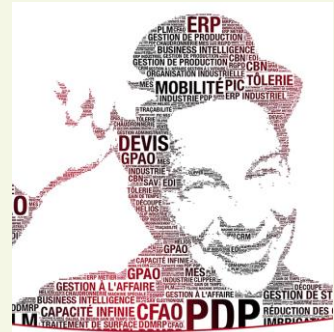




L'édito d'Arnaud Martin



Après treize années passées au commandement du vaisseau Clip Industrie, il est temps pour moi de retrouver un peu de liberté, de prendre du temps pour me consacrer aux miens et, qui sait, peut-être de tenter encore d'autres aventures entrepreneuriales.

Seul, on ne peut diriger une entreprise et c'est tout d'abord à mon équipe dirigeante et à l'ensemble de mes collaborateurs à qui j'attribue l'envieuse place de Clip Industrie dans son marché.

Durant cette période, peu de domaines d'activité auront été autant bousculés que l'industrie ! Je dois à l'inflexible ténacité de nos 2100 clients une grande partie des résultats de l'entreprise. Je suis particulièrement fier d'avoir accompagné la croissance de beaucoup d'entre eux. Notre présence locale et le souci constant d'innover en investissant quasiment le quart de nos ressources en R&D sont, pour moi, à l'origine de la pérennité de notre écosystème.

Collaborateurs, partenaires, clients, merci de m'avoir suivi dans cette superbe aventure. Nous avons franchi ensemble des étapes décisives, vaincu des obstacles inattendus, fait des choix audacieux et obtenu des résultats encourageants. Ces épreuves surmontées entre nous, ont consolidé cette indéfectible confiance sans laquelle rien ne peut se réaliser.

Je suis serein et heureux de laisser Clip Industrie aux mains d'un groupe de 100 millions, avec une présence internationale, résolument tournée vers le futur et convaincu de la pérennité de notre modèle économique.

Merci de votre confiance et fidélité

Helios ERP : La supervision d'OFS, une vision globale de la couverture des phases d'OFS

Ce superviseur permet d'entrer dans l'aire d'outils couplant richesse fonctionnelle et aide à la décision. En effet cet écran présente une information pertinente qui au final va permettre de guider l'utilisateur dans le choix des phases à servir. Outre le gain de temps indéniable, il impactera positivement vos OTD.

Divisez par 10 le temps de sortie magasin et lancez en masse vos impressions de dossier d'OFS

Dernière version Clipper V8

Troisième et dernier volet concernant les nouveautés de la version 29 (disponible depuis janvier). Dans ce Numéro nous allons plus particulièrement découvrir des demandes terrains issues de « Demande Clip »

Nuances et états existants

Clipper est assez permissif car il laisse saisir des états et/ou nuances inexistantes dans la base : Désormais vous pouvez le contrôler. Pour cela il faut aller dans le 1^{er} onglet de paramètre réponses : il y a deux nouveaux choix pour les états et nuances :

Indice dans les devis

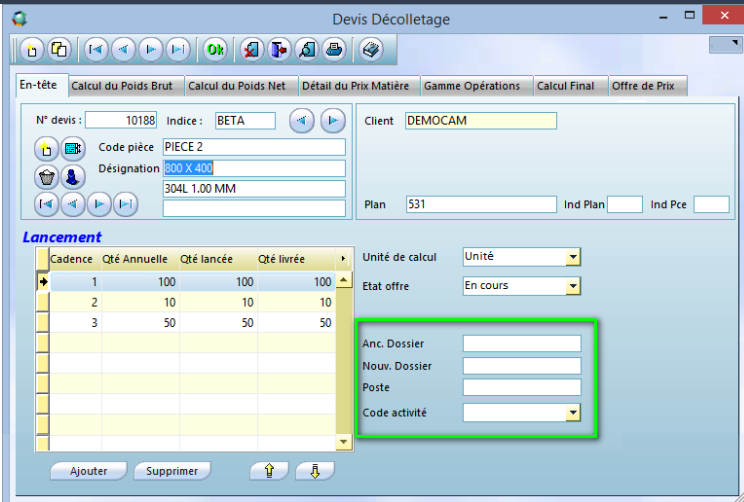
Il est possible via un droit d'accès d'interdire toute modification sur un devis inactif

Affichage de la Qté restant à livrer

Nouvelle colonne directement visible dans la commande client (évite de cliquer sur le i d'info affaire)

Devis décolletage

- Désormais les coûts de revient du devis décolletage et les détails du dossier technique sont visibles dans le tableau de bord.
- Depuis le menu général, il est possible d'accéder directement au devis décolletage. Désormais la fenêtre contient :
 - Les flèches de déplacement (suivant, précédent, premier, dernier)
 - La possibilité de saisir un N° de devis (plus la liste via le clic droit) ainsi que le changement d'indice pour un accès direct
 - Des droits d'accès
 - Les notions déjà existantes dans le devis : Poste, Dossier et le nouveau Dossier2 (cf. le précédent Clip Info)



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**

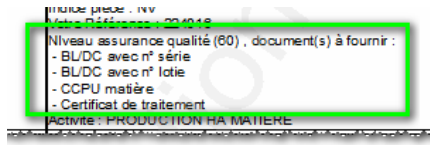


ESPACE CLIENT

Login
 Password

Niveau assurance qualité sur l'ARC, mais aussi sur le BL

Dans les paramètres d'impression (onglet ARC et BL) il y a une nouvelle coche : Niveau Assurance qualité
 Ce qui permettra d'imprimer le N°, mais aussi les correspondances :
Moyens



La maintenance prévue peut avoir un temps prévu qui peut désormais être exprimé avec 2 décimales.

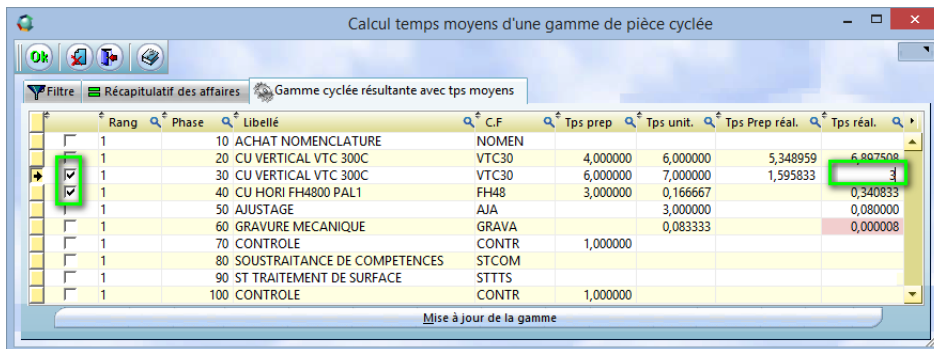
Pièce cyclée

• **Fiche pièce cyclée, mais aussi article magasin**

Dans l'onglet synthèse un accès direct permet de retrouver les PV sur l'année flottante.

• **Calcul temps moyen, deux évolutions :**

- On peut via des coches choisir les phases que l'on souhaite mettre à jour. Ceci est intéressant, par exemple, pour exclure des phases dont le pointage n'a pas été fait sérieusement.
- On peut modifier le temps proposé (pour par exemple arrondir ou forcer une valeur)

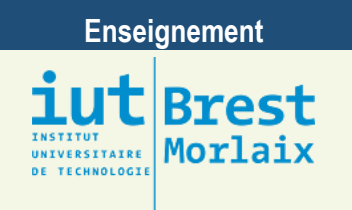
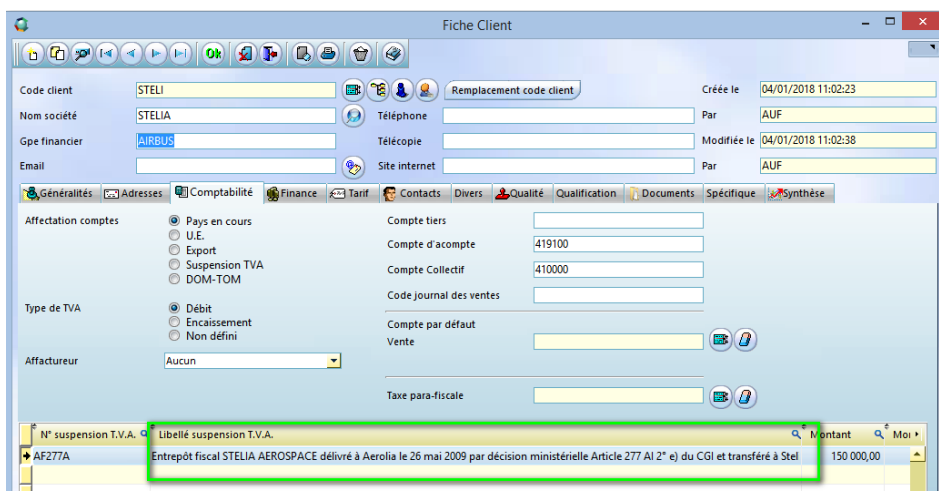


Livraison interne

Possibilité de saisir une observation sur tous les mouvements de stocks générés par le module livraison interne.

Facturation : exonération de TVA

En plus du N° d'exonération de TVA, il est maintenant possible de saisir la phrase complète associée à ce N° d'exonération. Ainsi en cas de dématérialisation de la facture ou d'EDI le libellé sera transféré.



Bienvenue à l'IUT de Brest !
 Cet établissement a choisi CLIPPER comme outil ERP pour sa formation DUT GMP (Génie Mécanique et Productique) et Licence pro PGI (production et Gestion industrielle).

L'objectif est de former l'équipe enseignante à l'utilisation de CLIPPER, celle-ci pourra ensuite dispenser à ses étudiants les méthodes de création des dossiers de fabrication, le lancement des OF et la visualisation de la charge Atelier sur un ERP.

CLIPPER sera en place à compter de la rentrée de septembre 2018. Nombre d'étudiants ont des parcours de stage chez nos entreprises clientes.

Les équipes de CLIP INDUSTRIE pourront également intervenir en support lors des formations étudiantes.

<http://www.iut-brest.fr/>

Midest 2018



Le salon Global Industrie, grand-messe de l'industrie, qui s'est déroulé à Villepinte du 27 au 30 mars dernier a fermé ses portes sur un bilan très positif!

La réunion des 4 salons complémentaires, Midest, Industrie, Smart Industrie et Tolexpo en un unique salon dédié à l'industrie a permis de retrouver un dynamisme qui s'était effiloché au fil des 5 dernières années et de redonner à l'industrie ses lettres de noblesses.

Avec plus de 50 000 visiteurs pour 2 700 exposants, le salon Global Industrie, rendez-vous de l'excellence et des perspectives industrielles, a de belles heures devant lui !

Durant cet événement, Clip Industrie a reçu de nombreuses visites de prospects et de clients qui ont fait le détour sur le stand 1H56 pour venir échanger avec nos experts en organisation industrielle et assister à des démonstrations de nos solutions, sans oublier de repartir avec une photo souvenir « nuage de mots ». On vous attend nombreux l'année prochaine.



Même Mr Montebourg a fait un petit détour par notre stand !

Industrie Nantes

Autre excellent salon auquel nous avons participé du 20 au 22 mars. 500 exposants et 9000 visiteurs, ce n'est pas rien pour ce dynamique événement qui a lieu tous les deux ans à Nantes.

Achat

• Réception Appel d'offre

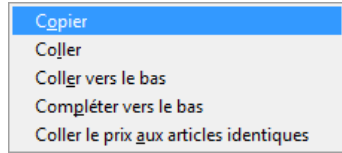
Un clic droit sur le prix permet un copier/coller du prix saisi. Intéressant par exemple quand un même code article est présent plusieurs fois (car il couvre plusieurs affaires)

Nota : ce principe de clic droit existait déjà pour le délai, mais il a été rajouté quand on est en jours/semaines/mois

• Suivre plus facilement la sous-traitance et les AO dans état des lancements

Dans état des lancements on peut suivre facilement les achats et la sous-traitance dans l'onglet nomenclature.

- Dans l'onglet nomenclature, un icône indique qu'un appel d'offre existe pour la phase.
- On retrouve plus de détails sur l'AO via le double clic.
- Dans l'onglet gamme on peut également avoir une visualisation rapide pour les phases de gamme sur un CF de sous-traitance, la colonne « pointé » contient désormais une coche :
 - Grisée, si le BC fournisseur a été généré.
 - Noire, si la réception a été entièrement réalisée.



Phase	Désignation	C.F.	Tps Prévu	Tps Réel	Tps Reç.	Px. Prévu	Pointé	Fin	Pce. R.A.	Pce. A.H.	Total P.A.	Déb. planif.	Ordo. Pr.	Ecart	Désign.	Désig
10	ACHAT NOMENCL. NOMEN															
20	CU VERT MAZAK V414		7,00	12,25			✓		149,0	1,0	150,0	07/08/2014				
30	AJUSTAGE		0,50				✓					13/08/2014				
40	ST TRAITEMENT DE STTTS						✓					08/08/2014				

Avancement : 100% Délai interne : 26/09/2017

ST TRAITEMENT DE SURFACE 6155653750

Temps	Totaux	Prévu	Réalisé	Restant
Temps		7,50	12,25	
Coûts des heures		285,84	478,97	
Coût prévu des phases en €			Total prévu en € : 285,84	

• Modification d'un BC édité

Un BC imprimé à oui : peut être considéré comme déjà envoyé au fournisseur, c'est pourquoi nous avons rajouté un paramètre pour avertir l'utilisateur dès qu'une modification est faite, sur un BC édité.

Planning : Etat des fabrications en cours

Lorsque l'on choisit une ventilation par phase, chaque phase peut avoir jusqu'à 4 informations : le C.F, le temps restant, la date planifiée et la date du 1er pointage, si ces colonnes prennent trop de place il est possible de choisir si l'on veut afficher ou pas, les 3 dernières.

Client	Nom	Activité	Alphab.	Commande	Prix	Tps restant	Date planifiée	Date 1er pointage
LIN	LEACH INTI P			10189P			30/06/2017	
TAEMO	THALES AVI P			P04E763-1			02/04/2014	
ASB	ASB AEROSI P			8703108-00			04/09/2015	
LIN	LEACH INTI P			01236800			25/03/2016	
LIN	LEACH INTI P			26295210			06/04/2016	
LIN	LEACH INTI P			01076700			12/09/2016	
INT	ASB 2482AN B			00962380			20/09/2016	

Généralités

- Un clic droit sur l'agenda d'un employé permet de lancer une impression ou de créer un mail
- Lors des envois PDF+ mail, on peut dans le corps du mail mettre le N° de téléphone de l'émetteur, intéressant pour ceux qui ont une ligne directe.

Rappel : dans le corps du mail on peut remplir des données variables en utilisant les % x Exemple avec le BC

Routines

Nouvelle routine permettant de supprimer les lignes de nomenclatures avec qté =0, intéressant avec la nouveauté V8 permettant de remplacer un article

Franck Dichamp, Responsable produit Clipper.

Configuration Etats Commerciaux

Sélection du document : BC

Langue du document : Français

Situation : Entête début document, Bas de page, Entête haut de page, Commentaire fin, Commentaire haut

Objet : NOTRE COMMANDE %1

Contenu du mail :

```

Bonjour
Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-joint notre commande %1
Bien vouloir nous envoyer un ARC pour cette commande
Merci d'avance
Bonne réception
Cordialement
%2
Tél (ligne direct) au %6

%4 sera remplacé par le nom du tiers
%5 sera remplacé par le destinataire
%6 sera remplacé par le téléphone de l'émetteur
    
```

Copie vers : ARC, BC, BL, DA, FACTURE, DEVIS

Vu sur le net

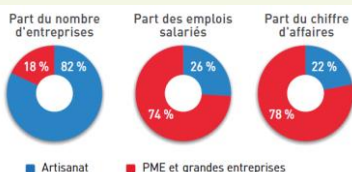
L'artisanat de sous-traitance industrielle en chiffres



En 2016, près de 29 000 entreprises des activités de sous-traitance industrielle sont artisanales.

Elles réalisent un chiffre d'affaires de 14,4 milliards d'euros et emploient près de 97 000 salariés. Les secteurs les plus importants sont le décolletage et la mécanique industrielle (14 390 entreprises) et la chaudronnerie (8 410 entreprises).

Dans les activités de sous-traitance industrielle, les TPE artisanales de moins de 20 salariés pèsent 82 % des entreprises, un quart des emplois salariés et 22 % du chiffre d'affaires.



La région Auvergne-Rhône-Alpes est la première en nombre d'entreprises artisanales (près de 5 500). Les densités d'entreprises par rapport à la population y sont également élevées (le département de l'Ain détient la densité la plus élevée au plan national : 95 entreprises pour 100 000 habitants). Les départements francs-comtois (Jura, Doubs, Haute-Saône), de même que, dans le Grand-Est, la Haute-Marne ou les Ardennes ont maintenu également un tissu relativement dense.

De nombreux territoires sont spécialisés : l'Ain dans le plastique et la fabrication de moules et modèles, la Haute-Savoie dans le décolletage, le Vaucluse et les Alpes-Maritimes dans la forge et l'estampage, les Ardennes dans le boulonnage, la Loire et le Rhône dans la mécanique industrielle et le traitement des métaux, etc.

[Voir l'ensemble de l'étude](#)



Lettre de Clip Industrie pour le départ de son Président : Arnaud Martin

Arnaud, c'est ainsi que la majorité d'entre nous vous nomment, lorsque vous reprenez Clip Industrie mi 2005, vous venez du groupe ACCOR, vous aviez l'expérience d'un groupe international et vous repreniez une entreprise de taille moyenne qui plus est dans l'industrie, domaine réputé d'accès difficile pour les non-initiés. Clip Industrie a alors 20 ans d'existence et pas loin de 700 clients.

Vous avez observé, vous avez écouté, vous avez patienté, vous êtes entré dans vos nouveaux habits en douceur. Discrètement, étape par étape vous avez gagné la confiance de vos clients et contre vents et marées réussi à développer l'entreprise dans un contexte plus que délicat. En effet, à peine le temps d'assimiler les us et coutumes du milieu industriel, la crise financière de 2008 /2009 venait sérieusement compliquer le chemin que vous esquissiez à peine. Si l'industrie voulait conserver son CA et maintenir ses marges, le moment était venu de repenser ses mécanismes, une véritable révolution allait se mettre en place et l'éditeur de gestion de production que nous sommes était évidemment en première ligne.

Totalement convaincu que c'est quand l'économie ralentit qu'il faut accélérer les efforts, vous développez l'export. Clipper aura ainsi progressé hors de nos frontières d'environ 15 %. Et vous anticipez déjà la sortie de crise en encourageant le développement de Clipper Expert véritable bouleversement dans la création de tableau de bord décisionnel pour la PME. Nous n'énumérerons pas le nombre de dossiers auxquels vous avez cru et orienté favorablement durant vos 13 années de présidence.

Nous rappellerons seulement quelques idées aussi originales qu'inhabituelles dans la gestion d'une PME, comme l'organisation de concours photo pour revaloriser l'image de l'entreprise industrielle auprès des jeunes. Le partenariat officiel avec le laboratoire technologique qu'était l'Hydroptère avec l'ambition d'encourager les PMI en les propulsant sur le devant de la scène. Faire reconnaître Clip Industrie comme « entreprise innovante » par BPI France, et dans la foulée inviter Ardian, une société d'investissement réputée, à entrer au capital renforçant ainsi nos fonds propres et notre capacité à se développer. Enfin le rachat d'Helios ERP nous offre la place de leader des fournisseurs de solutions ERP pour les PME/ETI de sous-traitance aéronautique.

Persuadé que la réussite n'est possible que collectivement, et que l'on peut travailler sérieusement tout en prenant du plaisir, vous avez toujours cru que la bonne entente de vos équipes était un facteur clé du succès. « Bien sûr, nous eûmes des orages » comme disait Jacques Brel, il est utopique de penser diriger une entreprise sans provoquer quelques désaccords. Le bilan laisse, bien évidemment, des perspectives de croissances importantes à Clip Industrie, mais les chiffres sont là : en treize ans

- la croissance du CA de Clip Industrie a été multipliée par 3,5
- le nombre de clients a triplé
- plus de 25.000 utilisateurs dans le monde avancent avec nos solutions
- nous sommes passés d'une trentaine de collaborateurs à plus de 85
- Clip Industrie a séduit en moyenne 150 nouveaux clients par an

Votre calme légendaire, votre détermination sans faille et votre gestion rigoureuse ont été très rassurants pour nous, nos partenaires et nos clients, dont la satisfaction a toujours été votre principale préoccupation.

Pour cet enviable bilan, l'ensemble de la Clip Team dont vous connaissez mieux que quiconque la compétence et le dévouement vous remercie et, fidèle à notre axe de communication qu'est la mer, vous souhaite bon vent.

La Clip Team