



L'édito

d'Arnaud Martin

Encore 2 mois pour terminer d'une façon sympathique et positive cette année 2011 extrêmement chaotique et erratique avec une succession ininterrompue de crises qui ne nous auront quasiment rien épargné.

Dans cet environnement bien maussade, il est très satisfaisant d'entendre l'ensemble des leaders d'opinions, brillants économistes et grands responsables politiques de toutes tendances confondues mettre en avant le redéploiement stratégique de l'industrie et la réindustrialisation comme une porte de sortie à nos difficultés structurelles.

En effet pas un colloque, pas une réunion professionnelle, pas un débat politique sans que soit mis en avant la nécessité de réinvestir dans notre outil industriel qui, seul, pourra recréer de l'emploi et de la richesse, à l'instar de notre grand voisin européen.

Ce côté très concret, sûrement et bien évidemment guidé par des prochaines visées électorales, va dans le très bon sens. Urgent aussi de faire attention que le temps politique avec une vision orientée uniquement à court terme, agrémentée de stop and go, ne s'entremêle plus avec le temps de l'économie obligatoirement rythmé par des investissements et actions à long terme qui ne peuvent être amortis que sur des longues périodes de production.

Autant que faire se peut, la sagesse économique commande aux industriels entrepreneurs de séparer leurs activités du contexte politique et des errements financiers et de continuer à investir dans leurs moyens de production.

Merci de votre confiance.

Clipper, la GPAO des décolleteurs

L'industrie du décolletage est omniprésente dans notre vie quotidienne, l'aérospatial, l'électronique, l'automobile, l'horlogerie, le médical, la machine agricole, l'électroménager, l'électricité, le nucléaire... Tous les secteurs d'activités y font appel. La France, avec la Haute Savoie où sont concentrés la majorité des ateliers constitue le premier pôle mondial de l'industrie du décolletage.

Module devis décolletage : CLIPPER permet de réaliser un devis totalement paramétrable afin de chiffrer avec précision, et rapidement les postes de charge nécessaires à l'établissement des devis mécanique : tournage, reprise, montage, traitement, valorisation des déchets, etc.

Traçabilité matière : CLIPPER assure une traçabilité totale de l'affectation des matières à partir des certificats fournis par les aciéristes.

Gestion des chutes : CLIPPER traite la fonction de la gestion des chutes avec mémorisation des formats, et traçabilité de l'origine. Le calcul de besoin permet de proposer les chutes afin d'en faciliter l'usage le cas échéant.

Codification : CLIPPER met à votre disposition une codification mnémotechnique de la matière afin de faciliter le suivi en évitant les doublons et autres petits ennuis. Chaque barre est codée selon son profil, sa nuance, ses dimensions et son état.

Gestion de la charge et ordonnancement : CLIPPER dispose de la fonction planning ordonnancement permettant une gestion fine de la ressource, en mettant en évidence les surcharges engendrées par les affaires en cours. La simulation sur la charge favorise la prise de décision sur : le changement de machine, d'horaire, de mode opératoire, de délai...

Pointages, maintenance... : Les modules de CLIPPER permettent la gestion des outils de production (*machines, mords, outils coupants*), la maintenance, la saisie des temps avec lecteurs codes-barres, la supervision des ateliers.

Phase	CP	Des	Réglage	Calendrier	Tronçonnage	Difficulté	Pls 1	Pls 2	Pls 3	Pls 4	Pls 5	Pls 6	Pls 7	Pls 8
10	RESUR	POUSSAGE			004	3	2,0000 €	1,8000 €	1,6000 €	1,4000 €	1,2000 €	1,0000 €	0,8000 €	
10	TRINAT	TRANSPORT NORMAL NATIONAL			003	3	5,9800 €	3,3133 €	3,3133 €	3,3133 €	2,2512 €	2,2512 €	1,9891 €	
Somme							25,6600 €	18,1133 €	16,9600 €	14,7466 €	11,9179 €	10,1579 €	8,2624 €	

Ongles gamme opération

Le tableau des gammes n'affiche que le récapitulatif de prix pour chaque quantité alors que le tableau inférieur détaille les calculs. Les emballages sont gérés en nombre de pièce par carton au lieu d'une valeur issue d'un calcul de poids arbitraire. Gestion d'un coefficient de difficulté permettant de faire varier le prix d'un pourcentage paramétrable (5 niveaux de difficulté). Possibilité de faire un appel d'offre directement sur les phases de sous-traitance...

	Montant	Coef.	Montant	Coef.	Montant	Coef.	Montant	Coef.	Montant	Coef.	Montant	Coef.	Montant	Coef.
Qd lancée	15 000		30 000		50 000		100 000		150 000		250 000		500 000	
Qd finale	15 000		30 000		50 000		100 000		150 000		250 000		500 000	
PR Matière (€/Cent)	95,0514	1,0000	89,2912	1,1500	88,3653	1,1500	84,3638	1,1500	80,4268	1,1500	75,5212	1,1500	68,7318	1,1500
PR MO (€/Cent)	18,0000	1,0000	13,0000	1,1500	12,0667	1,1500	10,8333	1,1500	8,4667	1,1500	6,9467	1,1500	5,4733	1,1500
PR ST (€/Cent)	2,0000	1,1500	1,8000	1,1500	1,6000	1,1500	1,4000	1,1500	1,2000	1,1500	1,0000	1,1500	0,8000	1,1500
PR Emballage (€/Cent)		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500
PR Transport (€/Cent)	5,9800	1,1500	3,3133	1,1500	3,3133	1,1500	3,3133	1,1500	2,2512	1,1500	2,2512	1,1500	1,9891	1,1500
PR Outillage (€/Cent)		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500		1,1500
PR Bui (€/Cent)	120,3417		107,3945		105,3453		99,1104		92,3447		85,7191		74,3942	
PR Bui (€/Cent)	122,1252		123,5837		121,4771		113,9770		106,1964		98,5770		86,2434	
Frais commerciaux			5,0000		5,0000		5,0000		5,0000		5,0000		5,0000	
PR Final (€/Cent)	122,1200	1,0000	130,0000	1,2000	127,5800	1,2000	120,0000	1,2000	111,8800	1,2000	103,8800	1,2000	90,8800	1,2000
Modèle manutention														
PR Concurrence (€/Cent)														
PV Matière (€/Cent)	95,0514	77,82%	102,6734	78,36%	101,6201	79,70%	97,8184	80,85%	92,4908	82,73%	86,8494	83,67%	76,7416	84,52%
PV MO (€/Cent)	17,9940	14,74%	21,4463	16,50%	20,2286	15,87%	17,5813	14,63%	15,3483	13,22%	13,2117	12,73%	10,8589	11,85%
PV ST (€/Cent)	2,3000	1,88%	2,0700	1,59%	1,8400	1,44%	1,6100	1,34%	1,3800	1,23%	1,1500	1,11%	0,9200	1,01%
PV Transport (€/Cent)	6,7738	5,55%	3,8103	2,93%	3,8103	2,93%	3,8103	2,93%	2,5889	2,32%	2,5889	2,49%	2,2875	2,52%
PV Emballage (€/Cent)														
PV Outillage (€/Cent)														
CA Lancement (€)	18 318,00		39 000,00		63 750,00		120 000,00		167 700,00		259 500,00		454 000,00	
CA Livraison (€)	18 318,00		39 000,00		63 750,00		120 000,00		167 700,00		259 500,00		454 000,00	

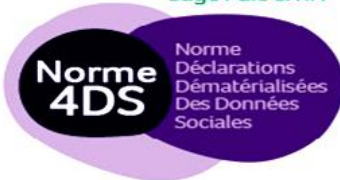
Ongles calcul final

Marge applicable sur chaque poste de frais (matière, MO, ST, emballage, transport, outillage). Affichage de la répartition du prix de vente selon ces mêmes postes. Les frais commerciaux sont récupérés de la fiche client. Il est possible d'éditer un récapitulatif reprenant exhaustivement tous les éléments du devis (condensé intelligemment sur une page A4)

Le Clip Info

Vos rendez-vous

Sage Paie & RH



N4DS, un passage en toute sérénité !

Afin de vous montrer la nouvelle version de la paie et du nouveau module SAGE DS qui vous servira à établir votre DADS U 2011 à la norme N4DS. Nous vous invitons à participer à une session d'information au cours d'un Web séminaire.

- le 17 novembre 2011 de 10h00 à 11h00 - [inscrivez-vous ici](#)
- le 22 novembre 2011 de 10h00 à 11h00 - [inscrivez-vous ici](#)

Le nombre de places étant limité, les premiers inscrits seront donc prioritaires.

La nouvelle norme 4DS (Déclarations Dématérialisées Des Données Sociales), évolution de la norme DADS-U, entre en vigueur le 1^{er} janvier 2012, pour les salaires 2011.



A partir du 8 Novembre : Le Tour de France des formations de Clip Industrie : Planning, ordonnancement et Gantt dynamique



Mardi 15 Novembre – 17 h 19 h : Logiciel ERP adapté aux exigences ISO 13485

Tous les détails sur notre site Internet : [L'agenda](#)

facebook

twitter

Pourquoi avons-nous choisi d'être présent sur les réseaux sociaux ?

Sûrement pas par hasard ou sous l'influence de l'actualité, mais pour utiliser pleinement tous les moyens de diffusion pouvant faciliter la promotion de notre PME. Une fois situé son domaine d'expertise, son positionnement, les limites de ses interventions et adopté les règles en vigueur de ces outils, je ne vois aucun frein, pour une entreprise, à aller avec enthousiasme sur les réseaux sociaux.

- Ce sont des canaux de diffusion énormes et peu coûteux : plus de 800 millions d'inscrits sur Facebook, plus de douze fois la population française. Bien sûr tous ne sont pas concernés par notre produit, tous ces comptes ne sont pas réellement actifs, mais cela reste tout de même une vitrine très bien exposée et internationale. Un spot de télévision dépasse également largement la cible visée.
- Il est délicat de trouver l'endroit idéal où proposer son produit ou ses services (Salon, presse, événement ...), et encore plus difficile d'être vu. Le mieux est d'être présent un peu partout, chaque candidat potentiel a alors la chance de rencontrer vos annonces sur le média de son choix.
- Il est de plus en plus difficile d'assurer son travail sur sa seule compétence. Le tri de l'information, et la veille sur l'actualité de sa spécialité deviennent une affaire d'équipe, si l'on veut être réactif, sans surcharger son emploi du temps.
- C'est une opportunité de rapprochement avec les utilisateurs de ses produits et services. Nous découvrons réciproquement nos actualités.
- Si sur le plan privé, vous pouvez avoir quelques réticences à vous livrer sur les réseaux sociaux pour des raisons de confidentialité, pour une entreprise c'est un lieu idéal pour exprimer ses valeurs.

Cela demande tout de même de s'organiser pour produire de l'information. Mais n'est-ce pas la faiblesse de toute entreprise de ne pas arriver à parler d'elle ? Votre expertise, vos marchés, vos réalisations, sont des sujets de choix et sans révéler vos secrets, vous pouvez partager bon nombre d'informations dignes d'intérêts. Il n'y a pas de croissance durable sans un minimum de présentation de ses points forts et de valorisation de l'entreprise par sa communication.

L'information est comme un ballon, vous avez le choix de la conserver et d'essayer d'avancer seul contre tous, ou de la passer au bon moment à celui qui est le mieux placé pour la traiter, dans l'intérêt de votre équipe. Nous ne ferons plus carrière grâce aux informations que l'on détient, mais grâce au réseau que l'on aura su créer et entretenir.

Développer des carrefours de rencontre entre clients, fournisseurs, prestataires, partenaires, journalistes est le but final de ces réseaux et plus tôt nous y participerons, plus tôt nous en mesurerons les résultats. Pour notre part Facebook et Twitter sont d'ores et déjà dans le top 10 des sources de visites de notre site Internet.

Facebook, Twitter ou les deux ? et bientôt Google +

Ne choisissez pas, adoptez les deux, et bientôt les trois. « Embrasse-les tous, Dieu reconnaîtra le sien » dirait Brassens. En fait les publics sont différents, Facebook est plus détente, promenade, relation... Twitter, plus sérieux, infos, travail. Grosso modo près de 800 millions d'un côté, 250 millions de l'autre, autant les additionner puisque le profil du visiteur n'est pas tout à fait le même. Au début, pour simplifier vous pouvez même diffuser des informations identiques sur les deux médias, bien que les professionnels vous en défendent, à condition de ne pas orienter les informations sur du commerce ou de la promotion pure. De temps en temps vous pouvez emmener vos visiteurs Twitter sur votre Facebook, qui présente plus largement votre entreprise, et les deux publics sur votre site Internet que vous réservez à l'information strictement commerciale.

Il faut noter, contrairement à Facebook, qu'il n'est pas nécessaire d'être inscrit sur Twitter pour l'utiliser.

Et LinkedIn (Américain) et Viadeo (Français) ? L'usage est plus délicat et la portée plus confidentielle. Bien que présent sur ces réseaux, nous n'avons personnellement pas encore développé de réelles actions.

En résumé, il nous appartient de présenter nos entreprises le mieux possible et à un maximum de personnes, pour les dynamiser, pour leur assurer un avenir et pour rester dans la compétition. Ne boudons pas ces nouvelles tribunes qui n'attendent que nos messages.

Alors, pouvons-nous compter sur vous ? Suivez nous et échangeons sur :



A quoi servent les enquêtes de satisfaction ??

Vous avez sûrement eu connaissance de notre document, disponible sur notre site Internet, « Le retour sur investissement vu par nos clients », étude menée il y a quelques temps, auprès de nos clients installés pour mettre en évidence les retours sur investissements perçus suite à l'installation et à l'utilisation régulière de CLIPPER. C'est typiquement les résultats que l'on retire d'une enquête de satisfaction.

Chaque configuration de Clipper est unique et s'efface devant l'organisation de l'entreprise utilisatrice, aussi nous ne pouvons tester toutes les installations et votre retour est notre seul baromètre qui nous permet d'avancer en conservant votre confiance.

Les réponses collectées sont pleines d'enseignements et leur analyse mesure l'efficacité du Système de Management de la Qualité (*L'organisme doit surveiller les informations relatives à la perception du client sur le niveau de satisfaction de ses exigences par l'organisme comme une des mesures de la performance du système de management de la qualité, précise la norme ISO 9001*). Si l'enquête de satisfaction est parfois vécue comme contraignante, elle est le seul outil qui chiffre avec exactitude, le retour de la perception du client sur l'utilisation du produit et des services. Les suggestions soulevées alimentent directement la compétitivité et l'innovation. Les conclusions sont déterminantes pour l'adaptation de l'offre de service aux demandes de la clientèle, et dégagent des pistes de progrès pour l'amélioration permanente du produit.

Notre précédente étude est à la source de nombreuses améliorations :

- **Support Technique** : Charte « Support Technique », mise en place des FAQ (*Frequently Asked Questions, approximativement traduit par Foire Aux Questions*), guides techniques et notices fonctionnelles, généralisation de l'outil de prise en main à distance, refonte de la méthode d'activation/désactivation des licences.
- **Produit** : Création du module Amélioration Qualité, refonte du module PDP, enrichissement des analyses de Clipper avec le module Expert, mobilité grâce au Pocket PC, enrichissement très fort des versions 5 & 5.1
- **Communication** : Web Séminaires, Petits Déjeuner, augmenter notre présence sur les salons (*Salons du Bourget, Midest, SIANE, Micronora, etc*), sur internet, refonte du site internet.
- **Formation** : Tour de France, création de poste de Directeur de Projet par région.
- **Commerciale** : Renforcement de la présence de l'équipe commerciale, augmentation du niveau de compétence technique global des commerciaux, amélioration significative du suivi client.

C'est en comptant sur une participation massive que Clip Industrie va ouvrir dans les prochaines semaines sa nouvelle enquête de satisfaction auprès d'un maximum de clients. Échange privilégié et attendu entre Clip Industrie et ses clients pour l'amélioration et l'enrichissement de son offre globale.

Merci d'accorder une grande attention aux questions qui vont vous être posées, vos avis, propositions, idées nous seront très utiles pour classer vos priorités, modifier certains points ne faisant pas l'unanimité, et élaborer nos futurs développements. Bien entendu, les résultats de cette précieuse collecte seront publiés dans les semaines qui suivent la clôture de l'enquête.



Retrouvez nous au Midest de 15 au 18 Novembre au Parc des expositions de Paris Nord Villepinte (Hall 6 – Allée D – Stand 140)
<http://www.midest.com>



Regardons de plus près

Équiper son entreprise avec Clipper, combien ça coûte ?

En prenant comme hypothèse :

- que Clipper sera amorti sur 5 ans
- que la formation, prise en charge à 50 % au démarrage du projet, est ensuite intégralement prise en charge dans le budget formation
- le coût de la maintenance annuelle
- et que l'entreprise paie de l'IS

Le coût « réel » par jour et par utilisateur en moyenne sur 5 ans après IS est de :

2 € pour un Clipper 1^{er} avec 3 utilisateurs.

1 € pour un Clipper Expert avec 35 utilisateurs

En fonction du CA théorique, le coût toujours en moyenne sur 5 ans varie de **0,14 %** du CA pour un Clipper 1^{er} avec 1 million de CA à **0,08 %** pour un Clipper Expert et 10 millions de CA.



Notre distributeur pour les pays du Maghreb signe de belles entreprises.

Maroc : Sicla : www.sicla.ma leader sur le marché du classement, quasiment toutes les sociétés au Maroc ont « obligatoirement » un produit de cette entreprise.

Tunisie :

Soran, société leader sur la signalétique :

www.soransignaletique.com

Stivi : <http://www.stivi-ventilation.com/> crée l'événement, en décembre 2008, en étant la première société en Tunisie certifiée Iso 9001:2000, dans son domaine.

Carrefour de l'emploi

Clip Industrie recrute :

Notre croissance nous conduit à renforcer notre équipe de responsables de projets/formations (Région Rhône-Alpes). Rattaché au responsable du secteur, vous interviendrez après une période d'intégration, chez nos clients pour la mise en place et le déploiement de notre logiciel.

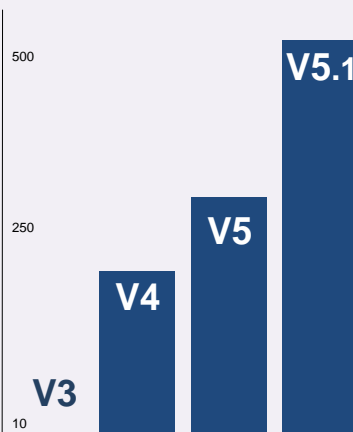
Autonome, organisé et pédagogue, vous saurez tisser des relations de confiance avec vos interlocuteurs et devenir au fil du temps, un véritable consultant GPAO de nos clients. Bac+3/5 vous avez une première expérience de l'industrie et de la GPAO en qualité d'installateur ou d'utilisateur, vous saurez vous épanouir et intégrer une équipe dynamique et professionnelle. Poste en home office avec déplacements très fréquents. Candidature à adresser à l'adresse email suivante :

amr@clipindustrie.com



Le groupe Sogat recherche un logisticien : voir le profil sur notre [site Internet](#)

Répartition des versions de Clipper en circulation



Et recevez des cadeaux !!



Actimeca Jamois : Je suis certifié EN 9100

Installé dans un atelier de 2000 m² à Nazelles en Touraine, ACTIMECA JAMOIS (25 salariés, 2 M€ de CA) est sous-traitant en mécanique de précision, principalement pour l'aéronautique, le spatial, la défense, les énergies, et le médical.

La réalisation d'outillages d'usinage et de contrôle et la production de pièces en petites et moyennes séries sont ses domaines de prédilection avec des procédés d'usinage innovants comme la maîtrise du tournage dur en coupe interrompue sur aciers traités à 62 Hrc et l'usinage des aciers fortement alliés de type inconel et monel. Une équipe d'usieurs confirmés et un parc machines récent sont les clés de la compétitivité de cette entreprise certifiée qualité : Iso 9001:2000 et tout récemment EN 9100 pour ce qui concerne la fabrication de pièces mécaniques de précision pour les composants de l'aéronautique et du spatial (*pièces de structure et de moteur*).

D'aucun aurait paisiblement attendu que cette période de moindre activité passe, vous au contraire, en avez profité pour « upgrader » votre entreprise ?

M. Jérôme Jamois, Directeur commercial, « Disons que c'était l'opportunité de concrétiser des idées. De lourds investissements en 2009 : un emménagement dans un nouvel atelier pour rendre plus efficace la fusion des 2 entités, avec davantage de place pour mieux nous organiser et pour "voir venir". Également un effort commercial avec notre première participation au salon du Bourget, enfin davantage de temps pour la formation et donc le lancement de la démarche EN9100 ».

Cette toute récente certification vous ouvre de nouvelles opportunités ou conforte-t-elle votre organisation ?

Les deux, elle nous ouvre les portes du secteur aéronautique, ce qui rassure nos équipes un peu inquiètes de l'ambiance alarmiste qui règne dans l'industrie et elle renforce notre organisation en précisant les procédures.

La certification est toujours un long chemin, profite-t-elle à la compétitivité de l'entreprise ?

« Cela a été la vraie difficulté, nous avons un bon savoir-faire dans la réalisation d'outillages, il s'agissait donc de ne pas pénaliser en terme de coûts cette activité historique, que l'on souhaite développer. » nous confie M. Jamois.

Me Aurore Tourlet Responsable qualité d'Actimeca Jamois, a mis en place la certification EN 9100 version 2003 (*obtenue en juillet de cette année*) et en parallèle a intégré la formation d'un master qualité et gestion de projet (*obtenu en octobre*), développe :

« La mise en place de la certification EN 9100 a permis de revoir l'ensemble des procédures existantes afin de les ajuster, d'en supprimer, ou bien d'en créer, pour être en accord avec la norme. Il n'y a pas eu de grands bouleversements au sein de l'entreprise par rapport à l'ISO 9001, il s'agit d'être plus précis dans nos actions au quotidien et d'apporter davantage la preuve de nos actions, et ce quel que soit le poste occupé. Au vu des exigences normatives, légales et réglementaires, nous avons obligation d'assurer une traçabilité irréprochable auprès de nos clients, c'est pourquoi j'ai souhaité, durant la formation du master, réaliser un mémoire sur les concepts de la traçabilité et la responsabilité de chacun des acteurs de l'entreprise.

Afin d'étayer mes arguments, je me suis basée sur notre traçabilité actuelle, via notre ERP Clipper. Ainsi, je démontre notre manière de procéder pour pouvoir garantir une traçabilité ascendante et descendante, ainsi que notre rapidité de réponse envers les demandes de nos clients. Comment à partir d'une réclamation client, je suis en mesure de retrouver l'ensemble des lots incriminés, la localisation du lot, mais également les différents enregistrements inhérents au sujet. Le concept de la traçabilité est peu vendeur du fait qu'il n'a pas ou peu de valeur ajoutée, mais quel est le coût de la non qualité dû à une mauvaise traçabilité ?

L'apport de ce master est une satisfaction personnelle d'une part, mais également une qualification à disposition de l'entreprise afin d'accroître une certaine forme de compétitivité. Pour nous, CLIPPER a contribué à une certaine différenciation via notre système de traçabilité, confirmé par un retour direct de certains de nos clients agréablement surpris.

Muni de cette nouvelle qualification l'avenir vous semble-t-il serein ?

Un peu plus serein, oui, nos clients n'hésitent plus à nous confier l'usinage de composants aéronautiques très sensibles, pour l'A350 par exemple, avec donc une vision sur plusieurs années pour certains marchés, conclura M. Jamois.

Actimeca Jamois : Z.I Les Poujeaux 37530 NAZELLES - Tél : 02 47 30 72 00 - actimeca@jamois.com - <http://www.jamois.com/accueil-fr.php>



Actimeca Jamois est suivi par notre distributeur Pragminfo : <http://www.pragminfo.fr/>