

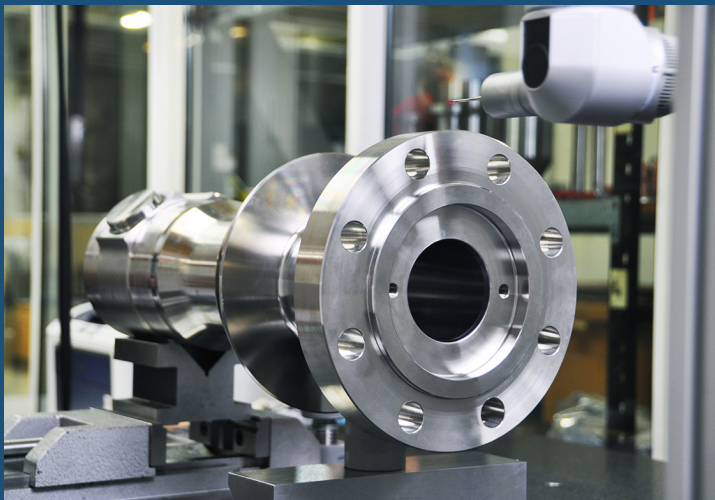
Spécial Salon



© Fotolia



© Alliance MIM



© MPIUS group

# Clip Info

N°164 Juin 2017



52<sup>nd</sup> INTERNATIONAL PARIS AIR SHOW LE BOURGET | 52<sup>e</sup> SALON INTERNATIONAL DE L'AÉRONAUTIQUE ET DE L'ESPACE PARIS LE BOURGET  
JUNE 19 - 25, 2017 | 19 - 25 JUIN 2017

Hall 4 - Stand 138 - Aerospace Valley

**CLIP**  
INDUSTRIE

[www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com)



### **Clip Industrie rejoint Forterro, Arnaud Martin nous explique.**

J'ai repris Clip Industrie il y a un peu plus de dix ans, l'entreprise était composée d'une petite trentaine de collaborateurs et réalisait alors 3 millions de CA avec 800 sociétés clientes, aujourd'hui nous sommes un peu plus de 80, nous atteindrons les 11 M€ en 2017 et nous fêterons le 2000<sup>e</sup> client au salon du Bourget. J'ai autour de moi une équipe d'une compétence rare et d'une efficacité reconnue. Nous avons ajouté une deuxième solution à notre catalogue très remarquée sur le segment des ERP orientés Aéronautique. Nous venons d'accueillir l'un de nos plus importants clients en répartissant nos deux produits sur sept sites. Clip Industrie se porte très bien et se trouve bien ancrée dans son époque.

#### *Pourquoi alors céder votre entreprise ?*

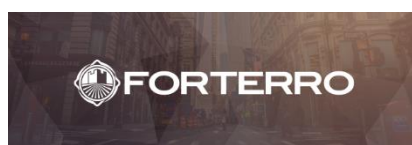
J'ai consolidé les racines, il est maintenant temps de donner des ailes à l'entreprise. Réussir à vendre son entreprise est une chance qu'il faut saisir, même si nous ne sommes pas complètement maître du calendrier. L'évolution extrêmement rapide de la société, lorsque l'on est responsable d'une entreprise, demande une réactivité importante et entretient un doute utile permanent sur les choix stratégiques. Un regard extérieur devient très précieux. De nouvelles ressources sont inévitables pour poursuivre notre croissance. Je crois profondément au regroupement et au métissage des savoirs.

#### *Pourquoi Forterro ?*

Parmi les nombreuses offres qui m'ont été faites, celle de Forterro est la seule qui tient compte du chemin parcouru et qui respecte le positionnement de nos deux produits. Forterro ne souhaite ni fusionner les solutions précédemment acquises, ni imposer une solution groupe. Nous avons toute la confiance de l'équipe dirigeante pour poursuivre le développement de Clip Industrie dans les années à venir. La compétence et l'expérience du groupe vont nous aider à devancer les attentes de nos marchés. Une de nos préoccupations actuelles, indispensable à notre évolution, était l'export et nous n'étions pas très armés pour affronter cette étape : l'arrivée d'un groupe international est un précieux atout dans ce domaine.

#### *Cette nouvelle peut-elle perturber vos actualités ?*

Je ne l'espère pas, mais le changement inquiète toujours un peu. Je profite de cette tribune pour rassurer, si besoin est, nos clients, nos fournisseurs, nos collaborateurs et partenaires. Nous allons Eric de Garam et moi-même continuer à diriger Clip Industrie avec plus de conseils, d'expérience, de moyens et toujours autant d'enthousiasme.



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



## Déploiement d'Hélios ERP chez Mécafi : Retour d'expérience

**Grâce à une collaboration étroite entre le spécialiste de l'usinage de haute précision et l'éditeur Clip Industrie, la bascule vers un nouvel ERP, soit une réorganisation complète de tous les processus opérationnels clés, a été couronnée de succès.**

Mécafi a réussi le déploiement d'un nouvel ERP, après avoir fait le pari de changer son logiciel de gestion intégré, jugé trop obsolète. Sachant que c'est vers un autre éditeur que ce spécialiste de l'usinage de haute précision a souhaité se tourner, en choisissant la solution Helios, de Clip Industrie.

« La seule solution verticale du marché dans l'aéro », revendique l'éditeur français, qui a fourni en janvier 2017 son logiciel de gestion complète des processus internes et externes à cette PME de Châtelleraut (Vienne), dont près de la moitié de son chiffre d'affaires est réalisé dans l'aéronautique. « Nous avons intégré nativement dans Helios les demandes, besoins et exigences des gros donneurs d'ordre en matière de traçabilité, gestion de la qualité et obligations de planification et d'ordonnancement (EDI, PIC, VMI) », décrit Clip Industrie.

« Anticiper les couacs »

Le logiciel a été installé dès le 2 janvier. « Nous sommes en mai et s'il y avait eu de gros problèmes, nous les aurions déjà décelés. Et ce n'est pas le cas », confie Alexa Sudrie, chef de projet. Elle a été en charge du pilotage et de la coordination des équipes pour le déploiement de l'ERP Helios, dont les premières

formations du personnel remontent à février 2015. « La bonne synergie entre les équipes de Clip et celle de Mécafi a sans aucun doute eu une place importante dans la réussite de la mise en place de l'ERP », relève-t-on auprès de l'éditeur d'Eguilles (Bouches-du-Rhône). « Il y a eu un travail de grande qualité, de communication, d'échanges permanents avec les consultants de Clip Industrie et nos collaborateurs », se félicite Sylvain Accorsini, PDG de Mécafi, une filiale du groupe Atmec, qui dispose de trois sites de production à Châtelleraut, où travaillent 550 personnes. Helios a été déployé dans les trois usines.

Alexa Sudrie reconnaît que « les formations ont permis d'anticiper les couacs lors du basculement ». Et de se réjouir de ne pas avoir été bloqué dans les livraisons, ni dans la fabrication. « Ce qui a finalement rassuré nos clients. »

Pour Sylvain Accorsini, l'ancien ERP était un produit « qui avait peu évolué et qui n'était pas aussi à jour que pouvait l'être Helios », dans lequel Mécafi a pu y trouver « des outils de reporting intégrés plus intéressants et plus performants », comme le PIC (plan industriel et commercial) et le plan directeur de production, « des modules que nous n'avions pas avant ». « Il est plus ergonomique et puissant », enchaîne Luc Fournerat, directeur administratif et financier, qui a apprécié « la conception plus aéronautique » du nouvel ERP.

**Jérôme Meyrand pour Machines production**



*Nicolas Beaupeu, key user informatique, Alexa Sudrie, chef de projet, Luc Fournerat, directeur administratif et financier, membre du comité exécutif de Mécafi et en charge du suivi du projet, et Laetitia Boyaval, key user méthodes et industrialisation (de gauche à droite). Absente sur la photo, Noémie Merle.*

## NOS CLIENTS ONT DU TALENT

*Le secteur aéronautique ne s'est jamais aussi bien porté dans le monde et suscite les convoitises, comment conserver son leadership dans ce contexte ?*

On sait que le marché aéronautique est mondial, il faut être positionné sur l'ensemble du globe, nous y travaillons pour toucher davantage de part de marché chez l'ensemble des donneurs d'ordre pas seulement en Europe. La concurrence est omniprésente et c'est pourquoi nous développons plus de proximité et d'intimité avec nos clients comme Dassault Seclin et Stelia Méaulte par exemple à moins d'une heure d'ici. Nous sommes aussi bien implantés en Nord Afrique pour conserver nos marchés et faire face aux politiques d'optimisation des coûts de nos clients.

*Pouvons-nous encore optimiser l'outil industriel ?*

On peut toujours faire mieux, on automatise, on informatise. L'ambitieuse industrie 4.0 est une réalité pour nous. Dématérialiser l'ensemble des informations et les rendre accessibles sur plusieurs supports, tablettes tactiles, ordinateurs connectés, machines communicantes, permet de prévenir les dérives plutôt que de les subir. Notre usine de Sablé sur Sarthe cristallise toutes ses innovations avec une attention toute particulière sur la sécurisation des données. Elle nous permet d'imaginer ce que seront l'ensemble des sites de Mecachrome dans un avenir très proche.



*Centre de fraisage 5 axes à Bully les mines*

*Mecachrome mise depuis longtemps sur l'innovation : fabrication imbriquée, usinage cryogénique, impression 3D. C'est la solution pour gagner ?*

Nous avons un pôle recherche et développement extrêmement actif, maintenant l'idée est d'appliquer, de transformer les brevets et recherches pour les mettre en application, et les vendre à nos donneurs d'ordre. Cela prend du temps car ils sont soumis à qualification et habilitation. Nous entrons dans le concret avec des gains importants sur l'usinage cryogénique en exploitation dans notre nouvelle usine du Portugal à Evora, proche du grand donneur d'ordre qu'est Embraer. Cette technologie, mise au point par Mecachrome, optimise l'usinage des métaux durs va également être déployée sur d'autres sites. La découpe longitudinale qui nous permet d'imbriquer plusieurs pièces dans un même lot matière est un autre exemple qui économise sur le poste matière, poste important de la fabrication d'une pièce.



*Guillaume Lenoir, directeur de l'usine Mecachrome Normatec à Bully les mines*

*Mecachrome est sorti des zones de turbulences et retrouve son meilleur niveau, comment l'expliquez-vous ?*

Normatec intègre Mecachrome fin 2014 pour des raisons évidentes de stratégie de groupe, notre activité étant quasiment intégralement orientée aéronautique, historiquement avec Dassault et aujourd'hui ouvert sur d'autres donneurs d'ordre comme Stelia, Safran et Airbus.

En moins de 5 ans, le groupe Mecachrome a retrouvé une position de leader. Restructuration des activités, nouvel actionariat, nouvelles pratiques, nouvelles personnes pour retrouver le dynamisme nécessaire à la captation de nouveaux marchés. J'ai eu la chance de participer à cette réorganisation.

Le site d'Amboise, siège du groupe, est le site phare du groupe Mecachrome en particulier pour les aérostructures. L'activité de nos sites se ressemble et se complète, à Bully les Mines nous sommes principalement sur l'usinage de l'aluminium très complexe et la gestion de sous-traitance peinture. On trouvera ce type d'activité également à Amboise, à Mirabel au Canada et sur la quasi-totalité des sites du groupe puisque notre cœur de métier est l'usinage. Nous trouverons aussi de l'assemblage, de la chaudronnerie chez Mecachrome Atlantique, de la tôlerie chez Mecahers, et une unité de traitement de surface de dernière génération au Maroc.

*Quelle est le mantra de cette remontée spectaculaire ?*

L'excellence opérationnelle est la clé fondamentale, nous sommes sans cesse dans une boucle d'amélioration de nos pratiques et de nos processus de fabrication. Le groupe a investi plus de 50 millions en 2016 et poursuit cette dynamique en 2017 pour élaborer de nouvelles usines, acquérir de nouvelles machines et pérenniser les usines existantes. La stratégie du groupe pour 2020 est toujours sur ce principe. L'excellence opérationnelle est un de nos leviers principal de notre performance. Nous nous appuyons sur les méthodes lean manufacturing et six sigma, nous capitalisons sur les bonnes pratiques de nos différents sites. Nous encourageons la synergie pour consolider l'offre groupe.



### *On entend souvent que l'industrie peine à recruter ?*

Nous rencontrons des difficultés sur les métiers de la chaudronnerie et de la maintenance. Pour ce dernier nous faisons confiance aux compagnons du devoir pour disposer d'un vivier de personnes motivés et impliqués. L'opérateur CN est aussi un métier complexe à capter. Nous avons en interne un centre de formation qui qualifiera en une année les candidats et leur attribuera un CQPM (certificat de qualification paritaire de la Métallurgie). Les métiers de la métallurgie souffrent toujours d'une image ternie bien qu'ils n'aient plus à rougir en termes d'intérêt, de conditions de travail et de perspectives.



*Activité travaux mains à Bully les mines*

### *Quel est le rôle d'Helios ERP dans votre organisation ?*

Les données de notre ERP doivent tout d'abord valoriser nos activités, et en premier lieu le contrôle de gestion, évaluer nos prix de revient versus nos prix de vente. L'analyse financière est fondamentale pour valider la qualité de notre pointage. Helios ERP nous permet de planifier, d'ordonner et gérer l'ensemble de notre supply chain : acheter de la matière, gérer des fournisseurs, livrer des pièces dans une fenêtre bien définie. Ce sont les premiers indicateurs qui seront mis en avant par nos clients lors de nos évaluations. La maîtrise de nos cycles de fabrication est fondamentale et un outil comme Helios nous alerte, nous mets en garde, nous délivre les bons leviers et mets en avant les axes de progrès. A nous de mettre en phase notre pilotage terrain, notre visuel terrain et notre ERP, les pilotes d'atelier d'Helios ERP sont un de ses points forts pour cela.

En 2015, Hélios était sous utilisé ce qui engendrait des dysfonctionnements ou des surcharges de pilotage dans certains domaines. Depuis nous avons structuré la supply chain en s'appuyant sur Helios ERP, nous avons énormément échangé avec les équipes Helios pour progresser, nous avons testé, nous avons suivi des sessions de formation. Aujourd'hui nous utilisons notre outil beaucoup plus profondément et nous avons établi une réelle complicité avec les équipes d'hélios.



*Usinage pièce titane sur le site d'Amboise*

**MECACHROME**

**3000 salariés**

**14 sites de production**

**400 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016**

**Plus de 3000 salariés dans le monde**

**Plus de 400 machines d'usinage.**

**<http://www.mecachrome.com/>**



*Chaîne robotisée sur le site de Sablé sur Sarthe*



## Arnaud Martin, Président de Clip Industrie : « Nous comprenons et parlons aéronautique »

*Propos recueillis par Romain Guillot pour le Journal de l'Aviation*

**Le Journal de l'Aviation s'est entretenu avec Arnaud Martin, le Président de Clip Industrie. Cette société française basée à Éguilles, près d'Aix-en-Provence, s'est spécialisée dans des solutions logicielles de type ERP (notamment Helios ERP) et GPAO pour l'industrie. Les logiciels de Clip Industrie sont particulièrement présents chez de nombreux sous-traitants aéronautiques.**

*Quelle est la genèse de Clip Industrie et notamment son lien avec l'aéronautique ?*

Clip Industrie a été fondée il y a trente ans. Nous sommes un éditeur-intégrateur, c'est-à-dire que lorsque nous commercialisons nos logiciels, nous effectuons aussi l'installation chez le client, à la différence d'autres éditeurs qui passent par des intégrateurs, ce qui crée une complication en plus. Nous sommes en prise directe avec le client ou le prospect pour comprendre ses besoins et faire en sorte que notre logiciel et ses évolutions puissent correspondre exactement au marché. C'est ce qui fait notre force, d'être vraiment responsables du début jusqu'à la fin. Nous avons aujourd'hui 2000 entreprises clientes dont 25% sont des sociétés sous-traitantes dans l'aéronautique.

Historiquement, Clip Industrie a démarré son activité pour les besoins d'une entreprise de chaudronnerie. Il se trouve que cette entreprise avait notamment Dassault comme client. Constatant que cette chaudronnerie respectait mieux les délais et que la qualité était plus organisée que chez d'autres, Dassault a été une sorte de prescripteur auprès d'autres de ses fournisseurs. Le démarrage s'est ainsi effectué d'une façon empirique par le secteur aéronautique. De fait, petit à petit et

en écoutant les clients, nous avons fait en sorte que notre logiciel corresponde vraiment à leurs besoins, en étant extrêmement tourné métier et verticalisé, afin d'aller au bout du bout de la problématique d'un sous-traitant dans l'aéronautique.

*Quels ont été les plus importants déploiements des solutions de Clip Industrie dans l'aéronautique ?*

Au niveau des principaux clients, il y a le groupe Potez, le groupe Lauak, le groupe Halgand, le nouveau regroupement WE ARE Aerospace, Le Piston Français... C'est ce type d'entreprises, de purs sous-traitants et souvent en rang 1 ou en rang 2, qui a des besoins très importants en termes de qualité, de traçabilité. Ces clients utilisent des EDI pour échanger avec les donneurs d'ordres. C'est une problématique ancienne pour rendre les systèmes informatiques intelligents, de façon à ce qu'ils puissent communiquer les uns avec les autres en évitant le maximum de papier, de téléphone. Nous avons été l'un des tout premiers à être certifié BoostAero et beaucoup de nos clients fonctionnent d'ailleurs aujourd'hui avec cet EDI.

*Sommes-nous ici aussi dans la logique de la digitalisation de l'industrie aéronautique ?*

Oui, c'est une tendance très très forte. Nous constatons que les groupes aéronautiques ont besoin d'échanger des informations par les EDI. Tout est digitalisé aujourd'hui. Cela fait désormais partie des normes dictées par les donneurs d'ordres. Les sous-traitants sont aujourd'hui, de gré ou de force, obligés à faire appel à ce type de systèmes intelligents qui permettent de faire en sorte que tout communique de la manière la plus fluide possible.



### *Cela représente-t-il un risque en termes de cybersécurité ?*

Bonne question ! Je ne vais pas vous dire qu'il n'y a pas de risque si des personnes malveillantes veulent entrer dans ces systèmes EDI. Il faut cependant comprendre quelles sont les informations qui sont échangées entre un donneur d'ordre et son sous-traitant, les décrypter, ce n'est pas simple, tout n'y figure pas et les risques les plus importants sont plutôt du côté du piratage du système d'information au niveau de l'entreprise plutôt que du côté de l'EDI. Nous sommes bien sûr à notre niveau, très impliqués dans le renforcement de la sécurité.

### *La demande en innovation est-elle forte sur les outils que vous proposez ?*

25 % de nos effectifs sont dédiés à l'innovation. Nous travaillons beaucoup sur les EDI mais il y a d'autres fonctionnalités que nous développons, toujours en écoutant nos clients. La notion de PIC (Plan Industriel & Commercial) que nous avons mise en place à l'occasion de la dernière édition du salon du Bourget en 2015 est un bon exemple. C'est quelque chose d'assez unique de par sa performance. Nous sommes aussi descendus très en profondeur dans l'atelier, avec un outil pilote d'atelier destiné à faire en sorte que le responsable de production puisse connaître exactement le niveau d'avancement d'une pièce spécifique.

Nous allons très loin et nous avons le sentiment que nous pouvons encore aller plus loin.

### *Par exemple dans la fabrication additive ?*

Nous avons en effet beaucoup de clients qui se sont lancés dans la fabrication additive. Tous nos gros clients investissent depuis deux-trois ans. C'est évidemment l'avenir et donc oui, en termes de gestion de production, cela nécessite un certain nombre d'aménagements et de fonctionnalités sur lesquels nous travaillons aujourd'hui. Chez Clip Industrie, nous ne sommes pas une société d'informaticiens, nous essayons d'écouter au mieux nos clients et ce sont eux qui nous font grandir. Nous sommes sans doute l'un des seuls éditeurs dans cette branche d'activité à comprendre et à parler aéronautique. Nous allons vraiment jusqu'au bout du bout.

### *Comment se présente l'année 2017 ?*

2015 et 2016 ont été de très bonnes années en termes de progression du chiffre d'affaires. Le premier trimestre de cette année affiche aussi une très belle croissance et 2017 devrait donc afficher une croissance à 2 chiffres. Pour l'aéronautique, nous serons bien sûr présents au salon du Bourget, c'est très important pour nous. En 2015, nous avions plus d'une centaine d'exposants qui étaient clients.

## NOUVEAU PARTENAIRE



Clip Industrie et Talentia Software, éditeur français spécialiste dans les domaines de la finance & RH, annoncent collaborer étroitement pour proposer une solution complète permettant une gestion optimisée de la performance opérationnelle.

Talentia Software, 430 personnes, 55 M€ de CA dans 6 pays, 3600 clients, propose ses solutions Finance (Comptabilité, Elaboration Budgétaire, Reporting de gestion, Consolidation Statutaire, Révision Comptable...) et RH (Paye, Gestion des Talents, Formation, Recrutement...) aux ETI et grands groupes, en France et à l'étranger, pour les accompagner dans leur transformation numérique. Les solutions de Talentia Software sont disponibles en mode licence ou SaaS avec une offre complète d'offres d'hébergement associées.

L'imbrication de nos systèmes, experts dans leurs domaines respectifs permettra à nos clients de bénéficier d'un système inédit facilitant leurs prises de décisions court, moyen et long terme. Cette solution globale de gestion et de pilotage de la performance ne prévoit pas l'avenir mais permet d'en décider ...

Plus d'informations sur [www.Talentia-Software.com](http://www.Talentia-Software.com)





Photo ASA - [www.asa.eu.com](http://www.asa.eu.com)



## NOS CLIENTS ONT DU TALENT



"Issue de la vision de deux professionnels passionnés d'aviation qui ont décidé de créer une entreprise avec un très haut niveau d'exigence, Aviation Structure Assistance répond aux attentes

variées de ses clients dans le domaine des travaux de réparation et de modification de structures aéronautiques.

Fondée en avril 2015 par M. Christophe VERDIER et M. Olivier EBRARD, Aviation Structure Assistance dispose d'une équipe de compagnons aux compétences multiples dans les techniques de chaudronnerie, d'ajustage et de rivetage, de réparation sur matériaux métalliques et composites, de réparation bois, d'entoilage, de peinture aéronautique.

Résolument tournée vers le futur, les nouveaux marchés et les nouvelles technologies, Aviation Structure Assistance reste également solidement ancrée dans le présent et repose sur des bases techniques solides grâce à l'expérience que nos « Anciens » savent transmettre au quotidien à nos plus jeunes compagnons.

Particulier, société privée, aéroclub, MRO ou compagnie aérienne, Aviation Structure Assistance répond à tous vos besoins d'assemblage, de réparation ou de modification de structures aéronautiques, sur tous types d'appareils, de l'avion de tourisme jusqu'au jet commercial.



Mécanique de précision  
CAO-FAO, tournage CN,  
fraisage CN, mécano-  
soudage, assemblage,  
cintrage.

Aujourd'hui division du groupe AEG, l'entreprise SGD MECA offre à ses partenaires industriels la synergie de son expérience en mécanique de précision avec des savoir-faire en matière de tôlerie, cintrage, assemblage et mécano-soudage.

Pour maîtriser son organisation et sa gestion de production, AEG division SGD MECA s'appuie sur son ERP-GPAO Clipper.

[www.atelier-aeg.com](http://www.atelier-aeg.com)



Maugars Industrie est un groupe de 60 collaborateurs, spécialisé dans l'usinage et le décolletage de pièces mécaniques pour les secteurs de l'industrie et de l'aéronautique.

Notre groupe est composé de 2 sites : Ateliers Maugars situé au Havre et Samdeco situé à Honfleur. Équipé d'un parc machine âgé de 10 ans en moyenne, notre groupe est certifié ISO 9001 et EN 9100 pour notre site du Havre.

Au sein de nos 2 sites, le logiciel Clipper nous permet de suivre notre activité dans son intégralité : devis, commande, achat, stock, production, MRPII, qualité, facturation.

[www.maugars-industrie.fr](http://www.maugars-industrie.fr)

## Helios ERP et CLIPPER disposent de deux outils leur permettant de mettre en œuvre le PIC et le PDP

Le module PIC est un module Commun à HELIOS et CLIPPER, ce module peut donc être mis en place chez l'ensemble de nos 2000 clients soit en mode licence soit en mode Saas;

### C'est quoi le PIC ?

Le Plan Industriel et Commercial permet d'anticiper les déséquilibres de charge et de lisser l'activité de l'entreprise pour accroître la performance logistique.

### En d'autres termes...

Le Plan Industriel et Commercial permet de réaliser vos prévisions simplement et d'en mesurer l'impact sur vos charges. Il vous permet également de bâtir votre budget et de définir vos objectifs.

Intégration **AUTOMATIQUE** des données de l'ERP vers le PIC :

Carnet de commandes

Familles & sous-familles d'articles

Articles

Familles de composants et de matières

Les centres de charges

Les machines

Les natures de phases

Les calendriers

Les coûts des ressources et appro.

Etc.

### Définition des axes d'analyse par famille de produit

A320 NE	% Aff.	Coeff.	Coeff théo.	Type	Abrev	Libellé
A320-AII	100	3,50	3,50	Nature de phase	AIIU	20 - AJUSTAGE
A321-AII	100	0,61	0,61	Nature de phase	F CL	14 - FRAISAGE CLASSIQUE
A320-AX	100	4,25	4,25	Nature de phase	CTRL	24 - CONTROLE
A320-AX	100	7,30	7,30	Nature de phase	22	18 - FRAISAGE
A320-AX	100	0,30	0,30	Nature de phase	DEBIT	11 - C
A320-AX	100	0,52	0,52	Nature de phase	TOUR	12 - T
A330 RC	100	2,06	2,06	Nature de phase	ASS	21 - ASSEMBLAGE
A350-10	100	1,40	1,40	Nature de phase	MAG	25 - MAGASINAGE

Répartition des coûts par marché pour 1 pièce(s) (Total: 1 015,58)

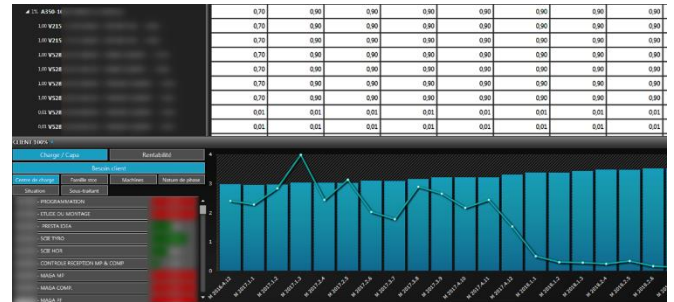
20 - AJUSTAGE, 119  
21 - ASSEMBLAGE, 59,74  
25 - MAGASINAGE, 55,93  
14 - FRAISAGE CLASSIQUE, 31,03  
12 - TOURNAGE, 23,92  
11 - DEBIT, 9,84  
18 - FRAISAGE PMD 5 AXES, 503,7

**Affectation des références par famille** (plusieurs niveaux hiérarchiques paramétrables) en tenant compte de leur coefficient

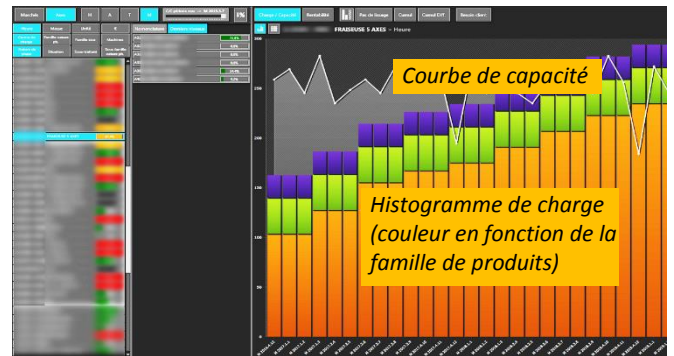
A318 A	Coeff.	Coeff théo.	Prix	Prix théo.	Coût	Coût théo.	Qté coût	Qté éco	Lot éco	Id	Révis
A318 A	6,00	6,00					55	55	55	33422	V528.f
A320 A	1,00	1,00					6	6	1	33414	V528.f
A320 A	1,00	1,00					1	1	1	31311	V528.f
A321 A	1,00	1,00					1	1	1	31259	V528.f
A330 A	1,00	1,00					1	1	1	31260	V528.f
A350 G	1,00	1,00					1	1	1	31845	V528.f
A350-1	0,01	0,01					6	6	1	33416	V528.f
A350-9	0,01	0,01					6	6	1	33415	V528.f
A350-9	0,01	0,01					6	6	1	33417	V528.f

### Saisie d'un prévisionnel par famille sur un horizon prédéfini

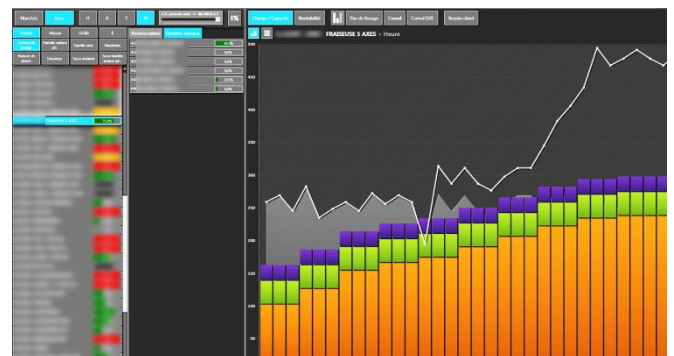
Possibilité de voir l'incidence du prévisionnel au niveau du produit fini - Visualisation rapide de l'écart entre le prévisionnel client (courbe) et le prévisionnel saisi manuellement dans le PIC (histogramme)



### Mise en évidence du rapport charge / capacité sur un axe d'analyse



### Exemple de simulation : ajout d'une ressource suite à un investissement prévu en janvier 2018



Les vues d'écran sont issues d'Helios ERP





# LE PDP DANS HELIOS ERP \*

## Un mode de gestion de l'article

Un article peut être géré en mode PDP ou standard.  
Le passage d'un mode à l'autre est possible à tout moment.

## Une production maîtrisée

Un article géré en mode PDP n'est plus soumis à la nervosité quotidienne.

## Horizon gelé / horizon flexible

Par méthode de production, des horizons peuvent être paramétrés pour bloquer les saisies.

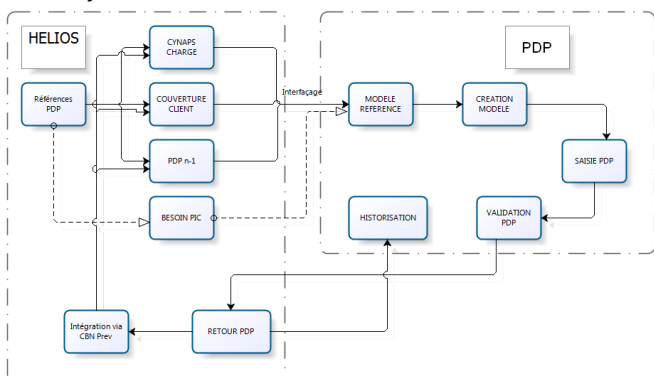
## Une saisie simple

Sous forme de tableau, par article, par période, par méthode

## Des indicateurs prévisionnels synthétiques

Pour chaque référence une évolution de stock (mise en évidence des ruptures ou du sur-stock).  
Pour chaque moyen de production une simulation de charge en temps réel

### Schéma fonctionnel de l'outil PDP avec helios ERP



## Choix des références à gérer avec l'outil PDP

### Un outil d'aide à la décision basée sur l'outil de planification d'helios ERP

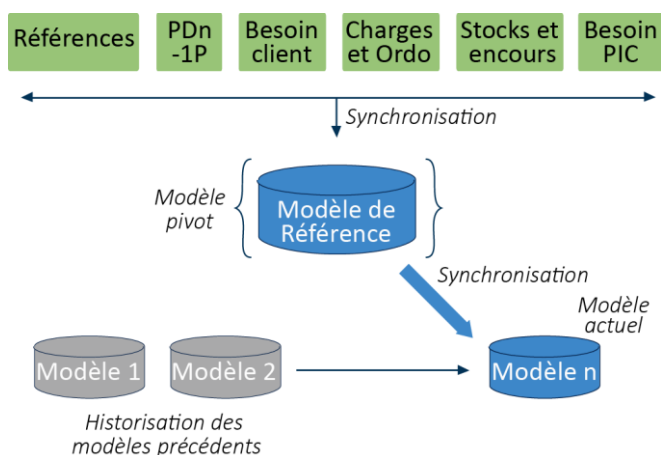
Par moyen de production, mise en évidence des surcharges sur un horizon court (10 jours).

Pour chaque moyen de production, liste des références articles et part de l'article dans l'occupation du moyen.

### Un choix manuel

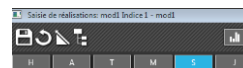
En fonction d'une stratégie d'entreprise ou de contraintes de production, les articles peuvent être basculés en mode PDP.

### Création d'un modèle de référence



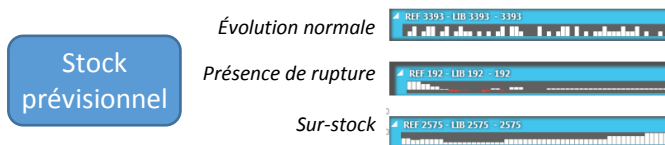
## Saisie simplifiée

Choix de la période de saisie  
Elle détermine la taille d'une cellule : année, mois semaine ou jour

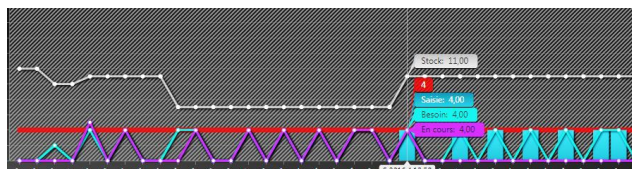


Saisie par référence et méthode de fabrication des quantités à produire. La cellule correspond à la date de fin de l'OF ferme ou prévisionnel qui sera géré.

Simulation en temps réel de l'évolution prévisionnelle du stock



Évolution détaillée accessible avec listing des stocks, encours et besoins client



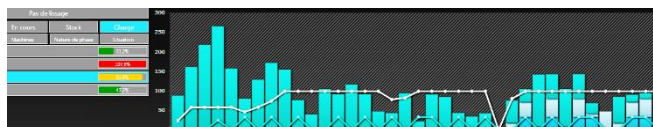
Simulation en temps réel de l'évolution prévisionnelle du stock

Calcul de charge Les quantités saisies sont transformées en heures et cumulées à la charge déjà transférée.

Visu des ressources de la méthode et calcul du pourcentage d'occupation

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
ARTICLE A : cycle, 8 sem								
10 h de fraisage en sem 2								
QTE								
HEURE		50						

La charge est placée en fonction du positionnement de la phase dans le cycle global de la gamme.



\*Chaque solution CLIPPER et HELIOS possède par contre son propre module PDP





L'Atelier S.E.V.E.C, c'est d'abord un savoir-faire en Chaudronnerie fine de précision, mais surtout une volonté d'être au plus près de nos clients en leur proposant une solution réaliste allant jusqu'au « cousu main ». Spécialiste dans toute forme de profils de Cloison et de Galley. L'atelier SEVEC, c'est aussi du DECOLLETAGE en petite et grande série Résolument orientés vers le service, la qualité et la réactivité, nous affichons ouvertement notre envie d'être votre partenaire pour un développement durable.

En 2015, CLIPPER devient l'outil indispensable, pour une gestion précise de notre production, de la traçabilité, ce qui nous a permis d'obtenir rapidement AGREMENT PART 21G, CLIPPER reste l'écoute de notre besoin. [www.atelier-sevec.fr](http://www.atelier-sevec.fr)



La société MURAT existe depuis plus de 25 ans.

Nos secteurs d'activité sont : l'aéronautique, le nucléaire et le sport automobile. Nous sommes spécialisés dans l'usinage de pièces mécaniques en petites et moyennes séries. Nous usinons tous type de matériaux : Inconel, Titane, Inox, alliages d'aluminium. Nos principaux équipements sont : Centre de fraisage et tournage 3, 4 et 5 Axes et électroérosion au fil. Nous sommes certifiés ISO9001 et EN9100

A ce titre l'ERP CLIPPER participe au quotidien au bon fonctionnement de notre société.

[www.murat-sarl.com](http://www.murat-sarl.com)

## TEKNIAERO

Entreprise nouvelle de sous-traitance aéronautique traditionnelle dans les métiers de la chaudronnerie et de l'assemblage, TEKNIAERO offre un savoir-faire technique spécifique aux grands donneurs d'ordre aéronautiques et leurs partenaires. Entreprise de fast-manufacturing, elle représente un appui à la filière aéronautique locale, nationale et internationale et s'est dotée en ce sens de moyens technologiques performants lui permettant une réactivité et des prix attractifs.

Pour l'optimisation des processus de gestion, TEKNIAERO fait confiance à la solution CLIPPER. Pour assurer le Management de son Système Qualité, le contrôle qualité et l'évaluation de ses fournisseurs, TEKNIAERO a déployé le logiciel Clipper à l'ensemble de ses services Qualité, Contrôle, Production, Achats, Logistique.

<http://www.tekniaero.com>

## NOS CLIENTS ONT DU TALENT



Créée en 1982, la Société Bigot Mécanique Sopram possède une longue expérience dans la fabrication de pièces précises et complexes pour le Secteur Aéronautique. Certifiée ISO 9001 et EN 9100 depuis de nombreuses années, elle dispose d'un parc machines à commande numérique de 8 tours et centres d'usinage opérant en deux équipes. Elle s'est de plus équipée d'un tour multifonctions Mazak Integrex I 100 en 2016.

Son Service Contrôle Qualité dispose d'une machine à mesurer tridimensionnelle Zeiss, d'un rugosimètre et d'un contourographe Mahr, en plus de l'équipement classique en appareils de mesure traditionnels. Professionnelle, réactive et minutieuse, son équipe de 20 personnes obtient des performances en qualité au-delà de 98% en OTD et inférieure à 1000 PPM qui lui permettent d'élargir chaque année une base de clientèle fidèle. Capable de prendre en charge la totalité des fabrications tous matériaux, allant du prototype à la série, elle peut s'appuyer sur un réseau diversifié de sous-traitants fiables.

Avec un chiffre d'affaires de 2,7 millions d'euros, sa structure financière robuste lui a toujours permis de faire face aux aléas de conjoncture dans le passé et d'aborder le futur avec sérénité et détermination.

Dès 1998, Bigot Mécanique Sopram a choisi d'utiliser Clipper et a depuis suivi ses évolutions successives qui ont toujours répondu à ses attentes et à celles de ses clients.

194, Chaussée Jules César 95250 - Beauchamp - Tel : 01 39 95 60 47  
Fax : 01 39 95 57 44 - Email : [bigotsa@wanadoo.fr](mailto:bigotsa@wanadoo.fr) - Site internet [www.bigot-mecanique.fr](http://www.bigot-mecanique.fr)

## MECATEC

MECANIQUE ANGEVINE TECHNIQUE

Créée en 1995 en Anjou par Max Bellanger, MECATEC est spécialiste de la petite et moyenne série en mécanique de précision, dans des domaines d'activité tels que l'aéronautique, la défense, le médical...

Un parc machine performant, allant de 3 à 5 axes pour le fraisage et jusqu'à 10 axes pour le tournage, ainsi qu'une équipe de 35 personnes, qualifiées et expérimentées, nous permettent de proposer à nos clients une solution adaptée à chacun de leurs besoins.

Nous sommes en mesure de fournir une prestation globale, allant de l'industrialisation à l'assemblage de sous-ensembles mécaniques, en passant par l'usinage, le microbillage, la tribofinition, le marquage laser et mécanique, et la prise en charge éventuelle de la peinture, du traitement de surface et thermique.

La mise en place de CLIPPER en 2010 nous a permis de structurer la société et d'en améliorer la performance opérationnelle.

[www.mecatec.fr](http://www.mecatec.fr)





## PACK'AÉRO

La Mécanique de haute précision à l'origine de la réputation du groupe est le cœur historique de l'activité de Pack'Aéro avec Vignal-Artru Industries (VAI).

Ses équipes ont su mettre à profit plus de 50 années d'expériences en intervenant régulièrement dès la phase de conception.

Leurs technicité, maîtrise du processus d'industrialisation et de production, alliées à une utilisation optimale des possibilités offertes par Helios ERP, sont devenues gages de qualité et certifiées dans des domaines variés comme l'aéronautique et le médical. Ces compétences intégrées et transmises au site tunisien (VAT) créé en 2006, permettent également au groupe d'offrir aux donneurs d'ordres, via un interlocuteur unique, des productions best cost pilotées par VAI France. La création en 2011, du bureau d'études et d'ingénierie Pack'Aéro Mécatronique (PKM) les pousse vers des projets mêlant innovation et performance. Cette alliance d'experts fait de Pack'Aéro, votre "Pack solutions".

Certifications : EN 9100, ISO 9001, ISO 14001, Part 21 G, Genre 6, Part 145, PRI NADCAP, Nital, Cosac Niveau 2, Cofrend Niveau 2, ISO 13485. **SIAE 2017 : Hall 2b Stand C140 et CD157**

[www.packaero.com](http://www.packaero.com)

## VOTAT S.A.S.

DÉCOUPAGE - EMBOUTISSAGE - ASSEMBLAGE



L'expertise de la transformation des métaux en feuilles depuis 1876

Basée au nord de Paris, la société VOTAT est spécialisée dans le découpage, le formage, l'emboutissage, le pliage, le poinçonnage, le cisailage et l'assemblage de pièces métalliques à partir de métaux laminés : acier, aluminium, inox, cuivre, laiton, etc. Notre atelier prend en charge tous types de métaux de 0,2 à 6 mm d'épaisseur grâce à un parc de 30 presses (de 3 à 315 tonnes) dont 10 lignes automatiques.

Depuis avril 2016, nous gérons nos activités avec Clipper. Le partage de l'information de façon plus transversale constitue un levier de développement pour des relations renforcées avec nos clients. Grâce à une plus grande anticipation des achats et des flux logistiques, nous améliorons notre réactivité, gage de succès. [www.votat.fr](http://www.votat.fr)



Notre société est implantée à Jouy sous Thelle (60) où elle dispose d'un atelier de fabrication de 858 m<sup>2</sup>.

Sous-traitant en tôlerie fine de précision pour l'Électronique, l'Aéronautique, le Médical et autres, nous prenons la liberté de vous présenter nos offres de service, tel que : la découpe de métaux (acier, inox, aluminium, cuivre, laiton) - Présentoirs métalliques et inox - le poinçonnage à commande numérique le pliage tous types de soudure y compris la soudure par point aluminium, brasage - prototypes - maquettes - séries - le montage le traitement de surface - la peinture - la sérigraphie

Vous pourrez constater que nous sommes en mesure d'examiner vos besoins et de conduire à bonne fin les projets que vous voudrez bien nous confier avec une garantie de services suivant le manuel de qualité. N'hésitez pas à consulter notre site internet : <http://www.inovtolerie.fr/>

## DESHONS

Aircraft Ground Support Equipment



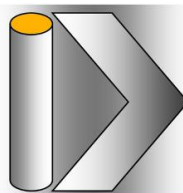
La société DESHONS Hydraulique a une expérience reconnue sur le marché mondial des groupes d'essais hydrauliques mobiles, des centrales hydrauliques fixes, des grues et des matériels connexes pour la maintenance aéronautique. Elle propose aujourd'hui à ses clients des outillages ou Jigs and tools permettant la maintenance au sol des aéronefs ainsi qu'un service relation clients permettant la fourniture de pièces de rechange accréditées constructeurs, la réparation de GSE hydrauliques toutes marques et les locations longue durée et courte durée de matériels GSE (bancs hydrauliques, grues de maintenance aéronautique, etc.). Vous pouvez contacter notre service commercial au 04 90 50 92 00 ou par mail à [commercial@deshons.fr](mailto:commercial@deshons.fr). Nous sommes également présents sur LinkedIn et Facebook. - <http://www.deshons.fr/>

Deshons Hydraulique SAS, Quartier du Molleton – CS 97001, 13250 Saint-Chamas, France.

## OXYTRONIC

Oxytronic est spécialisée dans la conception et fabrication d'équipements et systèmes électroniques embarqués (Plaquettes rétroéclairées, In-Flight Entertainment (écrans, casques, écrans tactiles, téléphone), Cabin Management Systems et boîtiers de contrôle.). Nous proposons un catalogue d'équipements associé à un service de développement sur spécifications grâce à notre bureau d'étude et département R&D. Forte de ses 12 années d'expérience, et grâce à notre filiale « Oxytronic Embedded » spécialisée en DO-254, nous valorisons nos connaissances pour proposer à nos clients des solutions complètes.

CLIPPER nous accompagne ainsi au quotidien pour répondre efficacement aux étapes d'industrialisation nécessaires à l'élaboration de nos produits. **Hall 2B, Pavillon GIFAS, C140**  
[www.oxytronic.fr](http://www.oxytronic.fr)



ALLOYS

ID Alloys (ex CLAL Group) : stockage et distribution d'alliages de nickel et/ou de cobalt, sous forme de semi-produits (tôles, barres, tubes, feuillard...).

Plus qu'un fournisseur de superalliages, ID Alloys se positionne comme un prestataire de service.

Dans un domaine où les approvisionnements ne sont pas toujours simples, notre vocation est d'identifier et de mettre en place des solutions (techniques, logistiques...) afin que nos clients puissent se consacrer à leur cœur de métier. Par sa simplicité d'apprentissage et d'utilisation, sa flexibilité, son adaptabilité, tout en maintenant un haut niveau d'exigence et de rigueur (requis par nos certifications ISO 9001 et EN 9120), CLIPPER nous fait gagner du temps, nous apporte confiance et sérénité, et nous permet ainsi de consacrer plus de temps au service de nos clients, afin de leur apporter toujours plus de valeur ajoutée.

ID Alloys : Z.A.C. Les Vallées, 2 rue d'Amsterdam - 60110 Amblainville France - Contact : Stéphane BUJEAU - tél. : +33(0) 64 19 81 64  
email : [SBujeau@IDAlloys.fr](mailto:SBujeau@IDAlloys.fr)

Site internet (en cours) : <http://www.idalloys.fr>



**Le module « Expert » regroupe l'ensemble des techniques permettant, à une personne donnée, de s'orienter vers la meilleure décision.**

Il est devenu essentiel de bénéficier d'outils simples permettant de vérifier et analyser rapidement les informations afin de prendre la décision la plus adaptée à un instant donné et ce, sans nécessairement avoir des connaissances poussées en informatique. Les outils d'aide à la décision des modules « Expert » visent à répondre à ces problématiques.

La mission de la Business Intelligence c'est de : collecter, consolider, modéliser et restituer les données de l'entreprise en vue d'offrir une aide à la décision.

Les besoins d'informations au sein de l'entreprise ne sont pas les mêmes selon les profils des utilisateurs



**Tableau de bord : la direction fixe le cap**

- A l'attention des directions dans un souci de pilotage de l'activité (Près de 10 % de la population totale décisionnelle).
- Pour aligner les objectifs avec la stratégie de l'entreprise, accéder à une vision synthétique des indicateurs clés, suivre les tendances, recevoir des alertes.

Les directions doivent :

- Etre dans une démarche d'aligner les objectifs avec la stratégie de l'entreprise
- Avoir défini les Indicateurs de performance ou KPI (Key Performance Indicators)



**Analyse : les responsables analysent**

- A l'attention des utilisateurs décisionnels avancés par services (Près de 20 % de la population totale décisionnelle).
- Pour Interrogation Ad Hoc, analyse interactive et navigation dans les données du rapport, cartographie.

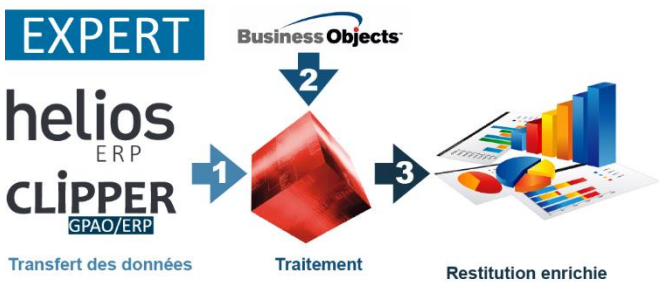
Les utilisateurs ont besoin de savoir créer leurs propres requêtes et rapports et naviguer dans des tableaux de bords.



**Reporting opérationnel ou suivi d'activité : les collaborateurs utilisent**

- A l'attention de tous les services (Marketing, vente, RH, Production, logistique... Près de 70 % de la population totale décisionnelle).
- Pour le suivi d'activité, gestion de l'opérationnel, lecture de rapports, rafraichissement, filtres, impression de listing. La plupart du temps, les rapports sont pré-définis. Les utilisateurs peuvent rafraichir et imprimer un rapport après la plupart du temps un passage de paramètres.

**LE MODULE EXPERT**



**« Expert » aligne et connecte tous les utilisateurs de l'entreprise**

1. Des tables sont extraites de Clipper pour alimenter le cube.
2. Des Univers (ou vues métiers) traitent, unifient les données et fournissent un solide référentiel unique.
3. Les rapports ou Tableaux de Bord sont créés via une interface Web.

Le portail de diffusion permet

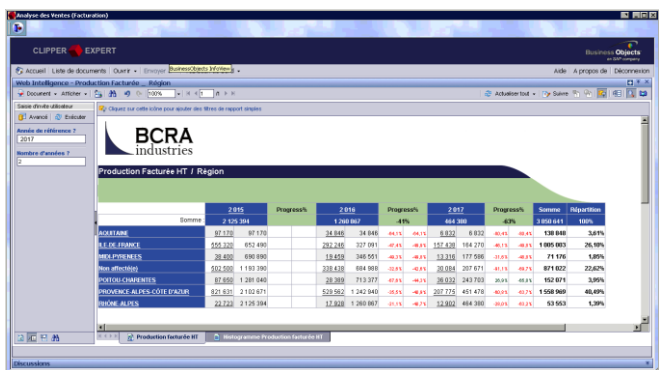
- La planification et le rafraîchissement des rapports,
- La sauvegarde au format XLS,
- La diffusion par emails au format XLS, PDF, HTML

La sécurité

- S'applique pour des utilisateurs ou des groupes,
- Sur des fonctionnalités des modules,
- Au niveau des rapports et des données.

Le système décisionnel ainsi constitué couvre aussi bien les besoins :

- De reporting opérationnel pour l'ensemble des services,
- D'analyse pour les utilisateurs avancés,
- De pilotage des performances pour la direction générale.

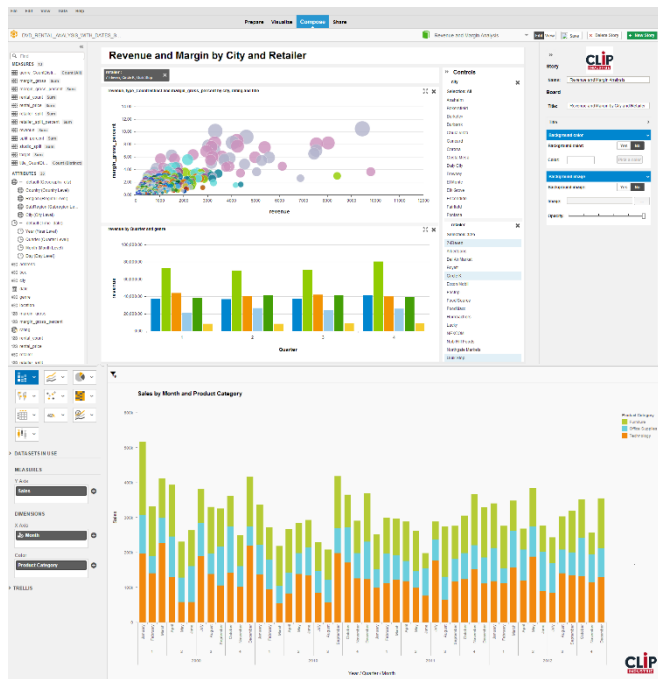




Les outils de visualisation EXPERT Lumira vous permettent de combiner des données, d'analyser les tendances et de partager une Business Intelligence (BI) précieuse de façon convaincante et efficace. EXPERT Lumira offre enfin une application simple à utiliser et à comprendre pour offrir à vos utilisateurs une vraie alternative à Excel pour explorer et visualiser vos données. EXPERT Lumira Desktop est un outil, installé en client lourd sur les postes utilisateur de manipulation agile et de visualisation de données. Vous pouvez vous connecter à diverses sources de données, sélectionner et nettoyer les données, les manipuler et les visualiser grâce à une gamme variée de diagramme et tableaux graphiques.

### Créez vos tableaux de bord vous-même !

Avec EXPERT Lumira, vous utiliserez directement le cube de données préparés et un utilisateur lambda peut créer ses rapports et explorer les données. La prise en main du logiciel est largement facilitée par une conception guidée et intuitive. La visualisation des données est enrichie avec une palette de graphiques très vaste (cartes, bulles, 3D, segments, radar...). Il vous sera aisé de créer un récit qui regroupera vos rapports, auquel vous pourrez ajouter un commentaire explicatif.



### Analyse prédictive :

De plus, EXPERT Lumira met à votre disposition des fonctions algorithmiques de prévision faciles à utiliser. Cela vous permet par exemple d'effectuer des projections des ventes ou des coûts et d'établir des comparaisons entre vos budgets et les valeurs prévisionnelles, mais aussi pour analyser les tendances de vos ventes par produit ou bien pour prévoir les pannes machines.

### Diffusion de rapports ?

Les présentations sont consultables sur le web ou sur mobile, selon les autorisations attribuées par groupe de travail. La distribution des rapports peut se faire sur le cloud ou sur un serveur dédié en interne.

### Clip Industrie propose désormais une application mobile compatible avec les deux ERP Helios et Clipper.

Cette application mobile propose l'ensemble des fonctionnalités disponibles sur l'ancienne version de la mobilité à savoir pointage, inventaire, demande d'approvisionnement, ainsi que des nouveaux modules comme la Réception des Bordereaux de Livraisons, Non-conformité etc. Elle peut être installée sur des terminaux de type Pocket PC (Windows CE/Mobile) ou de type Android. Nous préconisons fortement d'utiliser ces nouveaux modules exclusivement sur terminaux Android (tablette, téléphone ou terminal code barre). Les fonctionnalités sont utilisables en mode connecté (3/4G, Wifi) ou en mode nomade. Le mode nomade a été créé pour palier au problème de réseau dans les ateliers. En mode connecté, le terminal communique directement avec l'ERP via le réseau. En mode Nomade, une base de données allégée représentant les données mobiles de l'ERP est stockée sur le terminal et les opérations réalisées sont enregistrées en local. Elles seront transmises ultérieurement et manuellement à l'ERP lors d'une étape de synchronisation (filaire ou sans fil).

Les principaux axes que propose l'application sont les suivants :

- Maîtrise du stock
- Gestion des achats
- Déclarations qualités
- Saisie des présences et des temps passés

Un contrôle d'accès permet de définir utilisateur par utilisateur les fonctionnalités accessibles.

### Vous gagnerez en agilité et en performance avec les applications mobiles CLIP INDUSTRIE

La nécessité d'application mobile dans la vie professionnelle s'impose progressivement avec le développement des nouveaux usages et vos utilisateurs sont familiarisés avec les environnements mobiles au quotidien en dehors de l'Entreprise. L'information partagée en temps réel est disponible même à l'extérieur (Réseau 3G/4G). Avec leurs interfaces tactiles et ergonomiques, les outils et applications mobiles offrent une simplicité d'utilisation qui permet à de nouveaux utilisateurs non-experts du système d'informations d'y avoir accès.

### Les logiciels Mobiles CLIP INDUSTRIE

Nos solutions mettent la mobilité au cœur de votre système d'informations (ERP, GPAO) et s'ajustent aux besoins de votre entreprise. C'est un accès simplifié et immédiat aux données de l'Entreprise, via différentes interfaces terminaux smartphone et tablette, rendant les utilisateurs plus autonomes et nomades.



Exemple de tablette durcie



Terminal Android

## EDI trois petites lettres pour un grand projet

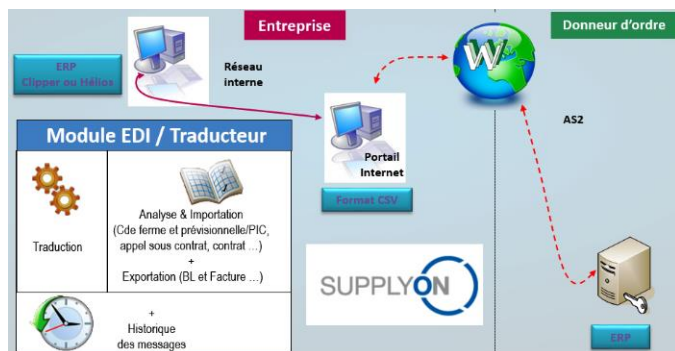
**L'abréviation EDI signifie Echanges de Données Informatiques** (ou en anglais Electronic Data Interchange).

L'EDI c'est l'échange informatisé de données structurées, d'ordinateur à ordinateur, selon des messages préétablis et normalisés via un mode de communication électronique. Les informations issues du système informatique de l'émetteur transitent par l'intermédiaire de réseaux vers le système informatique du partenaire pour y être intégrées. Les messages échangés (flux) sont de différentes natures : bons de commandes, factures, avis de livraison, mais aussi réceptionnés de transport, versements bancaires, etc. Par exemple, une entreprise peut émettre ses commandes, ses avis d'expédition, ses factures par EDI, c'est-à-dire qu'elle va émettre des messages électroniques normalisés, ceux-ci seront télétransmis vers les ordinateurs de ses partenaires commerciaux (fournisseurs, clients, banques) qui seront capables d'interpréter et d'intégrer automatiquement les données correspondantes dans leurs systèmes d'information respectifs, sans papier ni intervention humaine.

### Avantages

- Ce processus permet la suppression :
  - Des documents papiers acheminés par la poste, par mail ou par fax.
  - Des saisies manuelles par des opérateurs.
- La rapidité des échanges électroniques permet des gains de productivité.
- La qualité des traitements est accrue par la quasi élimination du risque d'erreur de saisie.
- Un meilleur contrôle de validité des messages :
  - Détection automatique des erreurs (clients ou pièces inconnues),
  - Des tarifs incomplets,
  - Des pièces bloquées ou sorties,
  - Des délais irréalistes,
  - Etc.

**Supply-On** : Dans le secteur de l'aéronautique il a été mis en place le portail Supply-on, offrant une interface Web permettant aux utilisateurs de récupérer ou d'envoyer ces flux.



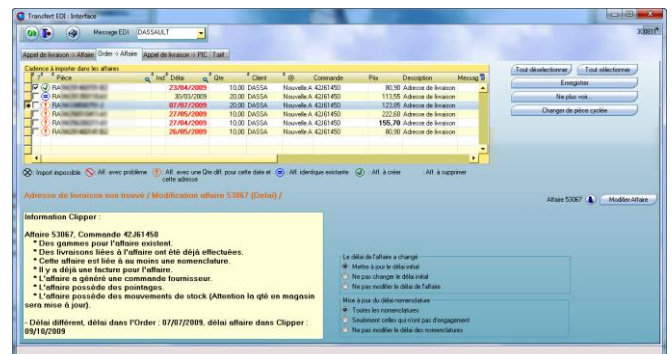
Depuis la généralisation du portail Supply-on nous avons amélioré notre module EDI. Ceci afin de l'adapter à ce portail, ainsi qu'aux spécificités de chaque donneur d'ordre. A partir du portail il y a de nombreux éléments qui peuvent interagir avec un ERP

- Les flux que vous pouvez recevoir de Supply-on :
  - Supply schedule : Prévisionnel client.
  - Partie collaborative avant acceptation de l'Orders \*\*
  - Orders : commande client ferme (mais modifiable).
- Stock déporté (VMI) \*\*
  - Consumption report : consommation du stock déporté
  - Inventory Forecast : Inventaire du stock déporté
  - Supply notification : Prévisionnel de consommation du stock déporté
  - Receipt Advice : ARC de la bonne réception des pièces \*\*
- Les flux que vous pouvez donner à Supply-on :
  - Despatch Advice : BL + étiquette colisage
  - Invoice : Facture depuis le portail

A compter du dernier trimestre, en remplacement de la solution B-Process actuelle.

\*\* Uniquement sous Hélios ERP (le VMI est en cours d'analyse pour Clipper)

Exemple d'interface utilisateur dans Clipper pour l'importation de l'Order (avec modification d'une commande existante)



### Echange entre Helios et Clipper

Le formalisme des flux existants autour de SupplyOn a été repris pour permettre la communication entre les deux ERP Hélios et Clipper. Les commandes fermes et prévisionnelles peuvent être générées par Helios ERP et intégrées dans CLIPPER. De son côté CLIPPER émet des BL et des factures vers Hélios ERP.

Les flux ne passent pas via un portail, mais en direct entre les deux solutions au travers d'un transfert FTP.

Clip Industrie, premier éditeur certifié BoostAero

