



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère

L'édito d'Arnaud Martin

On le sait bien, malheureusement, l'égalité professionnelle dans l'industrie n'est pas réellement mise en œuvre !!!

Même si nos interlocutrices ne représentent qu'à peine le ¼ de nos contacts... on constate que celles-ci sont clairement très impliquées et réalisent des performances tout à fait remarquables et exceptionnelles. Sincèrement bravo à elles toutes.

Fort attendu depuis de nombreuses années, bravo et magnifique succès pour la vente du Rafale en Egypte. 1^{er} véritable succès à l'export pour ce formidable avion. Ce très beau contrat va assurer du travail pour les nombreuses entreprises sous-traitantes concernées.

Les 400 entreprises clientes travaillant pour l'aéronautique et utilisant Clipper ou Helios ERP, qui représentent environ ¼ de nos clients, vont ainsi consolider et pérenniser leur activité et la supply chain de cette filière stratégique pour l'industrie.

D'autant que cette excellente nouvelle devrait être transformée prochainement avec des nouveaux contrats qui sont à un stade paraît-il bien avancé, indépendamment de la décision de l'Inde.

Très content d'avoir pu voir les reportages chez 3 clients, Mécanique Aéronautique Pyrénéenne, Fresson et le groupe Lauak qui ont été choisis pour illustrer les entreprises de sous-traitance usinant pour le Rafale lors des différents JT de TF1, France2 et Soir3.

Leur réussite les honore et nous en sommes très fiers pour eux.

A l'occasion du prochain salon du Bourget dans 3 mois, nous aurons l'occasion de présenter les toutes dernières fonctionnalités innovantes et performantes développées spécialement pour les besoins de traitements de surface entre autres.

Contents de vous y accueillir.

Merci de votre confiance et fidélité

Nos clientes assurent

Parmi nos clients qui, comme vous le savez, sont exclusivement dans l'industrie, nous sommes particulièrement admiratifs d'avoir bon nombre de femmes présidentes, gérantes, directrices, et autres postes à hautes responsabilités, qui mènent leurs entreprises avec brio.



a) Antoinette cousin - Deprecq SAS, b) Aline Doyen - Somepic, c) Valérie Gilbert - Mauviel, d) Christèle Chevalier - JBC, e) Gaétane - Prenant - Nuances Plus, f) Audrey Heidingier - groupe HEM, g) Michèle Betrancourt - Betrancourt SAS, h) Sandrine-Armange - CCMS, i) Nathalie Candalot - ADB, j) Isabelle Moniot - AIRTM, k) Sophie Deshons - Deshons Hydraulique, l) Rachel Paire - Europliage, m) Valérie Gourmel-Roux - Idem 85, n) Pascal Rochat - Condi Atlantique, o) Nathaly Dubois - Polimetal, p) Sophie Briey - Actuplast

L'industrie n'a qu'à bien se tenir, elle n'est plus le domaine réservé des hommes et c'est tant mieux. Plusieurs études montrent d'ailleurs, que les entreprises dirigées par des femmes réussissent aussi bien, voire mieux que lorsqu'elles sont pilotées par leurs confrères masculins. C'est aujourd'hui, valable aussi dans le difficile secteur industriel. « Nous avons tout à gagner à additionner nos compétences et nos sensibilités pour insuffler le dynamisme nécessaire au redressement de l'activité » nous confie Arnaud Martin.

Rappelons tout de même que le parcours des femmes dans l'entreprise, qui plus est dans l'industrie, est autrement plus compliqué que celui des hommes. L'année dernière encore, seulement 9 % des femmes ingénieurs étaient membres des comités de direction, deux fois moins que leurs collègues masculins (source Usine Nouvelle). Aujourd'hui, 30 % des créateurs d'entreprises sont des femmes mais on avance. Il y a 15 ans, elles représentaient seulement 18 % des entrepreneurs (Source JDN). Il reste, malgré tout, une marge de progrès significative. Les PME dirigées par des femmes ne représentent que 15 % environ du tissu économique français (Source BPI France).

Nous sommes très enthousiastes de mettre en avant les entreprises de ces femmes dirigeantes dans ce numéro du Clip Info et de promouvoir ainsi la réussite du management féminin dans l'industrie.



ACTUPLAST - ADB - AFU (*Fabrication Additive Métal*) - AIRTM - ANODIGRAV - ANTALIA /CBS - APF 3 I
 CONCEPT - AQUALISS - ARMITEC - ARTIC INDUSTRIE - ATTOM - BARRERE R&G - BAUBRY -
 BETRANCOURT - Bretagne oxycoupage - CARLIER - CCMS - CONDI ATLANTIQUE - DARBON - DAUTEL
 ET ROY - SDCMV - DELRUE - DEPRECO - DESHONS HYDRAULIQUE - EMS MARQUAGE - EUROPLIAGE
 GALVANOPLASTIE - Groupe HEM - Groupe TDS - IDEM 85 - INOV TOLERIE J - JBC Tôlerie Industrielle
 JUSTET - LABASA - M.A.P. - MMP - MAUVIEL - MECA 13 - MOLDING France - MPL - MECANIQUE DES
 PAYS DE LOIRE - MPS Faure - NUANCES Plus - PMTL - SERTA GAD - SIPE - SMIDE - SAMP - SOFIMAG
 SOLUTECH - SOMECAB - SOMEPIC - XAP.

Mentions spéciales :

A Sophie DESHONS lauréate 2014 de la région PACA "La Tribune Women's Awards", à Michèle BETRANCOURT, Directrice Générale de BETRANCOURT SAS, lauréate Women Equity 2014 (<http://www.women-equity.org/>) ; à Céline ROS-GUILLEN, Gérante de MECA 13, Nominée Prix Femme chef d'entreprise 2014 (<http://www.femmes-economie.com/portraits/celine-ros-quillen-gerante-de-meca-13/>) ; à Rachel PAIRE, récompensée cette année au trophée de l'éco Nice-Matin dans la catégorie «Made in côte d'azur» (<http://www.webtimedias.com/article/les-laureats-des-trophees-de-leco-de-nice-matin-20141218-55706>) ; à Nathalie CANDALOT, co-gérante de la société ADB, à qui l'on doit en grande partie Le Centre de ressources pour l'entrepreneuriat au féminin (CREF65) ; à Nathaly DUBOIS, Pdg Polimetal (Groupe TDS), lauréate « Femmes en action édition 2013 - Le Progrès ». (<http://www.leprogres.fr/actualite/2013/03/12/femmes-en-action-edition-2013>)

L'humain est d'abord le produit d'une histoire culturelle et sociale.

« Les trois académies de Médecine, des Sciences et des Technologies ont été mobilisées pour faire le point sur la question. Leur rapport, publié en septembre 2006 (*The National Academies Press*), stipule clairement que " les études sur la structure et le fonctionnement du cerveau, l'influence des hormones et l'évolution de l'espèce humaine, ne montrent pas de différences significatives entre les sexes dans les aptitudes cognitives qui pourraient expliquer la sous-représentation des femmes dans les professions scientifiques. Cette situation est le résultat de facteurs individuels, sociaux et culturels »

La règle générale est celle de la diversité culturelle, rendue possible par les formidables propriétés de plasticité du cerveau humain. Catherine Vidal Neurobiologiste, Directrice de Recherche à l'Institut Pasteur de Paris (<http://eduscol.education.fr/cid47784/le-cerveau-a-t-il-un-sexe%A0.htm#reproduction>).

La parité est l'avenir de l'industrie ?

Nous ne pouvons que féliciter toutes les femmes qui, obligées de faire deux fois plus pour être reconnues dans les organisations majoritairement masculines, obtiennent alors de meilleurs résultats. Un grand coup de chapeau à nos clientes, actrices majeures de leurs entreprises.

Clip Info

Le clé en main

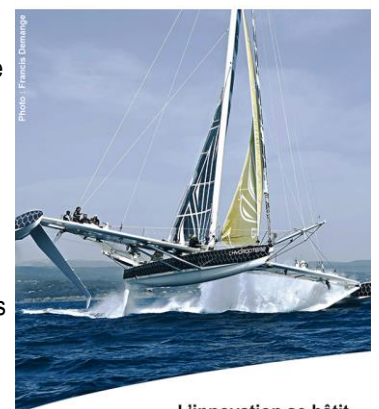


Votre cloud privé, tout est compris, la souplesse de l'abonnement en plus. Parlez en avec votre conseiller régional.

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

Une performance durable
www.clipindustrie.ch

Rendez-vous



Premier semestre :

MODULE SAV : F.DICHAMP - 10 Mars

MODULE MRP2 : A.DOMINICY - 24 Mars

CLIPGED/CLIPPLM/CLIPCAD :

C.ROUCHON/C.RENIER - 9 Avril

NOUVEAUTES V7 : G.DOMINGUEZ - 5 Mai

CRM : X.POIBEAU - 20 Mai

PASSERELLE CLIPPER/SAGE :

S.ALVADO - 9 Juin

POCKET PC : M.BERTONI - 16 Juin

Deuxième semestre :

EXPERT : C.ROUCHON - 9 juillet

NOUVEAUTES V7 : G.DOMINGUEZ - 15 Septembre

MODULE SAV : F.DICHAMP - 8 Octobre

CLIPGED/CLIPPLM/CLIPCAD :

C.ROUCHON/C.RENIER - 5 Novembre

CRM : X.POIBEAU - 25 Novembre

Les formulaires d'inscription vont vous être envoyés par mail au fur et à mesure

Parrainage,
tout le monde y gagneRecommandez Helios ERP
ou Clipper !

Pour toute licence souscrite d'une entreprise que vous aurez parrainée, recevez **150 €** de chèques cadeaux valables dans plus de 400 enseignes et 40 000 magasins. Votre entreprise gagnera en plus **500 €** sur sa prochaine année de maintenance.

Parlez-en à votre
conseiller régionalLa tentation
du sur-mesure

Personnaliser son système de gestion, avoir son propre ERP, garder son individualité tout en faisant partie d'une communauté d'utilisateurs et partager les coûts de développements standards pour les évolutions mais ne pas oublier qu'on est unique...

Une fois que l'on s'est approprié le logiciel dans toute sa richesse et sa complexité, que les contraintes des premiers jours se sont estompées, alors, les potentialités d'adaptation et de particularisation de son outil de gestion augmentent et les envies de donner une touche radicalement personnelle à son logiciel s'affirment. Reste à canaliser les souhaits, à organiser les besoins, à calmer les ardeurs de ceux qui en veulent toujours plus, pour rationaliser les demandes, rechercher des solutions dans le logiciel standard et trouver la ou les nouveaux développements à mettre en place, pour personnaliser sans « déranger » les évolutions de Clipper dans ses futures versions.

C'est là que vous faites connaissance avec le service des développements personnalisés pour vous proposer un éventail de solutions :

- Editions
- Etiquettes
- Programme de contrôle
- Fenêtre supplémentaire, Etc.

Mais attention, tout développement a son coût et notre objectif est de faire avec vous la part des choses de ce qui est indispensable de ce qui est peut-être plus « futile » afin que vous ayez le meilleur rapport qualité/prix et surtout un retour d'investissement juste et rapide.

Parce qu'un développement représente du temps, des tests, des adaptations aux évolutions... qui vous sont propres et dont vous êtes seul à supporter l'investissement.

La méthodologie passe par une bonne définition du besoin, la rédaction d'un cahier des charges précis et détaillé, l'estimation du temps à passer pour la réalisation et enfin la constitution d'un devis, et ce quelle que soit l'ampleur du projet.

Les responsables de projet qui interviennent chez vous sont aussi là pour vous écouter et définir avec vous la description du besoin afin de la soumettre au service personnalisation. Pour les projets plus conséquents, il est souvent utile de passer par une journée d'analyse sur votre site pour bien définir la demande et estimer sa faisabilité.



Dans tous les cas nous sommes à votre disposition pour vous conseiller et trouver la meilleure solution.

Christine HINGOUËT - Responsable du Service Personnalisation

Appel d'offres 2^e partie

Dans le dernier Clip Info nous avons vu comment créer des appels d'offres, soit depuis une nomenclature, soit manuellement depuis une fiche. Voyons maintenant l'envoi des appels d'offres.

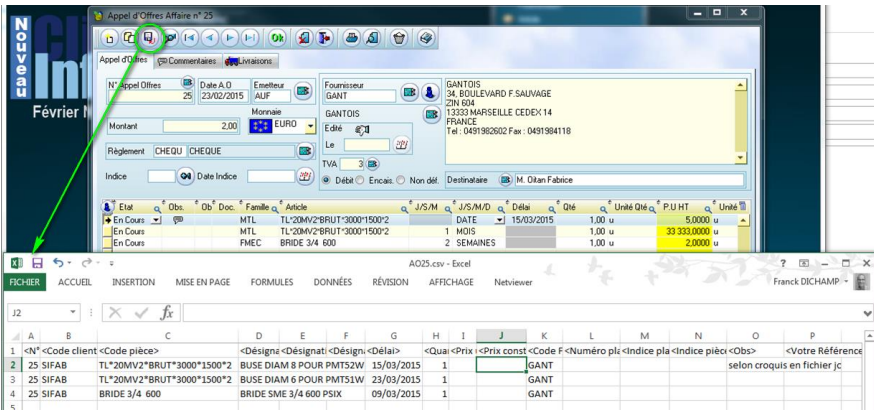
Import/Export AO

Quand vous consultez un fournisseur pour lui demander de chiffrer un appel d'offres, vous pouvez l'envoyer de façon classique (*courrier, fax ou mail avec pièce jointe*) ou exporter les données. Dans ce cas votre fournisseur n'a plus qu'à compléter le fichier joint. Si vous avez un appel d'offres avec de nombreuses lignes, d'une part votre fournisseur gagnera du temps et évitera des erreurs de saisie. Et d'autre part, vous bénéficierez des mêmes avantages, lors de la réception de l'appel d'offres.

Export depuis la fiche AO

Nous avons gardé l'EDI intra-Clipper de la V6.0, mais la fonction Export a évolué. En effet, pour que le fichier soit plus facilement visible par un fournisseur, désormais c'est un CSV avec le titre des colonnes. L'utilisateur peut choisir le format de date (*avec ou sans les /*) et le fournisseur a une colonne pour saisir sa référence.

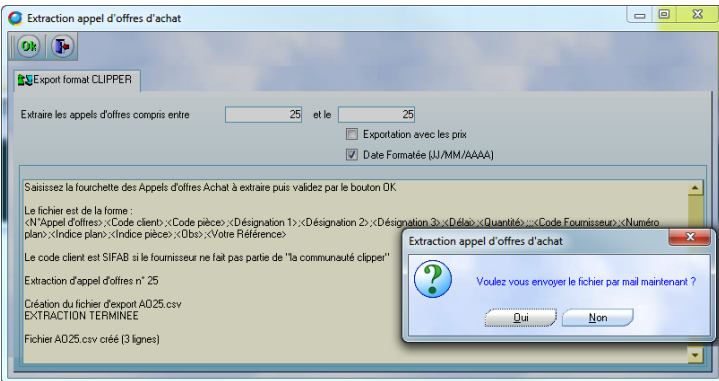
Exemple de l'appel d'offres N°109 tel qu'on le voit dans Clipper et le fichier CSV que reçoit votre fournisseur. Il lui suffit de mettre des prix et de modifier ou confirmer les délais. Il peut également indiquer sa référence (*son N° de devis ou autres*).



Pour exporter c'est simple puisque un clic sur le bouton

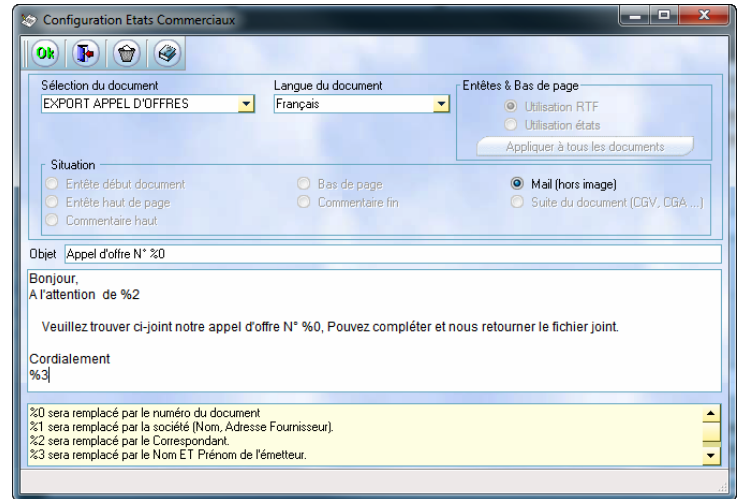
« export » va générer automatiquement un mail pré rempli contenant en pièce jointe le PDF de l'impression et le fichier CSV.

Lors du clic sur le bouton vous pouvez (via une coche) envoyer ou pas votre prix prévu et choisir le format date. Clipper propose l'emplacement du fichier (Par défaut il est positionné selon les paramètres globaux, onglet « Localisations »), puis propose la création du mail.

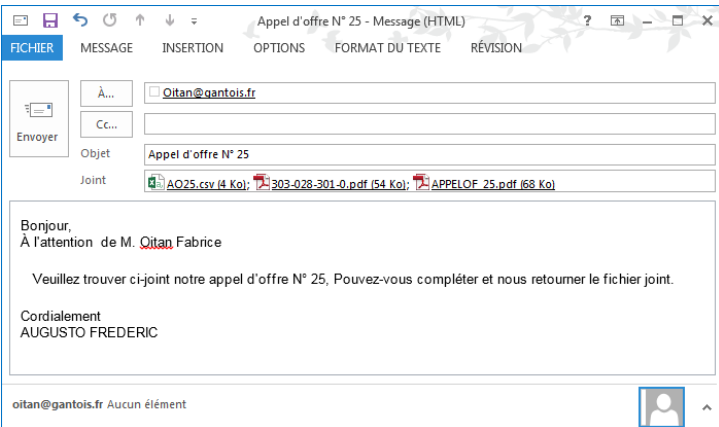


Le texte du mail ainsi que l'objet, sont construits automatiquement via votre paramétrage (Fichiers/Configuration/Configuration des états commerciaux, puis choix « Export appel d'Offres »)

Les balises % sont des jokers permettant de récupérer automatiquement des informations provenant de Clipper (N° AO, Correspondant ...)



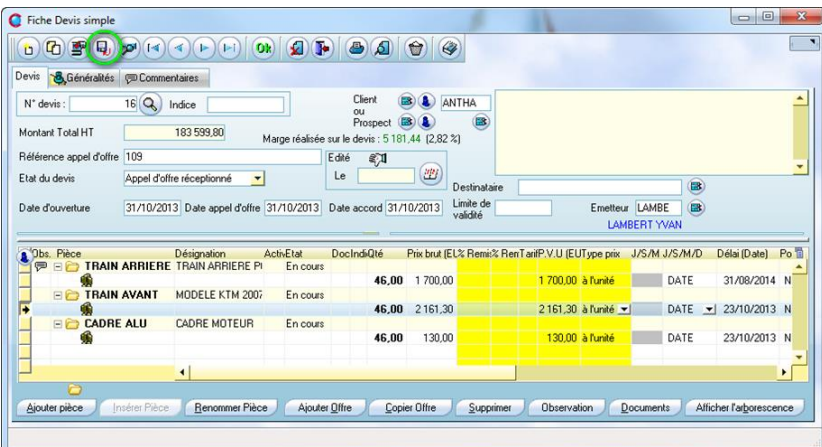
Le mail se retrouve soit dans le dossier brouillons, soit directement envoyé (selon le paramétrage impression choisi)



A noter : Si dans le paramétrage impression vous avez coché « Documents associés », le mail contiendra en pièces jointes les documents de l'AO avec la coche « A Imprimer ».

EDI Intra-Clipper : Importation / Exportation depuis le devis Clipper

Si votre fournisseur travaille, lui aussi, avec Clipper (ainsi, on dit qu'il est membre de la communauté Clipper, voir Clip Info n° 129 : avril 2014) plutôt que de remplir le fichier CSV et de le retourner. Il peut :



- l'importer directement dans le module devis (fonction déjà existante en V6).

- Désormais en V7.0, une fois le devis complété, il peut exporter l'offre depuis le devis simplifié. Un nouveau bouton apparaît dans le devis simplifié.

Nota : Ne pas confondre avec l'export devis (gestion/devis/export devis), qui lui, exporte l'ensemble des données du devis.

Que le fichier CSV soit rempli manuellement ou qu'il soit généré automatiquement via Clipper, celui-ci facilitera grandement la saisie de la réception de l'appel d'offres ... que nous verrons dans le prochain Clip Info.

Franck Dichamp - Responsable Développement