



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère

L'édito d'Arnaud Martin



Déjà le mois de mai et son cortège de jours fériés, hantise du chef d'entreprise. Ce n'est sûrement pas par hasard, si le

brin de muguet porte bonheur lui est associé et si nous commençons le mois par un jour férié pour, paradoxalement, célébrer le travail.

En ce qui nous concerne, nous sommes sur les derniers préparatifs de notre 13^e édition des Journées Utilisateurs des solutions Clipper et tout le monde s'active pour en faire un rendez-vous agréable, instructif et riche en nouveautés. Attendez-vous à un programme chargé. Ce sont pour nous des moments forts pour maintenir la relation durable sur laquelle nous nous sommes engagés et nous attendons beaucoup de vos retours pour affiner nos services et nos développements futurs. Au-delà des possibilités des produits, c'est l'amélioration du taux de l'utilisation et l'alignement entre les besoins des utilisateurs et les fonctionnalités de nos solutions, le véritable enjeu de ces rencontres.

Le succès est habituellement tel, que nous inaugurerons les Journées Utilisateurs helios ERP dès la rentrée de septembre.

Nous vous offrirons, lors de ces journées, le tome II du livre issu du concours photo « Montrez nous votre entreprise ». Il complète la précédente édition en faisant le tour de nos jargons métiers, illustrés de vos remarquables travaux.

Par ailleurs, vous savez que nous attachons une importance particulière au management de la Qualité et nous ouvrons, ce mois-ci nos colonnes à une consultante du domaine, plus à même de juger des qualités réelles de nos solutions.

Notre réseau commercial s'étoffe avec l'arrivée de Cédric Pemin qui prend le contrôle de la Bretagne. Il vient ainsi alléger le travail de David, et sera plus disponible auprès de vous.

Merci de votre confiance et fidélité.

Management Qualité EN 9100 dans les PME – PMI

Par Nicole RECOUVEUX www.certification-doubs.com

Certification EN 9100 incontournable pour les marchés aéronautiques : pour les petites entreprises, la mise en œuvre des exigences semble difficile et souvent hors de portée... L'application judicieuse et adaptée est accessible à toutes et apporte une amélioration probante de l'organisation et de son efficacité. Toute démarche évolutive doit être maîtrisée en veillant à ne pas créer une usine à gaz, écartée de la réalité et qui s'essouffle rapidement par manque de sens.

Les fondements sur lesquels s'appuie la démarche :

- Volonté de la Direction de faire évoluer son entreprise.
- Bien comprendre les enjeux de chaque exigence de manière à y répondre le plus justement et le plus simplement possible ...
- Mettre en place uniquement des actions qui apportent une plus-value à l'entreprise et à son fonctionnement.
- Valoriser les acquis : souvent les exigences sont appliquées à l'insu de leurs protagonistes ; il faut simplement les révéler et les ajuster.
- Accepter les remises en cause.
- Savoir formaliser clairement pour comprendre le fond par la forme.

Schéma organisationnel des entreprises :

Toutes les entreprises grandes ou petites, déploient des activités essentielles identiques : management, ressources, commerciales, achats, production, livraison ...

Les différences organisationnelles portent sur la taille de l'entreprise, les produits et prestations réalisés et le mode de management de la Direction et des Responsables.

Les exigences EN 9100 sont les mêmes pour toutes les organisations ; le challenge sera de les traduire et de les intégrer de manière juste et adaptée à l'entreprise.

Norme aéronautique EN 9100 :

Les exigences EN 9100 sont constituées sur la base de l'ISO 9001 à laquelle sont ajoutées des exigences spécifiques.

Décryptage des principales exigences aéronautiques :

Analyse des risques

Processus :

Identifier et évaluer les risques inhérents à chaque processus et / ou activité : management, commercial, achats, production, livraison ... l'utilisation d'une grille type AMDEC peut être utilisée. Les risques significatifs feront l'objet de mise en place d'actions pour réduire le risque.

Produits – process :

Dès la consultation du client, les risques liés au produit et à sa réalisation doivent être analysés pour établir une offre conforme aux exigences du client et cohérente avec le potentiel de production de l'entreprise. Une check liste des éléments à vérifier et prendre en compte sera établie et comprendra notamment : les exigences spéciales du client, les caractéristiques clé, les procédés spéciaux et d'autres données plus génériques comme les délais, les approvisionnements, les besoins d'outillages, etc.

Lors de la prise de commande, l'analyse des risques est revue et validée.

Les données seront reprises dans les documents de production pour assurer la gestion de configuration du produit, c'est-à-dire le respect de la définition des exigences clients.




Dans Clipper : les exigences générales et spécifiques sont enregistrées dans la base produit et reprises automatiquement sur les documents de production et de livraison.

La gestion de projet sera assurée à travers la planification des étapes de réalisation et de contrôle.



Dans Clipper : les phases de préparation, de réalisation et de contrôles sont enregistrées dans la base et jalonnent toutes les étapes du produit.


1^{er} article : la maîtrise du 1^{er} article est gérée spécifiquement et conformément aux exigences du client.

 Dans Clipper : la gamme est identifiée 1^{er} article ; les consignes de réalisation et documentaires sont reprises dans la gamme de production.

Achats et sous-traitance : analyser les risques liés au fournisseur et / ou aux prestations confiées, maîtriser ces risques, s'adresser aux fournisseurs référencés par le client, répercuter les exigences clients aux fournisseurs et sous-traitants.

Évaluer les fournisseurs : minimum qualité et délais.

Tenir un registre sur l'état des fournisseurs.


 Dans Clipper : le fichier fournisseur reprend toutes les exigences générales et spécifiques liées au produit ou à la prestation ; les données sont reprises automatiquement lors de l'édition des commandes.

La qualification et l'état du fournisseur sont identifiés dans son fichier.

Les délais et les non-conformités fournisseurs sont enregistrés dans la base et permettent les requêtes utiles aux évaluations fournisseurs.

Maîtriser les transferts d'activités : ex. opérations réalisées en interne et sous-traitées pour des raisons de charge. Surveillance particulière de la transmission de toutes les données et exigences au fournisseur.


Dans tous les cas, validation du transfert par le Responsable habilité.

 Dans Clipper : les modifications et évolutions sont enregistrées dans la base.

Production : les techniciens disposent de gamme de production et de contrôle et d'annexes (*plan, spécifications...*) qui reprennent toutes les exigences du client et notamment les spécifiques.

Les Techniciens et Contrôleurs enregistrent leurs contrôles, les moyens et commentaires utiles à la fabrication suivante.

Absence de changement de gamme sans l'autorisation du Responsable habilité.


 Dans Clipper : les Techniciens enregistrent et valident leurs opérations.

Les temps théoriques et réels peuvent être analysés et exploités.

La traçabilité de production est assurée à travers les différents enregistrements.

Satisfaction clients : évaluer la satisfaction clients minimum qualité et délais.

L'efficacité des processus sera suivie et vérifiée à travers la mise en place d'indicateurs pertinents cohérents avec la finalité du processus et ses risques.

 Dans Clipper : extractions des données à tous les niveaux des processus et activités pour permettre l'analyse et l'exploitation.



Nicole RECOUVREUX
Consultant Qualité & Environnement
1, rue des Noyers
25115 POUILLEY LES VIGNES
03 81 54 35 84 ou 06 61 14 62 31
nicole.recouvreux@sfr.fr
www.certification-doubs.com

Autoliquidation de la TVA en cas de sous-traitance dans le BTP

Depuis le 1^{er} janvier 2014, un mécanisme d'auto-liquidation de la TVA a été instauré dans le secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP), lorsque des travaux sont effectués par un sous-traitant pour le compte d'un donneur d'ordres assujéti à la TVA.

Ainsi, la taxe due au titre des travaux de construction réalisés par un sous-traitant doit désormais être acquittée par le donneur d'ordres. Les sous-traitants n'ont plus à déclarer ni à payer la TVA due au titre de ces opérations.

Les factures doivent comporter, en plus des mentions habituelles, la mention Autoliquidation justifiant l'absence de collecte de la taxe par le sous-traitant et faire apparaître clairement que la TVA est due par le preneur assujéti.

Un texte par défaut ("TVA due par le preneur - Auto liquidation - Directive 2006/112/CE (article 199, § 1-a) - CGI, article 283.2 nonies") apparaît sur la facture si on utilise une TVA dont le libellé est « TVA AUTOLIQUIDATION »

>>

Clip Info

Le client du mois



EUROPLIAGE conçoit et fabrique des portes blindées depuis plus de 23 ans.

Notre vocation est de contribuer à la protection de l'habitat par des produits designs et s'intégrant plus facilement à l'environnement et à la personnalité des utilisateurs. Notre dernière porte blindée, Zoé, en est le parfait exemple : elle justifie ses qualités de protection (*antieffraction, aux éléments...*) par l'ensemble des certifications nécessaires à une porte d'entrée et intègre un choix de plusieurs milliers de panneaux d'habillage.

Aujourd'hui en plein développement national, nous avons besoin d'un outil complet et capable d'intégrer l'ensemble de nos caractéristiques : un suivi de nos différents clients, une souplesse dans la gestion de l'atelier et surtout un outil de saisie des commandes intuitif et interdisant toute erreur puisque chacune de nos portes est fabriquée sur-mesure. CLIPPER a su répondre à l'ensemble de ces défis et va nous accompagner dans notre forte croissance (+ 15% en deux ans).



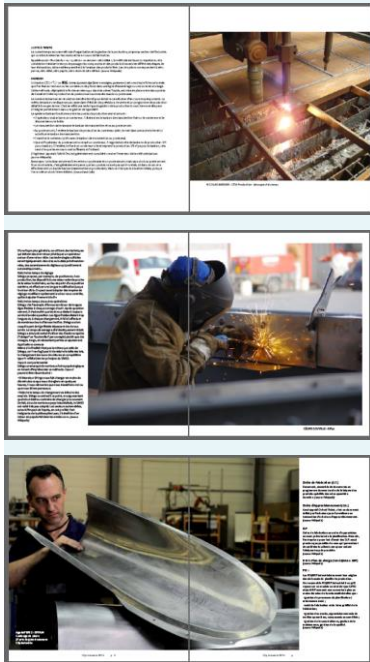
<http://www.europliage.com/>

Montrez nous votre industrie

Le livre issu du concours photo qui regroupe vos travaux est en cours d'impression et je crois que vous pourrez en être fier.

Après avoir précisé les termes de l'atelier dans notre Tome 1, nous abordons la terminologie organisationnelle et le vocabulaire de l'informatique industrielle dans ce volume. Nous clôturons ainsi la sémantique de nos métiers toujours magnifiquement illustrée de vos photos.

Cette édition vous sera distribuée lors de nos Journées Utilisateurs. Nous en profiterons pour dévoiler les heureux gagnants du concours.



Les premières photos du concours 2014 déjà en ligne : <http://www.clipperclic.com/>

Paramètres Comptables

Rechercher un élément Historique

Généralités Compte et TVA (Ventes) Compte et TVA (Achats) Comptes Analytiques Paramètres manuel

Désignation	Compte Comptable	TVA Débit	TVA Encaissement
VTES PRODUITS FINIS	701100	2	0
PRESTA. DE SERVICES	706000	2	0
VTES PR. INTERMED.	702000	2	0
PORTS ET FRAIS	708900	2	0

Ajout Compte Vente

N°	Désignation	Compte Comptable	Taux de TVA	Type TVA	Code T
1	TVA VENTE 19.6%	445710	19.60	Débit	
2	TVA VENTE 20%	445710	20.00	Débit	
3	TVA AUTOLIQUIDATION	445720	0.00	Débit	

Ajout Compte TVA sur Vente

Si ce texte ne vous convient pas, vous pouvez saisir votre propre texte, pour cela allez dans les paramètres d'impression.

Paramètres d'Impression

Rechercher un élément dans l'onglet en cours Historique

AD/FNC

Référence principale Référence secondaire (interne)

Code document N° de cde Désignation cde

Titre Document

Contre Valeurs

Alfichage remis

Type de facture proforma

Alfichage duplicata (si ré-édition)

Duplicata

Collage en fin de document

Position cadre Alficheur

Pièce Cyclée

Choix de la langue

Texte pour l'autoliquidation de la TVA (Applicable si la Désignation de la TVA de la facture est égale à TVA AUTOLIQUIDATION)

si le champ n'est pas rempli, impression d'un texte par défaut:
TVA due par le preneur - Auto liquidation - Directive 2006/112/CE (article 199, § 1-a) - CGI, article 283.2 nonies?
(voir param Compta pour créer la TVA)

Comme nous n'avons pas sorti de version de Clipper V6.0 sur l'année 2014, nous avons réalisé un patch : veuillez prendre contact avec la maintenance pour l'obtenir.
Nota : cette évolution ne fonctionne qu'avec Clipper version V6.0

SIFAB

☎ : 04.42.13.35.00 📠 : 04.42.13.35.01
e-mail : contact@sifab.fr

DUPLICATA

CORAIL CYBERNETIQUE
ZA DE LA GARE
2 ALLÉE DE JONQUEROLLES
13210 ST REMY DE PROVENCE

FACTURE N° 200900617

Date : 28/04/2014

Votre Commande : MULTI-RIB

Règlement : LCR 45 JOURS FDM

Echéance : 30/06/2014

Facturation suivie par : AUGUSTO FREDERIC

Désignation	Quantité	PU HT	Prix Total	TVA
C 400 M CARTER 400 M	1,00	650,00 €	650,00 €	3

BASE HT	TVA	TAUX	MONTANT TVA	MONTANT TTC	TOTAL HT	TOTAL TVA	TOTAL TTC
650,00 €	3	0,00 %	0,00 €	650,00 €	650,00 €	0,00 €	650,00 €

TVA due par le preneur - Auto liquidation - Directive 2006/112/CE (article 199, § 1-a) - CGI, article 283.2 nonies

10057 19137 01885127302 84
co de etabl. code guidet N° de compte CIBRIB

Code IBAN : FR 7610057191370188512730284
Identifiant international banque - BIC : CMCIFR14

Page 1/1

Le texte sera imprimé en pied de page de la facture

Franck Dichamp
Responsable développement

Vu dans la presse

Nos amis suisses paraissent dans MSM, (*Le mensuel de l'Industrie*) et seront présents à l'EPHJ et au SIAMS.

GPAO/ERP

CLIP
INDUSTRIE

Partenaire officiel de l'Hydroptère



L'innovation se bâtit sur l'expérience accumulée.

L'Hydroptère est un laboratoire de haute technologie, les matériaux et les pièces subissent des contraintes d'une rare intensité. La sous-traitance industrielle est actuellement également soumise à de fortes perturbations et la gestion de ses données est une composante importante de son succès.

La gamme des Gpao Clipper équipe plus de 1600 petites et moyennes entreprises et participe activement à la réussite de celles-ci.




Stand F-14 Halle 1.2

Une performance durable
www.clipindustrie.ch

Pour toute commande du module POCKET PC Clipper, avant le 31 mai 2014



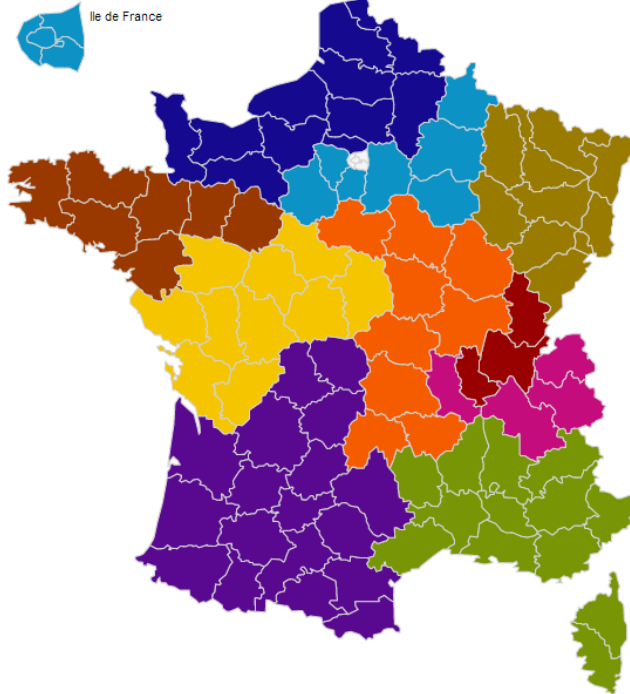
Nous offrons un Pocket PC Pidion BIP-5000 *

Contactez au plus vite votre responsable [commercial régional](#).

* ou tout autre appareil équivalent, offre limitée au stock disponible.

Nouvelle répartition de notre réseau commercial France

La demande soutenue de Clipper, la nouvelle distribution d'hélios ERP, l'arrivée de Cédric Pernin pour toujours le souci de plus de service de proximité, nous amènent à modifier notre réseau commercial.



-  Clément Magnier - 06 46 64 22 12
c.magnier@clipindustrie.com
-  Ghislaine Clément - 06 85 84 64 53
g.clement@clipindustrie.com
-  Christophe Genin - 06 71 99 47 78
c.genin@clipindustrie.com
-  Cédric Pernin - 07 85 35 46 14
c.pernin@clipindustrie.com
-  David Angebault - 06 73 34 44 23
d.angebault@clipindustrie.com
-  Guillaume Dominguez - 06 72 50 59 46
g.dominguez@clipindustrie.com
-  Michel Bertoni - 06 71 21 40 21
m.bertoni@clipindustrie.com
-  Guy Solmini - 06 34 55 52 38
g.solmini@clipindustrie.com
-  Xavier Poibeau - 06 87 45 33 72
x.poibeau@clipindustrie.com
-  Laurent Chojnowski - 06 76 20 49 15
l.chojnowski@clipindustrie.com

Nos clients ont du talent

Prix, crée en septembre dernier par le SYMOP (*Syndicat des machines et technologies de production*) afin de labéliser des entreprises de différentes régions de France engagées dans une dynamique de renouvellement et de modernisation de leur outil productif.

Nombre de nos clients ont été labélisés dès la première édition



Gagnant du Prix Productivez ! 2014 dans la catégorie Innovation Process, la Société **CAUQUIL**, en Haute-Garonne