

Chapitre 11 :

Histoire du 1^{er} tour à commandes numériques

ou

Comment le petit Patron en toute naïveté laisse tout pouvoir à ceux qui FONT

Quand les machines à commandes numériques sont apparues sur le marché, en bons judéo-chrétiens Picard, **ruraux**, ils ont laissé passer quelques années, le temps que les prix baissent et que d'autres qu'eux débussent les problèmes de jeunesse.

Puis partant du principe que **seuls ceux qui font savent**, le petit Patron repéra deux tourneurs qui semblaient compétents pour mener cette étude.

Ils furent discrètement valorisés auprès de leurs compagnons outilleurs, puis Michel, le patron de l'Outillage, réunit ses troupes, leur expliqua les avantages de la CN et leur proposa de nommer deux de leurs confrères pour réaliser l'étude.

Bien entendu ceux-ci cooptèrent les deux tourneurs qui avaient été valorisés.

Ils firent donc l'étude, allèrent en Italie, en Allemagne, visitèrent des fournisseurs japonais installés en France, et au bout de deux mois leur étude étant réalisée, la conclusion se fit dans le bureau du petit Patron

À l'unanimité ils lui dirent que le meilleur rapport qualité/prix était un tour japonais. Le petit Patron leur fit remarquer que nous étions en Europe, que nous étions dans les années 1980, dans une guerre économique sévère avec le Japon, notamment, et que sans aller jusqu'à la triste maxime : " il est des japonais comme des indiens à savoir qu'un bon indien est un indien mort ", il aurait souhaité qu'ils choisissent pour le moins un fournisseur européen.

Les compères outillèrent l'informèrent qu'il y avait effectivement une société allemande sérieuse mais qui n'avait pas **de poupée automatique**.

Ne connaissant pas leur métier et leur faisant confiance, il ne leur demanda pas de lui expliquer ce qu'est une poupée automatique mais au moins de lui dire, pour avoir une échelle de référence, quel était le prix de cet accessoire.

- " 50 000 francs ", dirent-ils.

Au vu du montant global de l'investissement qui était de l'ordre de 2 millions, le Patron insista pour savoir si vraiment cet accessoire était indispensable. Ce à quoi ils lui répondirent : " *s'il n'y a pas de poupée automatique, autant garder le vieux tour !* "

Ébranlé par cette affirmation il leur demanda néanmoins de voir si exceptionnellement la société allemande ne pouvait pas faire un modèle spécial, ce qu'ils firent.

Ils étaient en septembre et la société promit, avec difficulté, (car pour les Allemands le catalogue c'est le catalogue et en sortir n'est pas une mince affaire), un modèle pour janvier de l'année suivante.

Les deux comparses firent valoir que les japonais avaient un modèle disponible dès septembre.

Les allemands proposèrent donc de prêter un modèle d'exposition immédiatement. Ce que refusèrent les deux compagnons:

" Si les japonais nous donnent du neuf, vous n'avez qu'à faire du neuf ! "

Comme le ton montait, à un moment donné le patron de l'usine allemande appela directement le petit Patron pour savoir qui était le chef dans cette société!

Ce à quoi il lui répondit que c'était une excellente question, que lui-même n'avait pas la réponse, mais que pour l'étude en question les chefs, qui avaient tout pouvoir, étaient les outilleurs!

De guerre lasse, les allemands mirent à disposition un tour neuf en septembre qu'ils échangèrent contre un autre tour neuf, en janvier, doté de la fameuse poupée automatique et de certains boutons de commande là où le voulaient les outilleurs.

Il est certain que devant la pression, n'importe quel Service Achat aurait à un moment donné cédé et n'aurait jamais pu obtenir ce qu'avaient obtenu les deux outilleurs.

Et de tout temps lorsque la Fonderie acheta des gros matériels, ce sont les opérateurs qui allaient utiliser la machine qui définissaient, en se faisant aider parfois, le cahier des charges, et surtout qui allaient réceptionner les machines.

Ce faisant ils ne firent jamais de mauvais investissement, et **surtout l'équipement est à peine arrivé qu'il tourne!**

On se souvient d'une machine d'électroérosion ainsi achetée, que le comptable (ch' manieu de crayon!) était venu admirer et en discutant avec l'opérateur il avait négligemment posé sa main sur la machine (main propre, car un "manieu de crayon" ça ne se salit pas les mains) et immédiatement l'opérateur avait passé un coup de chiffon pour bien marquer que c'était SA machine, et qu'il ne fallait même pas la toucher!

Savez vous que d'après une source sûre: un ancien préfet de région détaché comme inspecteur Général des services, que Bercy grâce à ses procédures d'achat, finit par acheter les ordinateurs plus chers que le modèle de la gamme au dessus en vente à la FNAC de Bercy!!!!!!

Il y a déjà de nombreuses années le créateur de la société de location AVIS, prétendait dans un ouvrage intéressant intitulé "comment se passer de sa secrétaire" que l'administration U.S. achetait ses crayons plus chers que si chacun allait s'approvisionner chez Iz papetier du coin!

Méfions nous des services achats et faisons davantage confiance à celui qui **fait** car il **sait** son juste besoin!