

BIEN PLUS QU'UN CLICHÉ: UNE RÉALITÉ!

Récemment, j'ai assisté à une expérience intéressante. Une trentaine de vendeurs d'une grande entreprise étaient réunis pour un séminaire. Le responsable a fait passer un questionnaire sur le cinéma américain. Chaque participant a rempli le test et rendu celui-ci. Un peu plus tard dans la journée, ce même test a été réalisé par les mêmes personnes, mais par groupe de trois.



Sans une équipe compétente et motivée, impossible d'atteindre le but.

Est-il nécessaire de préciser quelle série d'exercices a généré les meilleurs résultats?

Et il ne s'agissait que de culture générale! Imaginons le potentiel si nous touchons des connaissances professionnelles spécifiques.

Sous le nom «Partenaires pour le Medtech», un certain nombre d'entreprises s'est réuni pour maximiser ce genre de synergie dans le domaine médical.

swiss 
medtech

«Nous voulons être fournisseurs de solutions et pour garantir que celles-ci sont parfaitement adaptées aux exigences de nos clients, nous partageons nos savoir-faire avec des partenaires.» Cette phrase de

Raymond Stauffer, CEO de Tornos, résume bien la volonté affichée par ce pool d'entreprises.

Composé de produits complémentaires, il comporte:

Ugine et PX Précimet pour la matière, Blaser pour les outils liquides (fluide de coupe), ainsi que Sandvik et PX Tools pour les outils coupants. Pour la «machine-outils», il s'agit de Tornos.

Pour en savoir un peu plus à ce sujet, decomagazine s'est entretenu avec Pierre-Yves Kohler, en charge du volet «communication» de ce projet chez Tornos.

decomagazine: N'est-ce pas un peu utopique de vouloir réunir des entreprises si différentes au sein d'un même projet?

Pierre-Yves Kohler: Ces entreprises sont différentes, mais finalement elles recherchent toutes le même but... et les performances globales de la solution dépendent réellement de chacune.

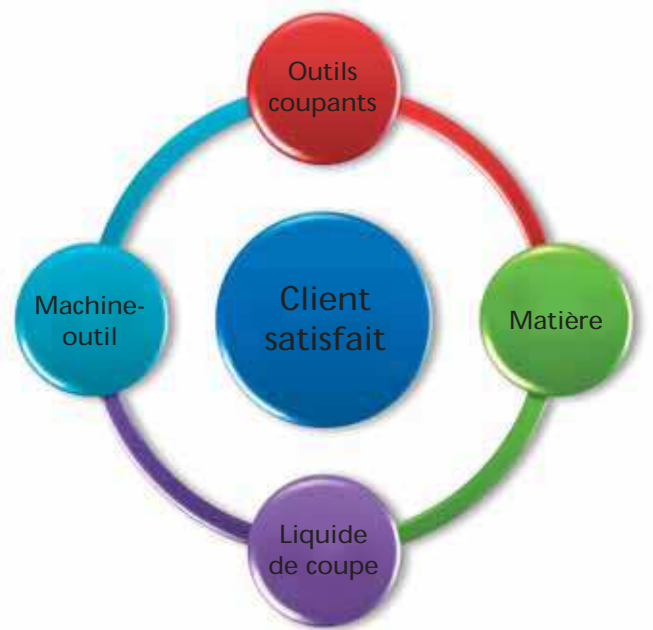
Interview

dm: Concrètement, où en êtes-vous avec ce projet? Nous avons assisté à la conférence lors du mediSIAMS (voir encadré), mais pouvez-vous nous fournir des détails?

PYK: Nous avons alloué une machine et un opérateur à ce projet. Ceci signifie que chez Tornos, une personne passe son temps à essayer «d’aller plus loin» avec les solutions proposées. Elle travaille en étroite collaboration avec nos partenaires et nous pouvons dire que tout est analysé avec une rigueur toute scientifique.

dm: Si je comprends bien, vous faites des tests médicaux?

PYK: Absolument, nous mettons en situation les outils, matières et opérations d’usinage pour optimi-



Soirée «Partenaires pour le Medtech»

Lors du mediSIAMS, les «partenaires pour le Medtech» ont réuni une centaine de personnes pour une présentation du domaine médical et des solutions possibles. Cette soirée a été rehaussée par la présentation des tendances du marché par M. Martin von Walterskirchen, venu exprès de Chicago. Nous y avons appris que les potentiels pour le décolletage sont très importants dans ce domaine, mais également que les solutions adaptées sont toujours plus pointues et nécessitent de nombreux savoir-faire.

Le rapport sur les évolutions du marché médical réalisé par le Swiss Business Hub peut être demandé gratuitement à l’adresse suivante: Martin von Walterskirchen, Director Swiss Business Hub USA, 737 N. Michigan Avenue, Suite 2301, Chicago, IL 60611, martin@swissbusinesshub.org, www.swissbusinesshub.org



ser toutes les composantes. Nous travaillons par exemple sur le tourbillonnage.

dm: Des tests scientifiques prennent beaucoup de temps, comment voyez-vous le calendrier et plus clairement l'utilisation de vos «découvertes» dans des «solutions clients»?

PYK: Nous avons un calendrier qui stipule que lors de l'EMO de Hanovre, nous devons disposer de résultats pour nos clients, mais chaque «découverte» est immédiatement valorisée dans nos autres projets et pour nos clients.

dm: Vous travaillez avec des partenaires, vous allez donc mettre des savoir-faire en commun et en créer de nouveaux. Devra-t-on acheter une machine Tornos pour en bénéficier?

PYK: Je dirais qu'une partie du savoir-faire acquis ne pourra bien évidemment être maximisé que si notre client utilise le «même paquet de partenaires». Maintenant, il est clair que nos partenaires vont également utiliser ces tests pour apporter des changements à leurs produits (par exemple) et dès lors, tout acheteur d'un des produits de notre team bénéficiera des retombées de ces tests.

dm: Vous travaillez sur ce projet avec un certain nombre de partenaires, pourquoi ceux-là précisément?

PYK: Nous travaillons beaucoup par projet, ceci nous permet une grande réactivité et une réelle vision entrepreneuriale des choses. Ce projet est réalisé

avec des partenaires compétents et désireux d'aller de l'avant avec nous. Pour d'autres projets, nous avons également d'autres partenaires. Le but est vraiment de travailler ensemble pour le client.

dm: Mais qu'en est-il des autres partenaires de Tornos, ceux qui ne sont pas sous les feux de la rampe actuellement, n'est-ce pas risqué? N'avez-vous pas peur que des clients se perdent avec le message sous-jacent de votre communication autour de ce projet?

PYK: Vous voulez dire par là que par exemple Tornos ne travaille plus qu'avec X ou Y?

dm: Exactement!

PYK: Je n'avais pas vu la question sous cet angle, mais vous savez, les outils, la matière et l'huile vont continuer d'être vendus à tous nos clients, quels que soient les types de machines... Au même titre, nous allons continuer de travailler avec de nombreux partenaires.

dm: Est-ce une des pistes pour le futur de travailler ainsi avec des partenaires?

PYK: Tornos s'est toujours voulu fournisseur de valeur ajoutée, fournisseur de solutions... et le travail avec des partenaires en est une illustration flagrante. Nous ne le faisons pas pour le plaisir (même si c'est très plaisant et motivant), mais parce que ceci permet à nos clients d'aller toujours plus loin avec nos solutions.

Le marché médical en quelques chiffres et notions

Marché de l'orthopédie en 2006	CA 16 milliards de USD
Dont reconstruction	5,5 milliards (anche, genoux, etc.)
Spinal products	5 milliards (vis, plaques, etc.)

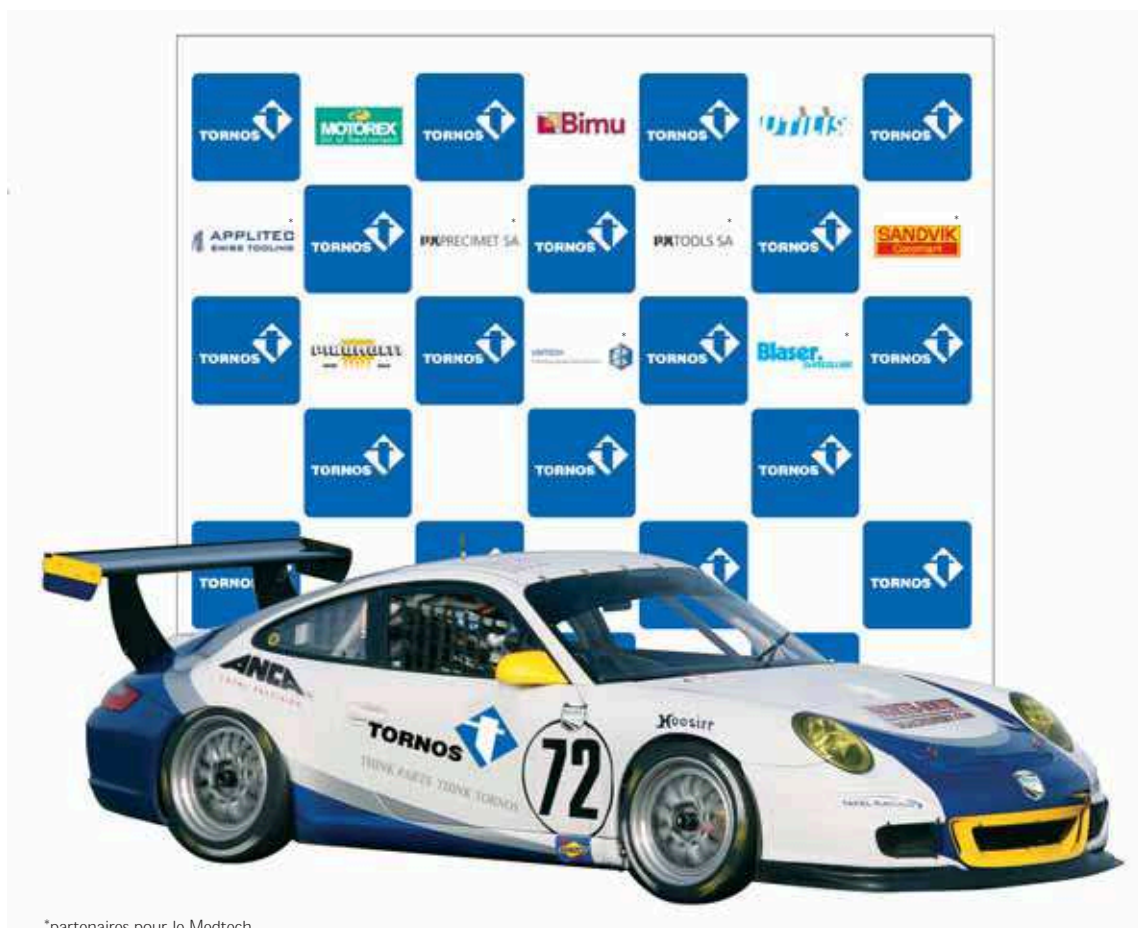
Le marché est caractérisé par une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années.
Prévisions pour 2008-2011 : plus de 10% par an.

Le marché médical est en croissance et n'a pas connu de cycle comme les autres marchés.

Quelles sont les tendances en terme d'usinage

- sous-traitance
- terminer toutes les pièces en un serrage
- augmenter la productivité
- 0 défaut
- pièces de plus en plus complexes

Des partenaires de Tornos pour offrir des solutions aux clients



*partenaires pour le Medtech