



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère

L'édito d'Arnaud Martin

Plus de 45 nouvelles entreprises nous ont fait confiance et choisi Clipper et Hélios pour les 4 premiers mois de cette année. Enthousiasmant et sincère satisfaction d'accueillir des nouveaux clients et constater que notre forte croissance organique est toujours très soutenue et permet ainsi de continuer à investir fortement pour nos 2 produits.

Plus de 25 % de nos collaborateurs travaillent à la R&D pour répondre aux besoins à très court terme de nos clients et aux évolutions à moyen et long terme de nos nouvelles versions de Helios et Clipper. D'ailleurs dans ce Clip Info, vous pourrez lire l'analyse du CXP, le premier cabinet européen indépendant d'analyse et de conseil dans le domaine des logiciels, des services informatiques et de la transformation numérique, sur notre très récent développement pour le traitement de surface.

Ce développement correspond à une véritable avancée fonctionnelle et attentes des clients qui souhaitent intégrer une ligne de TS dans leur production. Un récent webinar a été organisé sur ce sujet, vous pouvez demander à vos interlocuteurs habituels de recevoir le lien qui vous expliquera en ½ heure le déroulé de ce nouveau développement.

Merci de votre confiance.

Concours Photo



Merci à Elodie Macquart chez Decolletage De Reu pour cette magnifique photo :
<http://www.clipindustrie.com/pages/concours-photo-2015-2016>

Le service après-vente.

Plusieurs Clip info vont aborder ce module qui a été entièrement réécrit.

La réécriture nous a permis de partir sur de nouvelles bases, il est donc important d'avoir une vue d'ensemble pour découvrir le circuit de l'information ainsi que la nouvelle terminologie.

L'équipement : il va regrouper toutes les informations concernant la machine : identification, origine, propriétaire, emplacement, etc.

Le contrat : Il va permettre de relier 1 à n équipements préalablement créés. Le contrat contiendra toutes les modalités d'application de celui-ci : délai d'intervention, modalité de garantie, mode de reconduction ...

La fiche SAV : Elle va être déclenchée par différents modes (*téléphone, visite, courrier* ...). Afin d'obtenir toutes les informations, la fiche sera reliée à un contrat et/ou un équipement. Elle va permettre de bien identifier le problème, de le classer et éventuellement de déclencher une ou plusieurs interventions.

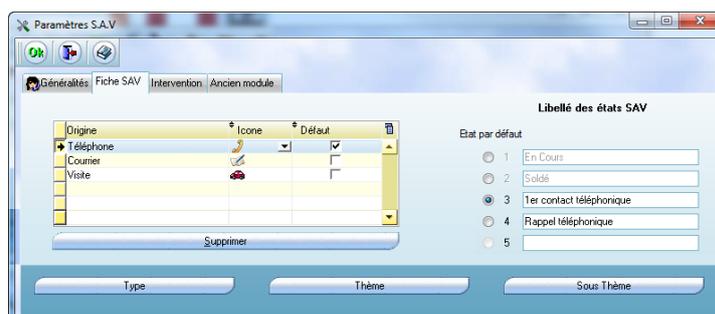
L'intervention : La fiche va permettre d'organiser l'intervention (*qui, quand, quoi, comment, où*), de gérer les pièces à utiliser ou à envoyer et enfin de faire le retour d'intervention pour la solder.



Équipement > Contrat > fiche SAV > intervention > envoi de pièces avec intervention > envoi de pièces/échange (standard)/Prêt

Avant d'utiliser le module il faut passer par une phase de paramétrage.

- Choix du N° de tarif, du magasin, du compteur d'affaires (*pour celles créées par le module SAV*) et de la codification des N° de commandes associés, d'horaires.
- Des paramètres de classification via des listes libres : Le type de contrat, l'origine de la création d'une fiche SAV (*avec Icône*), états, types (*fiche SAV, intervention*), thème & sous thèmes.



- Le libellé des zones libres que l'on retrouve dans les 4 éléments : l'équipement, le contrat, la fiche SAV et l'intervention.

L'équipement

Pour décrire les équipements :

- Identifiant et code de l'équipement (*machine*). L'identifiant est unique, ce sera un N° de série ou par exemple le N° d'affaire qui a produit la machine.
- Le propriétaire, et le lieu où se trouve l'équipement, ainsi que l'éventuel agent.
- Les maintenances préventives servant de référence lors de la création du contrat.
- L'origine de l'équipement, soit via :
 - un N° d'affaire.
 - et/ou un repère commercial.
 - et/ou un N° de série.
 - et/ou une pièce cyclée TQC (*Tel Que Construit*) : c'est donc une pièce cyclée qui est le reflet des composants de l'équipement en cours de validité.

- Les documents.
- Des zones libres.
- L'historique de l'équipement si celui-ci a changé de propriétaire.
- La gestion des critères et mots clés

Rappel cette fonction permet de faire des recherches sur des critères multiples. Chacun permettant de classifier l'équipement sur des caractéristiques techniques. Vous pouvez ainsi créer des critères pour les versions des logiciels, les modèles d'automates, les options d'un équipement, etc.

Par exemple, en cas de problème sur une version d'un logiciel : vous pouvez retrouver facilement toutes les machines qui sont équipées de cette version afin de faire des rappels.

Rappel : Les critères et mots clés existent sur les anciennes versions de Clipper. On les retrouve dans la fiche article, dans la fiche pièce cyclée et dans la GED. Pour plus d'informations :

http://www.clipindustrie.com/app/webroot/files/clipinfo/1412868151_clipinfOct.pdf

The screenshot shows the 'Fiche Equipement' window with the following details:

- Identifiant:** 3117
- Code famille:** EV
- Créé le:** 26/05/2014 par AUF
- Code:** EVACUATEUR 5000
- Gestionnaire:** AUF
- Modifié le:** 16/06/2014 par AUF
- Désignations:** POUR POINÇONNEUSE CN À TOURELLE
- ALUGUSTO FREDERIC**
- Origine de l'équipement:** Numéro affaire: 3117
- Date de Fabrication:** 13/05/2014
- Date d'Acquisition:** 13/05/2014
- Client utilisateur en cours:** GIPRE
- Contact Client:** M. Prebge Robert
- Adresse:** GIPRE REHABILITATION ETANG BERRE, COURS MIRABEAU, 13130 BERRE L'ETANG, France, PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
- Agent:** [Empty]
- Contact Agent:** [Empty]
- Revendue ?**

Des copies sont possibles permettant de créer la fiche, depuis une affaire, un N° de série ou depuis un autre équipement.

Recherche sur l'équipement

Recherche multi-critères sur les équipements (*recherche couplée avec le contrat*).

La recherche contient de nombreux filtres et permet, selon la famille, d'utiliser les critères et mots clés de l'équipement.

The screenshot shows the 'Recherche Contrats/Equipements' window with the following search criteria:

- Filtre:** Critères / Mots Clés, Résultat
- Recherche sur:** Contrat, Equipement
- Client:** [Dropdown]
- Ville:** [Text]
- Région:** [Text]
- Pays:** [Text]
- N° Affaire:** [Text]
- N° Contrat:** [Text]
- Agent:** [Text]
- Identifiant équipement:** [Text]
- Code équipement:** [Text]
- N° de Série:** [Text]
- Gestionnaire:** [Text]
- Commande interne:** [Text]
- Famille:** [Text]
- Date de début:** [Text]
- Date de fin:** [Text]
- Contrat à reconduire dans:** [Text] Jours
- Type contrat:** [Dropdown]
- Etat terminé:** OUI NON
- Etat dénoncé:** OUI NON
- Etat suspendu:** OUI NON
- Tacite Reconduction:** OUI NON

Franck Dichamp, Responsable développement Clipper.

Clip Info

Le client du mois



Le Sac du Berger

**L'excellence des
savoirs-faire français**

Etre labellisée « Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV) » c'est reconnaître une fabrication française d'excellence. Ce prestigieux label, Jean Pierre Romiguer l'a offert à son entreprise Le Sac du Berger.

Avec une intransigeante recherche de l'authentique, il a fait revivre des compétences qui allaient se perdre. Le fondateur et actuel dirigeant de l'entreprise a commencé par apprendre seul toutes ces techniques ancestrales. Puis il a recruté des compagnons, il a recherché les plus belles matières pour ses cuirs et ses peaux dans sa région pour respecter la tradition et l'empreinte carbone. En réinterprétant l'histoire, il a donné une dimension intemporelle à son entreprise.

Il ne suffit pas de rechercher l'authenticité, encore faut-il réussir à inscrire ses produits dans son époque. Le sac du Berger est tout sauf une entreprise passéiste, ses produits sont élégants, raffinés et de qualité irréprochable : valeurs essentielles pour qu'une marque dure.

Clipper est fier d'être choisi par de belles entreprises comme celle-ci.

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

CLIP Industrie



LE TRAITEMENT DE SURFACE

Le traitement de surface est une opération spécifique de l'industrie, complexe, parfois sous-traitée, et soumise à des contraintes environnementales, administratives, de traçabilité, etc. L'entreprise gère les flux classiques (devis, commandes, facturation...), mais aussi la traçabilité des mesures effectuées, les méthodes, les documents produits etc. L'opération de TS représente une charge administrative importante (au regard des temps de cycle qui sont courts) et parfois un goulot d'étranglement. Son coût, généralement difficile à évaluer, peut être élevé, surtout quand les opérations sont manuelles.

LA PROPOSITION DE CLIP INDUSTRIE : UN MODULE TS,

L'éditeur français propose un nouveau module pour gérer l'activité de traitement de surface. Ce module permet d'intégrer des gammes TS (exprimées en cadence par unité de traitement) dans des gammes classiques (généralement exprimées en heures par pièce).

Le module TS permet notamment de créer rapidement des articles (générateur de références) avec les bonnes gammes et d'organiser les flux de données pour optimiser les OTD. Pour créer rapidement des articles avec les bonnes gammes, l'outil s'appuie sur des gammes "types" déjà configurées. Il s'agit ensuite de jouer sur les options et variantes qu'on active ou pas. Il est possible d'appeler la gamme type sur un article ou sur une commande. La gestion de la charge est exprimée en nombre de cadences (bientôt en nb heures/jour). Le CBN découpe automatiquement la quantité de la phase TS de chaque OF en multiples d'unités de traitement et sous phases d'OF en fonction de la caractéristique des outillages (Attaches, géométrie,...). Pour la gestion des bains, le module indique les quantités nécessaires de produits chimiques à diluer en fonction de la concentration mesurée lors du contrôle programmé ou inopiné. Cela permet ainsi de calculer les prix de revient par article grâce à un algorithme de répartition et de pondération des coûts. Au niveau décisionnel, il propose des bilans par bain et un contrôle de rentabilité par prestation.

Depuis bientôt 30 ans, Clip industrie est l'éditeur-distributeur et intégrateur de plusieurs solutions logicielles pour les entreprises industrielles. Clip industrie propose aussi des services d'analyse, de conseil, de suivi et de formation à ses clients. Qualifié par BPIFrance "d'entreprise innovante", Clip a vu l'entrée dans son capital d'un leader mondial du capital investissement en vue d'assurer sa croissance.

Quelques chiffres

CA : 9 M€ avec 1850 clients actifs,
25 000 utilisateurs des solutions Clip

L'AVIS DU CXP

Avec un revenu annuel et un nombre de clients qui augmentent chaque année, Clip industrie est un éditeur proche de ses clients, positionné sur des problématiques industrielles avec plusieurs solutions. Ce nouveau module, conçu avec la collaboration de clients utilisateurs, a pour vocation de répondre aux attentes des industriels en leur permettant d'anticiper les opérations de traitement de surface sur un horizon

moyen / long terme, d'optimiser le traitement administratif et les OTD pour in fine faire baisser le coût de production tout en assurant la traçabilité attendue. La prise en compte des commandes prévisionnelles en plus des commandes fermes, la création rapide de nouveaux articles à partir d'articles préconfigurés et la définition de gammes incluant le TS confèrent plus d'agilité à l'entreprise. Par ailleurs, l'affectation des bonnes quantités de produits par bain et bientôt la possibilité de calculer un coût par traitement (par exemple par mm²) conduisent à une plus grande maîtrise des prix de revient. Conçu pour répondre aux exigences de l'aéronautique, ce module intéressera tous les industriels pour qui l'opération de TS est sensible, serait un goulot d'étranglement, ou représente un coût important. Il concerne en particulier les sous-traitants dédiés au TS ou les entreprises qui souhaiteraient internaliser ces opérations. Clip propose un module très pointu pour faciliter les processus administratifs et opérationnels tout en améliorant la planification du TS. Les informations mieux structurées rendent possible une analyse plus fine des coûts de production. Ces allègements, synonymes d'agilité et de profitabilité, permettent de revoir la stratégie vis à vis de la sous-traitance.

Principaux atouts

- ✓ Gestion des données techniques et traçabilité
- ✓ Allègement de l'administratif, automatisation, flux EDI
- ✓ Prise en compte des commandes prévisionnelles, anticipation
- ✓ Création rapide de nouveaux articles
- ✓ Calcul fin des quantités de produits et des cadences
- ✓ Maîtrise et optimisation des coûts de production

Rendez-vous

SURFAIR



Nos clients ont du talent :

Installée à Uvrier, sur la rive droite du Rhône, dans le canton du Valais, l'entreprise SOEW cultive l'excellence avec une inclination particulière pour l'apprentissage.

Clip Industrie participera pour la 1^{ère} fois au congrès SURFAIR qui se tiendra du 24 au 26 mai prochain à Biarritz.

Cet évènement international est entièrement dédié à l'activité traitement de surface des industries aéronautiques et spatiales.

Il s'agit d'un lieu d'échanges, de rencontre et de mise en commun de compétences.

Ce sera donc pour Clip industrie, une belle opportunité pour présenter Hélios ERP et son module de gestion de l'activité de traitement de surface aux grands décideurs du secteur !

www.surfaircongress.com/?lang=fr

CLIPPER / SAGE



Les Jeudis de l'information comptable et financière

Le premier webinar des « Jeudis de l'information comptable et financière » organisé par Clip Industrie s'est déroulé le jeudi 14 avril 2016.

Cette première session destinée aux clients de Clip Industrie sous contrat Sage comptabilité et paie a connu un beau succès. Le thème abordé était « Les flux d'informations comptables et Financières » et mettait en scène les liens existant entre CLIPPER, les moyens de paiement, la comptabilité Sage et la télétransmission EDI avec les banques. Le thème programmé pour le jeudi 28 avril 2016 a abordé le calcul, la génération et l'envoi de la TVA en mode EDI à partir de la comptabilité Sage.

Nous vous attendons plus nombreux encore pour échanger avec vous sur ces sujets.

Notez les 2 prochains rendez-vous

Jeudi 12 mai 2016 « Les obligations fiscales et les nouvelles législations sur les comptabilités informatisées »

Jeudi 26 mai 2016 « Comment gérer les abonnements d'écritures en comptabilité ».

Petite entreprise de mécanique de précision créée en 2000, nous formons 4 apprentis par an sur un effectif total de 15 collaborateurs. Cela permet de combler le déficit d'offre en termes de qualification et de maintenir à jour un haut niveau de compétence. Sur les 9 apprentis que nous avons dernièrement formés, nous en avons engagés 8. Certains d'entre eux ont suivi des études d'ingénieurs et réintégré l'entreprise en fin d'études. Le neuvième, également ingénieur est parti dans une autre entreprise devenue maintenant cliente. Sur la place valaisanne, nous sommes à la fois concurrents et partenaires. La compétition sur les prix existe mais nous savons en cas de surcharge proposer de l'aide à un confrère. De même pour les apprentis s'ils partent à la concurrence, l'inverse peut également se produire.



Photo Isabelle Favre
Olivier Sommer, Dirigeant

L'apprentissage, une opération blanche

Le principe est de former des élèves qui sortent de la scolarité obligatoire et de les amener à un niveau d'autonomie technique général, ensuite vient la spécialisation. Dès la deuxième année, nos apprentis sont sur les centres d'usinage, en troisième ils commencent à être rentables et la quatrième ils travaillent presque aussi bien qu'un employé. Une formation s'autofinance, l'apprenti nous coûte les deux premières années et s'autofinance durant la troisième. La dernière année, il compense l'investissement. L'objectif est l'équilibre financier, et au final une qualification sur mesure. Un apprenti qui reste dans l'entreprise connaît toute la maison et est opérationnel à 100 % immédiatement.

En amont, un gros travail de revalorisation des métiers de la mécanique et de l'apprentissage a été réalisé par Swissmechanic (association faîtière, qui regroupe 1700 entreprises en Suisse romande). Aujourd'hui, le niveau de mathématiques dans la formation de polymécanicien est assez élevé. A un niveau différent, la formation de mécanicien de production est moins exigeante en théorie et plus pointue en pratique.

Une organisation bien rôdée



L'ensemble des collaborateurs assure l'usinage de pièces (tournage, fraisage, rectification) et parfois le montage d'ensemble pour des domaines variés : horlogerie, câblerie, solaire, machine-outil, robotique, alimentaire. 85 % de notre production part à l'étranger, la Suisse étant naturellement très orientée vers l'exportation. Toutes les machines sont reliées informatiquement en réseau et depuis un poste de programmation, nous envoyons directement les opérations à exécuter sur les centres d'usinage appropriés. L'opérateur apporte sa sensibilité, optimise le programme en apportant ses propres modifications qui sont réintégré pour les prochaines commandes. Les collaborateurs sont sensibilisés aux coûts et l'ERP Clipper est totalement impliqué dans l'organisation.

Une micro niche exigeante

Notre recherche de la perfection s'épanouit dans le développement, la réalisation et le montage complet de haut-parleur très haut de gamme (9000 à 158 000 € la paire). Nous sommes partenaire des prestigieux haut-parleurs STENHEIM destinés principalement au marché asiatique. Ce sont de magnifiques objets de haute technologie, façade en aluminium massif, caissons mobiles... Un ingénieur acousticien interne participe à l'élaboration et au suivi de la production.



Les détails qui font la différence



Les machines sont disposées en cercle pour que les opérateurs se voient, cela favorise la coopération et la bonne entente. « C'est quand même plus agréable de voir un collègue plutôt qu'une machine devant son poste de travail »

L'atelier est maintenu dans un état de propreté impeccable pour un meilleur confort et inspirer plus de rigueur.

<http://www.soew.ch/>

Nous remercions notre partenaire Yves Nanchen et M. Olivier Sommer pour leur chaleureux accueil.