui a fait notre succès. Pour résumer, il s'agit de ne pas tomber dans le piège de la technologie, mais de garder à l'esprit les besoins et les attentes de nos clients. Nous examinons tout ce qui existe sur le marché, nous appliquons un filtre, et nous présentons à nos clients ce qui nous paraît être le plus adapté.

Existe-t-il encore des freins technologiques dans le développement informatique ?

L'informatique a toujours évolué sur deux axes en parallèle. Il y a d'un côté les fabricants de matériel et de l'autre les éditeurs de logiciel. Si les fabricants fournissent du matériel suffisant pour faire fonctionner les logiciels à un instant donné, les éditeurs vont s'empresser de proposer des applications utilisant toute cette nouvelle puissance mise à disposition. Les fabricants proposeront alors très vite du matériel à nouveau plus performant et cela dure comme cela depuis plus de 30 ans. Aujourd'hui, il semblerait que la technologie ne soit plus un frein pour le développement informatique des entreprises. Mais nous souhaitons de plus en plus de statistiques, de plus en plus d'outils de recherche, de plus en plus d'informations disponibles, la virtualisation est en pleine essor, et je pense qu'à nouveau, la technologie devra encore avancer pour nous permettre de disposer de tout cela d'une manière satisfaisante.

Les difficultés économiques qui affectent nos entreprises, compliquent elles la perception des bénéfices réels des outils comme Clipper ?

L'expérience nous a montré que non. Durant les périodes difficiles, beaucoup d'entreprises ont choisi de profiter des temps creux pour préparer la reprise, notamment via la formation. Et nous avons été de nombreuses fois sollicités. C'est bien la preuve de la prise de conscience que les outils comme Clipper sont une réelle valeur ajoutée pour les entreprises.

Pour finir, le produit idéal de demain ce sera... Clipper !

Ce qui m'attache fortement à Clip Industrie et donc à Clipper, c'est de percevoir chez chacun des 50 collaborateurs de notre société, la motivation et l'envie de donner le meilleur de lui-même. De plus les nombreux témoignages positifs de nos clients sont un encouragement pour aller encore plus loin. C'est ce qui me rend confiant pour l'avenir.

Les PME industrielles en France : vers un nouvel avenir ?

Riche d'une histoire économique et industrielle accélérée depuis plus de deux siècles, la France est l'un des pays d'Europe où l'on compte le plus de PME industrielles : on en dénombre plus de 250 000 ! Ces structures de petites tailles ne dépassent pas les 249 salariés, et l'on estime que leur chiffre d'affaires représente presque un tiers de celui des grandes firmes.

Mais si les PME industrielles françaises brillent par leur nombre, il faut constater qu'elles sont bien en deçà de leurs homologues allemandes et italiennes, dont le chiffre d'affaires et le nombre de salariés sont bien supérieurs. Des disparités qui tiennent à notre histoire : la vie des PME industrielles a été très fortement influencée par les événements historiques majeurs dont elles sont le reflet.

La Révolution industrielle I le d'or de l'industrie

Au début du 19^{ème} siècle, la Révolution Industrielle a marqué le commencement de la très forte industrialisation de la France. Le pays, alors principalement agricole, est l'objet d'une métamorphose profonde de son profil économique. Avec l'invention de la machine à vapeur, puis du moteur à explosion, la production industrielle va connaître un nouvel élan et conduire à la mécanisation de nombreuses activités. Les méthodes de travail changent également, et l'on passe progressivement des ateliers aux usines. Par la suite, la Première Guerre Mondiale fut un tournant pour l'industrie française : afin de soutenir l'effort de guerre, de très nombreuses usines ont vu le jour. Et pour pallier le manque d'ouvriers, ce sont les femmes qui ont pris la place des hommes, partis au front, sur les chaînes de fabrication.

l'industrie française ébranlée par les crises

La période de l'entre-deux guerres a été bouleversée par l'effondrement de Wall Street. Le « jeudi noir » de 1929 est devenu une véritable crise bancaire puis industrielle, qui a traversé l'Atlantique. La France sera touchée tard, en raison de l'importance de son activité agricole qui a contrebalancé l'effondrement de l'industrie, mais ce n'est qu'avec la Seconde Guerre Mondiale qu'on assistera à un relent d'industrialisation.

Si les années 70 sont aujourd'hui perçues comme celles de la liberté, aussi bien sexuelle, vestimentaire et musicale, on oublie souvent qu'elles ont aussi été une période particulièrement difficile pour l'industrie. Face à une mondialisation grandissante, les entreprises industrielles ont dû apprendre à faire face à une concurrence toujours plus large des pays étrangers. Face à un tel challenge, les PME industrielles ont su tirer leur épingle du jeu : plus souples, mieux intégrées dans les réseaux industriels et souvent bien positionnées, ces entreprises aux effectifs restreints ont mieux résisté à la mondialisation que les grandes firmes, beaucoup plus rigides.

Le paysage industriel français a toutefois connu une véritable mue, avec une concentration des industries dans les zones stratégiques : aujourd'hui, deux tiers des PME industrielles ont leur siège social en Ile-de-France. Les années 80 pourtant ont déstabilisé les PME industrielles. Face à une concurrence internationale de plus en plus forte, de nombreuses usines ont fermé leurs portes, fragilisant également les PME sous-traitantes. Pour lutter contre le chômage, le secteur tertiaire a connu un développement sans précédent, au détriment de l'industrie : depuis l'an 2000, elle a perdu plus d'un demi-million d'emplois, et les PME industrielles sont confrontées à une guerre des prix et une fluctuation des commandes, qui les ébranlent.

une volonté de croissance

Avec la crise violente qui touche le monde économique et industriel, le Gouvernement français a pris conscience de l'importance de consolider son industrie. Certes, la France reste la 5^{ème} puissance industrielle mondiale, mais en 2009, la production industrielle française a diminué de 12% (*chiffres INSEE, fév. 2011*) et la situation des entreprises industrielles de petite taille est particulièrement menacée.

Conscient de la situation délicate de dizaines de milliers de PME industrielles, le Gouvernement a mis en place, en 2009, les Etats Généraux de l'Industrie. Avec un seul objectif : accompagner durablement l'industrie française vers des marchés porteurs. En remettant l'industrie au cœur d'un grand projet, la France espère réussir, à l'instar de l'Allemagne, à renforcer un réseau industriel fragilisé. Une transformation qui met en avant la PME industrielle, dont la structure souple permet une grande réactivité et une adaptabilité facile. Quel sera l'impact de cette concertation et aura-t-elle un véritable effet sur les PME industrielles ?

Il est encore trop tôt pour le dire...

Madeleine de Place



Le té oi na e de e o ie D

Nous sommes un des premiers clients Clipper. Nous avons connu le développement sous DOS en 1992 et l'adaptation du logiciel aux besoins de l'Industrie mécanique. Clip Industrie n'était alors qu'une TPE à dimension humaine. Son défi : s'imposer comme ERP dans un milieu encore peu automatisé où les leaders affichaient des prix inaccessibles aux PME.

Nous avons suivi Clip, séduits par un produit ergonomique. Les débuts comptaient de nombreuses mises à jour parfois marquantes parfois prototypes dans les débuts de la société. Aujourd'hui, Clipper a su devenir un logiciel fiable et simple d'accès et d'utilisation permettant une adaptation rapide aux nouveaux utilisateurs.

Société familiale de 30 personnes dans le secteur de l'aéronautique avec un chiffre d'affaires international, certifié ISO9001 et EN9100, nous nous tournons vers l'avenir avec Clip en attendant beaucoup pour, d'une part, continuer à rivaliser avec les leaders de l'ERP et, d'autre part, nous donner les moyens de toujours répondre à nos clients avec notamment la dématérialisation, la planification toujours plus poussée, la codification des articles et, bien sûr, la gestion commerciale. Alors, vivement demain et les nouvelles évolutions de Clip !

DESHONS
HYDRAULIQUE



Crée en 1948, Deshons hydraulique, basée à St Chamas (13), a su rester une entreprise familiale tout en s'imposant comme un des leaders mondiaux dans les groupes d'essais hydrauliques mobiles, et les matériels connexes pour l'aéronautique.

<http://www.deshons.fr>

<http://facebook.com/deshons.hydraulique>



Clipper est traduit en 7 langues (*Anglais, Allemand, Espagnol, Portugais, Hongrois, Polonais, Tchèque*) et est utilisé dans plus de 15 pays.

Merci à tous les collaborateurs, à Benoît Herr et à Madeleine de Place pour leur contribution à la réalisation de ce numéro. Nous remercions particulièrement M. Jacques Chauvet et Me Sophie Deshons de leur participation. Un grand merci également à l'ensemble de nos clients qui nous font confiance.



Clip Industrie

Z.I. de La Pile

247, Ave Jean Monnet

13760 SAINT-CANNAT

FRANCE

Tél : 04 42 50 62 95

Fax : 04 42 50 62 97

clipind@clipindustrie.com

www.clipindustrie.com

