



La communauté Clipper est heureuse d'accueillir 190 nouveaux arrivants sur les douze derniers mois et sur les deux derniers les belles entreprises suivantes :

VERNEUL INDUSTRIE
MOREL TRAITEMENT
THERMIQUE
INN MEDICAL
IMCG SOTTY
SMAL France
PRECINET
MAUVIEL
SIRA
AZUR INDUSTRIE
GEMCO
MANUFACTURE DES MONTRES NATIONALES en Suisse :
PRADEL
REM ISOCONEX (90)
DECOMEP France (52)
MILHYROUX (89)
GB MECA du groupe GAMI (01)
CTVS (01)
AB FONDERIE
THERMOCONSULT (25)
THERCO (25)
HN MONTAGE INDUSTRIEL (90)
ENIS au Portugal
SCIF au Maroc
FEMILEC

Toutes ces nouvelles signatures sont les garantes d'encore plus de performances et de pérennité pour Clipper et pour Clip Industrie.

Depuis maintenant quelques temps déjà, nous avons une présence soutenue sur les salons métiers uniquement, puisque nous avons exposé au Micronora de Besançon et au SIANE à Toulouse en Octobre. Nous serons également bien sûr présents au MIDESE ce mois-ci à Paris Villepinte. C'est surtout pour nous l'occasion de rencontrer nos clients afin de conserver un contact essentiel aux développements futurs de nos produits et services.

Votre satisfaction est notre priorité, votre réussite notre objectif, votre confiance notre récompense.



De retour de San Francisco

Vous avez repris Clip Industrie en 2005, aujourd'hui l'entreprise va plutôt bien, cela vous inspire quelles réflexions ?

Tout d'abord une grande joie pour les femmes et les hommes qui font Clip Industrie au quotidien, l'entreprise est saine et ne demande qu'à se développer, ce qui dans la conjoncture actuelle est une réelle satisfaction. La reprise d'une entreprise est un exercice complexe, et les difficultés sont rarement où on les attend mais heureusement un fort potentiel de croissance nous tend les bras en France et en dehors de nos frontières.

L'environnement industriel dans lequel vous évoluez est pourtant à la peine !

Il est indéniable que la PME industrielle est en difficulté, mais notre outil Clipper reste très compétitif en zone de turbulence. Son coût et sa simplicité sont des atouts particulièrement appréciés dans une conjoncture difficile et l'organisation industrielle ne peut plus ignorer les services rendus des outils de gestion. Souvent nous constatons que moins de 6 mois d'exploitation suffisent comme retour sur investissement.

Les outils ERP / GPAO sont aujourd'hui arrivés à maturité, qu'est ce qui les différencie ?

La relation avec son éditeur. Globalement, nous pouvons classer les ERP / GPAO en deux catégories, les solutions horizontales qui nécessitent en installation, paramétrages et formation des budgets forts conséquents pour correspondre aux besoins, et des solutions métiers verticalisées qui ont déjà intégré nativement vos façons de faire, contraintes et processus de fabrication. Clipper de par ses origines est dans ce cas de figure et offre des solutions packagées tout à fait adaptées aux PME industrielles et aux filiales ou ateliers déportés de grands groupes. Nous avons le plus grand nombre de clients du marché dans ces catégories.

Quels sont vos priorités ?

Garantir la satisfaction de nos 1 500 clients. Le service autour de Clipper est fondamental, nous intervenons sur l'organisation de l'entreprise, nous devons connaître parfaitement le métier de nos clients. Tous nos collaborateurs sont issus de l'industrie, c'est précieux et rassurant pour nos interlocuteurs de savoir que nous parlons le même langage.

Où se situe votre marge de progrès ?

Dans la réactivité. Les avancées technologiques nous ont habitués à des adaptations fréquentes, quasiment 25 % de nos ressources sont consacrées à la recherche et au développement. Notre dernière version a déjà pris en compte la mobilité, la dématérialisation, l'agilité du planning atelier. Nous suivons également de très près les problèmes de sécurité, de confidentialité et d'intégrité des données pour les solutions déportées (SaaS, Cloud...). Nous sommes en contact permanent avec nos clients et leurs retours d'expérience nourrissent de façon continue nos cellules de développement. Tous les 18 mois nous faisons le point lors de nos journées utilisateurs à travers la France.

Le Clip Info

Quelques prestigieuses pièces de l'Hydroptère DCNS



Vous revenez de San Francisco, qu'attendez-vous de votre récent partenariat avec l'Hydroptère DCNS ?

Une entreprise a besoin d'audace pour grandir et le projet Hydroptère est en cela un exemple. Quel meilleur axiome aujourd'hui que « faire plus avec moins », il faut 30 nœuds de vent pour qu'un trimaran de compétition atteigne les 35 nœuds, pour l'hydroptère, 17 nœuds sont suffisants pour les dépasser.

Je ne conçois pas le rôle de Clip Industrie en tant que partenaire officiel de l'Hydroptère DCNS sur un plan uniquement financier. Le choix de ce sponsoring est stratégique. Les équipes des deux entreprises ont tout à gagner en curiosité à s'observer de plus près, à échanger sur leurs valeurs et leurs expériences, à remettre en cause leurs certitudes. Il faut créer les conditions favorables à cet échange, et cela demande du travail des deux côtés. Les univers n'ont à première vue, pas de rapport immédiat. Pourtant, je suis persuadé que nos aventures ne sont pas aussi éloignées que cela. La technologie embarquée de l'Hydroptère DCNS, l'usinage de pièces extrêmes, l'utilisation de matériaux composite comme le carbone ou le titane, par exemple, sont complètement dans le domaine de nos clients. Les contraintes rencontrées sont énormes, le côté laboratoire de recherche est des plus passionnants.

La persévérance dont a fait preuve Alain pour prouver au monde qu'un bateau hors de l'eau est la solution d'avenir, est exemplaire. Moins de frottement, donc moins d'énergie et plus de performance. A l'époque où il s'est accroché au dossier, même avec Éric Tabarly comme parrain, il fallait oser, tenir 20 ans sans faillir et dans la foulée emporter le record mondial de vitesse sur l'eau le fera entrer dans l'histoire.

Nous ramenons de ce voyage, une rencontre programmée avec les autres partenaires, Athéos, Lanson, DCNS pour analyser les complémentarités, et une soirée événementielle pour nos équipes dans les mois à venir.

A l'heure où l'innovation est le maître mot et au-delà du partenariat technologique et commercial, nous avons tout à gagner à enrichir notre regard d'horizons différents.

L'Hydroptère DCNS est un formidable laboratoire technologique, les forces en présences sont surprenantes et démesurées. C'est un symbole pour l'industrie et la sous-traitance française. Alain Thébaud fait preuve d'une pugnacité qui force le respect. L'industrie a besoin de cela en ce moment.

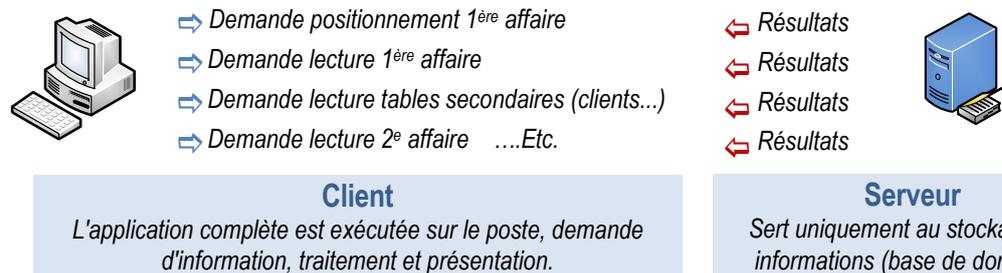
Clipper en mode Client / Serveur

On appelle "Client" un poste de travail, il y a autant de clients que de postes. En revanche, il existe une confusion sur la définition du "Serveur" qui recouvre à la fois la machine elle-même, mais aussi l'application qui va fournir l'information à la machine cliente (*dans le cas d'une application du type client/serveur*).

Application en mode classique :

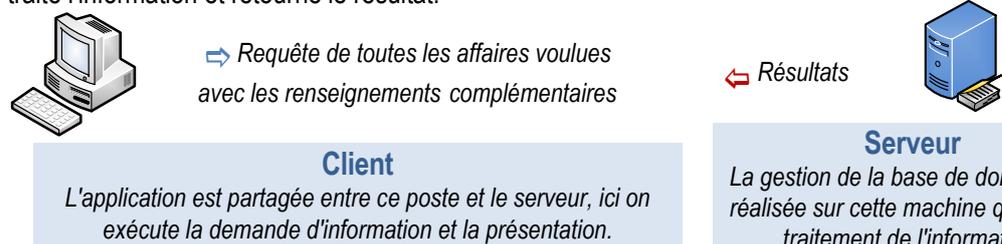
Elle est composée d'une application entièrement installée sur le poste client (*l'application porte le nom de client lourd*), et d'une base de données hébergée sur le serveur pour une utilisation en réseau.

Prenons le cas où le client recherche toutes les affaires ouvertes sur un mois :



Application en mode Client / Serveur :

Le traitement des informations est partagé entre les 2 machines. Le poste client contacte le serveur qui traite l'information et retourne le résultat.



Application en mode classique :

Avantages	Inconvénients
Installation facile sur le serveur : il suffit simplement de créer un répertoire avec tous les droits pour tous les utilisateurs	Sensible aux imperfections de l'installation électrique et /ou informatique. Les données de la base s'abiment donc plus facilement. Problèmes parfois très difficiles à détecter car il est avant tout fonction de l'environnement : PC, Serveur, Câblage etc...
Facilité de modification ... qui n'a pas utilisé WDMAP ... mais c'est aussi un défaut	Comme les données sont accessibles par tous : n'importe qui peut les copier ou les supprimer par erreur.... Ou volontairement pour quelqu'un de mal intentionné.
Accès facilité aux données, par exemple pour les sauvegardes, copier les données sur un portable... mais c'est aussi son principal défaut	

Application en mode client/serveur :

Avantages	Inconvénients
Comme les données ne véhiculent plus physiquement sur le réseau, la base de données est mieux protégée.	Il est nécessaire d'installer sur le serveur une couche logicielle (Moteur de base de données)
Le réseau est moins sollicité.	
Le répertoire des données n'est visible que par l'administrateur donc sécurisé.	
L'accès à la base n'est plus direct, il faut passer par le centre de contrôle	Comparativement au mode classique il faut un serveur plus musclé (c'est-à-dire un serveur classique s'il est récent)
L'administration du serveur est centralisée donc plus simple et plus sûre. (par exemple en mode client/serveur on connaît la personne qui bloque un enregistrement)	

Nous conseillons vivement (depuis Clipper V5.1) aux clients qui ne le sont pas encore, de passer en mode client/serveur.

Pour cela nous avons mis en place une procédure permettant de nous garantir l'implémentation des fonctionnalités du Client / Serveur.

- Contacter votre commercial responsable de zone, en vue de faire un rapide point de situation (Historique des problèmes rencontrés, vérification des éléments spécifiques existants...)
- Sur demande, le support technique vous fera parvenir les outils nous permettant de tester la ou les machines susceptibles de recevoir l'installation client/serveur. Des préconisations existent, en téléchargement dans la rubrique <http://www.clipindustrie.com/pages/tout-sur-la-gpao-clipper> sur notre site Internet.
- Après cet audit matériel, le support technique aura en charge de valider ou refuser l'installation sur votre ou vos machines. Dans le cas d'un avis défavorable, celui-ci sera justifié et des préconisations vous seront fournies.
- Pour réaliser l'installation effective, un rendez-vous sera prévu avec la présence impérative du responsable informatique de votre société.

Le mode Client/Serveur s'appuie sur 2 modules dépendant l'un de l'autre :

- Le moteur de base de données (cet article ne traitera pas davantage sur ce module)
- Le Centre de contrôle (à lire dans le prochain Clip Info)

Franck Dichamp

Clip Industrie en Amérique



Les PME industrielles sont dignement représentées au-delà des océans.

Nos couleurs sont vaillamment portées de l'autre côté de l'atlantique. L'Hydroptère DCNS navigue quasiment tous les jours avec des invités prestigieux tel que Larry Page, co-fondateur de Google, Elon Musk patron de Tesla, Jack Dorsey, président et co-fondateur de Twitter, Romain Serman, Consul Général de France à San Francisco, Bruno Troublé, Minister de la Coupe Louis-Vuitton et bien d'autres encore sans parler des nombreux journalistes américains et bien sûr les marins de l'Amérique's cup, notamment l'équipe d'Artemis Racing (<http://artemis-racing.americascup.com/>).

Nous avons en effet eu la chance de naviguer avec Santiago LANGE et Rodrigo QUESADA, tous deux membres de l'équipe qui intègre Loïck Peyron comme coach. Alain Thébault et son ingénieur principal aide Artemis sur la question des foils.

Autant dire que notre marque fréquente du beau monde et que nous sommes en bonne compagnie pour présenter nos clients et prospects à l'international.



Santiago LANGE, Rodrigo QUESADA, Eric de Garam, Arnaud Martin, Alain Thébault.

Fonderie de Gentilly



M Abitbol Responsable Ordonnement
M Guillaumeau Directeur du site Nucléaire

Voir : [fonderie de Gentilly recrute](#)

Nos rendez-vous :

- **Midest** du 06 au 09 novembre 2012
- **Nuclea** du 01 au 03 octobre 2013 à Orléans (45)

Fonderie de Gentilly
13 – 14 rue Jules Guesde
Z.I. du Bois de l'épine
91130 Ris-Orangis
Tél : 01 60 77 25 66
Fax : 01 69 91 05 67

Les Rendez-vous à venir



- CLIPPER Expert 22 Novembre

Les images insolites



Merci aux généreux contributeurs.

Si vous rencontrez une marque Clipper autre que notre produit, envoyez-nous la photo : c.larue@clipindustrie.com nous la publierons dans cette rubrique.



Fonderie de Gentilly

Sous la Direction de Sandrine Picot, la Fonderie de Gentilly est une entreprise qui a de la ressource et un dynamisme peu commun. Le haut niveau technologique des prestations en mécanique de précision, chaudronnerie, soudure, dépasse désormais la seule activité de fondeur.

En amont, un bureau d'étude capable de créer, de conseiller et d'accompagner les projets, en aval, un équipement complet d'usinage, un atelier de montage intramuros et un service d'installation et de maintenance sur site donne à l'entreprise un niveau reconnu.

Pour avoir visité l'activité médicale et nucléaire grâce à l'amabilité de M. Guillaumeau et M. Abitbol, je ne peux que regretter que l'industrie ait cessé de nous émerveiller. Il faut mesurer combien le savoir-faire de ces ouvriers est spectaculaire de précision et de compétence. Il faut voir le haut niveau de maîtrise d'une telle production : l'attention à la manipulation, la tenue des ateliers, la traçabilité de la matière, la rigueur des contrôles sanitaires du personnel. Nous sommes très loin des ateliers du début du siècle, nous avons à faire à des techniciens de haut niveau et à un encadrement très professionnel et responsable.

L'industrie recherche aujourd'hui un éventail de qualifications tout à fait prestigieuses et passionnantes à des salaires qui n'ont pas à rougir au regard des emplois du tertiaire.

Fondée en 1936 à Gentilly, l'entreprise fait ses armes, dans la fabrication de plomb de chasse, puis la grenaille. Rapidement, elle embraye dans les masses d'équilibrage pour le secteur automobile et prend une place incontournable auprès des constructeurs français dès 1947 et encore aujourd'hui.

Dès 1960 sa maîtrise du traitement du plomb la rapproche du secteur du nucléaire et de la fabrication de protection contre les rayonnements. En 1971, son ascension l'oblige à s'implanter dans des locaux plus grands à Ris-Orangis dans l'Essonne, elle abandonne alors son activité de plomb de chasse et investit dans des machines à couler sous pression.

Dans les années 80, la médecine nucléaire fait son apparition, là encore il faudra compter avec la Fonderie de Gentilly qui fournira des équipements complets et se distinguera en obtenant le « [Janus de l'industrie](#) » pour sa cellule de manipulation d'isotopes. De nouveaux centres d'usinage à commandes numériques viennent compléter l'offre de services de l'entreprise.

Dès lors plus rien n'arrêtera son développement : certification EAQF dans le secteur automobile, et nouvelle installation exclusive pour cette activité. Mais complication ! La nouvelle norme Européenne interdit l'utilisation du plomb dans la fabrication automobile. Qu'à cela ne tienne, Fonderie de Gentilly prend le virage avec aplomb et transfère son savoir-faire dans la fonderie de zamak et dans la foulée obtient sa certification ISO 9001 et ISO/TS 16949. Le secteur automobile roule à fond !

Sous l'impulsion d'un Clipper parfaitement maîtrisé et même « customisé maison » le module de suivi d'atelier a été développé pour le secteur médical et nucléaire en collaboration avec notre responsable de projet Christophe Rénier.

Bref, Fonderie de Gentilly est un acteur complet de l'industrie du plomb et du Zamak et a su s'adapter au fil du temps au marché en investissant dans de nouveaux outils de production.

L'industrie française n'a pas dit son dernier mot !