



Clip Industrie soutient le CIAM

L'édito d'Arnaud Martin

Au final l'année 2016 a été un bon cru pour Clip Industrie avec l'arrivée de 154 nouveaux clients, résultat très encourageant dans le paysage toujours tourmenté de l'industrie. Autre bon signe pour une entreprise, nous sommes à la recherche de nouveaux collaborateurs pour renforcer nos équipes techniques et commerciales.

Nous nous réjouissons également des perspectives du premier trimestre 2017 qui laissent présager un bon niveau d'activité. Les procédures d'amélioration permanente de nos services sont au centre de nos préoccupations d'où l'enquête à laquelle vous avez aimablement participé sur le support technique. Vos remarques seront scrupuleusement analysées et suivies d'actions, sources de progrès pour la qualité de l'ensemble de nos prestations.

On notera que 70 % des motifs d'appels au support technique sont des demandes de précisions sur des situations rencontrées : paramétrages / formations / questions diverses... Les 30 % restant concernent les demandes d'améliorations, l'infrastructure, l'installation, la maintenance des bases de données, les spécificités et les anomalies logicielles (moins de 10 %). 80 % d'entre elles trouvent une solution en moins de 24 heures.

Autre raison de satisfaction, nos équipes viennent de réaliser avec succès, l'installation de notre solution Helios ERP. 200 collaborateurs de ce nouveau client utiliseront la totalité des fonctionnalités du logiciel. La reprise très conséquente des données du système précédent s'est parfaitement déroulée.

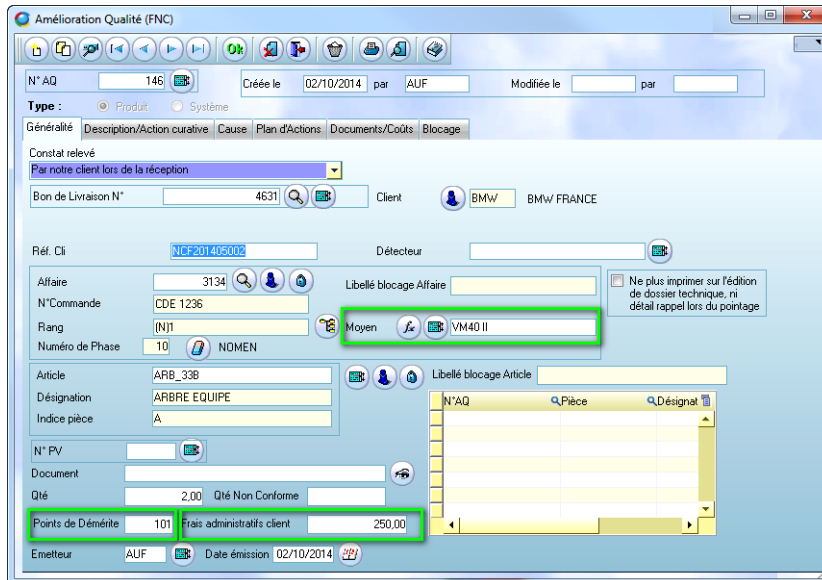
Parallèlement nous avançons sur nos produits pour en augmenter la fiabilité et la performance, en témoigne les deux nouvelles versions Clipper et Helios ERP que nous commençons à migrer. Nous explorons également de nouveaux axes de développement pour répondre à vos exigences et aux priorités des marchés.

Dernier point, nous échangeons nos actualités sur les réseaux sociaux : Facebook et Twitter notamment, avec un certain nombre de nos clients. C'est un précieux complément d'informations sur vos activités et vos préoccupations. Notre communauté s'en trouve renforcée et notre visibilité décuplée, bien utile pour rappeler l'importance des PME dans notre économie nationale en période pré-électorale.

Merci de votre confiance et fidélité.

Qualité

Dans le Clip Info de décembre nous avons fait un point sur le nouveau module de traçabilité ascendante / descendante, ce mois-ci nous continuons à découvrir des nouveautés de Clipper V7 sur le thème de la qualité



Nouveautés de la fiche amélioration qualité (FAQ):
Celle-ci a été optimisée en fonction de vos demandes.

■ Ajout des moyens

En plus d'associer une FAQ à une phase de gamme, il est possible de rattacher la FAQ à un moyen. On retrouve cette information dans la fenêtre d'analyse, sur les onglets : Entête & plan d'action, Cumuls et Cumul croisés.

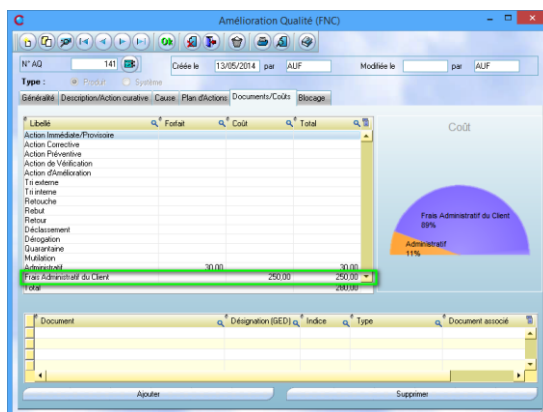
■ Ajout des points de démerite

Pour saisir et gérer des points de démerite donnés par les clients. Il est aussi possible d'en faire des cumuls. On retrouve cette information dans la fenêtre d'analyse :

N° AQ	Détection	Entrée	Code Employé	N° affaire	N° BL Client	N° B.C.	Points de Démerite	N° BL Fournisseur	Qt	Qt conforme	Qt non conforme
130	Par notre client lors de la réception	01/01/2014	AUF	3 055	4 523				10,00	7	3
139	Analyse Causale d'un AQ impliquant un acha	09/05/2014	AUF	12 311	4 523	3 215		12345	1 000,00	500	500
134	Par le client lors d'un prélèvement qualité/aux	09/05/2014	AUF	2 214	4 115				100,00	100	0
133	Par notre client lors de la réception	09/05/2013	AUF	12 311					50,00	50	0
132	Par notre client lors de la réception	10/05/2011	AUF	12 311					50,00	50	0
131	Par notre client lors de la réception	09/05/2012	AUF	12 311					50,00	50	0
125	Par le client lors d'un prélèvement qualité/aux	05/10/2011	AUF	2 736	4 177				80,00	50	30
108	Analyse Causale d'un AQ impliquant un acha	23/08/2014	AUF	12 311		3 215		12345	1 000,00	1 000	0
124	Par le client lors d'un prélèvement qualité/aux	08/05/2013	AUF	2 736	4 177				80,00	30	50
123	Par le client lors d'un prélèvement qualité/aux	02/11/2013	AUF	2 214	4 115				100,00	100	0
120	Par notre client lors de l'utilisation ou avant liv	13/09/2014	AUF	2 613	4 182				10,00	10	0
119	Par notre client lors de la réception	13/09/2014	AUF	2 011	4 010				5,00	5	0
114	Par notre client lors de la réception	23/10/2013	AUF	3 055	4 523				10,00	7	3
109	Par notre client lors de la réception	23/11/2013	AUF	3 053	4 522				20,00	20	0
141	Par notre client lors de la réception	13/05/2014	AUF	3 134	4 631		101		2,00	1	1

■ Saisie des frais administratifs du client

On peut saisir, dans l'onglet généralité, des frais administratifs facturés par le client et en tenir compte dans l'analyse des coûts de la non-conformité. On retrouve cette information dans l'onglet Documents / Coûts :



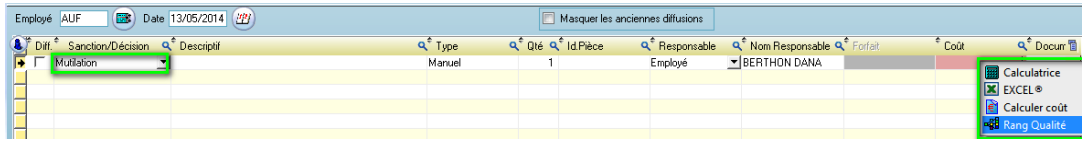
■ Prise en compte d'un 8^e M

Il est maintenant possible d'imputer la maintenance.

Code Générique	Nom Cause	Code 5M	Produit	Système
ADEF	CAUSE(S) & ACTION(S) A DEFINIR			
CFORM	FORMATION	2M : Main d'oeuvre	✓	✓
COUTI	OUTIL/OUTILLAGE/MONTAGE	1M : Matière	✓	✓
CMACH	MACHINE	3M : Main d'oeuvre	✓	✓
CMATI	MATIERE	3M : Matière	✓	✓
CEBAU	ÉBAUCHÉ	4M : Méthode	✓	✓
CFOND	FONDERIE	5M : Méfou	✓	✓
CDOCU	DOCUMENT	6M : Management	✓	✓
CLIEU	LOCAL/ATELIER/POSTE TRAVAIL	7M : Finance	✓	✓
CMARI	AMRIAN/F IT mm /Hydrin I	8M : Maintenance	✓	✓

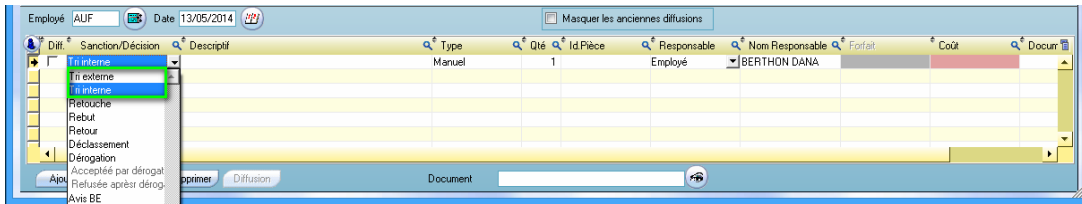
■ Ajout d'une nouvelle action curative

Pour nos clients qui travaillent dans l'automobile, l'aéronautique, le médical, on peut dès maintenant mutiler les pièces avant de les rebuter (afin qu'elles ne soient pas utilisées sur des marchés parallèles). Il est possible de lier un rang 999/X pour définir une gamme de mutilation.



■ Séparation du tri pour une meilleure analyse

Le tri a été séparé en tri interne et tri externe afin d'obtenir de meilleures analyses. Il est possible pour le tri interne d'associer un rang 999/X pour définir une gamme de tri et de faire pointer les personnes en charge de cette réalisation.



■ Ajout du détail "cause process", et "cause de non détection"

Dans le but de faire de meilleures analyses, on peut dès maintenant analyser si les causes ont pour origine le process de fabrication ou s'il s'agit d'un problème lié au contrôle.



■ Faciliter la visualisation/impression du CCPU

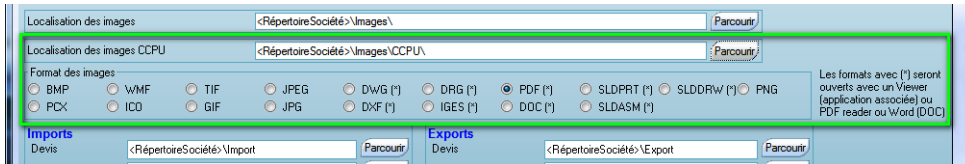
Dans les versions précédentes pour voir le CCPU rattaché à la matière lotie il fallait paramétrer un logiciel de dessin et pour l'imprimer il fallait passer par ce logiciel. Le paramétrage étant le même pour tous les postes il fallait que le logiciel de dessin soit sur le même emplacement quel que soit le PC, ce qui, avec des versions de Windows différentes pouvait compliquer la tâche.

Désormais, vous n'avez plus aucune raison pour ne plus scanner vos certificats matières : lors de l'impression du BL une seule coche vous permet d'imprimer automatiquement tous les CCPU.... Alors à vos scanners.



Pour cela il faut :

1. Une fois pour toutes : Dans les paramètres globaux (onglet Localisations) indiquer votre répertoire d'images et le format des extensions.



Nota : le format PDF a l'avantage de gérer plusieurs pages en un seul fichier.

- Lors de la création d'une matière lotie il suffit de scanner le CCPU et de lui donner comme nom le N° de matière lotie. Bien garder l'extension et le chemin défini dans le paramétrage.
- Puis, quel que soit l'endroit : recherche mouvements de stock, fiche lotie, liste lotie ou recherche matière lotie Il y a 2 boutons :

- « L'œil » : pour visualiser à l'écran le document scanné. Il est rouge quand le document existe.
- « L'imprimante » : pour imprimer en direct sans passer par un logiciel de dessin. Dans les listes, on peut imprimer le CCPU de la ligne en cours ou de tous ceux présents.



Par téléphone
04 42 50 62 95 pour le support Clipper et comptabilité
05 59 33 30 70 pour le support Helios ERP

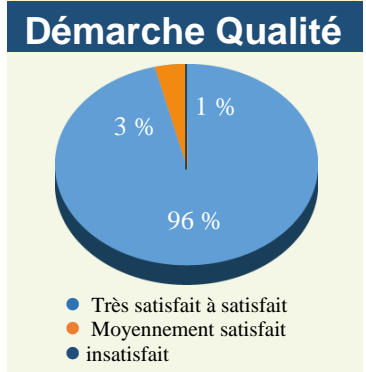
Par mail
support.compta@clipindustrie.com
support.clipper@clipindustrie.com
support.helios@clipindustrie.com

En déposant une demande sur votre espace client

ESPACE CLIENT

Login

Password



Motivé par la volonté de vous proposer des prestations de qualité qui répondent à vos attentes au quotidien, vous avez récemment reçu un questionnaire de satisfaction concernant notre «Service support».

Nous tenons à vous remercier pour votre participation à cette enquête. Vos réponses et commentaires sont en cours d'analyse. Ils vont nous permettre d'apporter les améliorations nécessaires à votre satisfaction. Nous sommes cependant déjà très fiers de vous communiquer un premier résultat !

A la question : Quel est votre niveau de satisfaction concernant l'accueil téléphonique ?
Vous êtes plus de 96 % de satisfait à très satisfait !

Impressionnant !



L'usage d'Internet et du mobile dans le monde en 2017

Sur 7,476 milliards d'habitants, on dénombre :

3,773 milliards d'internautes, soit 50 % de la population

2,789 milliards d'utilisateurs de réseaux sociaux, soit 37 %

4,917 milliards d'utilisateurs de mobiles, soit 66 %

2,549 milliards d'utilisateurs de réseaux sociaux sur mobile, soit 34 %

Les chiffres clés pour l'Europe sont les suivants :

76 % d'internautes (637 millions), +3 % cette année

49 % utilisateurs des réseaux sociaux (412 millions), +5 %

40 % d'utilisateurs des réseaux sociaux sur mobile (340 millions), +11 %

1,31 cartes SIM par personne (1,101 milliard), -1 %

Voir l'article complet :

<http://www.blogdumoderateur.com/etat-lieux-2017-internet-reseaux-sociaux/>

Suramortissement !



Rappelez-vous, l'ERP entre dans le champ du suramortissement

Jusqu'à présent, le suramortissement ne concernait que les biens totalement acquis, livrés et / ou achevés avant le 14 avril 2017.

Nouveau : dès maintenant, si vous commandez un bien avant le 14 avril 2017 et que vous versez un acompte de 10%, la livraison ou la mise en service du bien peut intervenir dans les 24 mois suivant la commande.

Pour rappel, le suramortissement permet aux entreprises d'amortir les biens à 140% de leur valeur

Plus d'infos : www.economie.gouv.fr

De plus on retrouve cette facilité lors de l'impression du BL client : une coche a été ajoutée pour imprimer simultanément avec le BL tous les CCPU matières.

Pour cela, il faut que le niveau AQ de l'affaire soit renseigné (voir Clip info N° 116). Dans l'écran du BL un cadre rappelle les exigences du niveau d'AQ. Si les CCPU matières sont demandés, un icône « tampon » permet de rechercher automatiquement toutes les matières loties (comme vu ci-dessus de cette fenêtre vous pouvez les imprimer). Sinon, dans le lanceur, une coche permet de les imprimer automatiquement après le BL.

Franck Dichamp, Responsable développement Clipper.



N'oubliez pas, nos réseaux sociaux se font volontiers les relais de vos informations. Vous avez investi dans des films d'entreprise, n'hésitez pas à nous communiquer leur url, nous les diffuserons dans notre nouvelle rubrique « nos clients font leur cinéma ». c.larue@clipindustrie.com

CLIP

INDUSTRIE

Leader des solutions ERP / GPAO
pour les entreprises industrielles

CLIPPER
GPAO/ERP

helios
ERP

Clip Industrie recrute

Nous recherchons :

- 1 Responsable commercial (H/F)
en CDI basé sur la région Rhône Alpes
Vous aurez pour missions :
La commercialisation de nos logiciels
ERP/GPAO auprès de sociétés
industrielles.

Vous prendrez en charge l'intégralité
du cycle de vente

- Identifier des cibles et prospecterez activement
- Ouverture de nouveaux comptes grâce à vos actions de prospection
- Présentation de notre produit en rdv
- Adaptation de votre discours et de votre présentation en fonction des besoins et des exigences clients
- Réponse aux appels d'offres
- Participation et animation d'évènements et de forum
- Reporting de votre activité à la direction.

- Deux Responsables de projets /Formateurs GPAO (H/F) en CDI :
1 Poste en PACA - 1 Poste Sud-Ouest
Former nos clients ainsi que les utilisateurs internes à l'utilisation de nos solutions ERP GPAO.
Paramétrer et installer les logiciels distribués par notre société chez nos clients.

Apporter un appui technique à nos commerciaux en pré-vente et leur apporter votre aide afin de répondre aux cahiers des charges de nos clients.
Assurer un reporting de votre activité à votre supérieur.

Remonter vers les équipes commerciales toutes les informations qui seraient utiles sur le plan commercial.

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation en précisant vos prétentions salariales à :
f.besnard@clipindustrie.com

GPAO Clipper : « Une solution évolutive »



Alexandre Serre, président de l'entreprise éponyme, devant une cellule robotisée dotée de sa propre interface homme-machine.

En déployant dès 1996 le logiciel de gestion de la production de Clip Industrie, le patron de Serre Mécanique de précision a trouvé une réponse simple pour faire face à ses nouveaux défis.

A Portes-lès-Valence, dans la Drôme, l'entreprise Serre Mécanique de précision, 35 personnes, aime tenir ce qu'elle considère comme son engagement numéro un : fournir à ses clients, qui proviennent de l'aéronautique (50% d'un chiffre d'affaires de 4,6 millions d'euros), du médical (30%) et de l'industrie (20%), « la bonne pièce au bon prix au bon moment ». Pour cela, cette société familiale, fondée en 1966 par Gilbert Serre, a mis en place une organisation tournée vers l'écoute, l'adaptation et la réponse à leurs besoins. « Nous sommes certifiés pour chacun de ces métiers », souligne le fils du fondateur, Alexandre, 45 ans, président de cette SAS, qui rassemble également sous la maison mère

Serre industrie mécanique une unité spécialisée dans les équipements industriels (SEI), avec un effectif de 10 personnes. Lorsque Alexandre Serre a repris les rênes de la société, en 2000, après le départ en retraite de son père, le jeune dirigeant de 29 ans souhaite s'ouvrir aux marchés de l'aéronautique et du médical, de manière à valoriser davantage le savoir-faire transmis par Gilbert, usiner des pièces métalliques complexes et de haute qualité. « Les grandes séries disparaissaient, il nous fallait miser sur de la pièce haut de gamme, en petite série, et ainsi monter dans la chaîne de valeur », se souvient Alexandre.

Cellules robotisées

Dans l'atelier, il « écrase l'organisation pyramidale » et met en place des "team leader" pour responsabiliser les salariés. Bref, Alexandre Serre rend son entreprise plus agile et plus flexible surtout. Il a vite compris que le coût d'un opérateur « n'est pas amortissable en France », alors il déploie des robots.

Avec SEI, il a créé des cellules robotisées, où c'est le robot qui commande la machine-outil, « pour que nos techniciens consacrent leur temps à sortir de la valeur ajoutée ». Pour piloter cette nouvelle organisation industrielle, Alexandre Serre s'est appuyé sur la GPAO Clipper de Clip Industrie, dont le logiciel fut intégré dès 1996. Dès cette année-là, M. Serre avait rencontré « une entreprise sérieuse, digne d'une SSII ». Et d'ajouter : « Clipper travaille à l'affaire, c'est un logiciel très ouvert. L'intégration des données est à la fois simple et intuitive. » Si l'entreprise drômoise choisit systématiquement la nouvelle version, « c'est parce que l'on a toujours utilisé les dernières fonctionnalités, qui nous aident à relever de nouveaux défis », souligne Alexandre Serre, qui possède également le module Expert. En résumé : l'ERP Clipper est une solution qui est à la fois « complète, parce qu'il y a tout ce que l'on cherche, évolutive et structurante ».

Jérôme Meyrand

MACHINES
PRODUCTION 1026