



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère

L'édito d'Arnaud Martin

Toujours une actualité bien remplie pour Clip Industrie.

Ravi de voir dans nos colonnes une histoire aussi passionnante que la récente création du groupe We Are Aerospace et d'avoir parmi nos clients d'aussi belles ambitions. Notre industrie n'a pas dit son dernier mot !

Nous accueillons d'ailleurs un nouveau collaborateur, Dominique DEPRES à partir du 1^{er} Juin au poste de responsable des ventes nouveaux projets grands comptes au niveau national.

Notre concours photos va bientôt se terminer sur un florilège de très belles images qui laissent augurer un troisième tome dans la lignée des deux précédents. Un grand merci à tous les participants.

Le thème de l'apprentissage est souvent cité par nos clients, nous n'avons pas l'ambition de faire le tour de la question mais d'apporter le regard de partenaires centres de formation, de clients engagés dans cette démarche, d'apprentis en postes, de nos amis suisse, souvent cités comme référence, pour illustrer les études très complètes de La Fabrique de l'Industrie, notre complice sur ce projet.

Clip Industrie est une des 5 entreprises de « l'accélérateur paca » présentes au « bpifrance inno génération » pour incarner l'innovation et le dynamisme de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce programme régional vise à favoriser le développement des entreprises matures, à la fois innovantes et ambitieuses, à augmenter leurs performances, et ainsi, à créer plus de valeurs et d'emplois.



Merci de votre confiance.

Nos clients ont du talent



Une saga familiale autant qu'industrielle

Ce qui frappe chez Pascal Farella, c'est sa détermination. Derrière un regard affable et rassurant, on sent une irréductible volonté d'avancer. Fort d'un appui sans faille de la famille et d'un parcours exigeant il a, malgré son jeune âge, l'étoffe d'un grand patron.

Pourquoi We Are Aerospace ?

Cela va dans le sens de l'histoire, notre entreprise devait devenir un acteur solide et fort pour continuer à progresser sur notre marché. Pour la petite histoire, Chatal et Farella étaient des concurrents historiques du tour, tout ce qui est pièce de révolution, tournage pour Airbus, Stelia... Néanmoins nous nous connaissions bien et avons l'habitude de travailler ensemble depuis 7 ans à travers Ace Aéronautique. Les autres entités, Espace, Armor Meca et Prismadd vont d'ailleurs, rapidement rejoindre We Are Aerospace. Notre nouveau groupe vise un CA de 300 m€ vers 2019/2020

Le rapprochement de deux entreprises n'est pas un long fleuve tranquille, le mariage est-il réussi ?

Les cultures d'entreprises familiales sont très proches et nous partageons les mêmes origines. Vous trouverez des photos identiques dans le bureau d'Alain Chatal à Herbignac et au siège de Farella à Montauban. Le père fondateur de Chatal sur son tour, avec l'embarreur qui dépasse dans le mur, et celle de mon grand-père Etorre Farella sur une machine en tout point semblable. Les équipes d'Herbignac sont déjà à Montauban et la réciproque est programmée. La dynamique du changement est bien engagée et bien vécue.

La taille de votre nouvel outil est conséquente, quelle est son atout principal ?

Il fallait grandir mais surtout se spécialiser, c'est le maître mot du groupe. Fabriquer le même type de pièce sur des sites différents n'a pas de sens. Nous allons spécialiser les sites avec des machines appropriées. C'est là que nous allons chercher du gain. Créer un groupe pour rationaliser les effectifs, les achats ou la comptabilité n'est pas le but recherché, nous apportons un vrai sens industriel. Cette nouvelle approche a été très bien accueillie par nos clients.

Nous reproduisons le cercle vertueux Farella : plus on investit dans les technologies de pointe et dans la formation de nos collaborateurs, plus ils apportent de la valeur ajoutée. On monte alors en compétence, on apporte plus de rentabilité, on peut à nouveau investir.

Notre stratégie est d'aller vite et bien dans une vraie logique industrielle, avec les meilleurs spécialistes, chacun dans son domaine.

La bonne santé du secteur aéronautique attise la concurrence, vous sentez-vous bien placé ?

L'avantage du groupe c'est que tout le monde va dans le même sens. Nous sommes entre 95 et 100% de livraison à temps et l'objectif est d'atteindre 100 % pour tous les sites du groupe. L'histoire change, nous sommes devenus force de proposition auprès des donneurs d'ordre.

Visez-vous d'autres marchés que le marché national : les états Unis, l'Inde, la Chine... ?

We Are Aerospace est déjà installé au Maroc et au Japon avec Prismadd en *joint venture* avec Yamaichi et cela se passe très bien. Nous groupe a noué des relations privilégiées avec Mitsubishi (200 000 personnes) et IHI Aerospace, nous nous orientons très vite vers une belle activité qui stabilisera notre portefeuille.

Ensuite, bien sûr, nous visons le marché américain. Notre souhait est d'être le partenaire privilégié des plus gros équipementiers. Il n'y a pas de meilleur gage de compétitivité que de pouvoir travailler avec tous les acteurs.

Vous connaissez parfaitement Helios ERP puisque vous avez participé à son installation, je crois ?

J'étais encore étudiant quand j'ai fait mes premières gammes sur Helios. Je connais très bien le produit, les équipes et le support, ce qui est primordial lorsque les enjeux sont importants. Toutes les entités du groupe sont sous Helios ERP et partagent une vraie volonté de participer au développement de l'outil pour l'amener à son maximum de potentiel. L'arrivée de Clip Industrie apporte une dimension supérieure à Helios ERP et en fait un acteur de choix pour mener à bien cette collaboration. Chacun de nos sites teste déjà certains modules : PIC PDP, charges capacités, monitoring du rendement des machines.

L'unité de traitement de surface de Saint Nicolas de Redon travaille actuellement pour moitié pour les sociétés du groupe et va devenir un point très stratégique avec un fonctionnement novateur. Les enjeux énormes de ce site automatisé ont nécessité de basculer sous Helios TS.

Quelles sont les mutations technologiques auxquelles vous croyez le plus ?

20 à 25 % de notre production sera impactée par la fabrication additive dans les 3 ou 5 prochaines années. Nous avons décelé cela très tôt, dès 2014 et nous sommes tombés juste. We Are Aerospace

a déjà 4 sites de production, et d'autres vont ouvrir dans l'année. L'expérience industrielle et la parfaite connaissance des pièces critiques de l'industrie aéronautique que notre groupe a acquises sont très précieuses pour développer une telle activité.

Ensuite, l'intégration verticale : nous ne pouvons plus nous satisfaire de la production de la pièce seule, il faut gérer l'ensemble des services : dans la formation additive par exemple, nous montons une tour d'atomisation pour maîtriser la traçabilité et le coût de notre propre poudre. L'additif c'est 1/3 poudre, 1/3 production machine, 1/3 post traitement - notamment le traitement thermique HIP (compression à chaud) et la caractérisation mécanique pour laquelle notre groupe a créé son propre laboratoire. Toute la chaîne est ainsi maîtrisée.

Enfin, la dématérialisation, l'automatisation et l'anticipation. Une vision des plannings et des investissements à 5 ans. La clé est un MRP ultra fiable pour réaliser des projections très complexes. Les tableurs ne sont plus suffisants, il faut un système entièrement intégré, là encore Helios ERP a son rôle à jouer. Nous sommes bien positionnés quant à nos objectifs et d'importants changements vont encore intervenir pour optimiser notre structure *supply chain*. Il est capital de savoir mettre la valeur ajoutée là où elle doit être.

Comment faites-vous face à vos besoins de recrutement et de formation ?

A Montauban, pour faire face à notre croissance et au besoin de recrutement Farella a investi tout l'aspect social et économique du département voire de la région. Il est au conseil d'administration du lycée technique et a œuvré en faveur de l'ouverture d'une section BTS. Il est présent au moment du recrutement de tous les élèves, Bac pro, BTS, IUT, licence et même maîtrise et suit leur parcours et leur intégration professionnelle. Cette politique va être étendue à l'ensemble du groupe.

Nous suivons également de très près une école du métier de traitement de surface à St Nicolas de Redon, où seront formés 20 à 25 élèves par an. Enfin nous venons de créer We Are Academy, notre centre de formation multi-métiers, car développer la compétence de nos équipes est essentiel pour notre performance.

Entretien avec Pascal Farella, Président de We Are Aerospace, mai 2016 - www.weare-aerospace.com/



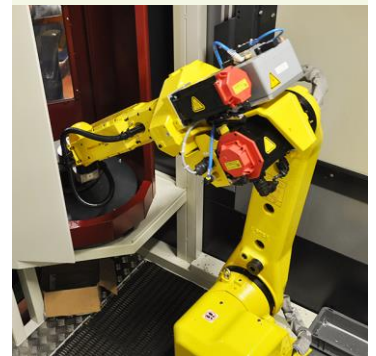
Mme Martine Huguet aux commandes

Clip Info

Concours Photo



Entreprise Somepic



Entreprise Serre



Kevin Géant, fraiseur chez Mecaplus



Elodie Macquart de l'entreprise Decolletage De Reu

Attention plus que quelques jours pour envoyer vos photos

Merci aux entreprises participantes :
<http://www.clipindustrie.com/pages/concours-photo-2015-2016>

Vu dans la presse

L'usine de demain a déjà son ERP



CLIPPER
GPAO ERP

La réduction des coûts, les gains de productivité, la qualité, le respect des délais et la satisfaction des clients seront toujours les thèmes de prédilection des entreprises de demain. Les matières premières seront utilisées avec parcimonie, les énergies économisées et propres.

Les modes de production s'adapteront avec souplesse aux exigences des marchés, les tâches pénibles auront quasiment disparu, les clients et les fournisseurs impliqués dans la supply chain et les collaborateurs innovants.

Les organisations performantes seront toujours sous CLIPPER.



www.clipindustrie.com

Webinaire Clip Compta

Vous êtes Client Clipper sous contrat de maintenance SAGE ?

Jeudi 9 juin 2016 à 10h ne manquez pas le webinaire sur « la gestion des congés payés dans Sage Paie » (sur invitation adressée par mail entre le 31 mai et le 07 juin)

Yves Boquelet, expert en comptabilité et finance abordera les sujets suivants

- La gestion des congés sur 3 périodes (au lieu de 2 auparavant)
- Les priorités de prise de congés
- La gestion des CP dans les fiches salariés
- La gestion des CP dans les bulletins de paie
- Les nouvelles constantes de gestion des congés
- La personnalisation de l'affichage des CP dans les modèles d'impression du bulletin
- Les états de Gestion avancé (Etat des CP, écriture de provision CP)

Le service après-vente.

Nous continuons d'aborder ce module qui a été entièrement réécrit. Nous avons vu dans le dernier Clip info la définition de l'équipement, qui regroupe toutes les informations concernant la machine : identification, origine, propriétaire, emplacement, etc.



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

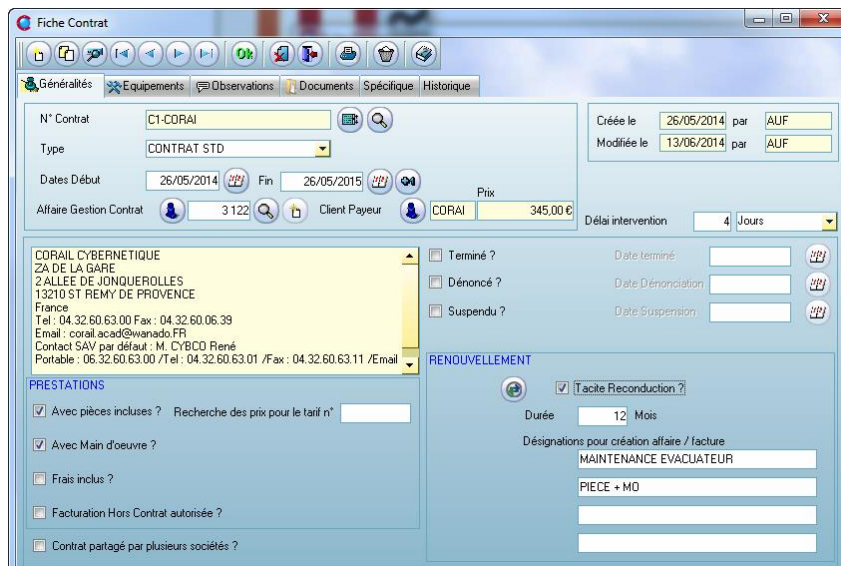
Voyons maintenant

Le contrat

Le contrat contenant les modalités d'application de celui-ci, va permettre de relier 1 à n équipements

Ce contrat sera rattaché à une affaire et c'est via ce N° d'affaire que toute la gestion commerciale (livraison / Facturation) sera réalisée. Cette affaire sera reliée au client payeur, mais celui-ci n'est pas obligatoirement le propriétaire de l'équipement (Notion de client payeur et client utilisateur).

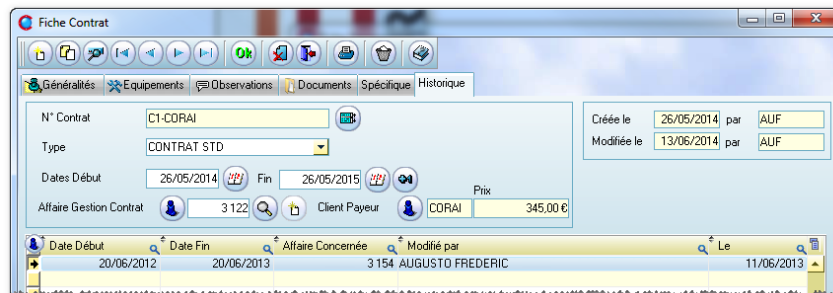
Cette affaire peut être créée automatiquement via la fiche, l'opérateur n'aura qu'à compléter des informations secondaires dans la commande client.



Le fait de cocher « Tacite Reconduction » va permettre de renouveler le contrat :

le clic sur le bouton permet de décaler la période de validité selon le paramétrage de la durée et de créer automatiquement une nouvelle affaire.

Nota : Il est également possible de reconduire plusieurs contrats dans le module de recherche.



Chaque renouvellement de contrat va renseigner l'onglet historique.

Chaque équipement du contrat peut hériter de la maintenance préventive de l'équipement, cependant cette maintenance pourra être adaptée. C'est cette maintenance dans la fiche contrat qui servira de référence pour le planning prévisionnel.

En effet, la maintenance préventive de l'équipement peut être différente selon le contrat, donc selon l'utilisation par le client de cet équipement. Ce qui pourrait par exemple, rapprocher ou éloigner, la périodicité des maintenances.

Rendez-vous SURFAIR

Découvrez le 1^{er} ERP qui intègre l'activité de surface
Traitement de surface

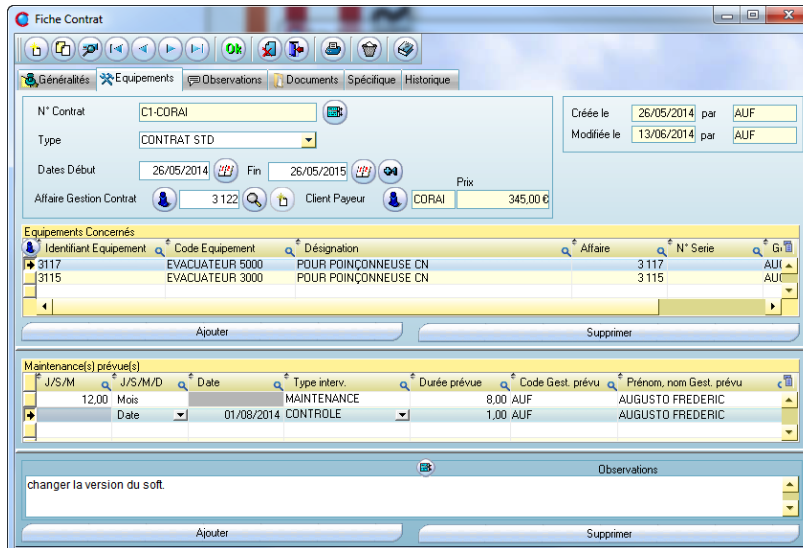


Le module de gestion de l'activité de traitement de surface à travers Hélios ERP a reçu un très bon accueil au congrès SURFAIR qui s'est déroulé du 24 au 26 mai dernier à Biarritz.

Ce congrès, entièrement dédié à l'activité de traitement de surface du secteur aéronautique a permis aux équipes de Clip Industrie de présenter le 1^{er} ERP qui intègre cette activité aux professionnels du secteur.

Pour en savoir plus, consultez le webinaire sur [la Gestion de l'activité de traitement de surface dans Hélios ERP](#)

Et toujours vos et nos informations sur les réseaux sociaux




Chaque contrat peut contenir n documents et avoir des zones libres.

Recherche sur les contrats

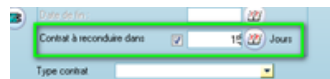
Recherche multi-critères sur les contrats (*recherche couplée avec l'équipement, voir le précédent Clip Info*).

Nota : depuis l'onglet synthèse de la fiche client il est possible de rebondir directement sur cette recherche. Clipper affichera tous les contrats actifs et les équipements pour le code du client de la fiche en-cours.

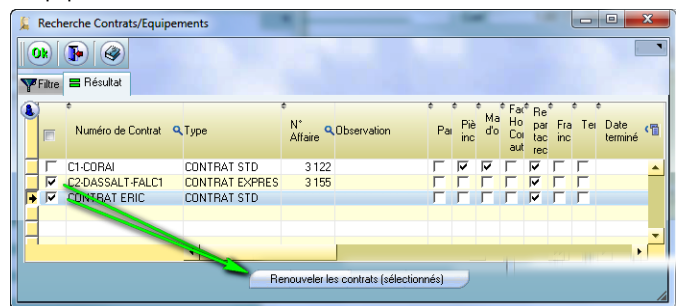
Renouvellement du contrat : deux possibilités

- soit directement et unitairement dans la fiche contrat (voir  dans le chapitre précédent)
- soit depuis le menu «recherche contrats/equipements»

Il faut cocher dans l'onglet filtre : « Contrat à reconduire dans x jours »

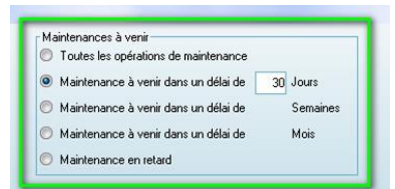


L'onglet résultat, via des coches, permet de renouveler un ou tous les contrats affichés.

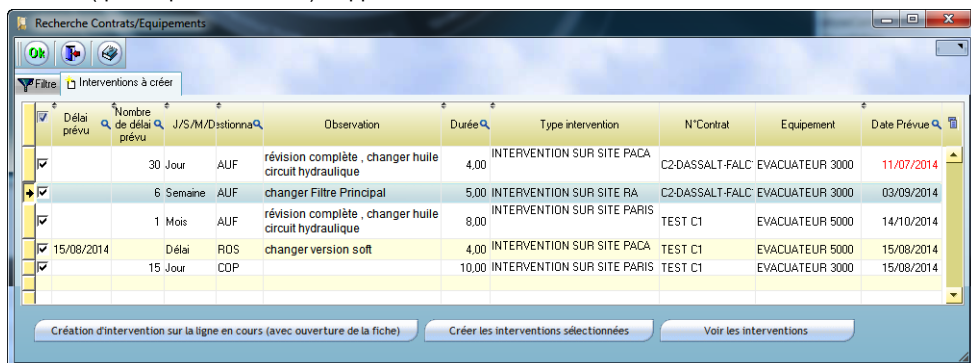


Planification des maintenances préventives

Chaque contrat peut contenir un ou plusieurs équipements. Chacun de ces équipements peut comporter un ou n maintenances préventives. Ce module va donc créer des interventions sur une période déterminée, ce qui permettra de planifier ces interventions selon la date calculée. Il faut d'abord renseigner le filtre pour rechercher les maintenances à effectuer selon un horizon. La recherche est également possible sur des zones du contrat ou de l'équipement (*si celui-ci est rattaché à un contrat*).



Une fois la sélection effectuée, Clipper affiche la liste des équipements avec des maintenances préventives à réaliser. Pour cela, Clipper tient compte de la dernière intervention si celle-ci existe et dans le cas échéant il tient compte de la date de création du contrat. Pour les maintenances préventives à date, si une intervention est réalisée (quelle que soit la date) Clipper la considérera comme soldée.



Pour créer les interventions, il y a deux choix :

- Soit se positionner sur une ligne. Clipper va créer l'intervention pré-remplie (*liaison avec le contrat/equipement, date & employé prévu ...*) et ouvrir la fiche d'intervention. Il ne reste qu'à créer l'affaire et éventuellement rajouter /modifier des informations. Puis valider la fiche. (*la fiche intervention sera détaillée dans un prochain Clip Info*)
- Soit sélectionner une ou plusieurs lignes et déclencher automatiquement la ou les interventions. Dans ce cas, tout est créé : l'intervention et l'affaire. Toutefois, il est possible de les modifier via le menu « Voir/Modifier intervention »

Franck Dichamp, Responsable développement Clipper.