



L'embellie se confirme pour l'industrie, en dépit des crises internationales émaillant le début d'année, le moral des industriels français est au plus haut depuis trois ans, selon l'Insee.



## L'édito

d'Arnaud Martin

Benchmark, terme anglo-saxon souvent employé est un indicateur chiffré de performance dans un domaine donné (*qualité, productivité, rapidité, délais, coûts, etc*) tiré de l'observation des résultats de l'entreprise qui a réussi le mieux dans ce domaine.

Pour une entreprise, il s'agit de se comparer aux « leaders », de s'inspirer de leurs idées, de leurs pratiques, de leurs fonctionnements et de leurs expériences afin que les pratiques s'améliorent.

Nous voyons très bien, sur la base de nos 1 400 clients, que les entreprises qui surperforment par rapport à leurs concurrents sont celles qui ont aussi principalement investi dans leurs systèmes d'informations et qui l'entretiennent régulièrement. Ce sont elles aussi qui ont l'air de bien mieux profiter et sortir de la reprise.

Dans une étude récente, de la revue Echanges de DFCG (*Association Nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion*) la norme pour l'industrie serait de dépenser à priori 2 % du CA ou 3 000 € par poste de travail pour tout le Système d'Information y compris la téléphonie.

Dans le graphe ci-dessous, environ 26 % de ce budget total devrait être dépensé pour la maintenance et l'amortissement des infrastructures, soit en résumé 0,52 % du CA. Etre régulièrement en dessous de ce benchmark risque d'entraîner un SI rapidement dépassé et à la traîne, paradoxalement être régulièrement année après année au-dessus de ce % est sans aucun doute une dépense à analyser finement et peut être à revoir.



A votre disposition pour vous aider à rester avec le bon niveau de benchmark.

Merci de votre confiance.

## Les coûts informatiques des PME Industrielles



Il est grand temps de penser les systèmes d'information en terme de centre de création de valeur et non plus en terme de coût. Dès lors les 2 % \* du chiffre d'affaires communément admis dans l'industrie pour développer son informatique sont source de valeur ajoutée pour l'ensemble des services de l'entreprise.

Le développement ininterrompu de l'informatique d'entreprise valide ses résultats et en fait un facteur de production comme un autre. En terme d'investissement et à l'aune d'une rentabilité toujours à améliorer, le même raisonnement doit être appliqué à un centre d'usinage qu'à un équipement informatique.

Le coût d'un serveur, d'un logiciel ou d'un complément de formation n'est pas très élevé si on le rapproche de la gestion du planning atelier qu'il va permettre d'optimiser ou du gain de précision dans l'ordonnancement qu'il va inmanquablement amener. Un tableur, aussi performant soit-il, ne peut plus garantir une gestion appropriée aux exigences des marchés et aux pressions de la concurrence.

L'industrialisation des services informatiques passe par une action soutenue des moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs. Matériel, logiciel, maintenance, formation. Bien trop souvent, les utilisateurs sont livrés à eux-mêmes lorsqu'il s'agit d'utiliser des logiciels à fonctionnalité sophistiquée et multiple. Il n'y a qu'à observer l'utilisation des logiciels de bureautique pour se rendre compte du peu de fonctionnalités employées par manque de formation. Constat improbable sur une machine d'atelier.

La valeur ajoutée du système d'information n'est plus à démontrer dans l'amélioration du pilotage de l'entreprise et dans sa capacité à appréhender ses coûts. Avec une moyenne de 2 % du chiffre d'affaires que nous annoncent les statistiques pour le secteur industriel (*jusqu'à 5,5 % pour celui du service*) il y a de quoi bâtir une cellule performante et bien formée, non plus bloquée dans une attitude de défense et de justification de ses coûts, mais dans une attitude proactive bénéfique à l'ensemble de l'entreprise.

\*Résultats de l'enquête lancée en juin 2010 à l'initiative du groupe de travail "Systèmes d'information des PME" de la DFCG (*Association des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion*).

## Planning

Abordons aujourd'hui un sujet commun à tout le monde, le planning au sens général.

- Quelle est ma charge globale atelier, ma charge par centre de frais (Cf) ?
- Quel ordre de fabrication (OF) doit être passé en premier sur tel Centre de Frais ? Cet Of est-il terminé sur le Cf précédent ou en cours ?
- Y a-t-il des temps de préparation (TP) à venir qui vont me monopoliser un temps conséquent sur un CF ou sur un moyen, changement d'outillage par exemple ?

Ces différentes informations sont bien sûr disponibles dans Clipper dans le menu "Planning".

**Plan de charge graphique (Macro) :** Dans ce menu, vous pourrez voir de façon macro la charge de la société, d'une section ou de vos affectations. Cet outil est très pratique pour une analyse globale mensuelle.

**Plan de charge (Hebdo) :** Suite au jalonnement, vous pourrez analyser votre charge par affectation. Quels sont les OF qui surchargent mon CF, quels sont les OF que je pourrais déléster.

Vous pourrez aussi avancer ou reculer un OF pour optimiser votre Charge / Capacité

**Analyse de la charge (Jour) :** Ici, vous êtes dans un outil très complet.

Analyse des OF par phase de gamme, analyse des TP, des temps unitaires (TU), vision du retard à venir en fonction de l'avancement des OF. Vous pouvez aussi éditer des listings pour l'atelier, piéger les OF avec des pointages oubliés, analyser ce qui est sous traitable...

Avec ces trois outils, vous avez de quoi analyser la charge et planifier votre production.

Yvan Lambert



Nous avons recruté en décembre dernier notre « hotliner » produits Sage en la personne de Samantha ALVADO, 11 ans d'expérience en tant que formatrice produits Sage.

Samantha maîtrise, pour les avoir déployés au sein de divers partenaires, les produits Sage tels que la comptabilité, les moyens de paiements et surtout la paie.

Un parcours très diversifié dans ses études : baccalauréat Techniques de commercialisation, DUT Gestion des Entreprises et des Administrations et une maîtrise MIAGe (*Méthodes Informatiques Appliquées à la Gestion*), lui donne une bonne vision des divers aspects et postes clés de l'entreprise.

Sa principale mission sera de vous aider lors de vos appels concernant les logiciels Sage mais également de participer à l'évolution du Support technique. Elle contribuera aussi en partenariat avec nos commerciaux et notre service administratif, à l'amélioration du traitement des dossiers clients. Ses conseils vous seront très précieux pour trouver le produit Sage le mieux adapté à votre organisation.

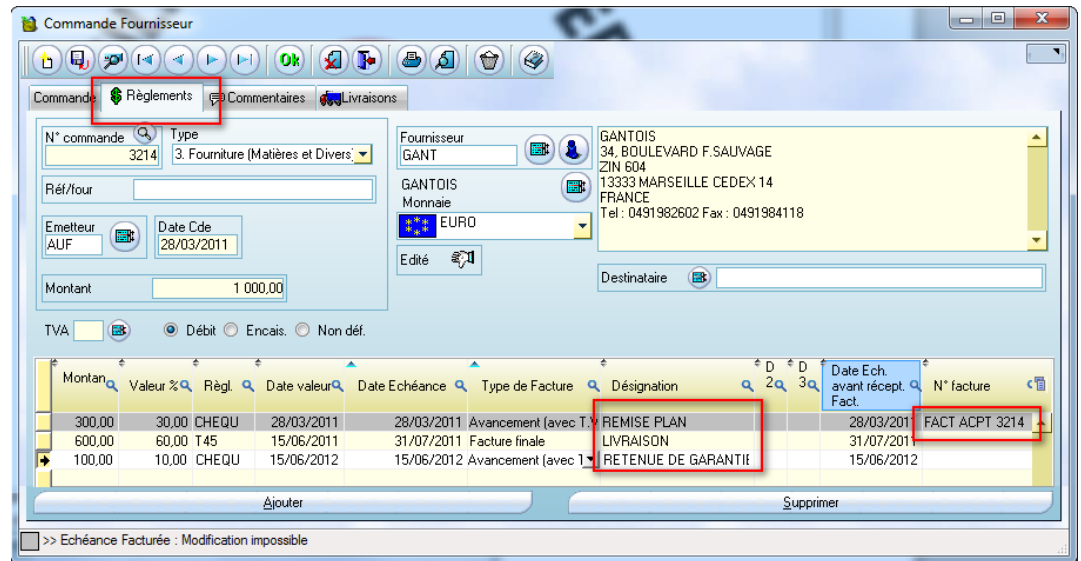
Samantha ALVADO  
[s.alvado@clipindustrie.com](mailto:s.alvado@clipindustrie.com)



Ce mois-ci nous allons vous présenter les nouveautés sur le module achat, et notamment aborder le multi-règlement.

## Bon de commande

Sur le même principe que les ventes, les achats acceptent des BC fournisseurs avec plusieurs règlements. Pour cela un nouvel onglet « Règlement » a fait son apparition.

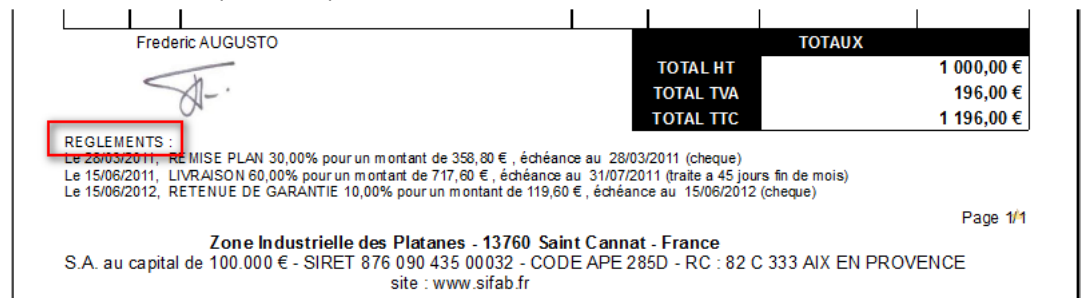


Toutes les échéances sont avec TVA.

Comme pour les ventes, il est possible d'avoir une échéance après la facture finale (*cas de la retenue de garantie*). Chaque échéance peut avoir un libellé (3 x 30 caractères) ce qui facilitera la compréhension de l'état ainsi que la réception des factures fournisseurs.

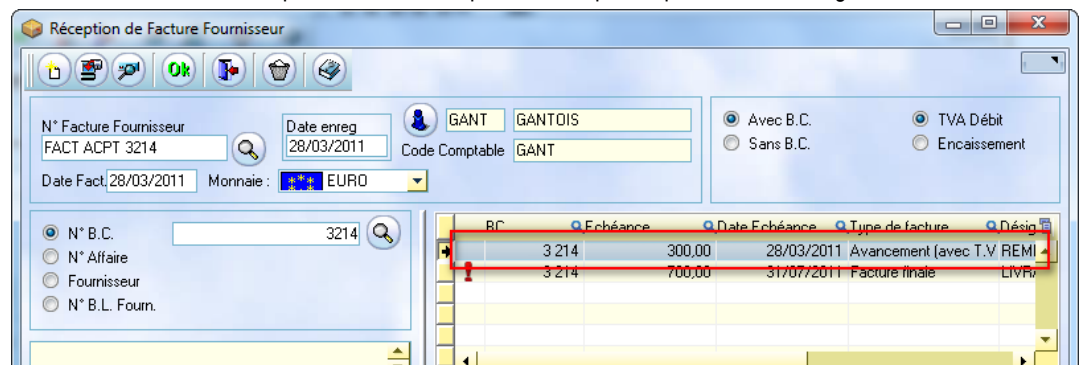
Par défaut lors de la création du BC, Clipper mettra une ligne d'échéance avec une valeur correspondant à 100 % du BC. La date de valeur sera le délai le plus éloigné de toutes les lignes du BC. Si le BC a plusieurs échéances de facturation, dûes à des échéances de livraisons différentes : c'est à l'opérateur de créer autant de lignes d'échéances (*du type « Facture Finale »*) que nécessaires.

Dès qu'une ligne d'échéance est rapprochée avec une facture fournisseur, celle-ci n'est plus modifiable : la ligne est grisée (*cas de la 1<sup>ère</sup> ligne sur la capture d'écran ci-dessus*). Si par exemple un opérateur modifie le montant du BC après la réception de la facture (*ligne grisée*) : une nouvelle ligne sera créée avec comme montant le delta. L'impression reprendra cet échéancier



## Réception facture : Facture d'avancement

Il y a peu de changement lors de la réception facture. Les factures d'avancement se font dans un écran semblable à celui de la réception facture, sauf que l'on ne reprend que le terme de règlement.





Contrôle de la T.V.A.

Taxe	Compte	Base H.T	TVA
1TVA ACHAT 19.6%	445660	300,00	58,80

Règlement: CHEQUE

Total H.T: 300,00  
Total TVA: 58,80  
Total T.T.C.: 358,80

Bon à Payer

Echéance Initiale: 28/03/2011  
Echéance réelle: 30/03/2011

Lors du clic sur OK, là aussi on garde le même principe, excepté que l'on a une notion de date d'échéance initiale (celle du BC) et d'échéance réelle (fonction de la date de réception).

A noter la coche Bon à payer (que nous aborderons lors d'un prochain Clip Info).

### Facture finale

La suite de la réception tient compte de l'avancement déjà reçu (ici le montant est passé de 1000 à 700€, car il y a déjà eu une réception de 300 €)

Réception de Facture Fournisseur

N° Facture Fournisseur: FACT FINAL  
Date enreg: 06/08/2011  
Code Comptable: GANT

Date Fact: 06/08/2011  
Monnaie: EURO

Montant (EUR): 700,00

Alf	Art	Montant (€)	Dont Partie Cons	N° B.C.	Délai	Date	Désignation	Dc
1	AIMANT PORTE	700,00		3214	04/04/2011	28/03/2011	AIMANT 20MM*10	

Contrôle de la T.V.A.

Règlement	Echéance Init.	Echéance réelle	total HT	Total TVA	Bon à Payer
T45	31/07/2011	30/09/2011	600,00 €	117,60 €	<input checked="" type="checkbox"/>
CHEQU	15/06/2012	15/06/2012	100,00 €	19,60 €	<input checked="" type="checkbox"/>

Total T.T.C.: 837,20

Lors de la validation de la réception (clic sur le bouton OK), le montant reçu peut être éclaté en deux lignes (cas de notre exemple avec une retenue de garantie de 100 €)

Si la facture n'est pas à la même date que l'échéancier, une nouvelle date d'échéance est recalculée. Le transfert comptabilité pour « Sage » tient compte des différentes échéances, dans ce cas il y aura un envoi de la ligne du tiers (TTC) par échéance.

### Etat financier des achats

L'écran a été transformé pour faire une présentation en arborescence, quand celle-ci est fermée apparaît un récapitulatif.

Etat Financier des Achats

N° BC	TypDate	Code Article	Four	Nom Fourn	Alf	Emetteur	Delai	Famille	Ac	Qté. Comman	Unité	Montant Com.	Qté. Reque	Mtt Reçu	Qté. Fact.	Mtt Fact.	Qté. Reste Fact.	Mtt Reste Fact.	Qté. Rest.	Mtt Rest.		
3204	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	23/06/2010	FMEC	1,00	1,00	1 000,00 €	1,00	1 000,00 €	1,00	1 000,00							
3205	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	17/04/2010	FMEC	1,00	1,00	1 000,00 €	1,00	1 000,00 €	300,00	1,00	700,00 €	1,00	1 000,00 €	1,00	1 000,00 €		
3206	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	16/04/2010	FMEC	1,00	1,00	1 000,00 €	1,00	1 000,00 €		1,00	300,00	1,00	700,00 €	1,00	1 000,00 €		
												Σ	3 000,00 €	2,00	2 000,00 €	1,00	1 600,00 €	2,00	1 400,00 €			

B.L Fournisseur: Facture Fournisseur  
Nb de lignes: 3



Le pôle Pégase incarne une nouvelle vision de l'industrie aéronautique et spatiale. Animé d'un esprit pionnier, il facilite l'accès de cette grande industrie aux entreprises petites et moyennes par leurs tailles mais grandes par leurs compétences et leurs ambitions. Il encourage les partenariats improbables entre le monde de l'entreprise et celui de la recherche. Le pôle s'affranchit des frontières pour aller ouvrir de nouveaux marchés. Il déploie des moyens pour permettre à ses membres d'accéder à ces opportunités et les concrétiser en chiffre d'affaires.

Clip Industrie est un des 265 adhérents du Pôle Pégase et une des vingt entreprises à partager le stand au Salon international de l'Aéronautique et de l'Espace de Paris Le Bourget du 20 au 26 juin.

localisation HALL4 D79/D94

Clip Industrie, forte de son expertise en organisation industrielle dans les PME propose volontiers son savoir-faire aux entreprises du pôle Pégase. <http://www.pole-pegase.com/>





Nous avons des demandes de rappel de plus en plus fréquentes sur des numéros de téléphone portable sur lesquels il est difficile d'identifier l'interlocuteur. De plus dans la majorité des cas celui-ci n'est pas (*ou plus*) physiquement disponible pour réaliser les manipulations nécessaires à la prise en charge de la demande.

Nous éviterons donc, sauf demande particulière de votre part, de rappeler sur les téléphones portables.

De plus, pour les mêmes raisons d'authentification et de sécurité, les demandes de code Client et mot de passe ne seront plus transmises par téléphone.

**Nos Rendez vous 2011**



- GT/RH, 11 Mai 2011, Animation/réalisation : G.Clément
  - CRM, 6 Juillet 2011, Animation/réalisation : V.Camus
  - PDP, plan de charge, planning atelier, 6 Septembre 2011, Animation/réalisation : Y.Lambert
  - Configureur, 6 Octobre 2011, Animation/réalisation : O.Metery
  - Clipper Expert, 25 Octobre 2011, Animation/réalisation : M.Bertoni
- Inscriptions sur : [www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com)

**Parrainage**

Mettez nous en relation avec un ou plusieurs filleuls et gagnez (*par contact abouti*) **150 €** de chèques cadeaux valables dans plus de 400 enseignes et 40 000 magasins. Vous ferez gagner en plus **500 €** sur la prochaine année de maintenance Clipper à votre entreprise.

En ouvrant l'arborescence on obtient tous les détails du BC, pour chaque échéance on retrouve la ou les livraisons, puis la ou les factures réceptionnées.

- En rose : le prévu, donc la date de l'échéancier avec le montant du BC.
- En bleu : le réalisé
  - donc la date de la livraison et le montant reçu (*Qté livrée x Prix du BC*)
  - ou la date de la facture avec le montant facturé

N° BC	TypeLigne	Date	Code Article	Fourn	Nom Fourn	Affaire	Emetteur	Delai	Famille	Activité	Qté Comman	Unité	Montant Com.	Qté. Recu	Mt. Recu	Qté. Fact.	Mt. Fact.	Qté. Reste Fact.	Mt. Reste Fact.	Qté. Rest.	Mt. Rest.	Client	Comman	
3204	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	23/06/2010	FMEC			1.00	u	1 000,00 €	1.00	1 000,00 €	1.00	1 000,00 €					SIFAB	COMMA	
	ECH		Type de Facture	Valeur			Date valeur	Date Echéar	Code rég															
	FACFD		Avancement (level 30.00%)	300,00 €			20/05/2010	23/04/2010	CHEQU				300,00 €											
	ECH		Facture Finale	600,00 €			23/06/2010	31/07/2010	T30				600,00 €											
	RECBL		Livraison BL32				20/07/2010	31/08/2010					1,00	600,00 €										
	FACFD		Facture F320				30/07/2010	31/08/2010					1,00	600,00 €										
	ECH		Avancement (level 10.00%)	100,00 €			01/01/2011	28/02/2011	T45				100,00 €											
	FACFD		Facture F320				30/07/2010	28/02/2011					1,00	100,00 €										
3205	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	17/04/2010	FMEC			1.00	u	1 000,00 €			300,00	1,00	700,00 €	1,00	1 000,00 €	SIFAB	COMMA		
	ECH		Type de Facture	Valeur			Date valeur	Date Echéar	Code rég															
	FACFD		Avancement (level 30.00%)	300,00 €			20/05/2010	20/05/2010					300,00 €											
	ECH		Facture F320				20/05/2010	20/05/2010					300,00 €											
	ECH		Facture Finale	600,00 €			23/06/2010	31/07/2010	T30				600,00 €											
	ECH		Avancement (level 10.00%)	100,00 €			01/01/2011	28/02/2011	T45				100,00 €											
3206	BC	16/04/2010	SUPPORT E24	ROULE	ROU 1	AUF	16/04/2010	FMEC			1.00	u	1 000,00 €	1.00	1 000,00 €	300,00	1,00	700,00 €				SIFAB	COMMA	
	ECH		Type de Facture	Valeur			Date valeur	Date Echéar	Code rég															
	FACFD		Avancement (level 30.00%)	300,00 €			23/04/2010	23/04/2010	CHEQU				300,00 €											
	ECH		Facture F320				23/04/2010	23/04/2010					300,00 €											
	ECH		Facture Finale	600,00 €			23/06/2010	31/07/2010	T30				600,00 €											
	ECH		Avancement (level 10.00%)	100,00 €			01/01/2011	28/02/2011	T45				100,00 €											
	RECBL		Livraison BL32				20/07/2010	31/08/2010					1,00	600,00 €										
	ECH		Avancement (level 10.00%)	100,00 €			01/01/2011	28/02/2011	T45				100,00 €											
													3 000,00 €	2,00	2 000,00 €	1,00	1 600,00 €	2,00	1 400,00 €					

Dans l'exemple ci-dessus avec trois BC, possédant chacun trois échéances :

- Le BC 3204 est complet
- Le BC 3205 n'a reçu que sa facture d'avancement
- Le BC 3206 a reçu sa facture d'avancement et la livraison du matériel.

Les dates de réception BL et factures permettent de calculer de nouvelles dates d'échéances plus fines que lors de la création du BC. Il y a donc 3 cas :

- BC non réceptionné => c'est la date de l'échéancier prévu qui est prise en compte.
- BC réceptionné mais non facturé => c'est la date du BL fournisseur + la condition de règlement qui sont prises en compte
- BC réceptionné et facturé => c'est la date d'échéance de la facture fournisseur qui est prise en compte

L'onglet « Décaissement » reprend, selon les règles ci-dessus, les montants et les dates d'échéances.

Echéance	Factures non réceptionnées	Factures réceptionnées	Montant total
20/05/2010		900,00 €	900,00 €
30/06/2010		300,00 €	300,00 €
31/07/2010	600,00 €		600,00 €
31/08/2010	600,00 €	1 200,00 €	1 800,00 €
28/02/2011	200,00 €	200,00 €	400,00 €
<b>Totaux</b>	<b>1 400,00 €</b>	<b>2 600,00 €</b>	<b>4 000,00 €</b>

**Club Qualité**

Ayant à ce jour un nombre grandissant d'utilisateurs pour le nouveau module "Amélioration Qualité", et de plus en plus de clients, manifestant leur intérêt pour le thème de la qualité en général, nous avons créé, dans le Club Clipper ([www.clubclipper.fr](http://www.clubclipper.fr)), une nouvelle catégorie d'articles intitulée « Club Qualité ». Vous y trouverez :

- des trucs, astuces, précautions d'emploi liés à l'utilisation du module "Amélioration Qualité",
- des témoignages, bonnes pratiques de nos clients volontaires pour partager leur savoir-faire en matière de qualité (*n'hésitez pas à vous faire connaître*),
- des informations d'ordre général sur le thème de la qualité telles que : événements, calendrier, présentation d'outils/méthodes, etc.
- des liens vers des articles, blogs, téléchargements...

Je vous rappelle que l'inscription au Club Clipper est gratuite et que vous pouvez la faire directement sur le site, préalablement muni de votre code client ainsi que du mot de passe que vous utilisez déjà pour vous connecter sur l'espace client du site [www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com).

N'hésitez pas à participer à ce nouveau canal de communication sur le thème de la qualité en me faisant parvenir vos commentaires, suggestions, informations (*dates de salons, date de publication d'un référentiel, etc.*), liens, etc.

Sébastien Combe