

# Une organisation encore plus réactive

En place depuis mars 2000, je profite de l'opportunité qui m'est offerte pour revenir sur la transformation de l'entreprise et la création des «business units».

Par M. Fernando Dal Zotto  
Directeur du «Business Unit» monobroche  
de TORNOS-BECHLER et suppléant  
du directeur général.



Dotée de trois lignes principales de produits parfaitement complémentaires les unes avec les autres en termes de solutions offertes sur le marché, nous avons décidé d'appliquer cette structure des «business units» pour nous permettre d'être beaucoup plus concentrés sur différents types de produits et donc proches de nos clients, grâce à des réactions rapides et réfléchies.

En complément à ces trois business units, des départements centralisés servant toute la société ont été mis en place dans une logique de «fourniture de prestations juste à temps».

Après quelques mois d'activités, les éléments positifs suivants sont à relever :

- ◆ Organisation flexible.
- ◆ Adaptation des familles de produits plus rapide.
- ◆ Orientation encore plus pointue de l'entreprise vers le marché.
- ◆ Autonomie des business units favorisant les visions d'entrepreneurs.

Pour nous prémunir contre toutes lacunes de communication entre les «business units», qu'elles soient d'ordre personnel, opérationnel ou stratégique, nous avons institutionnalisé les remontées d'informations et jouons la carte de la transparence totale entre les différentes unités.

A ce jour, notre stratégie s'avère payante puisque nous avons présenté des nouveaux produits dans l'unité stratégique «business unit» monobroche, dans l'unité stratégique multibroche et intégré SCHAUBLIN en tant que troisième unité stratégique.

Le redimensionnement perpétuel de notre outil de production, avec plus CHF 50 mio investis ces dernières années, nous permet de produire 24 h / 24 h et 7 j / 7 j en trois équipes.

Outre ces investissements, nous nous attachons à renforcer notre personnel et améliorer notre réseau de partenaires et de sous-traitants.

En constante évolution, l'entreprise se doit également de précéder les demandes du marché. Après le succès de DECO 13 basic i, nous préparons un développement stratégique de gamme qui devrait offrir aux intervenants du marché de la pièce simple à moyennement complexe une alternative intéressante pour les produits actuels, et pour un rapport qualité-performance-prix imbattable.

Tous ces bouleversements et des entrées de commandes dépassant largement nos attentes ne se sont certes pas effectués sans quelques accrocs dans notre structure. Momentanément, certaines de nos prestations peuvent être perçues comme diminuées.

La volonté, la conviction de nos collaborateurs, la compréhension et le soutien de nos clients feront toutefois que ces turbulences passagères renforceront encore nos relations et rendront notre groupe plus solide et plus compétent sur le marché.

Bien évidemment, nous vous encourageons à continuer de nous faire part de vos expériences dans le but de nous permettre de nous améliorer constamment pour vous soutenir et vous assister dans la mise au point et l'application de solutions adaptées à vos exigences.

*Relevons ensemble les défis du futur.*

F. Dal Zotto