



**L'édito d'Arnaud Martin**

Nous finissons l'année en beauté pour Clipper et Helios avec 136 nouveaux clients en France et à l'export.

Clip Industrie continue sa progression et renforce ses parts de marché avec plus de 11 % de croissance du chiffre d'affaires en 2017 et 31 % d'augmentation sur 3 ans. 2017 aura été en plus une année charnière et stratégique pour Clip Industrie avec notre intégration dans le groupe Forterro présent dans 4 pays avec 800 collaborateurs et 100 millions de CA.

La volonté de Forterro de continuer une croissance organique forte dans tous les pays et de poursuivre des acquisitions en Europe va permettre de devenir un acteur de tout premier poids pour les ERP à destination des ETI, PME et TPE en Europe en investissant toujours très fortement en R&D.

Grace à Forterro le partage des différentes expériences de chacun des pays, de nos savoirs faire et de nos « best practices consolident et pérennisent nos entreprises. Pour Clip Industrie, 2018 sera aussi l'année du déploiement des nouvelles versions de Clipper V8 et Helios 3

L'ensemble des collaborateurs de Clip Industrie se joignent à moi pour vous souhaiter des très belles réussites économiques et une excellente année 2018.

Merci de votre confiance et fidélité.



[Les vœux 2018 de Clip Industrie en vidéo](#)



**helios**  
ERP

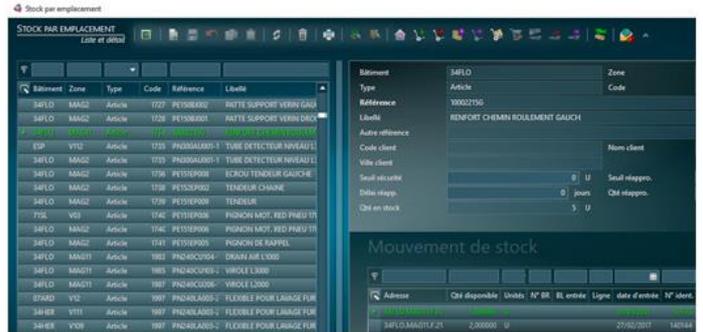
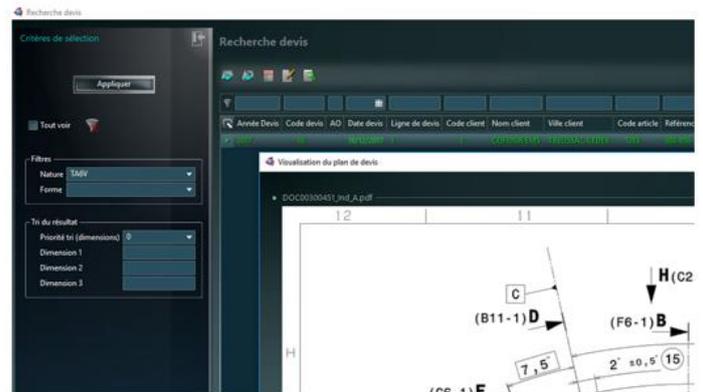
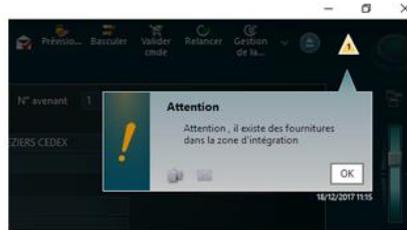
**Point déploiement Helios ERP**

**Il y a un an la première version Helios ERP était disponible officiellement pour installation.**

Comme présentée lors des journées utilisateurs, elle contenait les migrations des modules des tiers, du personnel, de la GED, des écrans de visualisation des calculs des bilans et des nouveautés comme la gestion des emplacements et la « réappro » de ceux-ci. De plus, toute la gestion des droits et de la sécurité a été approfondie pour permettre une plus grande souplesse et finesse de paramétrage. Enfin, un moteur côté client permet d'utiliser les anciens écrans H2 directement dans la nouvelle interface sans action particulière de la part de l'utilisateur.

A ce jour la dernière version disponible est la V2.2.2.51. Cette version est installée chez 22 clients dont 16 sont en production.

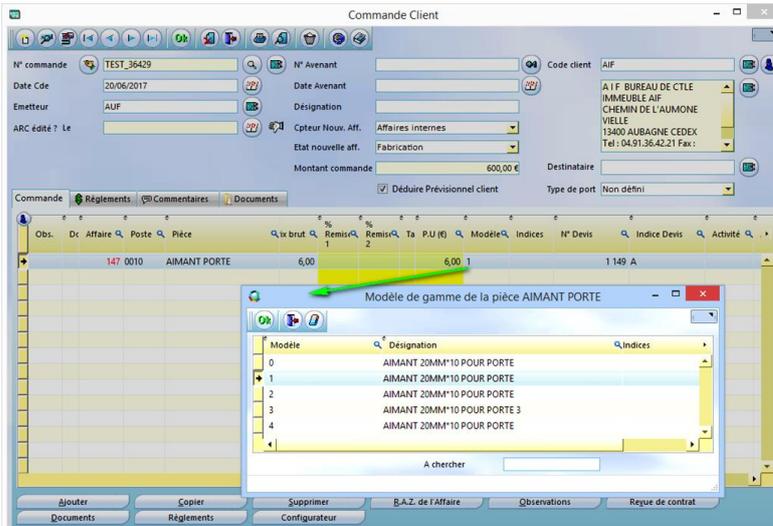
A partir de janvier 2018, une version 2.3 sera officiellement disponible. De nouveaux écrans ont été basculés vers l'ergonomie Helios ERP. On retrouve notamment les écrans principaux des commandes fournisseurs, matières, stock matières et entrées, chute, les modules demandes d'achat et appel d'offre. De nouvelles fonctionnalités comme la recherche de plan dans les devis, les accusés de réception ou la mobilité sont aussi disponibles. Pour l'ergonomie, un système de notification a été rajouté et il est possible de visualiser l'ensemble des écrans Helios ERP ouverts. Enfin un moteur côté serveur d'applications permet d'utiliser les règles métiers existantes. Cela permet de sécuriser la migration en conservant les procédures les plus sensibles.



Joël MOCHO – Responsable Développement Hélios ERP

Dans le dernier Clip Info avec la FAI (revue 1<sup>er</sup> article) nous avons vu que le modèle de pièce cyclée pouvait être important. Choisir le N° de modèle lors de l'enregistrement de la commande peut être intéressant aussi hors FAI, car dans ce cas l'injection sera automatiquement sur le bon modèle.

## Saisie direct du N° de modèle



Dès la création de l'affaire on peut choisir le modèle, une nouvelle colonne permet via un clic droit de choisir depuis une liste le N° de modèle de la pièce cyclée.

L'affichage de cette colonne est paramétrable. Le N° de modèle peut remonter automatiquement selon le tarif (principe déjà existant en V7, mais utilisé seulement lors de l'injection) : il est prioritaire. Mais il peut également remonter automatiquement selon votre paramétrage : Vous pouvez choisir un numéro ou alors un type de modèle entre : CDB, CBN ou DT.

Comme désormais le modèle peut être défini dans l'affaire, l'injection a un nouveau choix.

Valeur par défaut du modèle lors de la création d'affaire



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](mailto:support.compta@clipindustrie.com)  
[support.clipper@clipindustrie.com](mailto:support.clipper@clipindustrie.com)  
[support.helios@clipindustrie.com](mailto:support.helios@clipindustrie.com)

En déposant une demande sur  
votre espace client



ESPACE CLIENT

Login .....  
Password .....

**Retards de paiement : une  
facture à 3.000 milliards  
d'euros pour les PME**

## DU MRP AU DDMRP : Demand Driven Material Requirement Planning



Depuis longtemps et en collaboration avec nos clients, nous avons intégré dans HELIOS ERP les briques (délais découplé, délais de sécurité...) d'un outil qui se nomme aujourd'hui le DDMRP. Cette philosophie, bien ancrée au cœur d'HELIOS ERP, en fait une solution experte et en adéquation avec les besoins de nos clients. Mais en quoi consiste donc cette méthode ?

Le modèle MRP a évolué au cours des 30 dernières années. Il est passé d'un moyen de calcul des besoins, sans prise en

compte des capacités de production, à la gestion automatisée de toute l'entreprise. Dans les années 1980, les changements fréquents dans les prévisions de ventes ont entraîné des ajustements du plan de production. Ces ajustements ont conduit à revoir le modèle MRP (Materials Requirements Planning), pour le faire évoluer d'un outil de gestion des approvisionnements vers un moyen de gestion plus large des ressources de production: le MRP2 (Manufacturing Resources Planning). Aujourd'hui, l'offre est abondante, les cycles de vie des produits raccourcissent et les prévisions sont erratiques. Ainsi le DDMRP, qui repose sur un flux tiré par la demande, permet d'adapter la production à la demande et non aux prévisions. L'utilisation du DDMRP doit permettre de limiter au maximum la production de stock, d'optimiser la trésorerie et de garantir les meilleurs taux de services. En Bref : sans le DDMRP, si le marché n'est pas prêt à acheter ce que avez dans votre flux, vous ne ferez que gaspiller des ressources et produire du stock !

### DDMRP, DANS LA PHILOSOPHIE DU LEAN MANUFACTURING.

Le MRP, créé dans les années 1960 et généralisé dans les années 80, évolue ! Méthode révolutionnaire pour cette période, le MRP permet de créer des plannings de production en se basant sur des prévisions. Que ce soit l'ancien MRP ou le nouveau DDMRP, tous deux sont orientés « Lean Manufacturing ». Le « Lean » recherche la performance via l'amélioration continue et la réduction drastique des gaspillages. L'objectif du « Lean » est d'améliorer la productivité, la qualité et les délais en maîtrisant les coûts.

**A l'échelle mondiale, une facture sur dix n'est pas payée dans les temps et environ 8 % ne sont jamais acquittées ou considérées comme des créances irrécouvrables.**

Le diagnostic n'est pas nouveau : les retards de paiement gangrèment la trésorerie des PME et peuvent même, dans le pire des scénari, les plonger dans des difficultés financières potentiellement mortifères.

Selon une récente étude réalisée par l'institut Plum et commanditée par Sage, le préjudice subi par les PME suite aux retards de paiement est estimé à 3.000 milliards d'euros à l'échelle mondiale. « Or, les PME constituent l'essentiel de notre économie et les retards de paiement ont un impact important sur leur activité ainsi que sur leur capacité à se développer et à planifier souligne Laurent Dechaux, directeur général de Sage Europe du Sud.

[Voir l'intégralité de l'article](#)

## Les 6 métiers les plus recherchés dans l'industrie fin 2017



**Ajusteur-monteur** : vous pouvez postuler après un CAP ou BEP de mécanique générale ou, selon les spécialités, après un bac pro plastiques et composites ou encore un bac pro productique mécanique.

**Chaudronnier** : vous pouvez y accéder avec un CAP réalisations industrielles en chaudronnerie.

**Ingénieur-électrotechnicien** : ce métier est accessible au niveau bac+5 avec un diplôme d'ingénieur, spécialité génie électrique et électrotechnique ou un master pro, spécialité génie électrique et électrotechnique.

**Mécanicien de maintenance** : vous pouvez y accéder avec un bac pro comme le bac pro maintenance des équipements industriels, un bac pro des champs de la mécanique ou un bac pro matériel agricole.

**Opérateur en fonderie** : vous pouvez accéder au métier après, par exemple, un CAP métiers de la fonderie.

Lire l'intégralité de l'article sur :

[www.letudiant.fr/jobsstages/5-bonnes-raisons-de-se-tourner-vers-les-metiers-de-l-industrie.html](http://www.letudiant.fr/jobsstages/5-bonnes-raisons-de-se-tourner-vers-les-metiers-de-l-industrie.html)

## Vu sur le net

### La caméra intelligente s'impose sur la chaîne de montage



Enrichie par l'intelligence artificielle, la reconnaissance visuelle permet aux robots d'augmenter leur performance sur les chaînes en se rapprochant du zéro défaut. >>

Dans la philosophie du « Lean », les sources de gaspillages sont nombreuses: surproduction, attentes, transports, stocks, étapes & mouvements inutiles et bien sûr corrections. Vous l'aurez compris, cette méthode vise donc à réduire au maximum les tâches inutiles et le gaspillage dans le but ultime de tendre vers l'excellence.

Le MRP est en quelque sorte « l'ancêtre de l'ERP » car il s'agit d'un mélange entre « logiciel » et « base de données », première étape vers les progiciels actuels. Il a pour but de planifier la production en fonction des ressources en matières premières, en machines, en temps et en hommes et repose sur les prévisions des ventes et références produits en flux poussé, c'est-à-dire que la production génère la disponibilité et la disponibilité génère la demande. Malgré le fait que ce modèle ait évolué plus tard en MRP2, les contraintes actuelles le dépassent largement et une nouvelle approche devait inévitablement voir le jour. C'est chose faite avec le DDMRP !

### LE DDMRP QUESAKO ?

Le DDMRP ou Demand Driven MRP est une nouvelle approche qui a vu le jour début 2010. Le DDMRP reprend les concepts fondamentaux du MRP et la philosophie du Lean. Souvent dite « Dynamique », la solution DDMRP ne se base plus sur des prévisions qu'elle juge souvent « trop approximatives », voire même fausses, mais sur la consommation en cours du marché; autrement dit elle adapte la production à la demande et non plus aux prévisions. Les outils du Lean utilisés par le DDMRP sont la recherche d'innovation, le Distribution Requirements Planning (DRP), et la théorie des contraintes.

Les problématiques courantes d'aujourd'hui comme : les problèmes de stocks, la réduction des délais de mise à disposition, l'augmentation de la satisfaction client et de la disponibilité des produits et la demande client de plus en plus « volatile » ne sont plus considérées comme des objectifs contradictoires.

La stratégie du DDMRP regroupe trois phases:

1. Modélisation de l'environnement (positionnement stratégique des stocks, détermination de leurs niveaux et recherche de stocks dynamiques.)
2. Planification via un « Demand-Driven Planning ».
3. Gestion efficace de la synchronisation des ordres d'achat, de fabrication et de transfert en suivant la planification.

### LES « BUFFERS »: CLÉS DU DYNAMISME DU DDMRP :

Toute la force du système repose sur le principe de buffers (zones « tampons ») qui doivent être placés à des endroits stratégiques de la chaîne d'approvisionnement et/ou de production. Ces zones tampons permettent de contrecarrer la variabilité de la demande, de protéger une ressource des variabilités, et d'être en mesure de pouvoir absorber un « coup de fouet » logistique (ou « Bullwhip Effect »). Ainsi on se base désormais sur la demande réelle au niveau du buffer en question et non plus sur les estimations.

Cette démarche se divise en cinq étapes séquentielles qui sont:

- Le positionnement des buffers dans la chaîne.
- Catégoriser et dimensionner les buffers.
- Définir des règles d'ajustement dynamique de ces zones tampons.
- Planifier à partir de la demande réelle (au niveau du buffer).
- Exécuter et suivre l'exécution.

### DÉFINIR UN BUFFER ?

Un BUFFER est l'addition de trois zones: une zone verte, une zone jaune, une zone rouge de sécurité.

La zone verte représente la fréquence de réapprovisionnement du buffer (en nombre de jours de consommation moyenne) et sera définie par un pourcentage de la zone jaune ou liée à des contraintes de production ou d'approvisionnement.

La zone jaune définit « la consommation journalière moyenne multipliée par l'ASR Lead Time (« plus long délai entre deux opérations non protégées par un buffer dans une nomenclature »).

La zone rouge est l'addition « d'une sécurité sur le lead time et d'une sécurité liée à la variabilité de la demande ».

### EN CONCLUSION :

Le DDMRP est une méthode intéressante si la variabilité de la demande est assez forte, les délais trop longs, ou encore que les nomenclatures sont trop complexes. Cette évolution des méthodes MRP et MRP2 emprunte aux outils du Lean Manufacturing et de la Théorie des Contraintes en y ajoutant un nouveau « lead time » (= temps entre deux buffers) et une équation de calcul du flux disponible (= Stock Physique Disponible + Ordres d'approvisionnement en cours – Demande client qualifiée) permet in fine de mieux gérer les réapprovisionnements. Ce qui a pour conséquence directe d'améliorer les taux de service, la trésorerie et le niveau des stocks mais également de diminuer la variabilité au sein de la Supply Chain, le tout grâce à une méthode simple et compréhensive de tous.

Sources :

Thesame Innovation : <http://www.thesame-innovation.com/Jitec/PopJitec.php?id=1087&table=Jitec>

Supply Chain Magazine : <http://supplychainmagazine.fr/TOUTE-INFO/Archives/SCM093/TRIBUNE-93-1-Cereza.pdf>

« Hé ! Je crois que cette pièce présente un défaut, une microperforation de la taille d'une tête d'épingle. Tu veux regarder et confirmer le problème ? » La scène se passe à Munich, dans le centre IBM Watson dédié à l'intelligence artificielle. C'est un robot qui s'adresse à l'ouvrier en charge de la chaîne de montage. Alerté, l'homme va se pencher sur la pièce et valider, ou non, l'interprétation du robot.

Dans les deux cas, cette nouvelle information va venir enrichir l'algorithme de reconnaissance visuelle mis au point par IBM, permettant au robot de devenir de plus en plus savant et performant. Selon IBM, le système peut diminuer jusqu'à 80 % le temps d'inspection des produits manufacturés et réduire les défauts de 7 à 10 %.

### **Machine learning et analyse d'images**

Pour « former » le robot, les équipes d'IBM Watson ont d'abord nourri le programme de reconnaissance avec les images de tous les types de défauts traqués habituellement visuellement par un ouvrier. Ensuite, le dispositif qui inclut une caméra de très haute définition a photographié en temps réel les pièces qui défilaient sur la chaîne de fabrication, afin de les confronter aux images de défauts. « Ce qui est capital, dans ce type de dispositif, commente Thomas Hoffmann, directeur du développement chez Actemium, c'est l'expertise dans l'analyse des images. »

Davantage que la caméra 3D équipant le robot, l'essentiel du savoir-faire réside dans le traitement de l'image.

La marque de VINCI Energies spécialisée dans les solutions pour l'univers industriel est particulièrement active dans le domaine de la reconnaissance visuelle. Au Mans, Actemium a mis au point une solution pour un constructeur automobile qui permet au robot de « dévraquer », c'est-à-dire d'identifier des pièces de fonderie entassées dans une caisse, de les saisir une par une quel que soit leur positionnement et d'aller les déposer sur un convoyeur. « Là encore, souligne Thomas Hoffmann, davantage que la caméra 3D équipant le robot, l'essentiel du savoir-faire réside dans le traitement de l'image. »

[Voir l'intégralité de l'article](#)

## **NOS CLIENTS ONT DU TALENT : MGR PYRENEES, GROUPE BERNAD**



**Le groupe Bernad est composé de Mécanique Générale Bernad (MGB), une entreprise familiale de mécanique de précision créée en 1983 par Mr Bernad Jean, et de Mécanique Rectification Pyrénées (MGRP) racheté par Mr Philippe Bernad et Mme Myriam Bernad en 2013.**

### **LE GROUPE :**

La holding dont le siège se situe à Bazet (Hautes-Pyrénées) a été créée lors du rachat de MGR Pyrénées. MGR Pyrénées, créé en 1997 par Mr Gérard Castellano, est situé à Andrest (Hautes-Pyrénées) et compte aujourd'hui 17 personnes.

Cette société est spécialisée dans la rectification de pièces, la mécanique de précision et l'usinage de métaux spéciaux: Titane, Inconel, Nickel, Kovar... Elle dispose d'un parc machines à la pointe de la technologie en Tournage CN bi-broches et en Conventionnel. Rachetée en 2013 et dirigée par Mr & Mme Bernad depuis 2014, l'entreprise MGR Pyrénées possède les certifications ISO9001 (depuis 2001) et EN9100 (depuis mars), 2 certifications garantant d'une organisation qui place au centre de ses préoccupations le respect de la qualité, des délais... et surtout la satisfaction et la confiance de ses clients.

Nous avons interviewé Monsieur Sébastien TROVEL, Responsable Devis-Méthodes-Achats pour la société MGR Pyrénées

### **DE QUELLE SOLUTION DE GESTION DE PRODUCTION ÊTES-VOUS ÉQUIPÉ ?**

« Nous sommes équipés de la solution Clipper depuis 2004 et travaillons actuellement avec la dernière version, à savoir Clipper 8. »

### **POURQUOI AVOIR CHOISI CLIPPER ?**

« Nous étions équipés d'une autre solution avant. Face à l'évolution croissante de notre société, nous avons décidé de consulter la concurrence et choisi Clipper car plus performant. L'utilisation de cette solution nous permet également d'avoir une bonne image vis-à-vis de certains clients, équipés eux aussi de Clipper, car la communication est facilitée notamment lors d'envoi de documents puisque tout est compatible. »

### **QUEL EST L'APPORT POUR VOUS ?**

« Une base de données de qualité sur laquelle on peut compter ! C'est un bel outil qu'il faut exploiter ! Notre ancien ERP n'avait pas de fonctionnalités aussi évoluées que celle de Clipper et dès que l'on a eu besoin de réaliser des statistiques ou d'utiliser d'autres fonctions avancées, l'ancien ERP ne suivait plus. »

### **QUELLE EST VOTRE UTILISATION DE CLIPPER AUJOURD'HUI ?**

« Je l'utilise tous les jours et nous utilisons toutes ses fonctionnalités des achats aux stocks en passant par les devis simplifiés. La certification EN9100 rend le reporting nécessaire du coup j'ai récemment pris en main le CRM Clipper qui est plus simple et ergonomique »

### **PARTICIPEZ-VOUS À NOS ÉVÉNEMENTS (JOURNÉES UTILISATEURS, WEBINAIRES) ET/OU SUIVEZ-VOUS NOTRE ACTUALITÉ ?**

« Oui j'ai participé aux J.U de 2016 à l'occasion de la V8 de Clipper, suite à cette rencontre à Pau, nous avons décidé de migrer vers Clipper 8 car nous étions convaincus. J'ai d'ailleurs pu échanger avec des confrères qui utilisaient déjà cette nouvelle version et bénéficier de leurs conseils avisés ! Je suis aussi abonné au Clip Info, la newsletter de Clip Industrie. »

### **ÊTES-VOUS SATISFAIT DU SUPPORT CLIENT CLIP INDUSTRIE ?**

« Nous n'avons eu que de légers problèmes. Mais quand cela est arrivé nous avons contacté le support et le lendemain la personne a pris la main sur mon poste et a réglé le problème simplement et rapidement, tout s'est donc très bien passé ! »

### **CONSEILLERIEZ-VOUS CLIPPER À D'AUTRES SOCIÉTÉS COMME LA VÔTRE ? SI OUI, POURQUOI ?**

« Je l'ai déjà fait ! Je conseille Clipper car je pense qu'il est largement plus évolué que notre ancien ERP. L'évolution du logiciel et du panel de clients entre aussi en jeu lors de la décision de basculer d'ERP. »