



L'édito d'Arnaud Martin

Ca y est, plus de 82 % de nos clients sont installés dans nos dernières versions 5 et 5.1 et bénéficient ainsi de nos toutes dernières nouveautés.

Tous nos clients à jour du contrat de maintenance, peuvent bénéficier facilement des nouvelles versions.

Suivant l'utilisation de Clipper, il est par contre fortement conseillé de prendre des journées de formation complémentaires pour implémenter et découvrir plus facilement et rapidement les nouvelles fonctionnalités proposées.

Dès le mois de juin, nous viendrons au cours des journées utilisateurs dans une dizaine de villes en France et Suisse vous présenter en avant-première la nouvelle version Clipper V6 qui apportera encore des nouveautés importantes et intéressantes sur notamment le pilotage atelier avec des écrans tactiles et pour la mobilité.

En tant qu'éditeur leader en Gestion de Production, spécialisé pour vos métiers avec plus de 1 400 clients actifs, nous sommes contents de faire évoluer Clipper continuellement en vous écoutant, en étant attentif aux besoins du marché, de vos clients, de vos sous-traitants et de vos fournisseurs.

Notre ambition est de vous apporter toujours plus de productivité et d'efficacité et que vos décisions soient encore plus faciles à prendre en vous permettant à la fois de diminuer vos coûts tout en répondant aux contraintes de vos clients et fournisseurs.

Merci de votre fidélité et confiance.

Suivez nos actualités sur



[Et celles de nos clients](#)



BoostAerospace (première partie)

Le lancement mondial du Hub Numérique Aéronautique Européen BoostAeroSpace a eu lieu au Salon aéronautique du Bourget le 21 Juin 2011

Tout commence entre 2003 et 2004 à l'initiative de l'AFNET (Association francophone des utilisateurs du Net, de l'e-business et de la société en réseau) et du Gifas (Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales) soutenus par l'ASD européenne et l'AIA américaine. Le projet Boost-Aéro va tenter de définir et de faire accepter une norme EDI (Electronic Data Interchange) pour l'industrie Aéronautique, un peu à l'instar d'Odette pour l'industrie automobile (organisme de standardisation pour l'industrie automobile en Europe).

Bien des projets dans ce sens existent alors (Edifact, Greenloop, EDI X12, Spec 2000...) mais il est impossible d'imposer aux PME, autant de normes que de donneurs d'ordre. La mission du projet Boost est de rassembler toutes ces tentatives pour créer une solution universelle acceptée de tous. Fluidifier les échanges d'informations, réduire les coûts de traitement, tout en améliorant la sécurité des transactions.

EADS/Airbus, Dassault Aviation, Safran et Thales seront les piliers de cette recherche qui donnera naissance à BoostAerospace (Business Opportunities with new Organizations Standards and Technologies). Cette plateforme mise sur la coopération pour atteindre un objectif commun, l'échange d'idées, de méthodes et de techniques.

Augmenter la valeur ajoutée des sous-traitants, car le rôle joué par les PME est décisif dans la supply chain Aéro et défense (70% à 80% de la valeur est fournie par les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement).

L'utilisation des services standardisés BoostAerospace par les principaux donneurs d'ordre européens va améliorer considérablement la collaboration avec leurs fournisseurs, l'interopérabilité avec leurs systèmes d'information et réduire ainsi les cycles et les coûts.

Les ambitions de cette plate-forme collaborative, offrant des services hautement sécurisés, sont nombreuses et évidentes : accélérer l'innovation, améliorer la traçabilité, augmenter la productivité, réduire le temps de mise sur le marché, réduire les coûts.



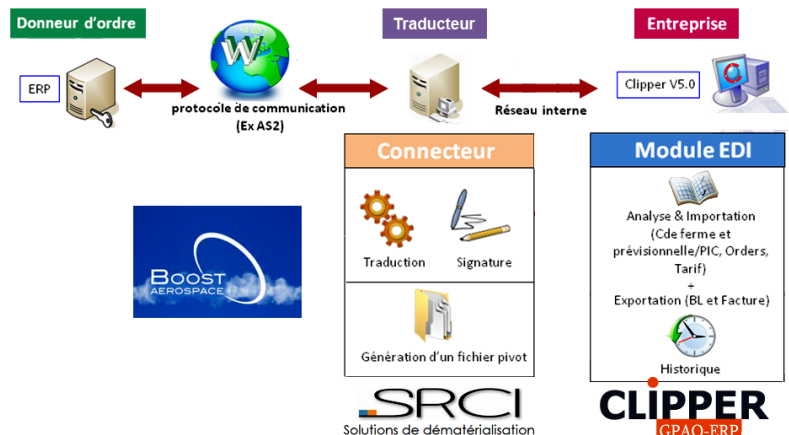
E-maintenance Falcon © Dassault Falcon / Etienne de Malglaive

Dès 2008, Clip Industrie a mis en place des réunions de travail chez Dassault Aviation avec quelques clients et la société SRCI* (homologuée par BoostAero pour la fourniture du connecteur [traducteur]). Ces réunions ont permis de suivre de très près les évolutions du projet afin d'intégrer la norme au fur et à mesure de son élaboration.

Clip Industrie devient ainsi le premier éditeur certifié BoostAero
(voir certificat en dernière page)

BoostAero comme tout projet EDI s'articule autour de 3 acteurs : le donneur d'ordre, le traducteur, le fournisseur avec son ERP

Voir la présentation de la société SRCI page suivante



Le Clip Info

Concours Photo



Le grand concours photo organisé par Clip Industrie est ouvert jusqu'au 30 mars 2012

C'est la pauvreté de l'imagerie industrielle dans nos photothèques qui est à l'origine de notre concours photo. Un premier pas pour la notoriété des PME de l'industrie est de montrer ses métiers et procédés dans toutes leurs variétés. Il y a vraiment matière à de très belles photos.

L'image est au centre de notre époque, et les exploits quotidiens réalisés par les machines-outils sont quasiment méconnus.

Donnons à voir pour redonner le goût de faire. Réconcilions l'atelier et le grand public.

Vous avez jusqu'au **30 Mars** pour réaliser de magnifiques photos.

Inscrivez-vous, participez, notez les photos directement sur notre site :

<http://www.clipindustrie.com/pages/concours-photo>

(Il n'est pas obligatoire de concourir pour noter les photos)

Les meilleures photos feront l'objet d'une édition prestigieuse distribuée largement à nos clients, aux écoles des métiers de l'industrie, aux journalistes professionnels...

De nombreux prix seront distribués aux lauréats et aux entreprises qui auront parrainé leurs candidats.

Merci de votre participation

Le Hub Numérique Aéronautique Européen BoostAeroSpace se divise en trois types de services :

- AirCollab (*espaces collaboratifs, e-meetings*)
- AirDesign (*PLM collaboration, partage de Maquette Numérique*)
- AirSupply (*SCM collaboration, échanges logistiques*).

Il existe, suivant le besoin, plusieurs niveaux de confidentialité, de l'accès rapide à la connexion avec authentification forte pour une sécurité maximum.

Les standards BoostAero sont déposés auprès de l'UN/CEFACT (*le Centre des Nations Unies pour la facilitation du commerce et les transactions électroniques*)

Pour plus d'information, www.boostaerospace.com - Afnet : <http://www.afnet.fr/agir/boostaero/> Samy Scemama (samy.scemama@boost-conseil.com)



Assemblage final des Falcon 900LX © Dassault Falcon / Etienne de Malglaive

SRCI

Solutions de dématérialisation

Créée en 1986, SRCI opère dans le développement de solutions innovantes d'échanges de documents par voie électronique sécurisée, au service des collectivités et des entreprises.

Les solutions de dématérialisation déployées permettent la circulation des documents entre partenaires afin d'optimiser, automatiser et sécuriser les échanges documentaires. En tant que précurseur, SRCI a toujours su faire évoluer ses solutions au gré du marché. Ainsi, SRCI réinvestit chaque année 30% de son chiffre d'affaires en recherche et développement. La société participe également à l'animation de groupes de travail avec les organismes de standardisation des échanges les plus reconnus tels que l'UN/CEFACT, le Centre Européen de Normalisation, GS1 France... Cet investissement confère à SRCI une connaissance inégalée en matière de veille juridique et technologique.

Par ailleurs SRCI exerce des activités permanentes de conseil et d'expertise en TIC au niveau de certains acteurs tels que la FFB (*fédération Française du Bâtiment*), de la FJP, de la FFC, du pôle TES (*Transports Electroniques Sécurisés*), de BAI (*Boost Aero International*), ...

Approuvé par plus de 6 200 clients, notre savoir-faire en développement, intégration et hébergement de solutions de dématérialisation positionne aujourd'hui SRCI comme l'acteur incontournable du marché de la dématérialisation en France.

SRCI est homologuée et/ou certifiée par les pouvoirs publics (*Ministère de l'intérieur (MIOC)* et ministère des finances (*DGFIP, INSEE*). Les solutions de dématérialisation de SRCI sont proposées soit en service (hébergement) soit à disposition chez les utilisateurs (*licences*).

Dans la filière aéronautique, SRCI opère la dématérialisation de documents pour DASSAULT Aviation, EADS, AIRBUS, MBDA, LATECOERE, RADIALL...

SRCI : www.srci.fr - contact - Gilles Brandel gilles.brandel@srci.fr



CMIE apporte une réelle valeur ajoutée à la chaudronnerie

Forte d'une expérience de plus de trente ans, sur les marchés du pétrole, du gaz, de la chimie et de l'énergie, CMIE (7 000 m² d'atelier de production sur une surface totale de 50 000 m², 25 M € de CA en 2010) se positionne comme un fournisseur majeur, principalement dans 2 domaines d'activités : La construction d'ensembles chaudronnés et l'installation de process industriel.

Un important bureau d'étude de 40 personnes, thermiciens, chargé d'affaires, calculateurs, projeteurs, électricien instrumentiste, automaticiens et metteur en route, permet la maîtrise des différentes étapes de la finalisation du cahier des charges client à la mise en route des installations, assurés par une équipe de 35 personnes qualifiées.

M. Pruvost, Directeur Général de CMIE

Votre expertise en chaudronnerie semble un véritable atout pour vos clients, particulièrement sur des équipements complexes ?

CMIE apporte une réelle valeur ajoutée à la chaudronnerie en y ajoutant du process. C'est la finalité de l'utilisation de l'équipement qui nous guide dès le départ du projet. Nous pouvons parler d'engineering de réalisation avec engagement de fonction et de résultats.

L'importance de votre bureau d'étude est relativement inhabituelle, votre marché est uniquement du sur mesure ?

Tout à fait, et c'est de la proximité du bureau d'études et de l'atelier que nous dégagons cette valeur ajoutée.

Vous arrive-t-il de ne faire que l'étude, sans réalisation derrière ?

Jamais, notre engagement est de livrer au client un ensemble réalisé. Nous avons deux unités de production, l'une à Angers et l'autre en Pologne et deux antennes de maintenance à Rouen et à Calais

Vous êtes autant national qu'international, votre savoir-faire est largement reconnu hors frontière ?

Nous réalisons directement ou indirectement la moitié de notre chiffre d'affaires à l'export. Quand cela est possible et pour améliorer notre compétitivité face à des pays tel que l'Italie, l'Espagne ou bien même des pays asiatiques, nous intégrons une part de fabrication polonaise dans notre offre tout en gardant l'intégration finale en France afin de garantir le niveau de qualité .

Avez-vous subi les difficultés de l'industrie ces dernières années ?

La taille des investissements et le cycle de commande (entre 6 mois et un an) ont différé les effets des difficultés économiques de l'industrie de 2008. Nous en avons ressenti les conséquences qu'en 2010.

Votre impressionnant outil de production vous permet d'aborder de gros chantiers ?

Nous sommes capables d'appréhender la transformation de matière jusqu'à 70 mm, autant en découpe qu'en formage. Nous proposons dès l'analyse du schéma de fonctionnement du client jusqu'à la mise en route, un interlocuteur unique et nous nous engageons sur les garanties de performance.

Comment abordez-vous les prochaines saisons ?

Cela dépendra en grande partie de décisions politiques sur la filière de l'excellence en France et de l'impact des nouvelles technologies environnementales. La vision moyen terme est assez floue. Il nous faudra beaucoup de flexibilité pour affronter la concurrence internationale en termes de délais et de prix.

Dès 2003 vous avez choisi de vous équiper de CLIPPER ?

Clipper est la colonne vertébrale de l'organisation et l'actualité nous oblige à aller très vite pour obtenir des informations consolidées et fiables. Le reporting des sommes engagés est crucial pour tenir les budgets.

<http://www.cmi-france.com/indexfr.html>

Rendez-vous



Programme des séminaires Web 2012

CLIPPER Expert - 7 FÉVRIER
Olivier Metery

QUALITÉ / Amélioration Qualité
13 MARS - Sébastien COMBE

CONFIGURATEUR - 27 MARS
Olivier METERY

POCKET PC - 3 AVRIL
Michel BERTONI

SAGE COMPTA - 5 AVRIL
Samantha ALVADO

PASSERELLE FAO - 3 MAI
Franck DICHAMP

Chaque date propose deux sessions, l'une dans la matinée de 10 h 30 à 11 h 30, l'autre l'après-midi de 14 h 30 à 15 h 30.



Clip Industrie participera aux journées PORTE OUVERTE 2012 du Lycée Jules Verne à MONDEVILLE (14) les 03 et 04 février sur le thème ATELIER CHAUDRONNERIE METALLERIE – SOUDURE

<http://www.clipper-duo.com/bistrotdeclip/Porteouverte2012.pdf>

et encourage 42^e OLYMPIADE des METIERS – SOUDAGE

<http://www.clipper-duo.com/bistrotdeclip/42emeOlympiades.pdf>





Certificate of BoostAero

Certificate N° 01.2012

This is to certify that
CLIP INDUSTRIE

Has participated of ebXML BoostAero Conformance Testing on
BoostAero version 2.10b

December 2011

Has passed each marked level of conformance testing and Certification

Scope : SellSide (PO / POR / DF) - AirSupply

Conformance testing

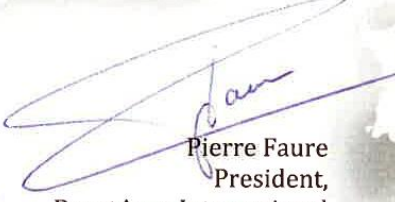
Test	Description	Result
Test n°1 to 5	BoostAero_Conformance_ERP-MRP_On_2011_R2-10B_V1.doc	Passed

Certification : Supplier Implementation

Date	Name of Supplier	Scope	Result

This certificate is valid until: Dec 2014




Pierre Faure
President,
BoostAero International

BoostAero AISBL | c/o ASD | 270 Av. de Tervuren | B-1150 Brussels | Belgium