

# Vision stratégique de Tornos

Rencontre avec M. Raymond Stauffer, CEO



De gauche à droite, M. Raymond Stauffer CEO, M. Frôté, président du Conseil et M. Maquelin, CFO/COO lors de la conférence du 21 mars 2006.

Les produits récemment commercialisés par Tornos sont dotés de caractéristiques nouvelles pour l'entreprise. Une gamme de machines conçues pour la réalisation de pièces plus simples a vu le jour en monobroche tandis qu'en multibroches, c'est au contraire une gamme autorisant des usinages plus complexes qui se développe. Quel est le fondement de ces choix ?

**RS:** Le progrès technologique doit reposer sur les exigences du client. Seule une connaissance approfondie des marchés permet de proposer des produits qui correspondent



Nouvelle MultiDECO 20/8d, possibilité de réaliser des pièces complexes tant en opération qu'en contre-opération.

au plus près à leurs besoins. Pour atteindre un tel objectif, une collaboration intense entre nos «Business Units» et «Recherche et Développement» est primordiale.

**DM: Voyons plus en détails ces différents points, est-ce qu'ils vous différencient réellement de vos concurrents ?**

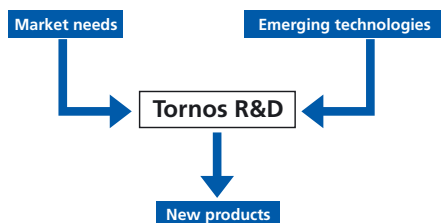
**RS:** Notre but premier dans cette démarche est la satisfaction du client. Pour y parvenir, il est primordial d'être constamment à son écoute afin de comprendre les contraintes auxquelles il est confronté. Innovations et développements technologiques doivent impérativement découler des tendances du marché pour que nos produits soient en totale adéquation avec les besoins et les procédures de travail. Tornos a pour ambition de devenir un réel fournisseur de «systèmes de production», adjoignant aux machines tous les périphériques nécessaires à la réalisation d'opérations complètes et à la maintenance de pièces terminées.

Ces prestations comprennent un service à la clientèle performant et efficace, alliant rapidité et qualité. Nous considérons donc le Service Après-Vente comme un «produit» à part entière. Nous voulons apporter «plus» à nos clients.

**DM: Comment intégrez-vous les données du marché au niveau de «Recherche et Développement» ?**

**RS:** La créativité de notre team de projets est constamment stimulée sur la base des besoins définis, avec pour mot d'ordre: «La technologie au service de la simplicité».

Les activités de Recherche et Développement sont aussi conduites à l'externe par des partenariats avec des entreprises et/ou institutions spécialisées dans différents domaines. Des revues de projets permettent un contrôle permanent de l'adéquation de nos concepts aux besoins réels du marché.



*Comment est assurée l'intégration entre les éléments venant du marché et les développements technologiques par le biais de R+D.*

**DM: Certains projets semblent très vastes, comment y faites-vous face ?**

**RS:** Nous accordons une importance toute particulière aux facteurs

tels que la proximité du client, la gestion de projets, l'études de faisabilité, la fiabilité, l'analyse des coûts, le développement de compétences, ainsi que les cercles de qualité. Leur maîtrise mène à l'excellence opérationnelle!

**DM: Que diriez-vous à vos clients pour conclure ?**

**RS:** Nous les encourageons vivement à nous faire part de leurs nouvelles idées, remarques et critiques, car c'est grâce à leur collaboration que nous détiendrons ensemble la «clé du succès»!



*Un client satisfait représente un bon indicateur!*



*Système de palettisation sur MULTIDECO, une différence flagrante d'avec la sortie en vrac.*

**Les axes stratégiques de Tornos**

- ◆ *Connaissance approfondie des marchés.*
- ◆ *Proposer le bon produit au client.*
- ◆ *Recherche et développement.*
- ◆ *Excellence opérationnelle.*