

TORNOS PRESENTS

SIGMA 20



VIRTUAL DECO

*Go beyond reality...
...you won't come back
unchanged!*

www.tornos.com



VIRTUAL DECO – UN VRAI SUCCÈS ?

Tornos est sur le point d'exposer sans aucune machine: absurde ou futuriste ?

Pour discuter de cet important sujet, decomagazine a rencontré Scott Kowalski, Directeur de Tornos USA.

Pour démarrer cet article, voici quelques hypothèses et questions communément posées.

- Le monde du tournage de haute précision est un monde très conservateur.
- Nous produisons des machines-outils et les clients produisent des pièces. Rien ne change et rien ne changera jamais.
- Les clients participant à un salon ont impérativement besoin de voir les machines.
- Les ateliers de décolletage sont-ils remplis d'opérateurs voulant travailler sur des machines d'il y a un siècle ?
- Un fabricant de machine-outil est-il condamné à faire éternellement les mêmes choses par crainte ?
- La satisfaction des clients n'est-elle pas un point à méditer pour leur permettre d'être gagnant non seulement aujourd'hui, mais également demain ?

Afin de tenter d'apporter «de l'eau au moulin», Scott Kowalski et Tornos USA ont décidé de participer à un important salon de machines-outils sans exposer ne serait-ce qu'une machine! **decomagazine** y était!

Fin mars, dans les allées du salon Westec à Los Angeles, un bourdonnement s'élève sur le stand Tornos. Pas le grand frisson du lancement d'une

navette spatiale ou d'une partie gagnée par les Lakers, non, mais il y a manifestement quelque chose dans l'air... quelque chose de particulier: Tornos présente une DECO Sigma 20 virtuelle.

Notre journaliste a rencontré Scott Kowalski le dernier jour du salon, le meilleur moment pour mesurer les résultats de l'astuce.

decomagazine: Bonjour Scott, vous avez choisi Los Angeles pour dévoiler une machine virtuelle. Faire ceci dans la capitale mondiale du film et des effets spéciaux semble en effet judicieux. La question est la suivante: les films font partie du rêve, les machines de la réalité. Comment un film peut-il montrer efficacement le fonctionnement d'une machine ?

Scott Kowalski: En fait, la Virtual DECO fonctionne encore mieux que dans la réalité.

dm: Mieux ?

SK: Oui, dans notre domaine, il est vraiment difficile de voir ce qui se passe à l'intérieur des machines: à cause de l'huile, des copeaux et des nombreuses projections. Usiner du laiton lentement est peut-être



Westec 2007, une exposition à quelques mètres de Hollywood, une situation parfaite pour dévoiler «Virtual DECO».

une solution pour aider les clients à voir ce qui se passe, mais ce n'est pas la réalité et cela pourrait même être contre-productif et faire penser aux clients: «ils ne peuvent usiner le laiton que lentement».

dm: Pour en revenir au Virtual DECO, qu'est-ce exactement ?

SK: Le Virtual DECO comporte un grand écran, des chaises et des écouteurs. Les personnes souhaitant découvrir DECO Sigma 20 entrent sur notre stand, s'asseyent et, avec une présentation de 3 minutes, reçoivent des informations non seulement sur la machine, mais également sur le processus de tournage à poupée mobile (swiss type).

dm: Pourquoi avez-vous décidé d'élaborer ce concept ?

SK: Pour être différent, pour prendre de l'avance sur les autres et pour faire découvrir à nos clients ce travail que nous aimons tous, sous un tout nouvel angle. Et cette solution est plus informative et efficace.

dm: Plus efficace qu'une vraie machine? Comment ?

SK: Les salons professionnels nécessitent habituellement beaucoup de temps et de main-d'œuvre. Grâce à Virtual DECO, pas besoin d'emmener des collaborateurs sur le terrain pendant deux semaines pour monter le salon. Et l'équipe d'application n'est

pas obligée de quitter le bureau pendant une semaine pour être présente sur le salon. Chacun dans l'organisation peut faire son travail respectif - l'équipe des ventes peut vendre, l'équipe des services peut fournir des services et l'équipe d'application peut se concentrer sur les applications. Cette année, nous exposons sur seize salons. En excluant les machines du stand, nous récupérons 2200 heures de travail qui peuvent être investies dans les besoins de nos clients au lieu d'être gaspillées à déplacer les équipements ici ou là.

dm: Quel est le retour de vos clients et des visiteurs ?

SK: Globalement, c'est un grand succès! Il y a eu une grande affluence sur notre stand et le retour d'information a été très positif. Notre stand a attiré



des représentants de tous les magazines professionnels, curieux de voir la démonstration. Nombre d'entre eux prévoient d'écrire un article sur la Virtual. Dix-neuf personnes ont déclaré n'avoir rien vu de tel que la Virtual DECO dans cette industrie... que c'était vraiment novateur... et que nous étions en avance sur notre temps.

dm: Personne ne vous a reproché de ne pas montrer de machines ou de faire une présentation trop «légère»?

SK: Certains de nos clients qui sont bien sûr déjà familiers de Tornos et de notre offre sont venus poser une question spécifique sur une pièce; ils n'étaient

donc pas vraiment intéressés par le concept: tout ce qu'ils attendaient, c'était la présence professionnelle de nos techniciens et de nos vendeurs – ce qu'ils ont obtenu. Mais les nouveaux visiteurs de Tornos ont déclaré avoir aimé voir les processus d'usinage, le montage «virtuel» de la machine et ont apprécié les qualités de ce quasi-film de présentation.

dm: Qu'en est-il de vos revendeurs et partenaires?

SK: Virtual DECO est un outil pouvant les aider à avoir une plus forte présence sur le marché, mais le plus important est le message transmis: Tornos est de retour aux Etats-Unis. De retour avec une énergie puissante pour toucher et aider les clients. Virtual DECO est extrêmement motivant pour notre réseau.

dm: Vous avez effectué une enquête auprès des visiteurs de votre stand après les présentations.

SK: Oui, nous voulions obtenir un retour d'information basé sur des chiffres. Cette enquête nous a permis de découvrir que nos clients, ainsi que tous ceux qui avaient fait un tour sur le stand (comme nos revendeurs, la presse et même nos concurrents) avaient trouvé la présentation impressionnante et bien ciblée.

dm: Finalement, c'est une manière de faire quelque chose de différent, mais cela apporte-t-il un plus à vos clients?

SK: Bonne question, merci de la poser. En fait, cela permet aux clients de découvrir plusieurs points qu'il serait sinon impossible de montrer sur un stand. Tout d'abord, cela permet de montrer de nombreuses possibilités d'usinage de pièces et d'éclairer nos clients et nos prospects sur la gamme d'opérations et les nouvelles manières de travailler. Et de le montrer mieux et plus rapidement qu'une machine ne le ferait. Ensuite, cela permet à nos visiteurs de voir la machine «en coulisse». Un exemple: voir le cœur de la machine n'est-il pas la meilleure façon de faire l'expérience de la rigidité? Enfin, la démonstration de Virtual DECO nous permet de n'oublier de communiquer aucun avantage essentiel apporté par la machine. J'ose dire que le niveau d'information atteint en si peu de temps est imbattable, et en plus c'est divertissant!

dm: Avez-vous de nouvelles idées pour les éventuelles versions futures?

SK: Oh oui, bien sûr! Nous avons réalisé que le fait de voir comment les pièces sont véritablement



usinées (par tourbillonnage par exemple) pourrait être utile à nos clients.

dm: Allez-vous poursuivre cette idée?

SK: Oui, ce sera fait lors de la prochaine exposition de Virtual DECO; et nous avons de nombreuses autres idées pour rester leader.

dm: Pensez-vous que ce concept pourrait donner des idées à d'autres fabricants?

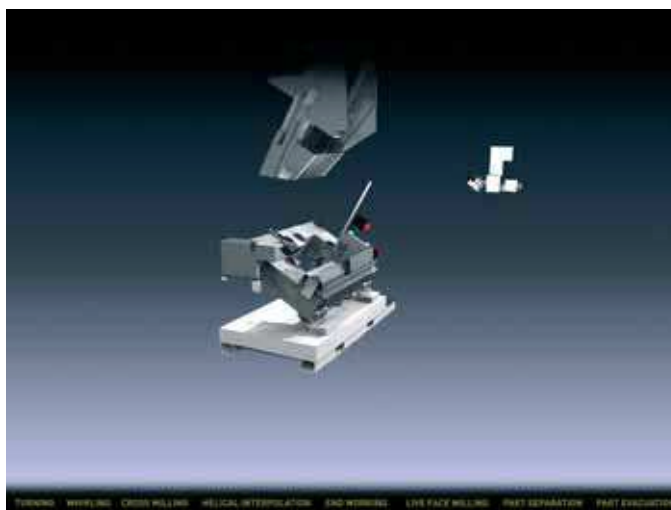
SK: Lorsqu'ils réaliseront qu'avec le concept Virtual, on peut montrer plus qu'avec une machine, expliquer plus avec moins de place, moins d'argent pour l'expédition, que les collaborateurs peuvent se concentrer sur la valeur ajoutée et le service clients au lieu de déplacer des machines sur des salons... Alors oui, je pense que le concept Virtual intéressera de nombreuses entreprises.

dm: Vous vous retrouverez alors tous au même niveau?

SK: Non, pas vraiment au même niveau. Il y a de nombreuses idées judicieuses à appliquer partout. Et bien sûr, nous ne resterons pas immobiles.

dm: Ce «test» semble très positif. Comme vous le disiez, vous allez le réutiliser dans une version améliorée. Pensez-vous qu'il pourrait être exploité dans le monde entier?

SK: Oui, nous sommes confiants à ce propos. Les Américains considèrent les salons professionnels comme un «point de contact» sur lequel aller au-devant de la technologie et l'équipement. Ils attendent une visite de suivi dans leur établissement, dans le cadre de laquelle le constructeur leur donnera plus de détails sur le produit qui sera le mieux adapté à leur environnement spécifique. Par conséquent, les visiteurs ne restent que 10 à 15 minutes sur le stand, ce qui est nettement inférieur aux salons européens. Je ne pourrais dire pourquoi il en est ainsi. Cependant, nous devons jouer le jeu que nous avons lancé. Ainsi, pour réussir sur un salon aux Etats-Unis, il faut être différents et trouver des façons innovantes d'attirer les clients sur son stand, permettant ainsi de créer une opportunité de suivi. Et le laps de temps pour atteindre cet objectif est très court. Virtual DECO répond à ces exigences. Ceci dit, nous avons rencontré le revendeur de Tornos pour l'Europe de l'Est basé à Zurich et il a demandé à utiliser Virtual DECO sur certains salons européens.



dm: Pouvez-vous nous donner un peu plus d'informations sur la venue en Europe de la «star hollywoodienne» Virtual DECO?

SK: Je ne sais pas exactement pour le moment. J'ai entendu dire que Tornos pensait l'utiliser lors de l'EMO.

dm: Merci Scott, nous allons le vérifier avec Moutier.

Pour clore cet article, que pensez-vous des citations du début?

SK: Je pense qu'il faut chercher à satisfaire et à aider les clients par tous les moyens. Mais cela ne signifie pas rester immobile. Tornos est de retour aux Etats-Unis et nous faisons tout notre possible pour aider le marché à découvrir le véritable usinage «à la suisse» (swiss type machining).

Dejà une Star...



Virtual DECO à l'EMO?

Question posée à

R. Stauffer, CEO

dm: M. Stauffer, Scott Kowalski nous a dit que Virtual DECO pourrait être utilisée lors de l'EMO, pouvez-vous nous le confirmer?

RS: Nous travaillons actuellement sur le concept de l'EMO. Nous allons exposer de nouvelles machines et solutions... et oui, Virtual DECO sera présente sur le stand.

dm: Dans ce cas, pouvons-nous inviter chacun à venir voir cette évolution?

RS: Oui, nous invitons tout le monde à venir découvrir cette machine virtuelle qui fera partie des stars du stand Tornos.

EMO 2007

Trois premières mondiales

- Micro 7
- Sigma 32
- Tour MultiAlpha «Chucker» pour chargement de lopins

Virtual DECO

et bien plus (voir article page 6)