



Clip Industrie, une société du groupe



L'édito d'Arnaud Martin

Je tiens à remercier nos 2100 clients pour l'excellent accueil qu'ils ont avec réservé aux nouvelles versions de Clipper et Hélios, disponibles depuis ce début d'année. Je suis heureux de constater que la stratégie de Clip Industrie, qui consiste à enrichir nos solutions de fonctionnalités très orientées métier, répond pleinement aux exigences et besoins de nos clients depuis plus de 30 ans.

Merci aux 25 000 utilisateurs de ces solutions, tous issus des métiers de la sous-traitance industrielle, qui contribuent quotidiennement au développement de Clipper et Hélios en partageant leur expérience métier avec nos équipes.

Ce partage d'expérience, associé à notre savoir-faire, a récemment orienté le développement de fonctionnalités propres au métier du décolletage dans Clipper. Le mois dernier, nous avons ainsi eu le plaisir de présenter « Clipper Décolletage » au Salon Progiiciels d'Annecy. Cette solution de gestion de production conçue, pour les décolleteurs et déjà adoptée par plus de 50 entreprises du décolletage en France, a reçu un très bon accueil à la vue du nombre de rendez-vous de démonstration pris sur ce salon!

En parallèle, de nombreux témoignages clients, parus dans des sites et magazines spécialisés, et également disponibles sur le blog de Clip Industrie et « Clip info », nous encouragent à persévérer dans cette stratégie de développement de solutions toujours plus verticales pour être au plus proche de votre métier.

Enfin, merci pour votre fidélité qui nous donne des ailes pour aller encore plus loin dans les prochaines versions de Clipper et Hélios !

Suivez vos et nos informations sur les réseaux sociaux



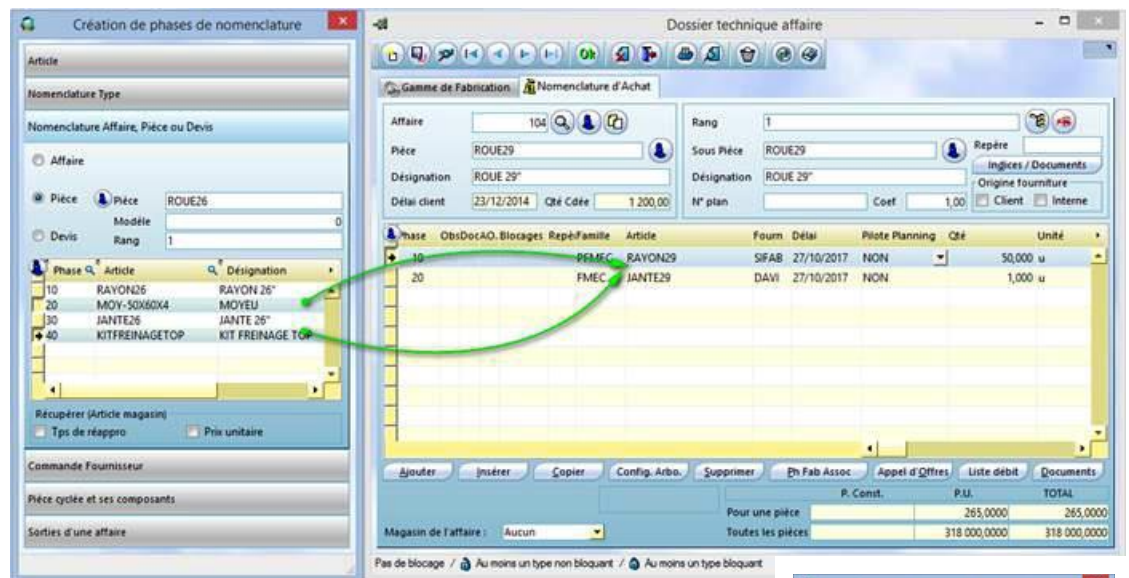
Le « glisser-déposer » (ou drag and drop), dernière partie : la boîte à créer (B.A.C)

Le dossier technique a la particularité d'être systématiquement créé à partir de différents points d'entrée : soit à partir de ressources (centre de frais, moyens de production ou groupe de substitution), soit depuis un article, soit d'une gamme ou nomenclature type, soit depuis un autre dossier technique. A partir de ce constat, nous avons imaginé une boîte à outils (B.A.C Comme « boîte à créer »).

Le but est de proposer à l'utilisateur, selon le contexte, tous les éléments dont il a besoin pour créer son dossier technique. L'utilisateur va retrouver 3 contextes selon l'emplacement du curseur :

- La partie DT : pour construire rapidement un dossier technique complet (y compris multi-rang)
- La partie gamme : pour créer des phases de gamme
- La partie nomenclature : pour créer des phases de nomenclature

Exemple d'utilisation : je souhaite m'inspirer de ma roue 26" pour créer la nomenclature de ma roue 29" : je prends mes 2 phases dans la BAC et je les dépose entre 10 et 20.



Le mois dernier nous avons vu le premier contexte : la gamme. Dans ce numéro, nous continuons sur les deux suivants.

Deuxième contexte : la Nomenclature

Le curseur est dans l'onglet nomenclature et dans le tableau du bas : l'opérateur souhaite donc ajouter ou insérer des phases de nomenclature. La boîte à créer est vraiment complète dans ce cas, car nous retrouvons pas moins de 6 tiroirs :

- **Articles** : le tableau contient la liste des articles magasin pour une famille choisie.

Comme le montre la capture, on retrouve tous les articles de la famille « LI-N CAPOT ».

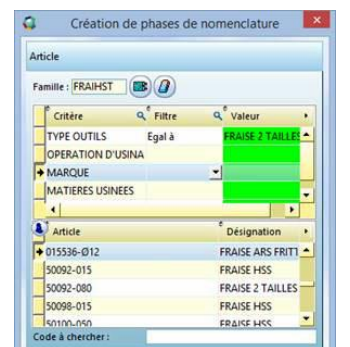
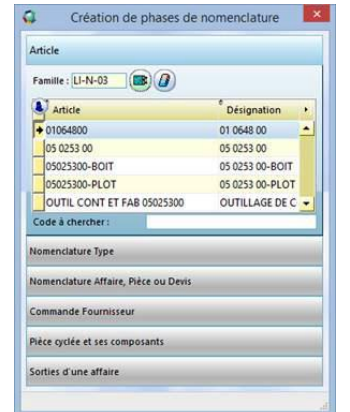
Nota : dans le tiroir article, il n'est pas possible de prendre plusieurs articles en sélectionnant plusieurs lignes.

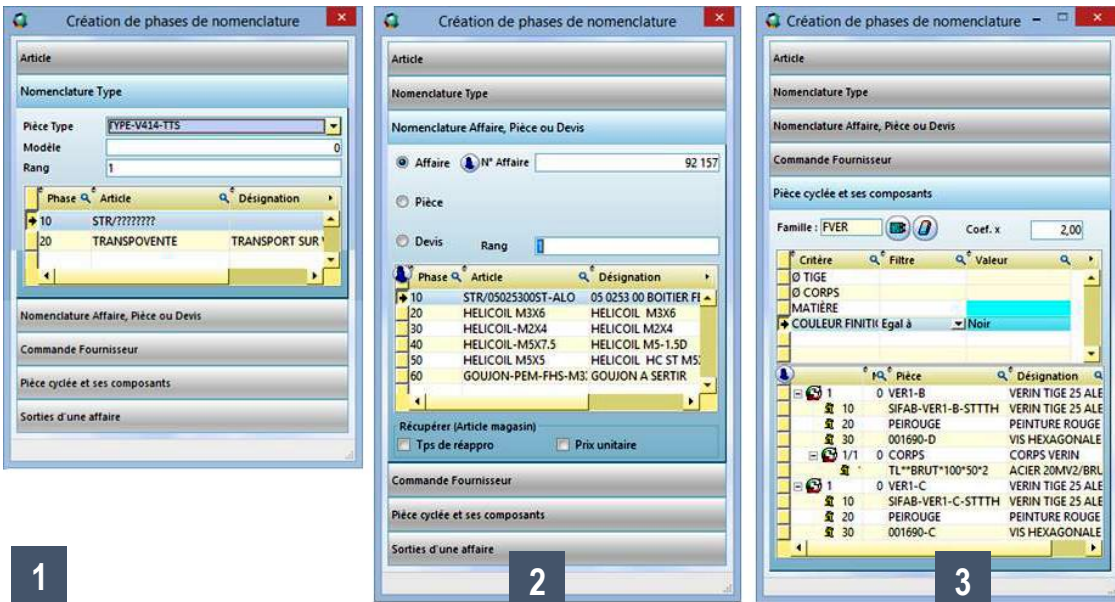
Si la famille a des critères, on a une autre présentation de la fenêtre, voir cas suivant.

- Articles avec critères :

Si la famille a des critères et mots clés, ceux-ci peuvent être utilisés pour la recherche.

Ici la famille « FRAISE HSS TOURNAGE » a de nombreux critères pour affiner la recherche : TYPE OUTILS, OPERATION D'USINAGE, MARQUE, MATIERES USEEES, NOMBRE DE DENTS





1

2

3

1 • **Nomenclature type** : pour prendre une ou plusieurs phases provenant d'une nomenclature type.

2 • **Nomenclature affaire, pièce cyclée ou devis** : pour copier tout type de nomenclature.

Deux coches permettent d'actualiser des données qui bougent (surtout intéressant pour de vieux devis ou de vieilles affaires) : le temps de réapprovisionnement et/ou le prix unitaire. Dans ce cas, les informations sont reprises de la fiche article.

On retrouve un peu le même principe avec les 2 tiroirs suivants :

- **Commande fournisseur** : pour copier une ou plusieurs lignes provenant d'un bon de commande
- **Sortie d'une affaire** : pour créer une nomenclature à partir de toutes ou d'une partie des sorties d'une affaire. Proche de la copie depuis une nomenclature affaire, sauf que la recherche est basée sur des consommations réelles.

3 • **Pièce cyclée et ses composants** : pour rechercher une liste de pièces cyclées appartenant à une famille. Si celle-ci a des critères, ceux-ci peuvent être utilisés pour la recherche.

Deux possibilités, soit :

- Copier des pièces : dans ce cas il faut sélectionner des rangs.
- Copier les composants : dans ce cas il faut sélectionner des phases de la nomenclature. Un coefficient multiplicateur permet de changer les quantités des phases à copier.

Dernier contexte : [le dossier technique complet](#)

Le curseur est dans la partie rang : l'opérateur souhaite donc ajouter des dossiers techniques complets (rang + gamme + nomenclature).

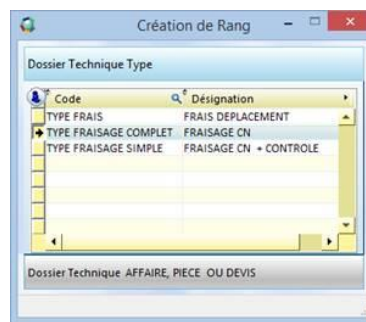
> La B.A.C a 2 tiroirs :

- Dossier technique type.
- Dossier technique affaire, pièce cyclée ou devis : pour copier tout type de DT.

Le rang à créer est, par défaut, un fils ou un frère des rangs déjà existants. Toutefois, il est possible de saisir au clavier un rang souhaité.

Cas particulier du devis où le glisser/déposer va, en plus du rang/gamme/nomenclature, également créer la pièce dans le devis.

Franck Dichamp, Responsable produit Clipper.



Facturation EDI : remplacement de B-Process

Comme nous vous l'avions indiqué le mois dernier, avant la fin de l'année, le monde de l'aéronautique a décidé de ne plus travailler avec B-Process. Airbus a décidé de travailler avec la facture EDI, disponible sur le portail Supply-On ou en automatique (M2M : envoi direct) avec un format EDIFACT, via Generix. Safran a décidé de continuer de travailler avec un opérateur de dématérialisation et a choisi la société Generix, avec un format EDIFACT.

Pour le portail Supply-on, nous sommes en phase de test.

Pour Safran, nous nous sommes rapprochés de Generix afin de pouvoir échanger avec eux. Le principe de fonctionnement sera le même que celui mis en place avec B-Process. En effet, grâce à un travail en commun, Generix sera capable de récupérer notre fichier pivot pour le transformer en EDIFACT.

>>



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

Retour de salon



Le 12 octobre dernier, Clip industrie a présenté les principales évolutions de la nouvelle version de Clipper sur le salon Progiciels d'Annecy.

Ce fût également l'occasion pour l'un de nos spécialistes décolletage, Bruno Gueraud, de promouvoir Clipper décolletage, la solution de gestion de production de Clip industrie, simple et efficace, conçue pour les décolleteurs et déjà adoptée par plus de 50 entreprises du décolletage depuis sa récente sortie.



Ce travail en commun sera donc utilisé avec Safran mais aussi avec d'autres donneurs d'ordres. Pour plus d'informations concernant Generix, vous pouvez contacter [Ismaël Berry](#).

GENERIX Group est l'un des principaux opérateurs dans le domaine de la facture électronique.

Son offre a fait l'objet d'une certification par la Direction Générale des Impôts dès 1996 et est aujourd'hui utilisée par quelques 2500 entreprises. L'année 2017 a permis une forte accélération de l'activité e-invoicing de GENERIX Group avec près d'un doublement des volumes de factures dématérialisées soit 450 000 factures par jour.

Cette dynamique s'explique par la recherche de performance et de réduction des coûts par les entreprises, mais aussi par la contrainte réglementaire CHORUS et enfin l'arrêt de la plate-forme BillManager opérée par B-PROCESS/SAP.

Ainsi en juillet 2017, le Groupe SAFRAN a annoncé son choix de migrer sa plate-forme de facturation électronique entrante et sortante de B-PROCESS vers GENERIX Group. Ce projet de grande ampleur implique de reconnecter 250 fournisseurs avant le 31 décembre 2017 date d'arrêt annoncé du service BillManager.

Aussi, en parallèle de la reconstruction de la plate-forme de SAFRAN, GENERIX Group accompagne l'ensemble des fournisseurs en leur proposant une solution nouvelle en alternative à celle de B-PROCESS. Deux canaux de factures fournisseurs sont proposés ; soit la réception de factures par la voie EDI (original au format EDI Signé cf article CGI 289 voie 2), soit l'acquisition de facture au format PDF (original au format CGI PDF Signé cf article 289 voie 2). C'est la 1^{ère} solution qui a été privilégiée avec Clip Industrie : celle-ci est plus fiable car les données ne dépendent pas de la mise en page d'un PDF qui peut évoluer.

Le service de GENERIX Group permet aux fournisseurs :

- De créer ses originaux fiscaux en respectant la réglementation française et européenne (voie EDI, fichier signé et piste d'audit),
- D'archiver de manière probante ses factures (10 ans),
- De suivre les échanges en ligne via un portail à valeur ajoutée,
- D'adresser des factures à SAFRAN mais aussi à ses autres clients tels que AIRBUS, VIRGIN, RENAULT, PSA... en France, à l'international et dans la sphère tant privée que publique (CHORUS PRO).

<https://www.generixgroup.com/fr>



En Route Vers L'amélioration Continue

Depuis 1973, **SOMETAL** vous fait bénéficier de son sérieux et de son expérience dans le travail des métaux (acier, inox, aluminium, cuivre, laiton) : • soudure Mig / ma-tig orbitale • cintrage / roulage de tubes et lamines • chaudronnerie - tôlerie - réservoirs sous pression • débit automatisé par sciage et cisailage
notre objectif : vous proposer un service adapté et une qualité de fabrication conforme à votre cahier des charges. contact@sometal.fr
www.sometal.fr

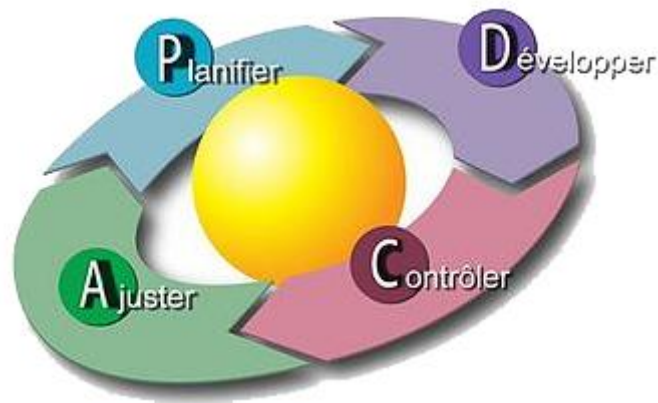
Nouvelle certification



Manuel d'Amélioration Sécurité des Entreprises

QUALITE 70

QUALITE 70 est un groupement d'employeurs créé en 1997 et ayant rassemblé au fil des années, 29 entités de secteurs d'activité différents. A ce jour, 12 d'entre elles restent adhérentes du groupement. Une dizaine utilisent et participent à l'optimisation de **CLIPPER 8**.



Certifié ISO 9001 V2015 pour son domaine d'activité Industrie, Qualibat pour son domaine d'activité bâtiment, il ne manquait plus à **SOMETAL** que la certification sécurité et environnement MASE pour son domaine d'activité Maintenance Industrielle sur site client. C'est maintenant chose faite au travers du déploiement réalisé par l'ensemble de l'équipe **SOMETAL** dirigée par Bertrand Baillet, accompagnée de Rudolph Boulon, cadre à temps partagé du groupement d'employeurs **QUALITE 70** et auditeur ICA pour Afnor Certification.



« Pour réaliser cette performance, à l'instar de la mise en place l'ISO 9001, nous avons tout misé sur **CLIPPER 8**, pour la mise en œuvre, l'entretien et l'amélioration continue de notre système de management intégré. »

Une analyse poussée du système d'information **CLIPPER**, a permis de répondre aux fondamentaux des systèmes de management (Planifier, Développer, Contrôler et Ajuster).

Au travers de la gestion des employés (formations, qualifications), de la gestion des ressources matérielles (moyens), de la gestion des améliorations (FAQ), de « l'information documentée » (GED), du suivi des événements (Tableau de bord) et des points de vigilances (Anomalies), le déploiement du système de management MASE, fût un réel challenge.

QUALITE 70 étoffe son équipe avec l'arrivée de Marc Français, cadre à temps partagé et formateur.

r.boulon@gestionqualite.com - www.gestionqualite.com

Editeur de solutions logicielles pour la gestion des stocks et des entrepôts (WMS, WCS, APS), **KLS LOGISTIC** propose des solutions clés en main interfaçables avec votre **ERP CLIPPER**, pour vous accompagner dans l'optimisation de votre chaîne logistique.

Nos solutions apportent de nombreux avantages :

- Traçabilité produits, mise en place de terminaux radio pour simplifier les mouvements de stocks,
- Automatisation, pilotage d'armoires automatiques, connexion avec des balances,
- Optimisation de la surface de stockage et des mouvements de stocks,
- Hausse de la productivité grâce à l'utilisation de code à barre,
- Fluidité des préparations de commandes (regroupements), simplification des inventaires,
- Amélioration du taux de service

Nos solutions logicielles sont adaptées à vos besoins et à votre activité. Evolutives et puissantes, elles ont déjà séduit de nombreux acteurs reconnus.



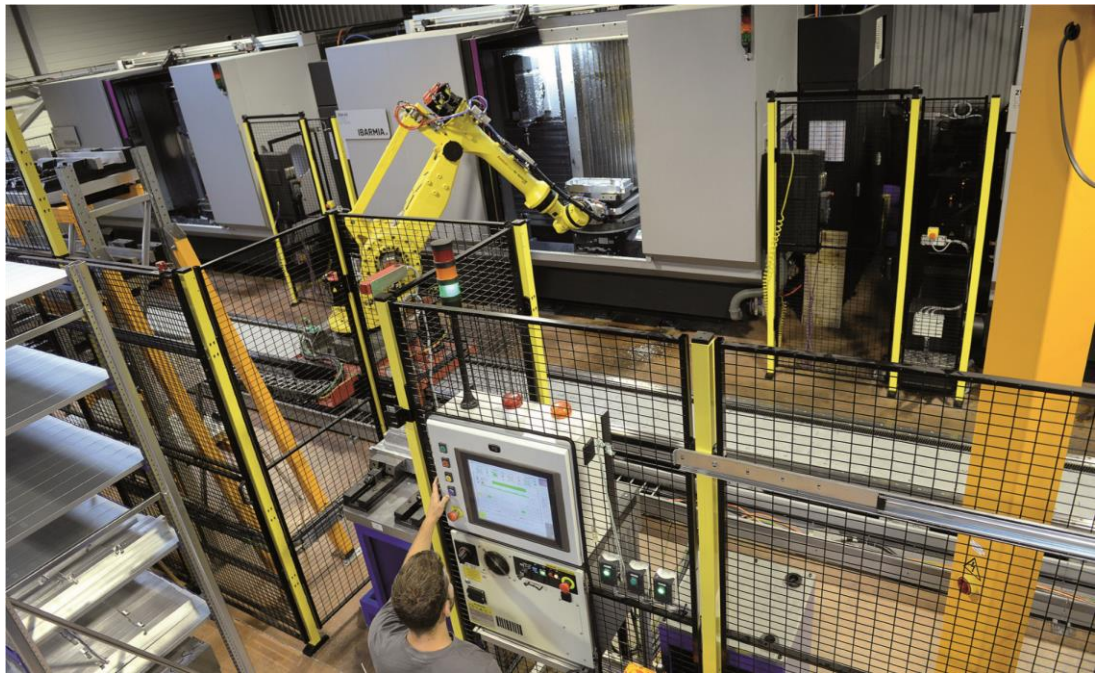
Ci-dessous deux exemples de témoignages de clients utilisateurs de notre WMS :

- vidéo réalisée chez Vilmorin Jardin (producteur français de semences) à Portes lès Valence :

<https://www.youtube.com/watch?v=8MxowMRuxYE>

- vidéo réalisée chez Maty (bijoutier) : <https://www.youtube.com/channel/UC4NL14Eictqt6ekA6UGDecA>

Didier PELLEGRINO
Ingénieur d'Affaires
<http://www.kls-group.fr/>



En intégrant le logiciel de Clip Industrie, Sud Aéro a pu optimiser ses processus opérationnels sur toute la chaîne de production.

Quand Serge Assorin a décidé d'intégrer un ERP au sein de Sud Aéro, qu'il a fondé en 1990, c'était pour en finir avec les papiers, la perte d'énergie et de temps qu'il pouvait rencontrer dans la gestion globale de son entreprise. Depuis 1997, « cela nous a simplifié la vie », assure le fondateur, depuis ses bureaux de Merville (Haute-Garonne). Depuis, l'entreprise que dirige désormais son fils Guillaume, 30 ans, a su en tirer les bénéfices : meilleur pilotage de la logistique et de la qualité, réponse plus réactive vers les clients, suivi de production plus efficace, contrôle des temps plus précis avec une recherche d'informations plus facile.

Sud Aéro, devenue un groupe avec quatre sites de production en Haute-Garonne, est passée, en deux décennies, de 13 à 160 collaborateurs. Au départ, « nous nous sommes adaptés à notre ERP, puis c'est l'ERP qui s'est adapté à nous », glisse Serge Assorin, dont le groupe réalise 30 millions d'euros de chiffre d'affaires dans la fabrication et l'assemblage des sous-ensembles mécaniques.

Gestion multisite

La gestion multisite de l'ERP est appréciée. « Nous avons diminué nos déplacements, avec une vision sur la totalité des activités de nos quatre sites, ce qui nous permet d'être plus réactifs », témoigne le président du groupe. Certains fournisseurs de Sud Aéro se sont équipés de Clipper, ce qui a permis d'étendre l'intégration de données et d'accroître la réactivité de toute la chaîne. Aujourd'hui, l'entreprise travaille sur le suivi des bons de livraison, de manière à « ne plus avoir à appeler nos fournisseurs »,

explique Serge Assorin. Et d'argumenter son propos : « Quand la personne a fini son colis et son BL, et qu'il reçoit entre temps trois coups de fil de notre part, pour savoir si la pièce qu'il vient d'emballer est partie, je peux comprendre qu'il y ait une certaine fatigue. » Serge Assorin peut gérer son entreprise de manière plus efficace. « Je travaille avec mon ERP dès 5 heures du matin, depuis ma maison, raconte-t-il. J'accède à tous mes sites de production, je fais mon contrôle de gestion. Avant de partir au boulot, je sais déjà dans quel service m'arrêter pour poser la bonne question et surtout à la bonne personne. » Idem, quand il s'agit de rencontrer un client. « Avant, je fais toujours un check sur les délais, la qualité, les prix. Ainsi, quand mon client me pose des questions, je suis au courant de tout, une heure avant mon rendez-vous. Du coup, grâce à mon ERP, je ne reste plus sans arguments. » Jérôme Meyrand