

# INTERVIEW EXPRESS: POURQUOI ALMAC?



**Pour éclairer les propos de M. Gutknecht sous un autre jour, nous avons rencontré M. Stauffer, CEO de Tornos.**

**decomagazine: M. Stauffer, pourquoi cette acquisition?**

**R. Stauffer:** Bien que les tours automatiques Tornos permettent la réalisation de pièces très compliquées, ils atteignent tout de même certaines limites au niveau de la faisabilité dans le domaine très complexe des pièces encore plus ouvragées. La fabrication de telles pièces requiert l'utilisation d'un centre d'usinage. Nous pensons que dans le prolongement de nos décolleteuses, les machines d'Almac offrent précisément cette complémentarité à notre gamme de produits.

Notre ligne stratégique visant à offrir une palette de produits diversifiée pour répondre au mieux aux besoins de nos clients, nous avons saisi cette opportunité, d'autant qu'Almac correspondait parfaitement aux critères que nous avons déterminé il y a quelques années déjà en matière d'acquisition.

**dm: Nous connaissons tous les cas de reprises d'entreprises qui ont échoué parce que trop différentes ou incomprises par «le repris», comment comptez-vous éviter un tel écueil?**

**R. Stauffer:** Les technologies de Tornos et d'Almac sont relativement proches. Almac est une société

saine qui dispose d'un grand savoir-faire acquis dans le domaine de l'horlogerie. L'expérience de Tornos peut l'aider à se développer dans les autres segments d'activité.

Tornos est structurée par lignes de produits. Nous avons au départ 3 lignes, tours monobroches, tours multibroches et pièces de rechange. Avec sa gamme de machines, Almac s'intègre tout à fait dans cette structure.

En règle générale, nous considérons qu'une ligne de produits doit générer entre 50 et 100 mio de chiffre d'affaires. Bien qu'Almac n'atteigne actuellement qu'à peine 20 mio, nous sommes convaincus qu'à long terme il lui sera possible d'atteindre 50 mio.

La stratégie de développement doit néanmoins être conduite avec prudence. Si l'on peut comparer aujourd'hui Tornos à un paquebot, Almac revêt plutôt l'image d'un voilier rapide et manoeuvrable, mais qu'il ne faut pas déséquilibrer.

Si Tornos peut et doit supporter Almac en termes de production, d'industrialisation et de vente, nous devons nous attacher à maintenir l'équilibre d'une compagnie qui fonctionne.

**dm: Sur quelle base allez-vous collaborer?**

**R. Stauffer:** Avant tout en dialoguant, en cultivant l'esprit d'équipe. Nous allons continuer à promouvoir en commun l'orientation client, la culture des chiffres, l'innovation. Comme pour Tornos, nous élaborerons un plan de développement stratégique, construirons des roadmaps produits et technologies et aiderons Almac à les mettre en œuvre, avec pour finalité prépondérante la satisfaction de nos clients.