



Chiffrer juste et rapidement surtout lorsqu'on usine des pièces complexes en petites séries.

Les ouvertures de Cetim Devis usinage

# Samp fait dialoguer ses logiciels

Déjà équipée de Clipper, logiciel de GPAO, la Samp, qui usine des pièces souvent complexes dans des matériaux « exotiques », a également adopté Cetim Devis usinage. L'ambition de Bruno Masserot, le dirigeant de l'entreprise, est de faire dialoguer les deux applications entre elles pour disposer d'un système global d'information, de l'appel d'offres à la commande.

**G**âce à Cetim Devis usinage, Bruno Masserot, le dirigeant de l'entreprise, va déléguer la réalisation des devis pour se consacrer davantage à ses tâches de patron. C'est l'un des premiers bénéficiaires du nouveau logiciel. Beaucoup d'autres sont attendus et sa mise en place découle d'une réflexion poussée sur l'organisation interne.

## Opérer une mutation pour répondre aux exigences

Ancien ingénieur militaire entré dans le privé en 1990, Bruno Masserot

a racheté la Samp (Société armoricaine de mécanique de précision) en 1998. À l'époque, malgré une grande maîtrise technologique, la santé de l'entreprise n'est guère brillante faute d'une démarche commerciale forte après la perte de deux clients importants.

« Nous avons investi lourdement, à hauteur de 1,5 million d'euros, précise Bruno Masserot. Il a surtout fallu apporter des changements de mentalité. Un gros effort de communication interne a permis de faire comprendre les nouvelles exigences des clients, notamment en termes de procédures et de qualité. » L'entreprise pré-

voit d'être certifiée ISO 9000 au plus tard au début de l'année 2006, étape indispensable pour pénétrer certains marchés. Depuis son rachat, le nombre de salariés de Samp est passé de 15 à 29 et la société se porte bien financièrement. « En mécanique, les entreprises doivent atteindre une taille critique, rappelle Bruno Masserot. C'est même une exigence des donneurs d'ordres. »

Dans les ateliers, on trouve des machines d'usinage complexes à 3, 5, 6 et 8 axes. Le premier tour bibroche a été livré en 1987. On y produit des pièces parfois très complexes, la plupart du temps en matériaux « exotiques » : aciers, aluminium, inox (Uranus), Inconel, plastiques chargés, nickel pur, Invar, etc. Le titane représente 30 % du chiffre d'affaires.

Ici, règne la petite série. La production est destinée à des secteurs exigeants comme les domaines du médical, de la prospection pétrolière, des télécoms, de l'électronique, du machinisme agricole, du spatial

ou de l'aéronautique.

En 2002, la Samp a adopté Clipper, logiciel de GPAO qui traite toutes les opérations qui suivent le devis ([www.clipindustrie.com](http://www.clipindustrie.com)). « *Il sait presque tout faire, explique Bruno Masserot, l'administratif, la gestion des stocks, le technique (devis, gamme, planning), la qualité... Il ne lui manque que la capacité de calculer les temps et les coûts de production.* » Une organisation rationnelle de l'entreprise a donc exigé l'introduction en amont d'un logiciel de chiffrage.

Cetim Devis usinage a été l'un des trois progiciels étudiés. Bruno Masserot s'est rendu deux fois à Senlis pour le voir tourner. La version d'avant 2000 paraissait un peu lourde et destinée à des sociétés plus importantes. La nouvelle version, mieux adaptée aux PME, offre une convivialité plus grande que celle de ses concurrents avec son utilisation des icônes qui facilite le travail du deviseur. Un avantage qui a pesé lourd, car il faut passer le moins de temps possible sur le logiciel pour être rentable. Il faut, de plus, pouvoir chiffrer juste, rapidement, certes, et, surtout, au plus près des évolutions techniques.

### Faire le bon choix en fonction de l'organisation

L'importance croissante des matériaux et des outils pèse, en effet, de plus en plus lourd sur les coûts et sur la pratique de la Samp. « *Les outils coupants évoluent encore plus vite que les machines, note Bruno Masserot. Il faut être à l'écoute en permanence si l'on veut demeurer compétitif.* »

À la contrainte proprement technologique s'ajoutent les pratiques individuelles. Les devis « techniques » sont auparavant réalisés par des professionnels hautement qualifiés dans le domaine de l'usinage, mais dont les estimations des temps de produc-

tion présentent des écarts excessifs, atteignant parfois jusqu'à 15 %. Approximation insupportable alors que, face aux propositions de la concurrence, il est vital d'être le plus précis possible.

### Faire dialoguer les applications

« *La première idée de Cetim Devis usinage, c'est de fiabiliser le calcul des temps, souligne Bruno Masserot. Cela permet déjà de savoir où l'on se situe sur le marché. Mais il faut aussi que l'utilisateur soit un bon technicien qui maîtrise l'usinage et l'équipement disponible. Une saisie aléatoire peut aboutir à une erreur grave. Au moment de la synthèse, le logiciel permet de détecter l'anomalie, à condition d'être utilisé par un professionnel.* »

Autre avantage clé : la capacité de Cetim Devis usinage à prendre en compte les conditions de coupe réelles de l'entreprise, en fonction de la machine, de l'outil et du matériau. Un autre point fort de Cetim Devis usinage, selon Bruno Masserot, est la possibilité de comparer divers scénarios en modifiant la machine ou le matériau, une fois la gamme fixée. Très interactif, le logiciel recalcule automatiquement les résultats. « *Cetim Devis usinage a montré par exemple qu'un temps d'usinage pouvait être divisé par trois en utilisant une fraise de 2 mm au lieu de 1,8 mm, grâce à sa plus grande rigidité* », raconte-t-il.

Il complète surtout le travail de Clipper pour les calculs de temps. La relation entre les deux logiciels ne s'est pas réalisée instantanément. Il faut faire en sorte que l'outil puisse se couler dans le système d'information pour ensuite le bonifier. Cela veut dire revoir les bases de données utilisées par Clipper : articles, clients, fournisseurs... L'absence de lien formel, pour le moment, entre les deux applications oblige à saisir les données indépendamment pour chaque logiciel.

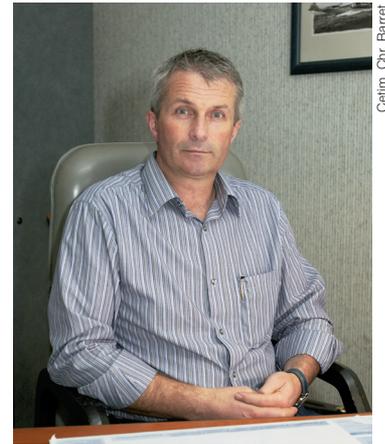
L'intérêt d'une interface entre les deux logiciels a été discuté avec Marc-Olivier Sinanian, technico-commercial au Cetim, quelques mois avant la finalisation de l'implantation de Cetim Devis usinage, en mai 2005. L'enjeu a été parfaitement perçu par le Cetim, qui s'est rapproché de Clip Industrie, l'éditeur de Clipper, pour étudier un partenariat.

Opération d'autant plus intéressante que Clip Industrie est bien implanté sur le marché de la GPAO pour PME.

« *Pour tirer le maximum d'avantages de Cetim Devis usinage, il faut le personnaliser en fonction des spécificités internes de l'entreprise, souligne Bruno Masserot. C'est d'ailleurs un message que les formateurs du Cetim font très bien passer. Nous avons employé un élève ingénieur pendant un mois et demi pour personnaliser l'application sur la base du paramétrage. Il faut, de plus, avoir conscience que les données doivent être mises à jour en permanence.* »

Et d'ajouter : « *Il faut également que le deviseur soit, non pas un informaticien, mais un homme de l'Art, avec quelques années d'expérience de l'usinage. J'ai besoin d'un deviseur à temps complet. D'une part, parce que mes activités de direction de l'entreprise me prennent de plus en plus de temps et, d'autre part, parce qu'il y a actuellement plusieurs personnes qui interviennent sur les devis, ce qui n'est pas la meilleure solution possible. L'un de mes objectifs est de repositionner l'ensemble des tâches de l'entreprise.* »

Actuellement, la Samp n'utilise Cetim Devis usinage que pour des calculs de temps d'usinage et traite 10 à 12 pièces par jour. Demain, la logique d'emploi du logiciel interfacé avec Clipper ne changera pas, mais on simulera plus rapidement des stratégies d'usinage par machines avec les temps de mise en route, d'autant plus importants à intégrer que les séries de fabrication sont courtes. « *Cetim Devis usinage est pour nous un super-logiciel de calcul de temps encore plus qu'une application de chiffrage des devis* », proclame Bruno Masserot. ■ MB



Cetim, Chr. Barret

**Bruno Masserot**  
dirigeant de la  
Samp (Société  
armoricaine de  
mécanique de  
précision).

### PAROLE D'EXPERT



### « Réaliser un système d'information complet. »

MARC-OLIVIER SINANIAN, CETIM

*Bruno Masserot a une vision globale des problèmes de chiffrage dans l'entreprise et a bien compris l'intérêt de réaliser un système d'information le plus complet en instaurant des liens entre Cetim Devis usinage et Clipper. L'approche de Bruno Masserot par rapport à Cetim Devis usinage est remarquable par son pragmatisme. Il complète*

*son système d'information pour assurer une bonne maîtrise des temps de fabrication et une gestion industrielle efficace. Ainsi, Cetim Devis usinage est un outil qui peut permettre à une société comme Samp de se positionner sur des marchés de plus en plus exigeants, en transformant rapidement une consultation de prix en commande profitable.*



**contact M.-O. Sinanian**  
Tél. : 03 44 67 36 82  
[marc-olivier.sinanian@cetim.fr](mailto:marc-olivier.sinanian@cetim.fr)