

# Revue de Presse

## Actualités

### Informations



[www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com)

---





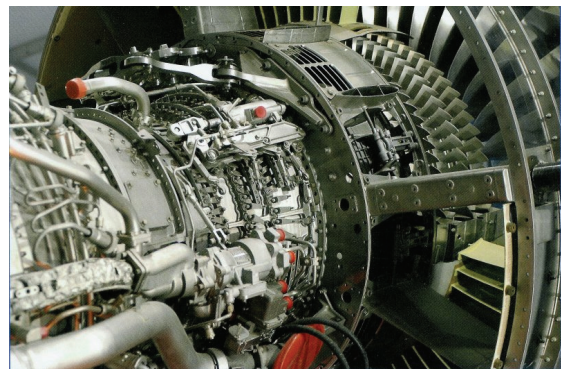
mise en œuvre de Clipper Expert nécessite un investissement de 55 000 euros environ et s'adresse à des entreprises dont le chiffre d'affaires est de l'ordre de 10 millions d'euros.

## L'implication des clients

L'implication des clients est déterminante pour la réussite de la mise en œuvre d'un progiciel. Toute l'entreprise doit être motivée : cela concerne aussi bien le PDG, qui doit porter la solution, que tous les responsables de secteurs. Pour bien lancer un tel projet, il est important d'organiser une réunion initiale avec ceux-ci. Mais après la signature, les clients veulent aller très vite. Pour bien gérer la période de déploiement, toujours déstabilisante, il faut que les différents acteurs tiennent les engagements qu'ils ont pris auparavant.

De plus, cette implication des clients ne doit pas se relâcher par la suite. En exprimant leurs besoins auprès de l'éditeur, ils le poussent à définir de nouvelles fonctions et de nouveaux modules. C'est ce qui s'est passé pour la redéfinition du module « qualité ». Un groupe d'étude réunissant des clients et des représentants de l'éditeur ont travaillé pendant deux ans dans ce but. Les domaines couverts par le nouveau module comprennent d'une part la gestion des qualifications du personnel et de sa formation et d'autre part la gestion des fiches de non conformité, aussi appelée gestion de l'amélioration de la qualité. Le domaine de la qualité continue à rassembler les clients autour de journées consacrées à ce domaine.

La démarche de définition d'un module de ressources humaines a également impliqué un groupe d'étude de clients chargé de définir les fonctions utiles aux entreprises du secteur. En pratique, il n'y a pas de responsable RH à plein temps dans les PME et les fonctions choisies sont plutôt organisationnelles qu'administratives. Dans ce cas, Clip Industrie n'a pas écrit un module ex nihilo mais a sélectionné des modules dans le logiciel Premium RH avec son éditeur ADLSoft : fiche individuelle (analyse et objectifs du salarié), formation (analyse des besoins, planning), accidents du travail (analyse), visites médicales (planning), habilitations, produits chimiques.



La dernière nouveauté de Clip Industrie est la version Clipper Expert, intégrant le module de business intelligence. Un total de 200 jours de travail avec un groupe d'étude dédié a été nécessaire pour définir les caractéristiques d'un cube adapté au domaine et aux caractéristiques des entreprises concernées. Il fallait proposer un module facilement utilisable pour un tarif raisonnable. L'éditeur a travaillé avec Business Objects pour produire un module adapté. Celui-ci récupère les informations de Clipper, les transforme pour les inclure dans le cube et les présente d'une manière visuelle efficace. Le module met à la disposition des utilisateurs 150 états standard pré-paramétrés. Un outil permet de créer de nouveaux états et tableaux pour répondre à des besoins spécifiques. Un système d'alertes peut être programmé en fonction de seuils. Le module permet de visualiser instantanément les données et de provoquer un affichage de plus en plus précis en fonction des besoins. Au lieu d'un coût d'entrée de 80 à 100 000 € que demanderait une application de BI faite sur mesure, le tarif du module décisionnel de Clipper adapté aux PME industrielles est de l'ordre de 20 à 25 000 €.

L'attitude des chefs d'entreprise par rapport à leur système d'information est variable. Certains considèrent l'informatique comme un mal nécessaire. Ils ont tendance à déléguer la mise en œuvre des outils à des collaborateurs plus compétents et plus motivés. D'autres y croient vraiment et s'impliquent fortement dans le choix et le déploiement des solutions. Chez ceux qui profitent pleinement des avantages procurés par les outils informatiques, les réactions sont très positives.

Ainsi, une enquête menée par Clip Industrie auprès de ses clients montre que 92 % d'entre eux ont gagné en productivité, 93 % ont constaté une augmentation de la rentabilité, 91 % ont gagné du temps. 88 % ont obtenu un retour sur investissement en moins de 18 mois et 83 % ont réalisés des économies sur les achats.



Pour Arnaud Martin, ce dernier point n'est pas une surprise. En effet, constate-t-il, «*Dans les entreprises, les achats sont en général très mal gérés. La mise en place d'un ERP apporte un gain immédiat.* » L'outil permet de noter la consommation de matières et de faire le rapprochement entre ce qui est noté dans le devis et ce qui est consommé en réalité, d'où la possibilité de savoir immédiatement si une affaire a été rentable ou non et d'ajuster les devis et les commandes pour l'affaire suivante. «*On n'est plus obligé d'attendre l'intervention de l'expert-comptable à la fin de l'année,* conclut-il.

Mais l'installation d'une application informatique ne s'arrête pas à son déploiement. Pour continuer à vivre et à remplir ses objectifs, elle doit être maintenue exactement comme une machine de production.

Ceux qui négligent cet aspect se retrouvent confrontés à de graves problèmes au bout de quelques années sans maintenance, car entre temps, l'environnement informatique a changé et le produit n'est plus adapté. «*Nous avons eu des appels de clients qui n'arrivaient plus à faire fonctionner leur produit alors qu'ils ne payaient plus la maintenance depuis trois ans* », signale Arnaud Martin.

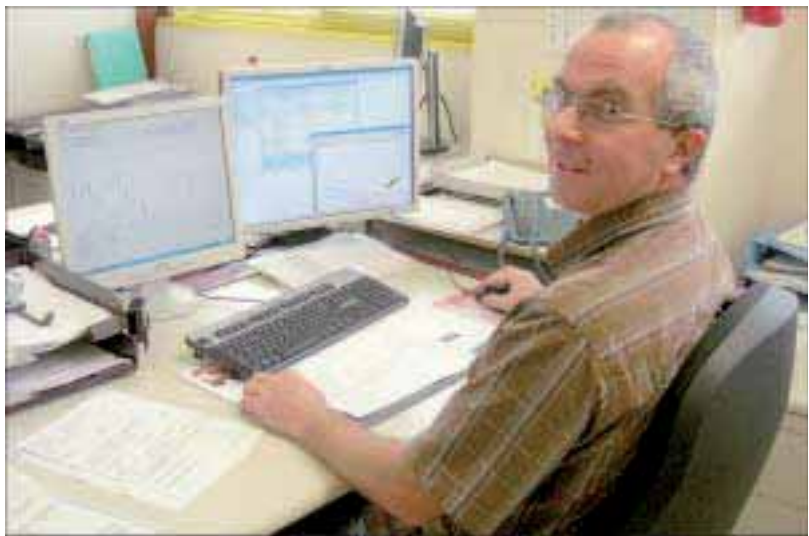
Enfin, une utilisation efficace des produits suppose que les utilisateurs en ont une bonne connaissance et une bonne maîtrise. Leur formation est donc essentielle, que ce soit lors de l'installation initiale ou lors de la sortie de nouvelles versions. Et bien sûr, elle est indispensable lorsque de nouveaux salariés arrivent dans l'entreprise. C'est pourquoi Clip Industrie propose un CD d'auto-formation avec ses produits et propose systématiquement des journées de formation lors du déploiement de ses produits.

**René Beretz**

Clip Industrie (Progress SI)

## L'I-Service pour plus de transparence avec son client

C'est un des modules de la GPAO Clipper. Le I-Service permet au sous-traitant de partager des informations-clés avec ses donneurs d'ordre. L'usine de décolletage DBC, à Marignier, explique comment le progiciel a permis de rationaliser ses données.



Patrick Person, responsable des méthodes à DBC (Marignier) devant ses écrans d'ordinateur représentant des fonctionnalités du progiciel Clipper.

**M**aitriser les informations de son entreprise pour mieux atteindre ses objectifs stratégiques. La société DBC de Marignier travaille avec la GPAO Clipper de Clip Industrie depuis janvier 2007. Mais c'est en juillet de la même année que la solution de gestion de la production, intégrée par Progress SI, tourne réellement sur les disques durs de l'usine de décolletage. Conséquences ? « Le logiciel nous a fait progresser dans la façon de maîtriser toutes nos informations qui circulent désormais très vite dans l'entreprise », reconnaît Patrick Besnier, le dirigeant de DBC qui emploie 40 personnes. Si Clipper distribue la bonne information au bon moment, son utilisation n'alourdit pas pour autant la structure organisationnelle de l'établissement. « On a gagné sur l'anticipation des problèmes », se réjouit M. Besnier. « Dorénavant, on sait que l'on va être en retard, mais avant d'être en retard » sourit-il.

Être bien plus qu'un fournisseur. Depuis deux mois, DBC a ajouté à sa GPAO le module I-Service. Un extranet à la disposition des clients d'un sous-traitant. « Pour qu'ils puis-

sent consulter l'état de notre stock » indique le chef d'entreprise. L'objectif étant de partager à distance l'information avec les donneurs d'ordre et leurs acheteurs. Des devis aux bons de livraison jusqu'à l'état en quasi temps réel de la production. « Cela apporte une certaine souplesse à nos clients et renforce l'idée de partenariat » résume Patrick Besnier. Ainsi le I-Service de Clipper est la réponse informatique à la politique de transparence du

décolleteur de Marignier vis-à-vis de sa clientèle.

### Un intégrateur de proximité

Pourquoi l'entreprise a choisi Clip ? En 1995, Patrick Besnier avait écrit les premières lignes d'un progiciel. Une GPAO "fait maison" dont certains défauts entraînaient des anomalies de fonctionnement. Puis, avec le passage à l'Iso TS, plus question pour DBC de bidouiller dans les logiciels. Il était temps de faire appel à une société extérieure. « Nous voulions un outil facile à utiliser et qui se rapproche le plus de notre métier », explique Patrick Person, responsable des méthodes. Plusieurs éditeurs se bousculent aux portillons de l'usine de la zone industrielle des Près Paris. Très vite Clip Industrie sort du lot. Un choix que justifie Patrick Besnier : « Il avait la volonté d'adapter son produit à nos attentes. La proximité de l'intégrateur (Chambéry, Ndlr) a aussi joué en sa faveur. » Aujourd'hui, si la notion de partenariat a été renforcée avec les donneurs d'ordre de DBC grâce à l'I-Service, c'est parce que Progress SI a su appliquer les mêmes rudiments avec le décolleteur. Et inversement.

Jérôme Meyrand

### Les 4 points forts de Clipper, selon DBC

1. Souplesse d'utilisation par rapport à d'autres progiciels
2. Nous avons trouvé chez Progress SI un partenaire à la hauteur
3. Rigueur dans le traitement des informations et l'organisation des données
4. Un outil au service de notre entreprise et pas l'inverse

## Comprendre : Les fonctionnalités clés de Clipper

### Gestion des devis.

Elle définit la gamme et la nomenclature associée. Possibilité de donner lieu à la création d'une commande client.

### Fiche prospect

On y trouve les actions en cours menées auprès des prospects mais aussi les projets en cours.

### Ordres de fabrication

Quantité, délai, article, client peuvent être saisis. La fonction assure la préparation des bons de livraison et du colisage, la gestion des transporteurs, le tout sans passer par la création de bon d'expédition.

### Facturation client

L'onglet permet de regrouper des factures, le suivi ou la saisie des règlements clients (*en liaison avec le progiciel comptable de l'entreprise*).

### Commandes achats ou fournisseurs

L'utilisateur pourra visualiser l'état des commandes ainsi que la possibilité de gérer des relances de commandes.

### Stocks

Ils peuvent être gérés sur multisites.

### Articles finis ou semi-finis

Accès à la gamme et nomenclature de fabrication depuis la fiche produit. À noter que la définition de gammes de contrôle est possible sur Clipper.

### Gestion financière

Présence de nombreux tableaux de bords à l'écran.

### Qualité

L'opérateur pourra définir un plan d'échantillonnage et d'appareils de contrôle, ou encore éditer des fiches de non-conformité.

### Maintenance

Malheureusement Clipper ne dispose pas de module dédié, mais «il est toutefois possible de gérer les moyens de production, de définir un planning et un historique des interventions sur ces moyens», note Clip Industrie.

### Gestion des coûts.

Le progiciel différencie les phases d'étude de la réalisation à proprement parler (*coût de sous-traitance, de main d'œuvre et de matières*).

## Clés

1986, année de création de la société Clip Industrie

45 salariés dont 25% des effectifs sont dédiés à la R&D

6,2 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisé en 2008, incluant celui des filiales suisses et hongroises

1200 clients pour 15000 utilisateurs d'une GPAO intégrée Clipper avec 170 nouveaux clients enregistrés en 2008



## Prouver l'improbable

*Lorsque plusieurs associés se mettent en tête de construire un groupe industriel rassemblant des métiers aussi différents que la chaudronnerie, l'ingénierie, la mécanique ou la distribution industrielle, la gestion de l'entreprise devient un casse-tête savoyard. Heureusement, l'un d'entre eux est tombé dans la GPAO très jeune.*

*Il a trouvée LA solution.*

Rien que l'énoncée et l'explication des différentes sociétés réunies autour de **Chatel Participation** prendrait tout cet article. Mais évoquons tout de même **Satil.Rem** pour la chaudronnerie et la mécanique, **Procoat-Ing** pour son ingénierie en machines spéciales, **MohWinkel** dans le décapage industriel, **National Filtration** dans la spécialité éponyme, **Lazareth** impliqué dans tous les pulvéralents et oublions les activités en pâte

à papier et autres ports à sec automatiques. Dans cette diversité, la fabrication mécanique unit ces entreprises depuis la conception jusqu'à la distribution, en passant naturellement par la production, créatrice de valeur ajoutée. « *La complexité des affaires, faisant appel souvent à plusieurs sites et métiers, pourrait être préjudiciable si notre gestion n'était pas précise, rigoureuse et simple à mettre en œuvre* » explique Michel Bur, PDG de Satil Rem possède un atout dans

sa manche depuis 99, avec le progiciel Clipper, édité par **Clip Industrie**. Jean Rambot, Directeur Général de Procoat Ing en est même devenu l'un des meilleurs spécialistes en jonglant avec deux bases ingénierie et production depuis 2003. « *Au fur et à mesure de l'intégration des différentes entreprises, nous avons investi dans de nouvelles bases Clipper, afin d'uniformiser notre gestion et de faire communiquer nos entreprises avec le même langage* » souligne Dominique Evroux, Directeur commercial de Satil Rem. Aujourd'hui, pratiquement tous les sites sont équipés et travaillent à distance entre eux. En production, la saisie des informations va bientôt passer sous douchettes pour chaque OF. Pour la comptabilité et les analyses d'affaires, une « moulINETTE » informatique commune permet de remonter

**La complémentarité des métiers de Satil.Rem lui ouvre les portes de secteurs aussi diversifiés que l'énergie, le TP, la machinerie industrielle ou agricole et même les œuvres d'art. Très exigeants, ces clients demandent un suivi d'affaires parfait. Clipper le permet.**

les informations de manière cohérente à la direction du groupe en temps réel. « *Avec les ingénieurs de Clip Industrie, nous avons pu faire évoluer le progiciel afin qu'il colle exactement à nos besoins* », conclut Xavier Bonneville, PDG de Procoat-Ing. Une taille d'entreprise équivalente, la culture du résultat a sûrement favorisé cette compréhension. Et puis, Aix en Provence, où se trouve le siège de Clip Industrie n'est pas si éloigné d'Aix les Bains, où nos heureux associés de Chatel Participation ont élu résidence.

**Michel Pech**  
mpech@machpro.fr

# Un système de navigation embarqué



Fig. 1 - Les coques aluminium soudées sont livrées par les CMN.

Fig. 2 - M. Stéphane Constance expose avec passion les avantages de la structure de coque des Allures.



Fig. 3 - Sur ce cliché, la forme ouverte en noix de la coque aluminium apparaît clairement ce qui facilite énormément l'installation des aménagements et des équipements du bord.



Clipper est un logiciel de gestion de production (GPAO) orienté résultats, conçu pour les TPE et PME industrielles. C'est une solution totalement intégrée, simple à déployer et à maintenir. Son implémentation progressive facilite son adoption au sein de l'entreprise. Son éditeur est Clip Industrie qui a développé d'autres partenariats afin d'offrir une gamme complète à ses clients utilisateurs. TraMetal a déjà présenté une application de ce logiciel dans son numéro 117.

Aujourd'hui, toute entreprise industrielle doit s'équiper d'un logiciel de GPAO, véritable tour de contrôle de son système de production. Cet outil permet de gérer toutes les étapes de la production en intégrant les étapes amont, de l'approvisionnement à la gestion des commandes, les fournisseurs, les articles entrant dans la fabrication des produits, les produits, les gammes, les stocks d'outillages, les plans de charge et les stocks produits finis jusqu'aux expéditions et à la facturation. C'est aussi une véritable mine d'informations, puisque le logiciel peut générer automatiquement le plan des ventes, le plan industriel et commercial, les mouvements de stocks, l'évolution des stocks, la gestion des capacités de charge, le calcul des besoins nets pour le réapprovisionnement en produits, le suivi et la maîtrise des coûts, le planning d'atelier et le planning des machines... Dans le cas de la société visitée ici, la grande variabilité des produits, leur complexité de flux de montage et la faible quantité des séries constituaient un nouveau challenge pour une telle solution logicielle, d'autant que d'anciennes solutions étaient déjà en place.

Afin d'offrir une solution complète à ses utilisateurs, Clip Industrie a développé des partenariats avec les leaders du marché des logiciels: SAGE pour la compatibilité et la paie, CETIM pour les devis usinage, EXELIUM (management qualité - workflow), SOLIDWORKS (CAO 3D), INFLUE (échange de données informatisées). En permettant à ces applications de dialoguer intelligemment entre elles, Clip Industrie propose à ses clients partenaires un système global d'information dont elle assure le paramétrage, l'installation, la maintenance et le suivi.

Clipper est une réponse simple aux nouveaux défis que doivent relever les petites entreprises: innover pour faire face à la compétition mondiale, se diversifier, réduire les coûts, améliorer la qualité, livrer de plus en plus vite, bref être plus performant

## Allures Yachting

"Rarement une jeune entreprise fait une telle unanimité dans la presse, qui plus est dans l'univers de la voile, où les places sont comptées et où il n'est pas évident de se faire un nom" écrivait notre confrère de la revue Bateaux.

Il aura fallu beaucoup d'intelligence et d'obstination à Stéphane Constance et Xavier Desmarest, lorsqu'ils ont créé Allures Yachting pour 5 ans après, hisser leur entre-

prise parmi les constructeurs de voiliers avec lequel il faudra dorénavant compter.

En effet, le bassin cherbourgeois, en dépit d'un superbe port de plaisance est nettement un port militaire et l'environnement industriel n'est pas vraiment orienté plaisance. Et pourtant, les Constructions Mécaniques de Normandie ont un pôle construction de coques aluminium adapté à la plaisance et il y a de nombreux chaudronniers aluminium et d'aménageurs dans les environs. Ce n'est pas la place qui manque et Cherbourg est un des plus beaux sites possibles pour de nombreuses activités nautiques.

La formule paraît simple... et pourtant assez incroyable dans les attendus: deux associés ingénieurs venant du monde de la finance et du marketing créent un chantier ambitieux et ont dès le départ une vision industrielle et ressentent d'ailleurs le besoin de tout contrôler et organiser avec une solution GPAO telle que Clipper. A la limite, certaines fonctions dans l'entreprise seront activées car figurant dans la nomenclature du logiciel. Cette démarche à l'envers s'avérera pourtant payante: aujourd'hui le chantier emploie quelques 40 collaborateurs triés sur le volet et lance environ une vingtaine d'unités annuellement pour 6 millions d'euros de CA. Les *Allures* sont des bateaux de tourdu-mondistes, sûrs et construits pour faire face à toutes les conditions tout en restant des bateaux faciles à vivre.

Pour cela il fallait ;

- Avoir un concept, marier l'aluminium pour la coque et le composite pour le roof et le cockpit, nouvelle technologie au passage primé par l'Anvar (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche). Les bateaux sont conçus comme des "noix" en aluminium ce qui permet de dégager le dessus de toute poutre ou renfort, ce qui facilite les aménagements avant la pose du pont.

- Gérer implacablement le tout sur un site de 3.500 m2 doté de 40 collaborateurs avec CLIPPER, qui dès le début, a structuré l'entreprise.

- Savoir s'entourer: Le cabinet d'architecture navale Berret- Racoupeau comptant parmi les cabinets leaders en France, le designer Franck Darnet, célèbre designer ayant lui-même réalisé un tour du monde en voilier, Marc Van Peteghem, architecte de renom, Michel Desjoyeaux que l'on ne présente plus, tant son palmarès est éloquent, les Constructions Mécaniques de Normandie, qui ont mis à l'eau, entre autres, le Kriter IV d'Olivier de Kersauson et le Paul Ricard d'Eric Tabarly.

Xavier Desmarest et Stéphan Constance, fondateurs d'*Allures Yachting* en 2003 et anciens condisciples de Centrale Lyon, se sont aussi appuyés sur leur expérience de navigateurs et ont synthétisé beaucoup d'attentes insatisfaites de marins rencontrés un peu partout. Leur but est de partir au long cours chacun leur tour dans un futur proche... La réception des bateaux par les clients se fait par une navigation accompagnée de neuvage afin de régler tous les soucis éventuels avant la déception définitive. A noter qu'un tel bateau se règle par acomptes successifs suivant l'avancement, comme pour une maison.

Stéphan Constance :

*'Pour la conception de nos voiliers, nous avons eu le souci d'intégrer l'expérience issue de milliers de milles parcourus sur toutes les mers du globe. Nous avons eu pendant des mois des conversations passionnantes avec de nombreux marins, célèbres ou non. La confrontation de toutes ces expériences a forgé notre conviction sur les axes clés de nos voiliers :*

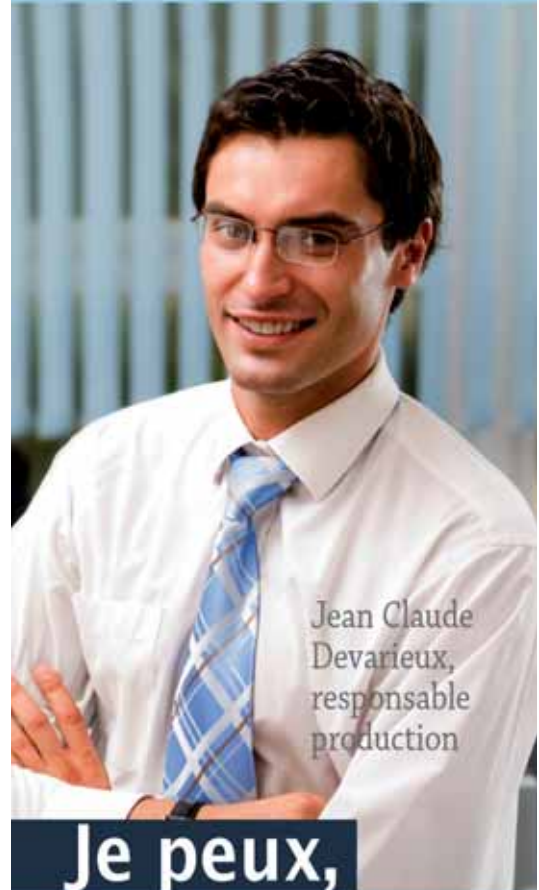
- *L'aluminium pour la sécurité*
- *Le dériveur intégral pour la liberté d'action*
- *Des superstructures composites pour la performance, le confort et l'élégance*

*C'est autour de ces axes forts que nous développons une gamme de voiliers taillés pour toutes les envies.*

*Marier les savoir-faire de métiers aussi éloignés que la chaudronnerie et le composite est apparu très rapidement comme le pari qu'il fallait réussir. Mais notre inexpérience dans la production était un obstacle à dépasser. CLIPPER a structuré notre organisation et nous a permis, dès le départ, le partage et la consolidation de l'information. La robustesse des processus en termes d'achat et d'approvisionnement, l'élaboration des dossiers techniques, le calcul de besoin, les réservations, la gestion des stocks ont considérablement facilités l'industrialisation de l'entreprise. Aujourd'hui, la vue immédiate sur la rentabilité, et l'exploitation de toutes les données emmagasinées sont un atout décisif dans le développement de la société sur un marché dédié à 60% à l'export.»*

www.clipindustrie.com

GPAO  
**CLIPPER**  
GPAO - ERP - PGI



Jean Claude  
Devarieux,  
responsable  
production

Je peux,  
j'ai CLIPPER



92 % de nos clients affirment  
avoir gagné en productivité

**CLIP**  
INDUSTRIE

**Fig. 4 -**  
Le pont en composite est ici visible à l'envers. Il est sous-traité à l'extérieur.



Avec le rachat du chantier Atelier Outremer (45 salariés), spécialiste des catamarans de voyage légers et très rapides, avec plus de 200 catamarans qui écumant déjà toutes les mers du globe, Allures Yachting a pris une nouvelle dimension en 2007. La première décision a été d'installer Clipper à bord !

<http://www.allures-yachting.com>

<http://www.catamaran-outremer.com>

### Une organisation bien huilée

Clip Industrie est intervenue dès 2004, tout d'abord pour mettre en place une gestion de la sous-traitance via Clipper. Allures Yachting est d'abord un atelier de montage et d'intégration. Il y a 6 slots de montage et une cabine de peinture. La coque est livrée brute par les CMN, les meubles par des sous-traitants ainsi que le pont et les superstructures réalisées en composites.

L'architecte travaille sous CATIA, Solid Edge est utilisé en CAO interne et Ideal Viewer pour le suivi commercial des clients. Le développement initial du modèle 44 s'est fait en 2D mais dès le modèle suivant, le passage en 3D a été total, éliminant le besoin d'un prototype. Le travail se fait "au projet" avec une forte customisation

basée sur un monotype, ce qui est inévitable sur cette niche de marché. Le délai moyen de livraison est d'un an avec 6 mois d'avant projet inclus. Les liasses techniques, les notices de montage et de maintenance comme les documents de fabrication sont établis en interne mais le BE et la production restent séparés. Des réunions régulières permettent de faire le point et de synchroniser Clipper et les méthodes fabrication. La souplesse de Clipper dans l'édition des dossiers techniques apporte une grande réactivité à l'entreprise ainsi qu'une gestion des stocks plus aisée. Le côté didacticiel et autonome de Clipper a guidé les dirigeants et les a appelé à se structurer avec une mise en place de bonnes pratiques bien utile pour une entreprise en formation.

### Les gains en fonctionnement

Clipper assure, outre la documentation technique au sens large et le suivi des achats et de la sous-traitance, le suivi de production, le suivi des temps, leur validité, le suivi des marges réelles et les délais en temps réel. Le désigner travaille sur RHINO et il y a 2 personnes au bureau d'études et une en administratif qui gère avec Clipper 5 millions d'euros d'achats, ce qui économise au moins 3 postes. La gestion des en-cours est rigoureuse car il y a 5 ou 6 bateaux en cours de montage et 2 ou 3 coques ce qui pèse 25% du CA environ. Avec le rachat du chantier Outremer, l'économie d'échelle se fera un peu sentir avec sûrement une synergie possible tant du pont de vue technique que commercial.

Notons que les fiches de fabrication sont faites sous VISUAL PROJECT (MS Project) qui semble ici plus souple que Clipper pour l'ordonnancement des tâches.

Depuis 1987, date de sa conception, Clipper a constamment évolué pour répondre aux valeurs et aux objectifs de ses clients et son utilisation s'est étendue de la chaudronnerie aux mécaniciens, fabricants, tôliers, producteurs de petites, moyennes et grandes séries et fabricants de machines spéciales. Préparamétré par métiers, il offre un panel de fonctionnalités qui sont le résultat de 20 ans d'échanges avec les utilisateurs. Aujourd'hui, Clipper est l'un des logiciels les plus utilisés pour l'organisation des PME. □

**Fig. 5 -**  
Sur cette vue générale du chantier d'assemblage, on distingue les premiers berceaux où convergent tous les équipements et aménagements à installer.



## Nos PMI ont du talent

07/05/2009 :: *Nous parlons souvent d'elles, souvent à travers le prisme forcément déformant de l'éditeur ou du prestataire de services. Nous les évoquons aussi à travers notre propre expérience terrain, notre propre ressenti. Mais les connaissons-nous réellement, ces PME/PMI qui font la richesse du tissu économique français ? Petit tour d'horizon au travers de trois exemples, dont le dénominateur commun est l'utilisation du logiciel Clipper.*



Une PME/PMI, c'est avant tout un métier, très souvent incarné par un patron charismatique et plus ou moins visionnaire. C'est aussi une équipe, presque une famille dans bien des cas, de collaborateurs soudés et souvent en place depuis de nombreuses années. C'est enfin un savoir-faire, parfois très pointu, doublé d'idées originales et innovantes, développées entre autres pour circonvier la fameuse "crise" que nous subissons tous. Illustration à travers trois exemples.



### Curioz

Curioz est une carrosserie industrielle basée à Alby-sur-Chéran, en Haute-Savoie. Héritière de quatre générations de maîtres-carrossiers, l'entreprise est aujourd'hui dirigée par Georges Curioz, personnage charismatique, haut en couleurs et maîtrisant à la perfection son métier.

Le gomme et le crayon sont mes outils de base", lance cet expert de la carrosserie à un parterre de journalistes venus

notamment entendre parler de son équipement informatique. Et avec sa gomme et son crayon, Georges Curioz réalise des véhicules utilitaires allant de la benne basculante au camion de déménagement en passant par le véhicule isotherme ou le fourgon. Mais sa fierté, comme celle de l'ensemble de ses employés, ce sont les créations Curioz, comme par exemple les véhicules de paddock, destinés aux courses auto ou moto, qui comportent parfois des cuisines aménagées, des bars et autres aménagements sur mesure plutôt originaux.

Même s'il en parle très peu, les outils de base de Georges Curioz s'appuient sur une informatique simple et performante, mise en place d'une main de maître depuis quelques années par son bras droit, Madame Sylvie Pouchot, en parallèle du contrôle qualité.



### Satil-REM



Autre lieu, autre domaine, autre ambiance : cette PMI appartenant au groupe Chatel Entreprises (*regroupement de trois sociétés savoyardes ayant chacune leur spécificité et leur savoir-faire : BI2S, chaudronnerie spécialisée en réalisation de machines spéciales, Satil-REM, chaudronnerie inox et métaux spéciaux et montage mécanique et LCR Mécanique*), se situe à Chambéry. Piloté par un triumvirat de gestionnaires avisés, le groupe s'appuie dans chacune des sociétés sur un directeur général spécialiste du métier considéré.

Satil-REM se spécialise depuis plus de 35 ans dans les techniques de mise en œuvre des aciers inoxydables, des alliages légers et des aciers noirs. Sur trois sites, elle exerce des métiers complémentaires dans la transformation et la mise en forme des métaux : chaudronnerie et tôlerie, usinage et montage industriel. Ses quelque 80 collaborateurs ont généré 9,5 M € de CA en 2008.

#### Filtre tamis SAT compact

Particularité de Satil-REM : la société réalise, en collaboration avec des artistes, de nombreuses œuvres ou sculptures, une activité alternative à la fois attractive et valorisante pour les collaborateurs. C'est ainsi que l'entreprise a réalisé de nombreux envols d'oiseaux et un Christ monumental à partir des œuvres originales de René Broissand, un trophée en forme d'oiseau pour chaque médaillé olympique français aux JO de 1992 ou encore un hélicoptère à base de pièce en inox de récupération pour Michel Druker.



Les logiciels sur lesquels s'appuie l'entreprise vont d'Autocad à Solidworks en passant par la GPAO Clipper (cf. infra).

## SDMS

Last but not least : nous passons dans la Drôme, à Saint Romans pour visiter SDMS. L'ambiance devient beaucoup plus formelle. Avec ses 135 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 22 M € (dont 20 % à l'export) en 2007, SDMS se donne des airs de grand compte. Il faut dire que la nature de ses clients (nucléaire, défense nationale...) et son haut niveau d'expertise technologique lui imposent ce type d'approche.

Cuve à neutrons (MODERATORTANK) du réacteur expérimental de la TUM (Technische Universität München) de Garching >>



<<Couvercle avec serpent

Le libellé de sa marque déposée "La chaudronnerie blanche" résume à lui seul l'activité de l'entreprise et son niveau d'expertise. La société a acquis sa notoriété et sa compétence auprès de clients de haute technologie et fait aujourd'hui véritablement référence en tant que constructeur et assembleur ; SDMS est présente sur tous les grands projets scientifiques européens, avec ses équipes et ses moyens adaptés. Ses principaux secteurs d'intervention sont le nucléaire, le vide et l'ultra-vide, la cryogénie, le spatial et l'industrie. Elle bénéficie pour cela de 6 900 m<sup>2</sup> d'ateliers dont 3 500 m<sup>2</sup> d'ateliers blancs, 300 m<sup>2</sup> de salles blanches classe 10 et 70 m<sup>2</sup> de salles blanches classe 8. SDMS gère plus de 350 procédés de soudage homologués (AQUAP, EN 288, IS 319 10, ASME IX, CODAP, RCCM, RCCM R, TÜV, PRA 1102).

## Le dénominateur commun : Clipper

Il existe un dénominateur commun aux trois entreprises que nous venons d'évoquer : elles s'appuient toutes trois sur l'ERP Clipper, souvent depuis de nombreuses années (*20 ans en ce qui concerne SDMS*) pour assurer leur gestion de production et commerciale. Il faut dire que Clip Industrie, l'éditeur de Clipper existe depuis 1986 et compte à ce jour quelque 1 300 clients, ce qui en fait l'un des logiciels les plus utilisés en France. Les trois PMI évoquées ne représentent donc qu'un tout petit échantillon des nombreux utilisateurs de Clipper dont, à l'instar des trains arrivant à l'heure, on n'entend que rarement parler.



Un exemple d'écran du logiciel Clipper

Dirigée par Arnaud Martin, Clip Industrie compte aujourd'hui 45 collaborateurs. Basée à Saint Cannat, tout près d'Aix en Provence, elle compte des agences à Lyon et Paris et des distributeurs sur l'ensemble du territoire national. Clipper est en outre présent en Roumanie, en Suisse, en Belgique, en Pologne, en Tunisie, au Maroc, en Espagne et Hongrie. "Au départ, nous n'étions

présents à l'étranger qu'au travers de filiales d'entreprises françaises", commente Arnaud Martin. "Mais depuis quelques temps, nous voyons des entreprises locales nous solliciter et installer nos produits."

Très orienté gestion de production, Clipper intègre le suivi des temps, les achats via un calcul de besoins et l'ordonnancement. Il se complète d'une gestion commerciale, d'une gestion de la maintenance et des moyens de production et d'une gestion de la qualité. Pour les fonctionnalités non couvertes par son produit propre, Clip Industrie s'appuie sur des partenariats, comme celui conclu avec Sage pour la gestion financière et la passerelle développée entre Clipper et la comptabilité Sage 100. C'est Cetim qui est utilisé pour les devis, SolidWorks pour la CAO 3D et, plus récemment, Business Objects pour les aspects BI.

Les points forts de Clipper sont d'une part son prix (*le pack de base 5 postes, CD-ROM d'auto-formation et maintenance inclus est proposé à 6 300 euros HT*) et d'autre part son intégration, rendant son déploiement et sa maintenance faciles. Le logiciel est préparamétré par métiers et comporte des spécificités propres à chaque activité. Ainsi, dans le cas de la chaudronnerie par exemple, on trouve des liens avec les logiciels de CAO/DAO cités plus haut, ce qui évite la double saisie des nomenclatures, ainsi qu'une passerelle avec Microsoft Project. Le logiciel propose également une gestion des débits matières avec liste des débits, pour faciliter l'opération de découpe, et permet d'extraire les éléments constitutifs d'un cahier constructeur, c'est-à-dire les matières utilisées, les opérateurs et la liste des opérations.

Une solution singulière, apparemment efficace et appréciée de ses PMI clientes, mais assez discrète sur un marché où la concurrence est pourtant rude, entre les Missler, Sylob et autres Sylog, pour n'en citer que quelques uns.

Benoît Herr

## La gestion des beaux camions



La dynastie **Curioz** remonte jusqu'à l'arrière grand-père du dirigeant actuel, qui pratiquait le métier de maréchal-ferrant. Aujourd'hui, l'entreprise d'Alby sur Chéran (74) emploie 50 personnes qui réalisent 7 millions d'euros en construisant des remorques de poids lourds pour les clients les plus prestigieux. Porsche ou Ferrari utilisent ces camions à la fois pour leur marketing et pour transporter leurs bolides sur les circuits. Des studios entiers de télévision mobiles sortent des ateliers Curioz, aussi bien que des camions en poupée russes que l'on trouve dans les salons professionnels ou sur les practices de golf. « Depuis 2006, nous devons assurer la conformité des véhicules auprès des autorités » explique M. Curioz. Ce fut l'élément déclencheur d'une mise à

*Il est des métiers pour lesquels la transmission du savoir-faire paraît difficile.*

*Ainsi, la conception de belles carrosseries tient souvent du don artistique. Lorsqu'elles intègrent les plus récentes technologies, l'artiste sait qu'il doit déléguer pour pérenniser. L'outil logiciel est là pour ça.*

plat des procédures qualité par Mme Sylvie Pouchot. « Le savoir-faire et la démarche suivaient déjà une logique très ordonnée, » explique-t-elle. Mais ce patron charismatique reste toujours un adepte du crayon et du bloc-notes, quant la gestion de plus de 3 000 références implique un suivi informatisé. Heureusement, dans une expérience précédente, Mme Pouchot avait fait la connaissance du logiciel Clipper, édité par **Clip Industrie**. Qu'on l'appelle GPAO ou ERP, cet outil in-

formatique a été créé par un industriel pour ses propres besoins dans les années 90 et possède toutes les qualités de convivialité, de simplicité d'emploi et d'efficacité que demande une PMI. Depuis l'établissement du devis jusqu'au suivi de chaque affaire en passant par la traçabilité des moindres composants, Clipper a rencontré l'approbation de ses cinq utilisateurs quotidiens chez Curioz. Avec l'historique de chaque dossier technique, non seulement il assure de

la rentabilité de chaque affaire, mais il facilite également la préparation des audits de la DRIRE ou pour les renouvellements de la certification ISO 9001. « Auparavant, la présence permanente de M. Curioz était nécessaire, car lui seul avait l'ensemble de chaque dossier en tête », explique Mme Pouchot. "Aujourd'hui, il a mis son savoir-faire à la disposition de son entreprise en informatisant ses réalisations et peut mieux se consacrer à ses clients et à son art" conclut-elle. Ainsi, cet entrepreneur dynamique peut mieux se consacrer aux relations avec ses clients, des plus prestigieux aux plus discrets. Et le crayon de l'artiste reste toujours prêt à leur dessiner les plus belles carrosseries de leurs rêves.

**Michel Pech**  
mpech@machpro.fr