

## LA GESTION DE LA PRODUCTION N'EST PLUS UN AVANTAGE CONCURRENTIEL... QUOIQU'!

Pour beaucoup de petites et moyennes entreprises, le suivi de la production est encore fait «à la main» avec Excel ou Acces et beaucoup d'ingéniosité. Avec la croissance, ces dernières souhaitent disposer d'un logiciel de gestion, de planification et de suivi des commandes et de la production simple qui s'adapte à leurs besoins. Mais ce domaine peut faire peur, chacun a entendu parler de solutions logicielles intégrées coûtant plusieurs centaines de milliers de francs et nécessitant des mois de mise en place et de formation.

Entre les deux extrêmes (citées ci-dessus), les fabricants peuvent compter sur des logiciels adaptés. Par exemple, Clipper de Clip Industrie, solution ERP-GPAO pour les entreprises de 5 à 150 personnes.

Pour découvrir comment cette solution a été mise en œuvre chez Almac, nous avons rencontré Roland Gutknecht, directeur et Yves Nanchen, dirigeant de Clip Industrie Suisse.

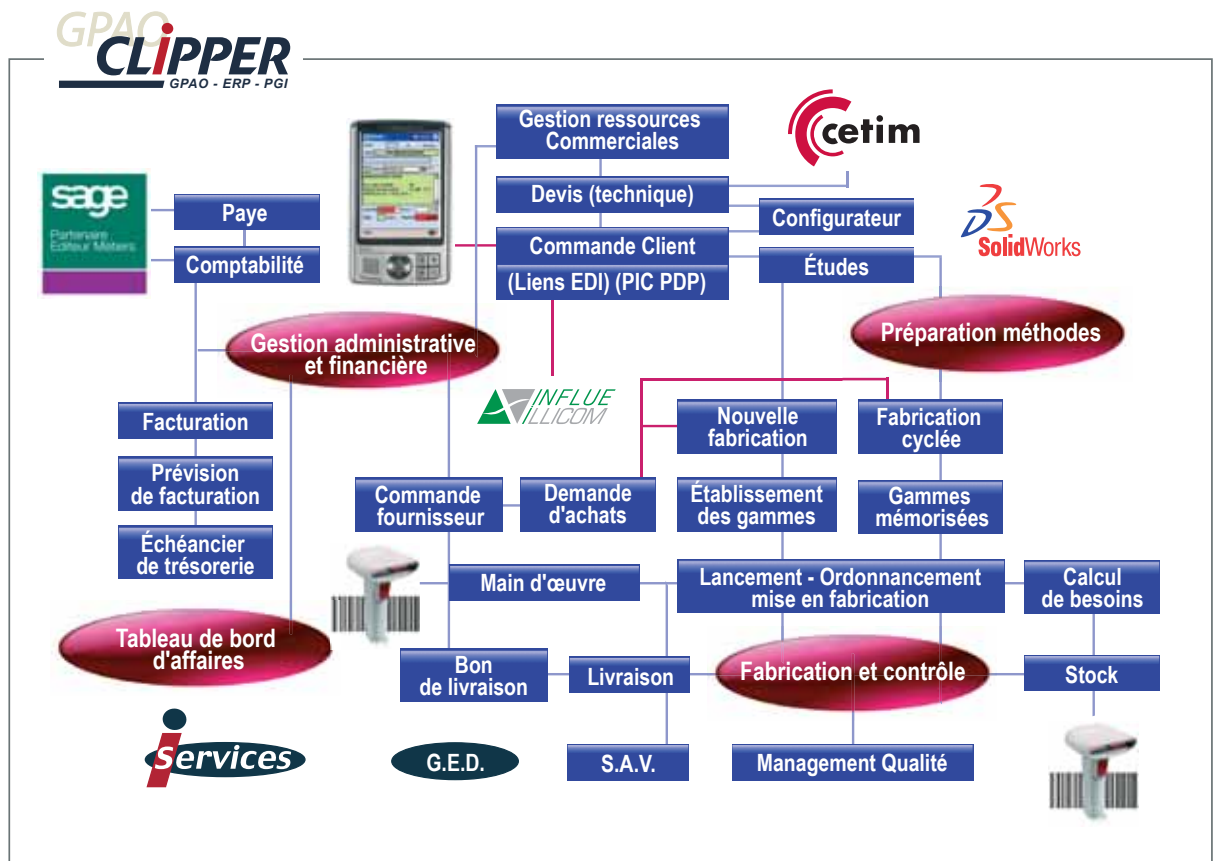


Logiciel très intuitif, Clipper est particulièrement bien implanté auprès des entreprises de la mécanique, de l'horlogerie, de la fabrication de produits propres, de la chaudronnerie, de la tôlerie, de la production en grandes séries et des machines spéciales.

Avec l'intégration d'Almac au sein du groupe Tornos, le logiciel Clipper est remplacé par le système ERP de Tornos. M. Nanchen nous dit: «Tornos travaille avec le système SAP qui est principalement destiné aux grandes entreprises et aux multinationales. Clipper offre une solution différente adaptée aux autres entreprises». C'est l'occasion de revenir sur le succès de sa mise en œuvre et utilisation chez Almac durant plus de 10 ans. M. Gutknecht nous dit: «Nous avons vraiment pu grandir ensemble avec Clipper. Comme cette solution est idéale pour les PME et que nombreux sont les clients de Tornos et d'Almac qui cherchent encore une solution, il était temps d'en parler».

### Un logiciel «tout compris»

Le logiciel ERP-GPAO de Clipper est un logiciel complet intégré. Selon Yves Nanchen, c'est «le plus court chemin de la commande à la livraison». Il précise: «Il n'y a pas de modules additionnels, lorsque vous achetez la solution Clipper, tout est compris, de la gestion commerciale à celle du SAV en passant bien entendu par la gestion des approvisionnements et de la production. Ce sont des modules ouverts qui sont aisément paramétrables selon les besoins des clients. Les utilisateurs peuvent utiliser les modules comme ils le souhaitent».



Clipper travaille en partenariat avec différents fournisseurs de solutions spécialisées de manière à offrir une intégration parfaite de produits complémentaires tels Cetim pour les données d'usines, Sage pour la comptabilité, Solidworks pour la CAO ou encore Influe Illicom pour les flux EDI.

### PAS ASSEZ CHER MON FILS...

Il y a quelques années, une publicité pour une petite voiture bien équipée se concluait sur ce slogan... et c'est exactement ce qui se passe avec Clipper. M. André Boryszewski, responsable de la mise en place de Clipper chez Almac nous cite cette anecdote: «De temps en temps, Clip Industrie envoyait des clients chez nous pour que nous leur présentions comment nous travaillons et pour répondre à leurs questions. Un jour, le représentant d'une grande firme allemande m'a demandé beaucoup de précisions. Je lui ai tout présenté et à la fin de la journée il m'a dit que le logiciel répondait exactement à toutes ses attentes, mais qu'il y avait un problème important. Dans sa hiérarchie, personne n'allait croire qu'un produit si complet et efficace ne coûte que si peu».

### Un processus clair

La mise en place d'un système de suivi et de gestion de la production doit être analysée finement, une erreur n'est pas si simple à assumer. Lorsque l'on choisit un système ERP, c'est un peu comme pour un mariage, il faut être sûr (le plus sûr possible). M. Nanchen nous explique le processus: «Souvent, les clients ont entendu parler de notre solution, mais ne l'ont pas vue en action. La première étape réside donc en une démonstration et discussion d'une heure et demie à deux heures avec le client pour répondre à ses questions et lui montrer des solutions. Parfois, c'est lors de cette rencontre que nous voyons que notre logiciel n'est pas adapté. Par exemple, pour une entreprise de service n'ayant pas de production, le système est trop complet pour une simple utilisation commerciale».

Si la démonstration est concluante, la mise en place peut commencer. Les spécialistes de Clipper se déplacent deux jours chez le client pour analyser et paramétrer le système, et le projet démarre. Avec la reprise des données, la création des bons indicateurs et la formation, la transition demande de trois à quatre mois. M. Nanchen nous dit: «Nous avons déjà dû assurer une telle transition en quelques semaines,



Clipper Expert est un module annexe d'aide à la décision qui fournit un ensemble d'outils d'interrogation, d'analyse et de reporting dans une interface intuitive. Jamais décider n'a été aussi simple!



Percevoir, analyser, décider et agir immédiatement avec précision et efficacité sont les points forts de Clipper.

*c'est possible, mais nous préférons faire les choses par étape afin de laisser à nos clients le temps de parfaitement intégrer la nouveauté».*

### Simple, rapide et efficace

Généralement une personne dans l'entreprise cliente devient interface de Clipper, elle suit toutes les formations et assure le relais interne, et c'est également elle qui est en contact avec Clip Industrie. Un système de contrat de maintenance assure aux clients tous les

services souhaités. Une hotline permet de répondre à toutes les questions, en plus Clip Industrie peut piloter les ordinateurs du client à distance et agir en temps réel, mais également transmettre des fichiers et assurer les mises à jour (Clip Industrie est certifié Microsoft, ainsi pas de souci en cas de changement de version de Windows par exemple). Le contrat de maintenance fait partie intégrante du produit Clipper. Des web-conférences et des rencontres entre les utilisateurs complètent ces services.

M. Gutknecht nous dit: *«En tant que chef d'entreprise, je dois pouvoir compter sur mon système ERP, si le système ne fonctionne plus, l'entreprise est paralysée. Nous avons toujours pu compter sur Clip Industrie et je peux vraiment dire que nous avons grandi ensemble».*

### Un outil indispensable

L'entreprise est directement dépendante de son système de gestion, que ça soit pour connaître les prix de revient exacts de ses produits, la rotation des stocks, les délais de livraison de matières premières ou autres, tout passe par le système. L'utilisateur doit donc avoir confiance dans son fournisseur et dans



Première fabrique de machines-outils à utiliser Clipper, Almac a grandi avec le logiciel. Les utilisateurs sont unanimes pour relever la simplicité et l'efficacité du système.

son logiciel. M. Gutknecht nous dit: «*Au début, nous avons choisi Clipper, car il nous semblait simple et pas trop lourd. Nous n'avons jamais regretté ce choix et même si nous étions un des premiers clients de Clipper (en 1998) à fabriquer des machines, le paramétrage du système a été simple*». M. Nanchen ajoute: «*Chaque entreprise est différente et unique, mais leurs problèmes de gestion et de planification sont très souvent les mêmes. Plus de 1'500 installations Clipper nous permettent de nous reposer sur un savoir-faire important. Nous sommes flexibles dans la création d'indicateurs personnalisés pour répondre aux besoins de chacun*».

### Alors gestion de production intégrée ou pas?

Si le sujet de la gestion de la production intégrée n'est plus aussi étrange qu'il y a 10 ou 15 ans, de nombreuses petites et moyennes entreprises hésitent à franchir le pas d'un système intégré complet. Peur de perdre la maîtrise peut-être ou image erronée de ces systèmes «pas aussi lourds et compliqués que l'on pense». Clip Industrie a effectué une enquête de retour sur investissement chez ses clients ayant passé de leurs solutions internes au logiciel Clipper. Les résultats sont sans appel, 92% des entreprises ont gagné en productivité globale, 93% ont mesuré une augmentation de la rentabilité et près de 90% ont constaté un retour sur investissement en moins de 18 mois<sup>1</sup>.

Pour Roland Gutknecht, la question ne se pose pas. «*Avec la croissance, le volume des achats et des*

<sup>1</sup> Clip Industrie tient une brochure présentant tous les résultats de cette étude à disposition de nos lecteurs. Contactez [info@clipindustrie.ch](mailto:info@clipindustrie.ch), tél. +41 27 322 44 60.

### CLIP INDUSTRIE RECHERCHE SON CHAMPION EN SUISSE ALLEMANDE

Après avoir assuré son développement en Suisse romande, Clip Industrie Suisse recherche son directeur régional pour la Suisse allemande. Connaissant le monde des logiciels et le marché industriel en Suisse allemande, cette personne sera responsable des aspects techniques et commerciaux.

En cas d'intérêt pour cette position d'avenir, contactez Yves Nanchen aux coordonnées mentionnées en fin d'article.

en-cours augmente, la gestion et le suivi également. Sans un tel système, nous ne pouvons simplement plus travailler». M. Nanchen conclut: «Une cliente m'a téléphoné récemment pour me donner l'exemple de la réalisation d'un certificat de conformité. Avec l'émission du bulletin de livraison, elle choisit l'édition du certificat et il est automatiquement réalisé. Dans ce cas, cette cliente était enchantée d'être déchargée de certaines tâches administratives pour pouvoir enfin se consacrer à ses fonctions de direction».

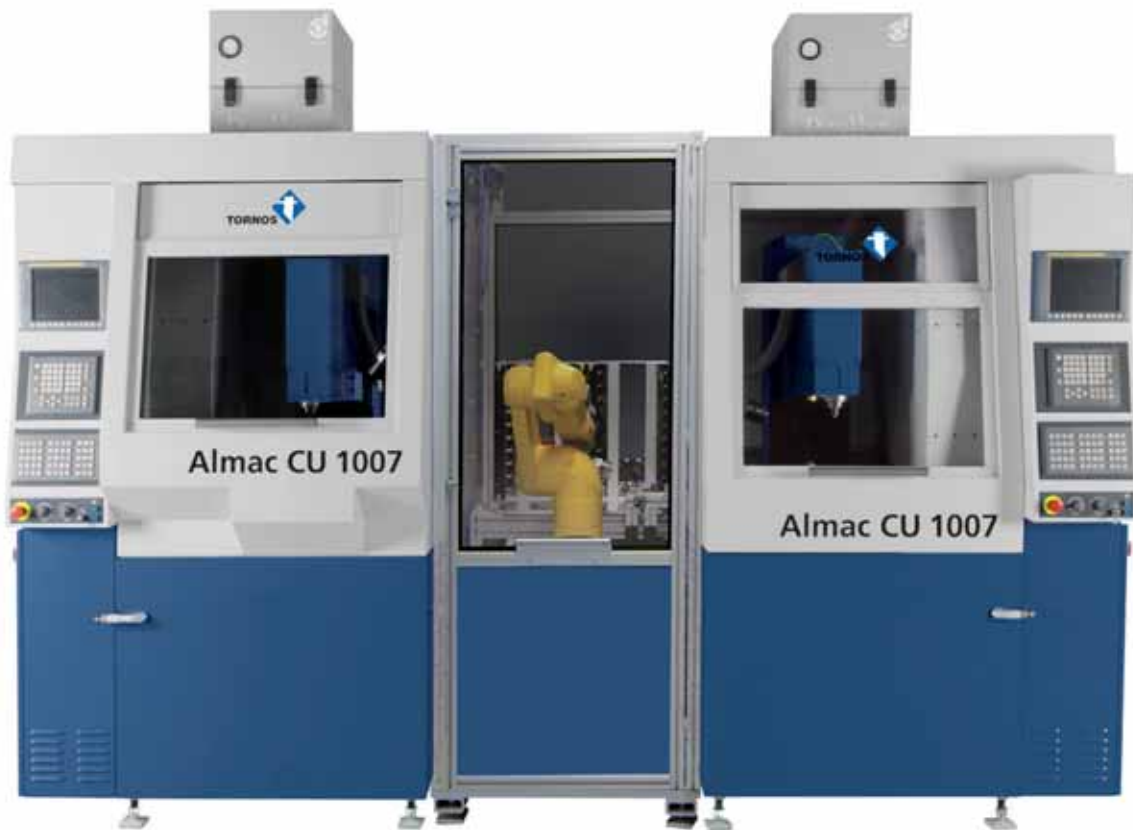
### Peut-on dire que Clipper donne du temps aux décideurs?

«Absolument!» nous affirme Yves Nanchen. Si l'on sait que l'on peut se reposer sur un système efficace qui nous fournit les bonnes informations au bon moment, tous les niveaux de l'entreprise se trouvent déchargés et peuvent se concentrer sur des activi-

tés créatrices de valeur. Plus encore, Clipper est très souvent utilisé comme indicateur de la santé d'une entreprise ou comme système de gestion intégré dans ISO. «Si vous recevez votre banquier et lui sortez tous les chiffres qu'il demande directement du système devant lui, vous démontrez que non seulement vos chiffres sont bons, mais que votre système de gestion l'est également».



CLIP Industrie  
Yves Nanchen  
Rte de la Drague 65  
Case Postale 1244  
1950 Sion  
Tél +41 27 322 44 60  
Fax +41 27 322 44 69  
info@clipindustrie.ch  
www.clipindustrie.ch



Le centre d'usinage CU 1007 est modulaire. Evoluant au gré des besoins de ses clients, la solution CU 1007 peut intégrer deux centres reliés par un robot.