

LesEchos.fr

CRM mise sur la diversification des clients et l'export

CHRISTIANE WANAVERBECQ / BERGERAC | LE 02/04 À 12:30



Pour changer la donne, la présidente de la SAS Martine Païs a engagé un plan de croissance interne et externe pour une meilleure écoute des clients. - Donatien Rousseau/CRM

L'entreprise, spécialisée dans l'usinage de pièces et la réalisation d'ensembles mécano-soudés à forte valeur ajoutée, a pour clients les industries pétrolières, le ferroviaire ou encore le nucléaire.

En 1999, date de sa création, CRM à Blaye-les-Mines (Tarn) employait 17 personnes. Aujourd'hui, l'entreprise, spécialisée dans l'usinage de pièces et la réalisation d'ensembles mécano-soudés à forte valeur ajoutée, compte plus de 100 salariés. Elle programme d'autres recrutements pour des postes de technicien-méthode, un comptable, un contrôleur et deux fraiseurs. Pour les attirer dans ce bourg proche de la frontière aveyronnaise, elle mise sur un plan de carrière attractif et dépense trois fois son obligation légale de formation.

CRM doit sa croissance à l'écoute de ses clients dans les industries pétrolières, le ferroviaire, le nucléaire. Parmi eux figurent Cameron France, Bombardier, la RATP, la SNCF, Tisséo à Toulouse etc. Ces quatre dernières années, CRM a en effet déployé une force commerciale pour diversifier sa clientèle tant en France qu'à l'export. Avec une part aujourd'hui de 33 % dans le chiffre d'affaires de 18,5 millions d'euros, l'international devrait augmenter. Pour cela, la PME s'appuie, entre autres, sur le centre de préparation aux affaires de Toulouse. Elle essaie aussi de partager un VIE avec d'autres membres du cluster MipyRail.

Pourtant, en 2009, dix ans après la création de l'entreprise, l'activité a chuté brutalement de 25 %. Pour changer la donne, la présidente de la SAS Martine Païs engage un plan de croissance interne et externe pour une meilleure écoute des clients. « Ils nous confient la réalisation de pièces de sécurité soumises à des exigences normatives de plus en plus élevées. CRM était déjà certifiée ISO 9001.

Depuis 2010, nous avons successivement obtenu les certifications IRIS, la norme pour le soudage NF EN 15085, puis COFREND 1 et 2 en magnétoscopie, en ressuage et par ultrasons », raconte-t-elle.

Dans cette logique, les activités support représentent un tiers de l'effectif. L'autre axe d'amélioration est

la meilleure maîtrise de la supply chain qui représente désormais 25 % de la production de CRM supervisée par le BOS (« Bureau out sourcing »).

CRM a révisé ses méthodes de travail

En septembre 2014, ayant dépassé le cap des 100 salariés, CRM décide de revoir son organisation. Dans le cadre du plan croissance PME du conseil régional de Midi-Pyrénées, la PME a obtenu les coordonnées d'une société de conseil OPEO pour l'accompagner. De cette réflexion découle la révision des méthodes de travail. Par exemple, tous les matins, se tient la revue de production suivie, l'après-midi, de la revue logistique. Par ailleurs, chacun des ateliers est identifié par une couleur différente : « *cela permet de visualiser très rapidement l'état d'avancement de la production dans chacun des pôles. Nous gérons mieux nos 1.000 lignes de commande* », précise Martine Païs.

La construction d'un bâtiment de production de 2.300 m², sur son site de La Grillatié, pour un investissement de 2 millions d'euros, sera la prochaine étape. Opérationnel en 2016, il sera destiné uniquement à l'usinage à commande numérique. L'ancienne usine sera, elle, transformée pour servir de zone de contrôle, de stockage et d'emballage des pièces.

Au niveau des machines, CRM a fait l'acquisition d'un nouveau centre de tournage CN horizontal : le DOOSAN PUMA 700 LM. Avec l'arrivée de cet outil, elle augmente ses capacités de production en termes de dimensions et en termes de précision, permettant de travailler des pièces deux fois plus grandes. Va suivre l'acquisition d'un centre de fraisage qui répondra aux mêmes exigences.●

Christiane Wanaverbecq