



Clip Industrie partenaire officiel de l'Hydroptère

L'édito d'Arnaud Martin

Une année riche en événements se termine sur des résultats tout à fait satisfaisants et prometteurs :

- Emménagement dans notre nouveau siège social d'Eguilles.
- Nous sommes sélectionnés pour entrer dans le programme de l'Accélérateur PACA de l'ARII (Agence Régionale pour l'Innovation et l'Internationalisation).
- Quatorzième année pour le Clip Info qui sort son Numéro 150 en mars.
- Helios ERP, premier ERP à intégrer un module traitement de surface.
- Un troisième tome issu de notre traditionnel concours photo avec le soutien de la Fabrique de l'industrie, le laboratoire d'idées de M. Louis Gallois, président du conseil de surveillance de PSA Peugeot-Citroën et Denis Ranque, président du conseil de surveillance d'Airbus Group.
- Des journées Utilisateurs conviviales et enrichissantes, avec un nombre d'invités jamais atteint, pour présenter les nouvelles versions de Clipper et d'Helios ERP.
- Nous certifions notre deuxième site de Pau Microsoft Partner Gold.
- Notre service formation obtient la qualification professionnelle OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation).
- Tous nos collaborateurs de la cellule test sont certifiés ISTQB (International Software Testing Qualifications Board)
- Clip Industrie soutient le CIAM (Centre International des Arts en Mouvement).
- Un nouveau module de Comptabilité dédié : ClipCompta vient compléter les fonctionnalités de nos solutions.
- Une expérience inédite : notre client DBJ accueille une partie de notre équipe technique dans son entreprise pour une journée d'immersion totale.
- 153 nouveaux clients nous ont rejoints et consolident ainsi les communautés d'utilisateurs Clipper et Helios ERP.
- Clip Industrie partenaire "sponsor gold" des french tech weeks 2016.
- Clip Industrie présente au Midest avec Alma le nouveau module Clipper Découpe (stand H6 J058).

Autant d'événements réussis qui confirment le dynamisme de nos équipes et la bonne santé de Clip Industrie. Et ce n'est rien au regard de ce que nous vous préparons pour 2017 !

Nous vous souhaitons d'excellentes fêtes de fin d'année.

Merci de votre fidélité.

Lors des journées utilisateurs, certains d'entre vous ont commencé à découvrir les nouveautés de Clipper V8.0. Néanmoins, il nous reste encore quelques nouveautés de Clipper V7 à découvrir. Dans ce Clip info nous allons parler de qualité.

Traçabilité descendante / ascendante

Le but de ce module est de retrouver toutes les informations qualité à partir d'un point d'entrée.

Cette fenêtre affiche uniquement le réalisé, les éléments prévus ou réservés n'apparaissent pas.

Clipper va descendre en cascade sur tous les éléments. On retrouve ainsi dans une arborescence tous les événements liés, directement ou indirectement, au point de départ :

- **Les Ventes** : commande client, livraison, facturation, N° de matière lotie, N° de série.
- **La fabrication** : le dossier technique d'affaire (avec ou sans les rangs) des affaires fermes ou prévisionnelles, fiche suivieuse, sortie de stock, les moyens, les appareils de contrôle prévus ou utilisés dans les PV dimensionnels.
- **La qualité** : fiche amélioration qualité, Fiche de non-conformité, PV dimensionnel et déclaration de conformité.
- **Les achats** : BC, réception BL, réception facture, N° de matière lotie et sortie de stock.

Le 1^{er} onglet « Filtre »

Il va vous permettre de sélectionner les éléments à afficher, de choisir votre point de départ.

Choisissez le critère de recherche

<input checked="" type="radio"/> Commande	<input type="radio"/> N° commande interne	<input type="radio"/> LIB-DOSSIER	<input type="radio"/> Affaire	<input type="radio"/> Bon de livraison	<input type="radio"/> Facture
<input type="radio"/> Dossier tech. / OF	<input type="radio"/> N° suivieuse	<input type="radio"/> N° Lotie	<input type="radio"/> N° Lot (four)	<input type="radio"/> N° Certificat	<input type="radio"/> N° Coulée
<input type="radio"/> N° série					<input type="radio"/> N° Collage

Chaque niveau de l'arborescence va afficher un élément, certains peuvent être paramétrables.

Ainsi, pour la matière lotie, vous pourrez faire quatre choix :

Valeur affichée pour les lots

<input checked="" type="radio"/> N° Clipper	<input type="radio"/> N° Coulée
<input type="radio"/> N° Lot	<input type="radio"/> N° Certificat

De même pour la commande : vous pouvez afficher soit le numéro de commande client, soit le repère commercial interne.

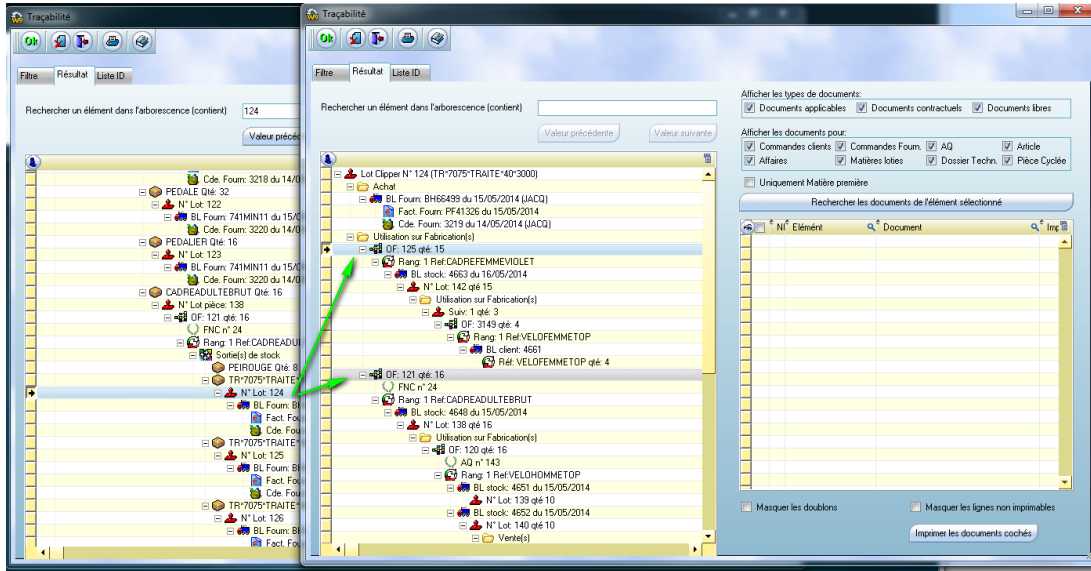
L'onglet « Résultat »

A gauche, dans un tableau en arborescence, on trouve la traçabilité descendante : du point de départ, on va chercher toutes les dépendances directes ou indirectes. Par exemple, si une affaire prévisionnelle a été utilisée comme composant dans une affaire client, celle-ci sera affichée. De même pour toutes les sous-dépendances.

Afin de faciliter la lecture, le clic droit dans l'arborescence permet :

- D'ouvrir ou de fermer des niveaux.
- D'aller directement dans l'élément.
- Une autre possibilité du clic droit est de remonter à partir d'un élément. Ci-dessous le N° de matière lotie a été utilisé dans deux autres affaires. De ces 2 affaires, Clipper remonte sur tous les éléments et retrouve directement les N° des BL clients qu'ils ont généré : c'est la traçabilité montante.

A droite les documents. Une recherche vous donne la possibilité de faire apparaître dans le tableau, tous les documents associés aux éléments de l'arborescence. On peut ainsi consulter ou imprimer ces documents.



L'onglet « Liste des éléments trouvés »

Le 3^e onglet montre plusieurs listes : chaque liste contient tous les éléments présents dans l'arborescence du 2^e onglet.

Il n'y a pas de lien entre les listes, chaque colonne est indépendante

Code Client	Nom Client	N° Cde Client	N° Affaire	N° BL Client	N° Décl. Conf.	N° Fact Client	Code Pièce	Code Article	N° Série	N° Lotie	N° AQ	N° FNC	N° Alf. prév.	Code Fourn	N° Cde Fourn	N° BL Fourn
RENAU	RENAULT	TRA01	3144	4654	4	625	TESTCLIPPER	KITFREINAGETOP	SER1	140	143	24	120	DAVI	3218	Q22254
SIFAB	CLUB V7_S	TRA04	3143	4657	3	969	CADREADULTEBR	PEDALE	SER2	130	176	121	121	MICHA	3220	741MIN11
			3140			620	SW001	PEDALIER	SER3	122			3140	JACO	3219	BH66499
							P069	CADREADULTEBR	SER4	123				GANT	3222	64455910
							P070	PEIROUGE	SER5	138				SAUNI		3232-2
							P064	TR*7075*TRAITE*4	SER6	124						11DF-394
							P070	STR/CADREADUL	SER7	125						6613554
							P051	CHC_M4	SER8	126						MA559126
							P056	ECR_M4	SER9	144						
							P061	P062	SER10	36						
							P057	P062	SER11	42						
							P052	CHC_MSX10	SER12	40						
							P027	P011	SER13	88						
							P046	ECR_M6_NYLOCK	SER14	89						
							P044	P007	SER15	37						
							P041	P003	SER16	51						
							P016	P008		53						
							P035	P009		48						
							AS001	P006		44						
							P010	P004		49						
								P005		50						
								P012		47						
										45						
										46						
										52						

Franck Dichamp, Responsable développement Clipper.



Excellentes fêtes de fin d'année



Ne manquez pas une occasion de nous joindre

Par téléphone

04 42 50 62 95 pour le support Clipper et comptabilité

05 59 33 30 70 pour le support Helios ERP

Par mail

- support.compta@clipindustrie.com
- support.clipper@clipindustrie.com
- support.helios@clipindustrie.com

En déposant une demande sur votre espace client



ESPACE CLIENT

LOGIN :

PASSWORD :

Comment pouvons-nous vous aider ?

<https://vimeo.com/183481581>

Céline, Jérôme, Loïc, Pascale, Ronan, Romain, Yves, sont à votre écoute pour :

- répondre à vos questions,
- installer les différents produits de CLIP Industrie,
- analyser et résoudre des éventuelles difficultés,
- assister les responsables de projets ou les commerciaux sur le terrain.

Une demi-heure en moyenne suffit à proposer une solution efficace.

Toute notre équipe est engagée à vos côtés pour vous faciliter l'utilisation quotidienne de nos produits.

Nicolas Richier
Responsable du support technique

Vu dans la presse

TOLERIE

Une solution de GPAO et CFAO unifiée

Les éditeurs Clip Industrie et Alma vont profiter du Midest pour présenter au public leur solution unifiée de GPAO-FAO dédiée à la tôlerie. Ils font pour cela stand commun sur ce salon international dédié à la sous-traitance industrielle.

L'idée de ce rapprochement entre Clip Industrie, spécialiste des solutions logicielles ERP/ GPAO pour l'entreprise industrielle, et Alma, spécialiste français de la CFAO Tôlerie, vient du constat partagé de la nécessité d'une passerelle entre les deux domaines. « Les industriels de la tôlerie ont plus que jamais besoin d'une chaîne numérique sans rupture entre le devis, la prise de commande, la gestion des stocks, lesancements en fabrication et le suivi de production. C'est une nécessité pour leur permettre de maintenir ou d'améliorer leur compétitivité, et pour s'adapter à des délais de fabrication toujours plus courts », indique Sylvain Cathébras, Responsable Communication chez Alma. « Par ailleurs, les ERP ou systèmes de GPAO généralistes sont souvent surdimensionnés ou peu adaptés aux PME de la tôlerie, en particulier sous-traitantes », ajoute Arnaud Martin, Président de Clip Industrie. « C'est l'ensemble de ces deux constats et la complémentarité de nos produits respectifs qui nous ont poussés à créer Clipper-Découpe.



Voir l'article complet dans le N° 229 Novembre / Décembre 2016

Venez découvrir en exclusivité

CLIPPER

DÉCOUPE

Au Midest stand J 58

Vu chez **ViPress.net**
L'électronique au quotidien



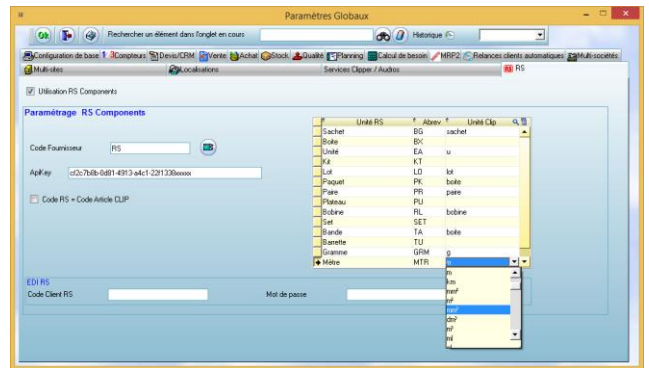
Stéphane Maffli, directeur des ventes de RS pour l'Europe du Sud.



RS Components améliore la dématérialisation des achats

RS Components (RS), la marque d'Electrocomponents, distributeur de composants électroniques et de maintenance, met en place une nouvelle solution de dématérialisation des achats, Clipper7 de Clip Industrie, pour accompagner les entreprises dans la gestion et l'amélioration de leurs processus d'achats internes.

Dorénavant, les entreprises travaillant sous la solution Clipper7 ont accès aux solutions proposées par RS : elles peuvent créer et mettre à jour des articles en récupérant toutes les informations dans Clipper (les désignations, l'unité de gestion, le fabricant, les documents associés, la disponibilité et les prix). Enfin, l'acheteur peut envoyer, par mail, directement le bon de commande par EDI au format RS (XML) offrant ainsi un gain de temps important en évitant les erreurs de saisie.



L'optimisation des achats repose sur la mise en place de processus automatisés, alliant les meilleures pratiques à des solutions technologiques dédiées. Basée sur une analyse de la problématique des entreprises en matière de gestion des coûts et optimisation des fournisseurs dans leur processus d'achats internes, cette approche vise à bien comprendre les challenges des entreprises, pour mettre en place les solutions e-commerce les mieux adaptées aux besoins de ses clients. Elle s'intègre dans une démarche globale de RS, qui cherche à multiplier les accords avec différents prestataires e-commerce, comme cela a déjà été le cas récemment avec les sociétés OC2I, Cegid ou bien Inlynk.

« L'objectif final de RS Components est d'offrir une expérience client incomparable, faisant de RS un partenaire unique, notamment en proposant des solutions de dématérialisation des achats adaptées au fonctionnement des entreprises. Pour cela, nous sommes amenés à développer des accords avec des partenaires tels que Clip Industrie pour mettre en place ces solutions e-commerce qui répondent aux besoins de nos clients », déclare Stéphane Maffli Directeur des Ventes Sud Europe.

En 1986, Clip Industrie a développé son logiciel de GPAO Clipper à l'intérieur même d'une entreprise industrielle. Depuis, Clip Industrie voit une progression régulière de ses clients dans de nombreux secteurs d'activité industrielle (aéronautique, automobile, médical, nautisme, nucléaire, énergie nouvelle, horlogerie, industrie du bois et du plastique...). Aujourd'hui, Clip Industrie compte près de 2000 entreprises clientes et plus de 25 000 utilisateurs quotidiens de ses 2 solutions ERP/GPAO, Clipper et Helios ERP, principalement en France et en Europe. Clipper est un logiciel de gestion de production orienté résultats qui permet aux entreprises industrielles de gérer simplement l'ensemble de leurs processus opérationnels. La GPAO Clipper est particulièrement adaptée à l'électronique et fabrication de cartes électroniques, la production de petites, moyennes et grandes séries.

Voir aussi dans [Electroniques](#)
[Communiqué de Presse](#)
[Fiche partenaire de Clip Industrie](#)

Les fonctions «Expert» de Clip Industrie

Au mois de décembre dernier, nous vous promettons les 5 pièges en matière de visualisation de données et bien sûr comment les éviter !

Nous avons abordé les trois premiers dans les Clip Info de février, d'avril et d'octobre

Nous vous présentons ce mois-ci, le quatrième.

Piège N° 4

Mauvaise conception

"La conception ne se limite pas à des questions d'apparence. Elle désigne le fonctionnement" - Steve Jobs

Une visualisation n'est pas efficace simplement parce qu'elle est belle à regarder. Les visualisations les plus performantes incorporent les bonnes pratiques en matière de conception pour améliorer la communication des données.



Conseil N° 4

Faites appel à des concepteurs professionnels

Ne vous contentez pas de dessiner des visuels et des tableaux de bord, assurez-en la conception. Collaborez avec des concepteurs pour vous assurer que la visualisation soit aussi efficace que possible.



Retrouvez les fonctions Expert dans Helios ERP et Clipper.

GPAO Clipper pour le groupe M-Plus

Mécanique de précision, chaudronnerie et même plus récemment Fabrication Additive, par la volonté de son dirigeant. Le groupe a toujours cherché à faire quelque chose de plus ou à proposer un service que la concurrence n'a pas. Il fait confiance depuis plus de 25 ans au même éditeur pour gérer l'ensemble de son process industriel. Le responsable de l'entreprise nous reçoit et nous explique ce choix.



François Didier Président du groupe, devant un ensemble d'usinage essentiel à l'entreprise. Celui-ci est constitué de 3 centres d'usinage alimentés 24h sur 24 par 50 palettes, gérées par une CN Mazatrol. 240 outils avec puce RFID permettent de mixer toutes sortes de séries de pièces et d'enchaîner des heures d'usinage en automatique.

Le Groupe M-Plus est spécialisé depuis plus de 25 ans dans la production de pièces complexes et de sous-ensembles en superalliages, métaux durs et aciers inoxydables. L'entreprise est positionnée principalement sur les secteurs de l'Énergie et de l'Aéronautique. Située à quelques Km de Belfort dans le 90, elle est un acteur reconnu dans la production de pièces réalisées par usinage, chaudronnerie et soudage. Le groupe est composé des entreprises françaises Macplus et Mécaplus et des entreprises hongroises Toolstyle et Macplus Hungary. Il réalise un chiffre d'affaires de plus de 27 millions d'euros avec un peu plus de 220 collaborateurs. Largement tourné vers l'international, M-Plus Group exporte près de 80% de sa production partout dans le monde. François Didier, Président du groupe, ne compte pas s'arrêter là et continue d'investir pour l'avenir. C'est ainsi qu'il vient de créer « Dinamis ». Spécialisée dans la fabrication additive à base de poudre métalliques fusionnées au laser (procédé SLM), l'entreprise est un des rares acteurs du marché français

à maîtriser l'ensemble des process, de la conception au produit fini, en incluant la fabrication des poudres (en collaboration avec l'UTBM) jusqu'à l'usinage et le traitement thermique. Dès l'an prochain un nouveau bâtiment de 1 500 m² accueillera l'ensemble de ces nouvelles activités.

La version 7 de Clipper pour toutes les sociétés du groupe

François Didier : « Depuis 2005 tout le groupe est équipé de cette version. C'est extrêmement pratique car à tout moment, j'ai accès à toutes les données. Je peux par exemple me connecter dans la base de Macplus en Hongrie et obtenir toutes les informations pour répondre à un client. Je n'ai ainsi nul besoin d'attendre un rapport du management hongrois. Cela permet de gagner un temps précieux. » Il ajoute : « Cet outil de GPAO Clipper est le cœur de l'entreprise. Le dirigeant ainsi que tous les chefs de service doivent également bien le maîtriser. Ils doivent garder l'expertise et être capables de reprendre les commandes à tout moment. C'est pour cette raison que nous assistons

à toutes les formations sur les nombreuses évolutions de Clipper.»

Une bonne GPAO est stratégique pour une petite entreprise

François Didier nous précise : « Bien souvent le responsable de PME va se concentrer sur l'achat de nouvelles machines toujours plus performantes, en négligeant l'aspect stratégique d'une bonne GPAO. C'est d'autant plus incompréhensible que cet investissement productif est moins coûteux qu'une seule de ces machines. » Parler de Clipper est facile pour François Didier, qui après avoir passé « quelques années » dessus est un véritable initié et lui trouve surtout des qualités. « C'est un produit redoutable car tellement complet qu'il permet de trouver une réponse à tous les cas. Clipper permet même, si le client le souhaite, une ouverture sur son éditeur et une démonstration directe de ce qu'il peut faire. Bien connaître la technologie de l'intérieur et discuter directement avec le client est un avantage concurrentiel. »

Bruno Corric