



Notre prochain rendez-vous
mideest
 27-30 MAR. 2018 PARIS

L'édito d'Arnaud Martin

A en croire la presse, le moral de l'industrie manufacturière française est au plus haut depuis dix ans avec une hausse de l'activité très significative depuis près d'un an (Voir page 2 « L'industrie française redresse la tête »). S'il s'avérait que ce ne soit pas un énième fait d'annonce, nous pourrions enfin croire que la reprise est bien là. Il était temps car aux dires du cabinet IHS Markit, géant du conseil aux entreprises, le taux d'accumulation des arriérés de production de l'industrie manufacturière française avait atteint son plus haut niveau en décembre 2017 depuis plus de 10 ans (source [Les Echos](#)).

Il est, plus que jamais, aujourd'hui primordial pour les chefs d'entreprises d'être équipés d'un outil de gestion de production performant pour répondre à cette nouvelle situation salvatrice. Planifier et sécuriser vos achats devient une priorité. Nos équipes sont très heureuses de vous accompagner quotidiennement pour vous aider à tenir la cadence, et sont plus que jamais à votre écoute pour faire évoluer nos solutions métiers, alors n'hésitez pas à leur faire part de vos remarques lorsque vous en avez.

Le très grand nombre de clients équipés de nos solutions en tant qu'utilisateurs quotidiens nous offre une expérience inégalée en termes d'organisation industrielle et de gestion de la supply chain. Nos commerciaux et nos responsables de projets ont la chance de toucher de près cette diversité pour la transmettre à nos équipes de développement.

Nous sommes très fiers des dernières versions de Clipper et Hélios ERP sorties en 2017, déjà adoptées par plus de 400 clients, et sommes impatients de vous faire partager leur expérience dans nos prochains numéros du Clip Info.

Merci de votre confiance et fidélité.

Dernière version Clipper V8

Fin janvier, nous avons mis à votre disposition sur notre site la version Clipper V8.0.0.29, qui est aussi importante que la version 28. En effet elle comporte plusieurs nouveautés : des nouveautés majeures, mais aussi de nombreuses petites demandes prises en compte dans « Suivi Clipper », qui sont donc des demandes terrain. Pour continuer sur la commande client (voir les 2 précédents Clip Info, sur la FAI et modèle de gamme) :

PREMIÈRE NOUVEAUTÉ : la commande filtrée

Parfois il vous arrive d'avoir des commandes ouvertes depuis de nombreuses années. Ces dernières s'étoffent et ralentissent l'ouverture et la validation de la fenêtre commande client. C'est pourquoi nous avons mis en place une nouvelle notion dans Clipper : le type de commande ⇒ Il permet de filtrer les affaires à afficher. Le but est, que par défaut, on ne voit que les affaires actives. Donc pour chaque affaire on a une notion de « Visible » ou pas. Cette visibilité peut se changer manuellement (coche) ou automatiquement.

Paramétrage



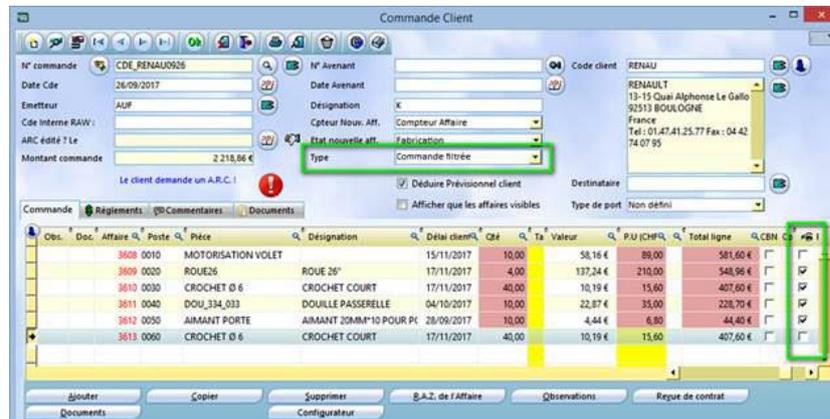
• Choix par défaut du type de commande lors de la création de la commande, 2 choix : commande classique ou commande filtrée. En plus de la commande client, les modules EDI et import de commande client utilisent ce paramétrage.

- Changement automatique de la visibilité, 4 choix :
 - Non (Manuel)
 - Quand la Qté à livrer de l'affaire passe à 0
 - Lors de la 1^{ère} impression du BL,
 - Lors de la mise à l'état (T)erminée,
 - Lors de la mise à l'état (S)oldée

Donc soit l'utilisateur décoche les affaires à ne plus voir dans le module commande client (1^{ère} option), soit Clipper décoche automatiquement selon l'option choisie.

Dans la commande client

- Dans l'entête de la commande il y a donc un nouveau choix pour le type de commande.
- Si la commande est du type « Commande filtrée » apparaît :
 - Une colonne « Œil » dans le tableau des affaires : cette colonne peut être cochée ou pas. C'est elle qui permet la visibilité de l'affaire dans la commande client.



- Ainsi qu'une coche permettant de ne voir que les affaires visibles. La même commande client une fois « Afficher que les affaires visibles » cochée :



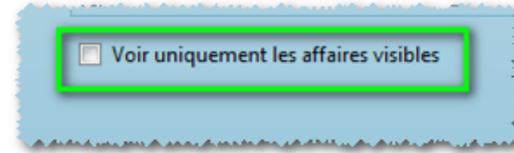
Rappel : soit manuellement l'opérateur coche ou décoche cette cellule, soit c'est Clipper qui le fait automatiquement selon 3 paramétrages différents. Nota : pour mettre rapidement à jour l'existant, un clic droit sur la colonne œil permet de cocher/décocher toutes les lignes.

- A l'impression de l'ARC on retrouve cette même sélection permettant de ne filtrer que les affaires visibles dans l'ARC.



Recherche affaires

La visibilité est un critère de filtre et on retrouve l'œil dans l'onglet résultat.



Franck Dichamp, Responsable produit Clipper.



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

Helios ERP : gestion des stocks

La gestion des stocks d'Helios ERP a évolué pour permettre de gérer plus précisément la localisation des pièces dans une entreprise. Plusieurs niveaux de gestion sont disponibles.

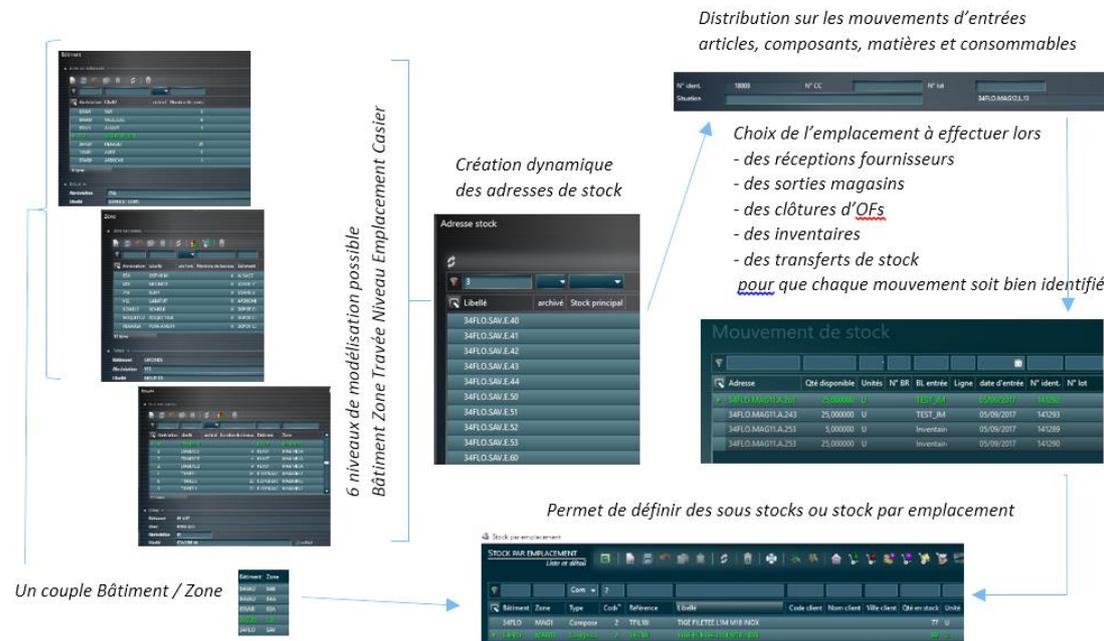
Le premier niveau de gestion concerne le champ situation qui permet de localiser les pièces en stock et qui a été remplacé par le champ adresse. Les adresses sont codifiables et peuvent être associées à toute fiche Helios comportant déjà le champ situation. Des fonctionnalités de transfert de stock ont été rajoutées pour permettre les mouvements de pièces d'une zone à une autre. Cette gestion implique une plus grande rigueur lors des entrées / sorties des éléments du stock car le choix de l'emplacement doit être précis.

Le deuxième niveau de stock est la gestion des stocks par emplacement. Cette gestion permet de créer, pour la même référence, plusieurs fiches de stock. Ces « sous stocks » sont directement mis à jour par Helios lors des diverses opérations quotidiennes d'entrées ou de sorties.

Des stratégies de réappro sont définies par sous stock. Il est possible soit d'acheter directement pour un sous stock, soit de considérer qu'un sous stock est réapprovisionné via un transfert de stock interne à partir d'un autre sous stock ayant lui-même sa propre stratégie de réapprovisionnement.

Nous verrons à l'occasion d'un prochain article comment utiliser ces stocks par emplacement dans le CBN d'Helios ERP.

- Modélisation des adresses



Vu sur le net

L'industrie française redresse la tête

Sur les onze premiers mois de 2017, la production manufacturière a progressé de 2,5% par rapport à 2016. Selon l'Insee, l'industrie ne devrait pas avoir détruit d'emplois au quatrième trimestre l'an passé, une première depuis 2001.

Le renouveau de l'industrie française est-il en marche ? Il est encore trop tôt pour trancher mais plusieurs indicateurs vont dans le bon sens. La production industrielle est en hausse dans l'Hexagone. Elle a certes légèrement reculé en novembre dernier, selon les statistiques de l'Insee publiées ce mercredi, mais sur les onze premiers mois de 2017, la production manufacturière a grimpé de 2,5 % par rapport à la même période de l'année précédente...

[Lire l'article complet sur Les Echos](#)

Réappro de stock par emplacement via du transfert de stock interne

4 Réappro stock emplacement

Bâtiment	Zone	Type	Code	Référence	Libellé	Cc	No	Ville	Qté stock	Disponi	Seuil réa	Qté Réappro.	Disponible Réappro.
30GARD	VIS	Composant	703	COURROIE 300	COURROIE 300 13311 LD 2200								
30GARD	VIS	Composant	240	CHAINE19	CHAINE PAS 19 05 B 10063				0,00	0,00	1000	25	2
34FLO	MAG4	Matière	1148	CABLE VV05 7G -	- Rond - Diamètre : 1,5				0,00	0,00	100,00	0,00	0
34FLO	MAG4	Matière	1861	GAINE THERMORETRACTABLE -	- Rond				62,97	62,97	100,00	0,00	0

Joël MOCHO – Responsable Développement Helios ERP

Vu sur le net



Les cinq technologies majeures de l'industrie 4.0

Cobotique, réalité augmentée, fabrication additive dite impression 3D, intelligence artificielle et maquette numérique... Voici les cinq technologies numériques avancées qui vont transformer l'industrie.

Le cobot, mon ami.

Les cobots (terme issu de la contraction de « collaborative robots ») ont une particularité : ils travaillent « main dans la main » avec l'opérateur, dopant sa productivité en le soulageant des tâches les plus ingrates et répétitives (assemblage, emballage, chargement-déchargement de machines, etc.). Léger, il est peu rapide et sans danger, c'est pourquoi il n'a nul besoin d'être « encagé » dans l'usine et ouvre un champ d'application à la robotique immense dans les PME-PMI notamment. Ainsi, Nichrominox, PME familiale de Saint-Bonnet-de-Mure (Rhône), qui commercialise depuis 40 ans des accessoires de stérilisation pour dentistes, utilise des cobots d'Universal Robots.

La réalité augmentée, pour mieux « voir » le réel.

La réalité augmentée (ou AR pour Augmented Reality) repose sur l'affichage d'informations en superposition à l'environnement visible (celui du monde réel). Cette technologie ouvre un large horizon aux simulations et reconstitutions, et s'invite de plus en plus dans les domaines de l'éducation, du tourisme, des loisirs, de l'industrie ou du commerce. Par exemple, le spécialiste de la distribution BtoB multicanale d'équipements industriels et de consommables, Manutan, a lancé en début d'année une application de réalité augmentée pour accompagner sa clientèle dans le choix des produits disponibles...

[Lire l'article complet sur les Echos](#)



Transformation digitale : enjeux et conséquences.

Avant d'entrer dans le vif du sujet je vous propose que nous définissions ensemble le terme de transformation digitale : il s'agit de l'ensemble des moyens, changements et technologies digitales qui s'appliquent de nos jours à tous les niveaux d'une organisation.

En une quinzaine d'années le numérique a radicalement changé les façons de faire commerciales, et cette disruption va aller en s'accéléralant et en gagnant en puissance tout comme le secteur des innovations qui y est intimement lié (avec aujourd'hui l'ère du Big Data et des Objets Connectés par exemple). Dans cet écosystème de changement perpétuel et frénétique les entreprises doivent donc évoluer et s'adapter au rythme des innovations et des volumes d'informations grandissants.

QUELLES NOUVEAUTÉS ET CHANGEMENTS SONT APPORTÉS PAR CETTE TRANSFORMATION DIGITALE ?

Depuis 1965 la puissance informatique et les innovations n'ont cessé de croître de façon exponentielle. Pour Erik Brynjolfsson du M.I.T, « Chaque fois que l'on invente quelque chose, il devient plus facile d'inventer quelque chose d'autre », et en effet s'il n'y avait pas eu Internet et Google, il n'y aurait pas eu Facebook, Twitter et tous les autres réseaux sociaux, pas plus que de vente en ligne et Amazon n'existerait pas non plus. Sans les changements apportés précédemment, pas de smartphone et d'objets connectés et Apple n'existerait pas, et sans ces objets, pas de Uber, pas de WhatsApp, pas de Snapchat...

Ainsi nous pouvons en conclure que toutes ces innovations bien que différentes au premier abord font en fait partie d'un « Grand Tout » et c'est bien sûr la révolution digitale ! Du fait des changements, ce n'est plus la taille des entreprises qui est facteur de puissance mais bel et bien la capacité à réagir et à s'adapter aux évolutions qui font foi de nos jours. En cas de non adaptation, on peut parler de « darwinisme digital » ainsi si une organisation ne s'adapte pas elle sera cannibalisée par les autres. Voici quelques exemples : Microsoft rachète Skype en 2011, Nokia en 2013 et LinkedIn en 2016; Oracle qui s'empare de Sun Microsystems en 2009; Motorola repris par Google en 2011; Facebook mets la main sur WhatsApp en 2014...

QUELS SONT DONC LES LEVIERS EN MARKETING DIGITAL ACTUELLEMENT ?

Ils sont essentiels et ne doivent surtout pas être négligés actuellement pour ne pas risquer le darwinisme digital. Ces leviers sont interconnectés entre eux comme peuvent l'être les technologies actuelles et donc indissociables. De ce fait nous pouvons regrouper les tendances de l'Expérience Client, du Content Marketing & de la Personnalisation, qui visent toutes les trois à positionner votre société comme un média apportant du contenu riche en valeur ajoutée.

Ce qui entraîne logiquement un engagement plus fort de votre communauté, un référencement amélioré et une amélioration de votre e-réputation. De la même manière avec l'explosion de l'utilisation des smartphones & tablettes et de la vente en ligne, le « Cross-Device », les sites web responsive et le Social Selling ont eux aussi une importance capitale. Vos supports numériques doivent donc aujourd'hui être consultables sur n'importe quel appareil et avec le même confort pour l'utilisateur ! Face à tous ces nouveaux challenges, un problème de taille a émergé : le Temps.

C'est pourquoi le Marketing Automation, les ChatBots et l'Intelligence Artificielle connaissent aujourd'hui un tel engouement. Le temps étant la principale ressource, et celle faisant le plus défaut, des solutions comme Hubspot ou encore les outils de publication automatiques de Facebook et Twitter ont été développés et permettent ainsi aux Web-Marketeurs de pouvoir accomplir leur mission.

QUELLES CONSÉQUENCES AU NIVEAU GLOBAL ? EST-CE SI RADICAL ?

On peut considérer que la transformation digitale comporte six grands chantiers que sont :

- Le management & la manière de diriger
- Organisation, compétences et culture d'entreprise
- L'expérience client au cœur du marketing actuel
- La Technologie
- Les Données
- La mesure

Ayant déjà abordé tous les autres termes, il ne nous reste qu'à traiter la Mesure. Dans quel sens parlons-nous ici du mot « mesure » ? Il s'agira de l'ensemble des outils et moyens à disposition des entreprises et des marketeurs digitaux pour mesurer l'impact qu'ont les campagnes sur les réseaux sociaux, les campagnes Adwords... sur leur chiffre d'affaires.

>>

Le Blog de Clip



Le Cloud : son histoire, ses spécificités et ses modes de commercialisation.

Le principe du Cloud Computing est beaucoup moins récent que l'on pourrait le penser de prime abord et il est intimement lié au phénomène internet. Dans les années 50, les utilisateurs avaient accès à leurs applications sur des systèmes centraux. L'essor du Cloud a pu être possible grâce à la généralisation des accès internet des particuliers et des professionnels dans les années 2000-2010.

Le cloud computing « kékako » exactement ?

Le Cloud est l'exploitation de la puissance de calcul ou de stockage d'un ou plusieurs serveurs distants par l'intermédiaire d'un réseau (généralement Internet pour les clouds publics). Il peut aussi être considéré comme un moyen d'accès à des ressources informatiques partagées et configurables, concrètement c'est une délocalisation de l'infrastructure informatique. Les sociétés n'ayant pas de personnel qualifié dans leur infrastructure peuvent quand même bénéficier d'une machine qu'on leur installe et qu'ils peuvent utiliser dans un souci de performance et d'accessibilité.

Il faut aussi distinguer la légère nuance entre cloud public et cloud privé. En effet le cloud public est similaire au système des hébergeurs web à savoir que vous êtes hébergé chez un tiers et que le serveur n'est pas physiquement dans vos locaux. Vous avez besoin d'Internet pour y accéder. A l'inverse vous n'avez pas forcément besoin d'internet pour accéder à un cloud privé car vous êtes hébergé chez un tiers aussi mais le serveur étant physiquement dans votre structure, il est donc accessible.

[L'intégralité de l'article sur notre blog](#)

Cela concerne donc tous les outils de Tracking et d'Analytics (via I.P ou adresse mail), attention cependant à bien vérifier les lois en vigueur en terme de protection et collecte des données. On pourra donc citer en exemple Google Analytics, Hubspot, Marketo, Pardot, et l'entreprise française GetQuanty. Ces solutions vous permettent d'étudier le comportement de vos clients & prospects sur vos plateformes numériques via leur parcours et leurs actions en plus de collecter des données sur ces derniers.

POUR FINIR, QUELQUES CHIFFRES :

Sur l'année 2016-2017, les ventes sur le net ont progressé de 15 %, cela représente 1.029 milliards de transactions en ligne et une hausse de 23% comparé à l'année précédente ! La part d'achat sur mobile représente 16 % de ces achats et 11.2 milliards sur les 72 milliards de chiffre d'affaires du e-commerce (sources: les echos.fr).

Au niveau international, les nouveaux « Power Shoppers » mondiaux sont les chinois représentant 6 millions de touristes en 2016 qui ont dépensé plus de 7 milliards de dollars. Les Millénials chinois ont un budget moyen de 8000 dollars (contre seulement 2000 pour les acheteurs français) grâce à cela Union Pay, WeChat Pay et AliPay montent eux aussi en puissance et deviennent incontournables !

Après la VR, l'Impression 3D et le BioPrinting qu'allons-nous trouver, nous humains, pour encore et toujours faire évoluer notre façon de vivre, faire, consommer, et communiquer ?

NOS CLIENTS ONT DU TALENT : TEKNAERO par La Semaine Du Pays Basque



Créée Par Stéphane Azcué, l'entreprise Tekniaero se positionne comme sous-traitant pour l'industrie aéronautique.

Implanté à Bayonne, ce centre de production dispose désormais des certifications nécessaires pour réaliser des pièces équipant les avions fabriqués par Dassault et d'autres constructeurs.

C'est au tout début de l'année que Stéphane Azcué a démarré l'installation de sa nouvelle entreprise dans un local de 1 000 mètres carrés loué sur le site de Technocité à Bayonne. Un investissement global de 1.2 millions d'euros a été réalisé afin d'équiper ce local industriel d'un parc de machines-outils. « Aujourd'hui, la société Tekniaero est opérationnelle et peut réaliser des pièces élémentaires et des sous-ensembles pour l'industrie aéronautique » déclare Stéphane Azcué. Dans le détail, il s'agit de pièces en aluminium d'un volume maximal d'un mètre cube ou d'assemblages de plusieurs pièces pour des ensembles alors plus importants. Tekniaero pourra par exemple fabriquer des éléments de tableaux de bord pour des jets privés mais aussi des éléments de structures de sièges d'avions de ligne. L'entreprise commande puis réceptionne des plaques d'aluminium (appelées feuilles d'aluminium) d'une qualité irréprochable et utilise ensuite ses huit unités de travail pour les découper, les plier, les souder ou encore les emboutir. C'est aux constructeurs d'avions de ligne, de jets privés ou d'avions militaires que Tekniaero propose ses services. Devenir sous-traitant pour le secteur aéronautique exige des certifications garantissant une qualité de production optimale. Si la norme européenne EN 9100 a été logiquement obtenue par Tekniaero durant l'été, restait à obtenir les indispensables qualifications accordées par les donneurs d'ordres.

TEKNIAERO, OPÉRATIONNELLE ET EN SERVICE

« Le service qualité de Dassault Aviation est venu nous auditer cet été puis nous a accordé la qualification pour la production de pièces de chaudronnerie en aluminium » se félicite Stéphane Azcué. Avec un tel sésame, Tekniaero est entré dans le monde très fermé des sous-traitants Dassault et peut se positionner sur l'ensemble des programmes de l'avionneur qu'il s'agisse de travailler en direct ou pour ses fournisseurs de rang 1 (fournisseurs directs). Stéphane Azcué avait parfaitement préparé son projet d'entreprise. Ancien cadre et associé de la société Charriton d'Hasparren (fabricant de pièces et structures aéronautiques) pour laquelle il a travaillé 18 ans, cet ingénieur en mécanique avait présenté son projet d'entreprise aux donneurs d'ordres du secteur aéronautique qu'il espérait comme client. « Notre créneau est la production rapide de petites pièces et il y avait une demande que nous avons bien identifiée. Nous avons choisi des moyens de production modernes, récents et performants. Notre réactivité et notre proximité géographique avec nos clients mais aussi le savoir-faire de l'équipe sont nos points forts notamment pour des pièces urgentes et compliquées. Nous nous sommes officiellement lancés en juin lors du salon du Bourget et depuis nous recevons nos premières commandes » explique Stéphane Azcué. Avec la création de la société Tekniaero, une dizaine d'emplois aura été créée cette année. « L'ambition est de stabiliser l'effectif à une trentaine de postes d'ici trois ans avec un chiffre d'affaires oscillant entre deux et trois millions d'euros » assure Stéphane Azcué. Une bonne nouvelle pour l'emploi industriel au Pays Basque. ([Retrouvez l'article source paru dans La Semaine du Pays Basque](#))

Site Officiel de [Tekniaero](#)