

Cap sur l'Asie: TORNOS fournit la Chine et l'Asie en technologie

Dans l'interview de ce mois, DECO Magazine donne la parole à M. Daniel Hess, directeur général de TORNOS Asia. Sur fond de défi passionnant lancé par le formidable essor de la Chine, M. Hess expose la stratégie progressive qui permettra à TORNOS d'augmenter continuellement ses parts de marché pour devenir un des acteurs significatifs de l'espace économique sino-asiatique.



De gauche à droite: Sun Wei Min, Sales Director - Catherine Shen, Secretary - Huang Xin Chun, Sales Account Manager - Peter Zhang, Field Service Engineer - Claire Feng, Administration Manager - Emmanuel Deville, Field Service Manager - Frank Jia, Field Service Engineer - Wu Ming, Field Service Engineer

DM: Pourriez-vous, s.v.p., commenter votre score de vente 2004 + 2005 et nous dire quelles améliorations vous avez réalisées cette année ?

La Chine est le plus grand consommateur au monde dans l'industrie de la machine-outils, et sa demande est en constante augmentation depuis plusieurs années. Aujourd'hui, elle importe principalement de la technologie et des matériaux à forte valeur ajoutée. Les produits et solutions de haut de gamme offerts par TORNOS épousent exac-

tement ces tendances et vont offrir d'excellentes opportunités aux clients chinois en quête d'expansion de leurs propres affaires.

Afin de renforcer la présence de TORNOS sur les marchés chinois et d'assurer que ses clients vont pouvoir jouir des meilleures prestations possibles en termes de conseils, vente et services, TORNOS a ouvert une agence à Shanghai en avril 2004, dont l'inauguration officielle a été célébrée le 8 juillet au Peace Hotel de Shanghai.

Depuis l'ouverture de l'agence de Shanghai, la société a consolidé son service après-vente et procédé à une extension de la zone desservie. De nouveaux représentants ont été engagés pour couvrir différents territoires et segments de vente en faisant chacun valoir une compétence industrielle ou régionale spécifique. Le succès de notre stratégie est à ce prix, vu la grande diversité de cet espace économique où l'on est dans une situation comparable à celle d'un homme d'affaires américain en Europe -

à forte valeur ajoutée!



MT&AI Saigon 2005. Daniel Hess, General Manager, Asia and Darren Way, Application Engineer, Asia Pacific Region

chaque région/pays doit être abordé(e) de manière différente.

Cette expansion a d'ores et déjà généré de nouveaux clients ainsi que bon nombre de précieux contacts avec des clients potentiels, impressionnés par les solutions fournies par TORNOS. La solution TORNOS comprend la machine-outils avec ses périphériques indispensables, ainsi que le professionnalisme et le savoir-faire des collaborateurs de TORNOS. Cette offre virtuellement gagnante n'a pas tardé à être honorée par une entrée de commandes, si bien que nous pouvons dire que d'ici à fin 2005, l'afflux de commandes en provenance de Chine aura plus que doublé par rapport à 2004.

DM: Quels sont, selon vous, les éléments significatifs en vue d'une amélioration des résultats de vente? Et quels défis aurez-vous à relever pour réaliser cet objectif?

Le service et la satisfaction du client font partie des éléments clés pour réussir en Chine (et en Asie). Cette notion de satisfaction englobe également un service de vente rapide et professionnel fourni au réseau

d'agences et aux clients directs, de même qu'un service après-vente à la hauteur de sa tâche.

Le marché chinois est jugé très important pour TORNOS. La croissance dans des domaines d'activité très ciblés tels que l'électronique, l'automobile et le médical, ouvre de brillantes perspectives aux solutions dédiées comme celles fournies par les machines TORNOS.

DM: Quels sont pour le marché chinois les changements que vous avez constatés en 2005 dans les applications de tournage? Quels sont les favoris dans votre gamme de produits?

Face au puissant essor de l'industrie automobile en Chine, et aux besoins accrus en matière de flexibilité, précision, productivité, fiabilité et qualité, le tour MULTIDECO constitue certainement le nec plus ultra des outils de production. La solution de tournages multibroches MULTIDECO permet aux clients d'exploiter conjointement la productivité d'une machine multibroche, la précision d'une monobroche et la flexibilité d'une commande numérique.

Une MULTIDECO peut, selon la pièce à fabriquer, remplacer 5 tours monobroches, voire davantage. En songeant comment produire un important lot d'une même pièce, on fera un choix plus économique en engageant des machines TORNOS multibroches. En Europe, un certain nombre de clients TORNOS mettent en œuvre la machine multibroche pour produire des lots de 10'000 pièces, voire moins, puisqu'elle conserve néanmoins une flexibilité considérable.

Avec plus de 5'000 machines, tournant sous le concept DECO tout autour de la planète, TORNOS est à même de fournir la meilleure solution possible aux clients, en Chine également.

DM: Prévoyez-vous des percées technologiques dans le domaine du tournage au regard des développements idoines?

Dans l'industrie de la machine-outils, on est principalement préoccupé par la précision d'usinage des machines et leur capacité de garantir des pièces à 100 % de haute qualité. Cela présuppose une évolution du concept de la machine-outils vers une meilleure stabilité thermique et des possibilités d'adaptation fine de tous les éléments impliqués au niveau du micro-usinage.

Un autre élément très important est ce qui se passe une fois que la pièce est produite. Le moyen de production évolue à cet égard vers l'intégration totale ou une solution globale qui comprendra, par exemple, la palettisation, le contrôle de la pièce en cours de production, etc. Une évolution vers des machines plus spécifiquement adaptées à des besoins très précis est également prévisible.

Cap sur l'Asie

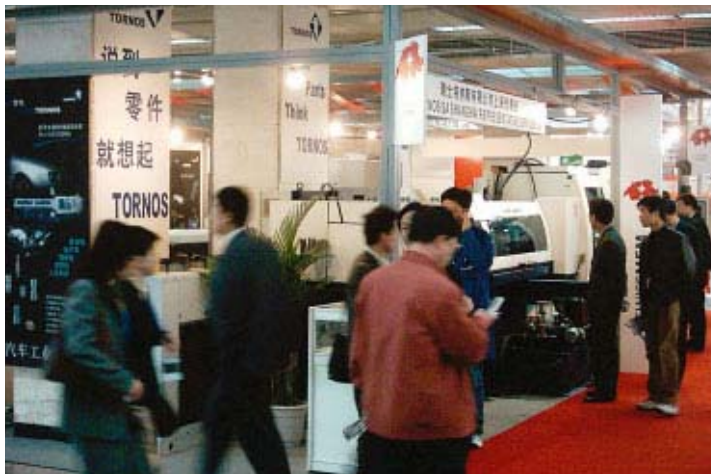
DM: Quels sont à vos yeux les principaux défis technologiques auxquels le micro-usinage aura à faire face du point de vue de TORNOS ?

Une percée en micro-usinage consiste à obtenir une précision dimensionnelle géométrique de moins de 3 mm – à l'instar des applications exigeantes telles que la fabrication de disques durs – et plus précisément à pouvoir maintenir une telle précision de façon stable à long terme, en particulier dans les applications "dures" de petites pièces tournées.

DM: Quelles sont les tendances en micro-usinage que vous identifiez en Asie ?

Une croissance dans le secteur du disque dur est prévisible dans différents pays comme en Thaïlande, en Chine méridionale, à Singapour et en Malaisie. L'industrie horlogère, bien que pas tout à fait aussi hautement précise que celle du disque dur, exige elle aussi une très haute précision. L'Asie étant un marché stable, je n'y distingue pas une augmentation significative des machines horlogères. Il y aura cependant le remplacement de machines existantes arrivées au stade final de leur durée de vie.

C'est la raison pour laquelle on aura vu TORNOS, après une vaste étude de marché, opérer, en l'espace d'une seule année, le lancement de 6 nouveaux produits, afin d'emboîter le pas à la demande du marché, notamment en Asie. Sur les six nouveaux produits, il y en a un qui est essentiellement dédié à l'industrie du disque dur, soit la "DECO 8sp", tandis que la "DECO 7s", dont le lancement est prévu pour mars 2006, ciblera l'industrie horlogère.



CIMT China 2005



Medtech China 2005



12th South China Machine Tool Show

En Asie aussi, il existe un potentiel de croissance dans le secteur des implants médicaux, qui comprend un ensemble d'applications pour lesquelles TORNOS est le premier fournisseur de machines en Europe et aux USA. Nous voyons l'Asie devenir plus active et la demande pour des machines de haute technologie y est à la hausse. Récemment, nous avons vendu des machines pour l'industrie médico-technique dans diverses régions, au Japon, en Chine, à Taiwan et en Malaisie. Les dispositifs médicaux tels que les implants dentaires et les vis exigent une bonne traçabilité et de bons niveaux de qualité et de finition, toutes exigences parfaitement satisfaites par les machines TORNOS.



De gauche à droite: Sylvia So, Administration & Accounting Manager – Carrolline Au, Sales Administrator Yuen Chun Ming, Field Service Engineer – Jason Kwok, Junior Field Service Engineer

A l'heure actuelle, la gamme monobroche est essentiellement adaptée aux pièces d'un usinage moyennement à hautement complexe avec des diamètres de 3 à 32 mm. L'ambition de la société est de renforcer sa position actuelle dans ce domaine, en augmentant la productivité et l'efficacité du client, tout en continuant d'exploiter le vaste potentiel offert par le concept DECO.

De plus, 2005 et 2006 sont des années très stimulantes pour TORNOS, avec de nouveaux produits mettant en œuvre des solutions pour des marchés finement ciblés (davantage de précision et de solutions globales, par exemple). Dorénavant, avec sa [s-line], TORNOS est également à même d'offrir des solutions dédiées aux pièces moyennement complexes avec un rapport prix/qualité imbattable.

Nous avons appris que TORNOS a ouvert une seconde agence en Asie, plus précisément à Hong Kong; pouvez-vous confirmer et nous en parler plus en détail ?

En fait, nous avons créé la nouvelle agence de Hong Kong pour pouvoir bénéficier de l'excellente infrastructure logistique de cette plaque tournante au centre de l'espace économique asiatique et juste à côté de la Chine.

En gérant un stock de pièces détachées, l'agence fonctionnera com-

me centre de pièces de rechange de TORNOS pour la zone Asie-Pacifique, le but étant d'assurer des prestations de service et des pièces de rechange parfaitement adaptées aux besoins croissants de la région.

La nouvelle agence dispose en outre d'un local d'exposition où nous pourrions avoir jusqu'à 3 machines pour des démonstrations et tests. Ce local est également équipé pour pouvoir y dispenser des cours de formation dédiés tant aux machines qu'aux logiciels.

Dans la zone en question, la progression des ventes atteint des taux annuels à deux chiffres et notre ambition est de répondre à la demande croissante du marché avec le meilleur service possible.

DM: Monsieur Hess, nous vous remercions de cet entretien! Aimerez-vous adresser un message à vos clients ?

Bien sûr! Nous serons très actifs sur le marché en 2006, notamment en participant à de nombreuses expositions (vous pouvez consulter un programme actualisé sur le site Internet de TORNOS), et nous serions très heureux de pouvoir vous y rencontrer.

**Contact pour TORNOS Asia
Hess.d@tornos.ch**



DM: Quelle est votre stratégie pour continuer de pousser à la hausse votre part de marché en 2005/2006 et quel objectif visez-vous ?

La philosophie actuelle de TORNOS est résumée par l'adage "Think PARTS - Think TORNOS": les clients songent à la pièce à produire et TORNOS va réfléchir à une solution pour leur permettre d'y arriver; aujourd'hui comme demain.