



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère



Les petits déjeuners de

**CLIP**  
INDUSTRIE

[www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com)

## L'édito d'Arnaud Martin

Les équipes de développements et supports qui représentent plus du quart de nos 80 collaborateurs travaillent d'arrache-pied sur les nouvelles versions intégrant les dernières fonctionnalités.

Lors du 13<sup>ème</sup> tour de France des journées utilisateurs nous aurons ainsi l'occasion de vous présenter nos dernières nouveautés et exclusivités.

Nous sommes contents de vous rencontrer en France dans 9 villes en mai et juin et en Suisse pour les 1 500 clients utilisant Clipper.

Moment très privilégié et exclusif d'échanges qui permettent de recueillir aussi vos envies et besoins. Vous pouvez d'ores et déjà vous inscrire [ici](#) directement.

La 1<sup>ère</sup> journée utilisateurs pour les clients d'hélios, se tiendra le 19 septembre prochain pendant le salon Aéroadour à Pau : <http://www.aeroadour.fr/index.php/programme> et à proximité de Nantes en octobre (date et lieu à confirmer très prochainement).

Pour Clip Industrie, ces rencontres régulières tous les 18 mois environ sont fondamentales, à votre contact nous comprenons bien mieux vos attentes pour les développements futurs et intégrons aussi les demandes de vos donneurs d'ordre.

Nous vous présenterons en avant-première et exclusivité les toutes dernières nouvelles versions de Clipper V7 et helios 3.

Impatient de vous rencontrer à ces occasions.

Merci de votre confiance et fidélité.

## La post-consommation de composants

La Post-consommation est un mode de sortie de stock automatique. C'est un choix judicieux pour une gestion des stocks au plus juste. Le procédé est très simple, il s'agit de sortir du stock les articles rattachés à une phase de production dès la validation du pointage de cette phase selon la quantité pointée et quel que soit le mode de pointage utilisé.

### Quel est le principe ?

Quelques paramétrages d'abord. Après avoir activé la post-consommation via les paramètres globaux, il faudra définir le paramètre par défaut depuis la fiche Centre de Frais. La sortie se fait sur une quantité déclarée au pointage, la saisie des quantités doit être activée dans les paramètres pointages.

**Lors du pointage faut-il saisir :**

- Post Consommation ?
- Le nombre de pièces finies
- Le nombre de pièces abimées
- Des observations
- Saisir un nb de pièces finies même si "opé. en cours"

Mise en place,

- Depuis la gamme, je sélectionne les phases qui doivent « post-consommer » des articles

*Remarque :* La coche du Centre de Frais est un paramétrage par défaut qui évite de recocher à chaque fois dans les gammes. Cette coche est modifiable depuis la gamme.

Gamme de Fabrication / Nomenclature d'Achat

Pièce: AXE\_M53, Désignation: AXE CANNELE

F.A. Phase	Désignation	C.F	Post Cons ?	T.P (h)	T.F Unit. (h)	Prix
10	ACHAT NOMENCLATURE	NOMEN	<input checked="" type="checkbox"/>			
20	DEBIT	HDEBI	<input checked="" type="checkbox"/>	1,00	0,200000	
30	SOUDURE	HSOUD	<input checked="" type="checkbox"/>		0,100000	
40	AJUSTAGE	HAIJUS	<input checked="" type="checkbox"/>		0,300000	
50	SOUS TRAITANCE TRAV. SPECIAUX	STTTS	<input checked="" type="checkbox"/>			
60	CONTROLE	HCTL	<input checked="" type="checkbox"/>		0,100000	

- Depuis la nomenclature, je rattache les articles à post-consommer aux phases de gamme

Gamme de Fabrication / Nomenclature d'Achat

Pièce: AXE\_M53, Désignation: AXE CANNELE

Phase	Repère	Famille	Article	Fourn.	P/Q Qté	Unité	Qté	Const.	Tarif	Prix	Unité Prix	Cycle	Phase Résé. sur fab.	Type C.F
10		MRDAC	RD*20MV2*CHROME	THYS	0,029167	u				33,00000	barre		1/20	1.Fourniture
20		FMEC	BAGUE BSM20	GASP	2,000000	u				5,00000	u		1/30	1.Fourniture
30		FMEC	BRIDE 3/4 600	GASP	4,000000	u				2,00000	u		1/40	1.Fourniture
40		STTTS	STR/AXE 150	MICHA	1,000000	u				10,00000	u		1/50	3.Sous-traitance réalisation

Gamme Pièce AXE\_M53

normal | nomenclature | gammes | **nomenclatures+gammes**

- AXE\_M53
  - 10 : NOMEN - ACHAT NOMENCLATURE Prix: 28.962511
  - 20 : HDEBI - DEBIT Tps: 1.2
  - 30 : HSOUD - SOUDURE Tps: 0.1
  - 10 : MRDAC - RD\*20MV2\*CHROME\*30\*3000 - ACIER 20 MV2\*CHROME Qté: 0.029167 u
  - 20 : FMEC - BAGUE BSM20 - BAGUE A SOUDER BSM20 Qté: 2 u
  - 40 : HAIJUS - AJUSTAGE Tps: 0.3
  - 30 : FMEC - BRIDE 3/4 600 - BRIDE SME 3/4 600 PSIX Qté: 4 u
  - 50 : STTTS - SOUS TRAITANCE TRAV. SPECIAUX
  - 40 : STTTS - STR/AXE 150 - AXE CANNELE Qté: 1 u
  - 60 : HCTL - CONTROLE Tps: 0.1

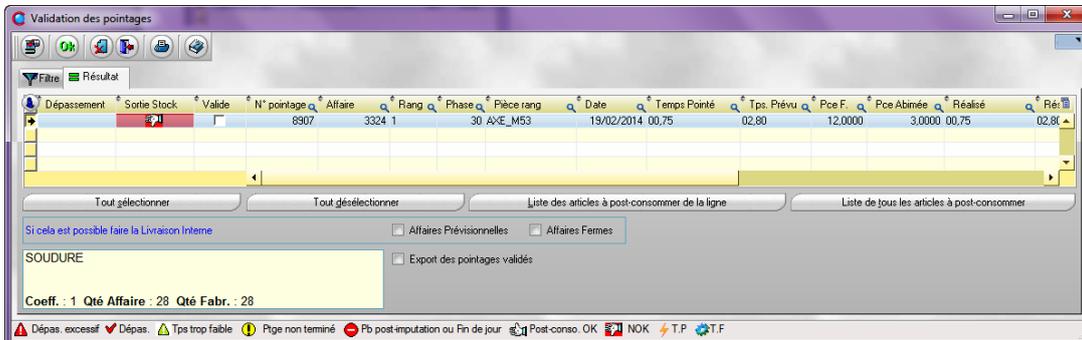
RANG : 1

Nous nous rendons mieux compte de cette association en consultant l'arborescence du produit :



**Important** : par défaut dans Clipper, les articles sont rattachés à la phase 10 NOMEN. Cette affectation des articles aux phases de gamme aura un impact bénéfique sur la planification ; les articles seront "réclamés" au bon moment dans la gamme (*pas forcément dès le début*)

- Lançons une affaire
- Les opérateurs vont pointer du temps sur cette opération, ainsi qu'un nombre de pièces finies et/ou abimées (*La post-consommation se fera sur la quantité totale*)
- A la Validation des pointages, la colonne Sortie de Stock indiquera si la post consommation est réalisable



Si la phase pointée est une phase de post consommation, un nouveau symbole apparaît :

#### Pouce vers le Haut

Les composants sont disponibles, toutes les conditions sont remplies, Clipper sortira les composants au prorata du nombre de pièces pointées. Pas d'écran de gestion supplémentaire ! Une simple validation et les sorties sont faites.

#### Pouce vers le Bas

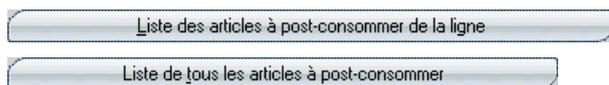
Je ne peux pas post-consommer. La coche de validation manuelle est bloquée (*pour empêcher la validation*)

Plusieurs raisons possibles,

- Erreur sur Quantité déclarée, je peux modifier la quantité depuis le multi-pointage
- Les articles sont « physiquement » en stock, mais le stock informatique n'est pas juste, je dois vérifier mon stock informatique d'abord
- Les articles sont réservés pour une autre affaire
- L'article est loti, la sortie automatique n'est pas possible

Il faut savoir que Clipper sortira dans l'ordre, les articles réservés pour l'affaire en question puis les articles disponibles en stock.

Pour vérifier le ou les articles manquants, 2 boutons donnent la liste des articles à post-consommer



et la raison du blocage

Axelle Dominicy  
Direction des Responsables de projet région Sud

# Clip Info

Journées Utilisateurs



Bienvenue à la 13<sup>e</sup> édition des  
Journées Utilisateurs Clipper

Un joli programme avec pas mal de surprises vous attend, c'est le moment où jamais de « booster » votre utilisation de Clipper et d'échanger avec d'autres utilisateurs confirmés.

Rendez-vous sur notre site  
internet pour découvrir le  
programme et vous inscrire

Aix en Provence	Mardi 20 Mai
Besançon	Mardi 3 Juin
Anancy	Jeudi 5 Juin
Lyon	Jeudi 12 Juin
Paris	Mardi 17 Juin
Tours	Mercredi 18 Juin
Nantes	Jeudi 19 Juin
Toulouse	Mardi 24 Juin

Programme et inscription :  
<http://www.clipindustrie.com/fr/pages/la-genda-de-clip-industrie>

et dès la rentrée soyez prêt pour les  
journées utilisateurs helios ERP



## Norme SEPA pour les virements et prélèvements bancaires : sursis jusqu'au 1<sup>er</sup> août 2014

Les normes dites « SEPA » (*Single euro payments area - espace unique de paiements en euros*) devaient entrer en vigueur au 1<sup>er</sup> février 2014 pour les virements et prélèvements. Une période de transition supplémentaire vient d'être annoncée par la Commission européenne.

**Attention** : A partir du 1<sup>er</sup> août 2014, les opérations de paiement non conformes à la norme SEPA seront rejetées par les banques.

Rappel



## Maintenance



### Pour entrer en contact avec la maintenance il y a 4 solutions

(Pour les 3 dernières solutions le temps de réponse est normalement de 48 heures ouvrées maximum) :

- Le téléphone de CLIP Industrie : 04.42.50.62.95 (choix 1)
- Votre espace client : <http://tfs01.clipindustrie.com/cfshtx/>
- L'outil Demande CLIPPER : <http://support.clipindustrie.com/DemandeClipIndustrie/>
- L'email : [support.clipper@clipindustrie.com](mailto:support.clipper@clipindustrie.com)

Chacune de ces solutions permet de relier vos questions (et les réponses qui s'y rapportent) à des numéros d'incident et surtout de regrouper les informations concernant un client pour une meilleure exploitation.

Nous ne travaillons pas avec le fax car ces documents peuvent en effet se perdre d'un technicien à un autre.

Nicolas Richier  
Responsable support technique

### La maintenance est à l'informatique ce que la sécurité est au saut à l'élastique.

Contrairement à une idée qu'il est réconfortant de répandre, la maintenance n'a pas été inventée avec l'informatique. Déjà à Rome en l'an 99, Sextus Julius Frontinus proposait au sénat son traité de maintenance pour l'exploitation et l'entretien du réseau des eaux de la ville. S'il est vrai que l'arrivée des ordinateurs individuels nous a malheureusement familiarisé aux interruptions intempestives de service, les raisons qui peuvent amener à ces résultats sont légions. Sans vouloir nous absoudre nous ne pouvons prendre en charge la totalité de la paternité des contingences informatiques. Des maisons bien plus prestigieuses que la nôtre ont développé et entretenu des équilibres qui ne demandent qu'à se rompre au moindre courant d'air. Nous ne nous cacherons pas non plus derrière un jargon technique hautain pour justifier la complexité de maintenir 406 342 lignes de codes réparties sur 484 fenêtres, compatibles avec les 4 derniers systèmes d'exploitation et bon nombre de logiciels parmi les plus répandus.

Le client que vous êtes exige que ça marche et seule cette légitime attente occupe nos 15 développeurs, nos 7 hot lineurs, nos 16 responsables de projets, nos 9 commerciaux et les 5 responsables de notre cellule de recherche et développement. Le degré d'urgence auquel vous souhaitez être dépanné est le seul paramètre hypothétique, car gérer c'est prévoir, et prévoir c'est adapter ses coûts à ses priorités. Nos solutions ERP telles qu'Helios ERP ou Clipper sont par obligation des outils en réorganisation permanente. Même s'ils ne comportent pas de pièces d'usure, ils sont soumis à tout moment, à des interactions nouvelles avec les autres programmes résidents, aux évolutions de langages, aux nouveaux standards, parfois à des profonds changements de règles.

La maintenance recouvre des fonctions transparentes pour l'utilisateur : entretien préventif, programmation des grands changements, adaptation aux nouvelles pratiques, documentation technique, standardisation, implication des exploitants dans la maintenance de leurs installations... Ces activités sont indispensables pour garantir la compatibilité de votre outil aux mouvances des marchés. L'évolution des métiers de l'industrie, des procédures de travail, les mutations technologiques et organisationnelles qui se sont mises en place ces dix dernières années ont remis en cause les certitudes les mieux établies. La maintenance est passée progressivement de l'état de service improductif, cher et subalterne, au statut de fonction essentielle voire stratégique du système productif.

La parole à nos partenaires



Né en 1997 en Norvège, Creditsafe est aujourd'hui, fort de 70000 clients à travers le monde, le fournisseur d'information commerciale le plus utilisé en Europe. Creditsafe fournit, à travers des rapports d'information simples et complets, les informations commerciales et financières nécessaires à la prise de décision. Ces rapports décrivent la solvabilité des entreprises et délivrent des données structurelles, financières, commerciales et juridiques (*effectif, dirigeants, bilans, bilans consolidés, chiffre d'affaires, capitaux propres, procédures collectives, annonces officielles BODACC / JAL, comportements de paiement...*). Autant d'éléments qui traduisent la performance et la pérennité de l'entreprise ciblée.

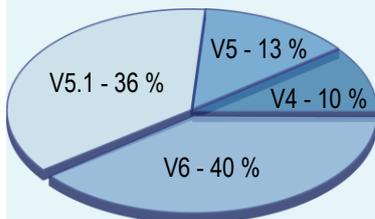
Creditsafe a développé un système de notation parmi les plus complets et les plus performants. La note calculée sur base d'éléments financiers, structurels empiriques et comportementaux permet d'évaluer la santé financière et le risque de défaillance potentiel de chaque entreprise. Les produits et services Creditsafe permettent aux entreprises de prévenir le risque client et accompagnent les prises de décisions, le choix des partenaires et la connaissance du marché.



### Soyez présent sur Internet

En plus de notre Clip Info nous publions notre actualité mais aussi les vôtres et nous relayons vos offres d'emploi. Suivez nous !

Pourcentage de nos différentes versions en circulation, vous remarquerez qu'il manque 1 % réparti entre quelques versions 3 (et oui encore !!) et quelques divers.



## Concours photo 2014

Notre concours photo est terminé, félicitations à tous les participants.

Notre livre photo est déjà en préparation. Pour désigner les gagnants, notre jury se réunira début avril, et les lauréats seront annoncés pour nos Journées Utilisateurs. Que le meilleur gagne !

N'oubliez pas de nous délivrer les autorisations pour la parution de vos photos. Un grand merci à tous.



Mounir AALABOU de l'entreprise SCIF



Edouard FUGIER de l'Entreprise SERCS



Céline GOUVILLE de l'entreprise AIP91

Outre la diffusion d'informations commerciales et financières, Creditsafe propose des solutions de prospection en ligne et de nettoyage de base de données afin d'accompagner le développement de ses clients.

### Des solutions innovantes et sur-mesure destinées à faciliter la gestion du poste client.

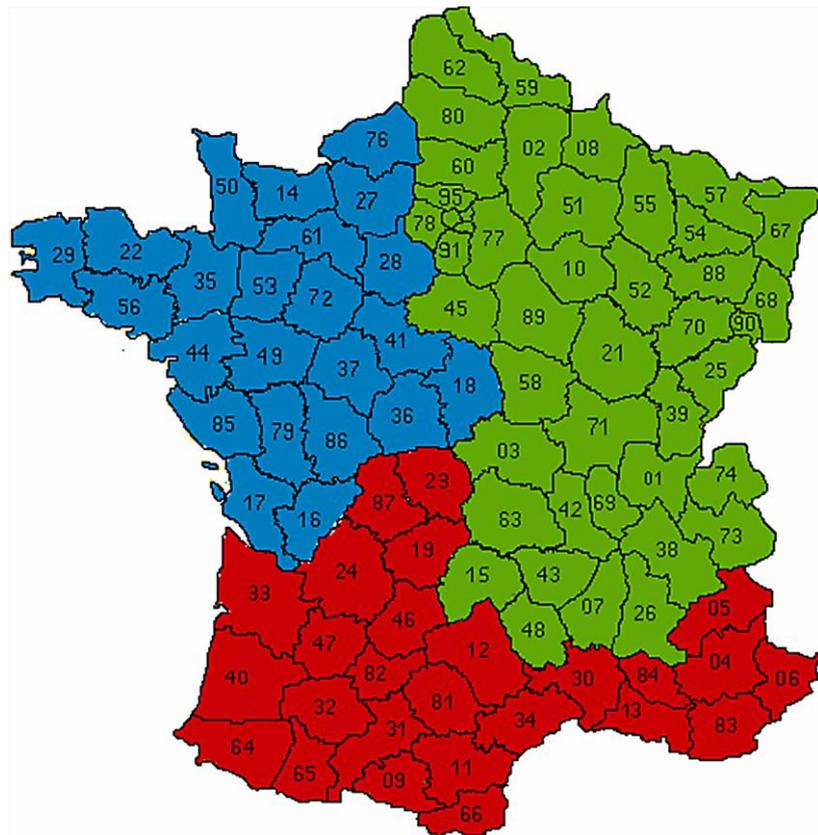
- **Information d'entreprise** : Les rapports d'informations commerciales et financières sont une source précieuse qui aide à effectuer une analyse critique des activités, de la rentabilité et de la santé financière d'une entreprise ou d'un groupe. Ce service est complété par un système de surveillance (*alerte email*) et par l'intégration de données, service web XML (*France et International*) pour répondre aux besoins de chacun de nos clients.
- **Solutions Internationales** : Creditsafe Contries et Creditnet donnent un accès aux rapports d'entreprises complets de 26 pays européens, des Etats-Unis et du Canada soit plus de 100 millions d'entreprises depuis un seul et même portail. Un accès direct aux sociétés cotées dans 124 pays, et un accès sur demande à l'information d'entreprises dans le monde entier complètent notre offre à l'international.
- **Solutions Marketing** : Création de fichier de prospection, nettoyage et enrichissement de base de données.

### La base de données la plus complète du marché !

Nos données proviennent de sources publiques telles que l'INSEE, l'INPI, le BODACC et Infogreffe (*privileges, procédures collectives*) ou de sources privées telles que Acxiom (*base France Télécom*), Infolégale (*structure de groupes et liens d'affiliations*), Kairos/Histoire d'Adresses (*100% des JAL*), et d'autres partenaires privés (*comportements de paiement, enquêtes de solvabilité*).

[www.creditsafe.fr](http://www.creditsafe.fr).

## Nos équipes RDP\* à votre service



**L'équipe de Rodolphe SAGE** : Pierre-Emmanuel ANTOINE, Saïd BALQUI, Eric CUNISSE, Gérald DUBOIS, Franck DUBUS, Olivier METERY, Yoann PAGET.

**L'équipe d'Axelle DOMINICY** : Jean-Baptiste BATAILLE, Jérôme HAMARD, Vincent DURAND

**L'équipe de Benoît LE CORRE** : Guillaume LEFRANCOIS, Hervé VAN DAELE

Et Christophe RENIER, responsable grands comptes

\*Responsables de Projets