

## GARDER DE L'AVANCE OU DISPARAÎTRE !

Le monde de l'informatique et de l'électronique est engagé dans une course sans fin à l'innovation. A peine mis sur le marché, les produits sont déjà dépassés. Existe-t-il des exceptions ? Il y a bien quelques appareils ou logiciels qui conservent une longueur d'avance durant un peu plus de quelques mois, parfois simplement à coups de petits ajouts.



Scott Kowalski validant les séquences d'usinage de virtual DECO juste avant l'IMTS.

**decomagazine** était présent début 2007 à Hollywood<sup>1</sup> lors du lancement de virtual DECO, l'outil de «réalité virtuelle» utilisé par Tornos pour présenter ses produits. Un peu moins de deux ans après, cet automne à l'IMTS, Tornos dévoile une nouvelle version pour présenter plus de machines, plus de processus... et plus...de tout!

Comme en Californie il y a deux ans, virtual DECO fait l'objet d'une présentation à grand spectacle. L'équipe télé de l'IMTS lui a consacré un reportage, et le journal quotidien du salon a également mis en vedette cet outil innovant.

Pour en savoir plus, **decomagazine** a rencontré Scott Kowalski, le président de Tornos US.

**decomagazine:** Merci de nous accueillir dans ces moelleux sièges vibrants, Scott. Quelles sont les nouveautés dans cette version de votre présentation virtuelle ?

**Scott Kowalski:** Nous avons ajouté de nouvelles machines; on peut découvrir non seulement Sigma et Micro, mais la gamme DECO toute entière. Les huit modèles DECO sont présentés: quatre a-line et

<sup>1</sup> En réalité, le salon Westec se tenait à quelques kilomètres d'Hollywood.

quatre e-line. Dans ce petit film de quatre minutes, les spectateurs découvrent les caractéristiques et les avantages de nos machines et explorent l'univers du décolletage. Outre la présentation que nous sommes en train de regarder, nous avons aussi créé des kiosques virtuels, à côté des machines, où l'on peut regarder non seulement les animations 3D, mais aussi des vidéos classiques, les fiches techniques des machines et toutes les informations importantes sur chaque modèle proposé.

**dm: Il me semble que le film commence par les bases du décolletage, n'est-ce pas trop élémentaire? Est-ce que les clients qui travaillent déjà avec des tours automatiques ne vont pas trouver cela ennuyeux?**

**Scott Kowalski:** Pas du tout! Il est vrai que cette vidéo s'adresse à deux publics: aux clients réguliers, pour lesquels elle est un outil qui présente les caractéristiques et les avantages des machines Tornos, et aux nouveaux venus, auxquels elle offre un véritable portail d'accès montrant comment améliorer leur rentabilité avec les machines de décolletage.

**dm: Quelle est en général la réaction des clients?**

**Scott Kowalski:** Les présentations avec virtual DECO ont reçu un très bon accueil. De nombreux clients qui comptaient les regarder «juste une minute» sont restés et ont tout vu, non seulement la nouvelle présentation virtuelle, mais tout ce que nous avons en archives, et ils en redemandaient. Avec cet outil, nous parlons la même langue. Les réactions de la presse sont aussi très positives: on nous décrit comme des innovateurs, alors que le premier virtual DECO est sorti il y a deux ans déjà. Vous verrez bientôt le reportage sur virtual DECO à l'IMTS sur [www.tornos.us/youtube](http://www.tornos.us/youtube). Les autres sociétés ont compris l'avantage de cet outil et on commence à voir quelques présentations virtuelles sur d'autres stands.

**dm: Vous voulez dire qu'on vous a copié?**

**Scott Kowalski:** Les bonnes idées sont faites pour être utilisées. Si le concept se répand, cela veut dire que nous avons choisi la bonne option. Il ne nous reste plus qu'à conserver notre avance.



Aperçu de la zone d'usinage de DECO 13a.

## Videos, Virtual Movies Illustrate Machine Tools

By Lori Beckman  
Production Machining

Offering a unique, fun way to learn about machine tools isn't always the goal for machine tool builders, but Tornos U.S. has stepped up its display this year to do just that—educate booth visitors while presenting its machine tools in an interesting way. Show goers perusing Booth A-8358 can take advantage of one of seven video kiosks or take a seat in the 3D virtual movie theater to learn about Tornos' new machines.

The seven kiosks are positioned near the machines on display. Each kiosk has a dual screen setup with a 12-inch touch-screen interface that allows visitors to select from multiple movies and a "portrait" LCD where the content is viewed.

Included in each kiosk's library are 15-plus video clips of parts being turned



Watch 3D tours of Tornos' newest machines while reclining in "Thunderbutt" seats.

on various Tornos machines. Users can filter the video library by application

(medical, automotive, electronic and so on) or by machine type. The interface includes icons for applications/market segments, thumbnail images of the parts being featured in each video, text descriptions of the part material/size/machine and a time length for each movie. In addition to these traditional videos, booth visitors can also access all five of Tornos' 3D virtual movies on the kiosks.

The theater in the booth also shows these movies, which allow visitors to immerse themselves in machine builder's newest machines, including the Micro 8, Deco 13a and Sigma 32. On an 8-foot screen, the movies provide 3D tours of the machines in a theatrical style and include part cutting simulations. "Thunderbutt" reclining seats and surround sound add a fun aspect to learning about these machine tools.

For those who would rather experience

the machine tools firsthand, the booth display also consists of the company's 16 new machine tools it is introducing at the show. The Delta Swiss-turning center is one of these new machines.

"The Delta is an exciting venture for us," says Scott Kowalski, president of Tornos. "It takes Tornos, for the first time, into the 'entry level' machine market."

Today, with increasing frequency, even the most sophisticated parts manufacturers and producers are finding a need for simple, quality parts. The new line is dedicated to cost-effectively machining these simple parts, says the company.

The Delta is constructed with a cast iron base, a large capacity chip pan and a wide working area. It can be customized to work with or without a guide bush. Options and accessories include C axes, high pressure pumps, work conveyors and mist collectors.

Coupage de presse de «Show Daily», le magazine de l'expo qui a consacré un article à virtual DECO dans ses colonnes durant IMTS.

**dm: Voulez-vous dire que vous travaillez déjà à des améliorations ou des innovations?**

**Scott Kowalski:** Évidemment! Nous travaillons sur de nouvelles machines, monobroche et multibroche, et sur d'autres processus. Si nous pouvions tout montrer en virtuel, cela serait très utile! Par exemple, un commercial pourrait facilement faire mieux passer son message avec des modèles 3D montrant ce dont il parle à son client, d'une manière attrayante et réaliste.

**dm: La présentation virtuelle est-elle disponible pour tous nos commerciaux, ou bien faut-il être assis dans un fauteuil pour la regarder?**

**Scott Kowalski:** Les fauteuils vibrants sont seulement pour le salon, évidemment. Au-delà, tous les commerciaux de Tornos peuvent présenter l'animation sur leur portable. Avec un accès à Internet, on peut aussi la regarder sur la Toile. Si on a un iPod, il suffit d'aller sur YouTube pour la voir. C'est vraiment une solution formidable, et largement accessible. Nous faisons ce qu'il faut pour la proposer à nos clients sur tous les moyens de communication qu'ils auront envie d'utiliser.

**dm: A vous écouter, on a l'impression que cela pourrait remplacer une machine, ou même une exposition dans les salons. Est-ce quelque chose que vous envisagez?**

**Scott Kowalski:** J'ai lu que le salon IMTS 2008 avait

battu des records d'affluence, avec un total de 92'450 visiteurs en six jours. Cela fait beaucoup de monde et nous donne une visibilité que nous ne pouvons atteindre que dans les salons. Ces chiffres prouvent aussi que l'industrie de la fabrication n'est pas seulement en bonne santé: elle est florissante. Les fabricants comprennent que les investissements dans les technologies les plus récentes sont un élément de compétitivité vital. Et c'est très bien pour nous! En outre, il y a beaucoup de gens prêts à acheter dans ces salons. Nous construisons des machines qui produisent des pièces, et nous savons que nos clients veulent aussi toucher les machines «en vrai». Il n'est donc pas question de remplacer complètement notre exposition ou chacune des machines. Ceci étant dit, la présentation virtuelle nous donne la possibilité de communiquer autrement. Dans certains salons, nous présentons seulement les images virtuelles; dans d'autres, nous exposons aussi des machines.

**dm: Vous m'avez dit que cet outil vous servait, en quelque sorte, à éduquer les clients. N'est-ce pas exagéré? L'éducation permet-elle de vendre des machines?**

**Scott Kowalski:** C'est une nouveauté. Nous ne nous contentons plus de montrer des processus, nous voulons éduquer. Mais l'éducation ne doit pas nécessairement être quelque chose d'ennuyeux. Avec cette approche, nous sommes plus ouverts, nous pouvons montrer à des gens qui ne pensaient

même pas au décolletage qu'ils peuvent produire beaucoup plus de pièces qu'ils ne l'imaginent avec nos machines. Hier, par exemple, j'ai rencontré le directeur d'une société qui n'utilise pas de tours à poupée mobile. Il a passé un moment à regarder l'animation, puis nous avons discuté ensemble de la possibilité qu'il change complètement sa manière de travailler. Il produit des pièces sur trois machines, en quatre processus. Nous avons produit une pièce similaire sur un tour DECO, entièrement finie, sans aucune opération secondaire ou tertiaire. Vous imaginez les avantages? Le client les a vus!

**dm: Montrer à un public de plus en plus nombreux ce que peut faire votre technologie, cela ressemble à une croisade.**

**Scott Kowalski:** Nous ne voulons pas faire les donateurs de leçons. Nous avons la bonne technologie pour augmenter la rentabilité de nos clients. Nous sommes un constructeur authentiquement suisse de tours dits de «type Suisse» et il nous semble donc logique de montrer aux gens de quoi cette technologie est capable. Mais nous ne faisons rien pour rien. Plus je satisfais les clients, plus je peux vendre de machines. Tout le monde a à y gagner.

**dm: Et après virtual DECO?**

**Scott Kowalski:** Comme je vous l'ai dit, nous allons insérer de nouvelles machines, de nouveaux circuits de distribution, de nouveaux processus, etc. Il ne s'agit pas d'ajouter sans cesse quelque chose, mais de nous améliorer jour après jour. Plus nous pourrons expliquer et montrer les choses, plus cet outil sera puissant. Même s'il se veut pédagogique, il est intéressant et ludique. Nous avons l'intention de continuer dans cette direction. On peut imaginer bien d'autres utilisations de l'animation, par exemple dans la formation ou le S.A.V. On peut aussi imaginer d'autres moyens de la faire connaître: directement sur la machine, pourquoi pas? De fait, la seule limite est celle de notre imagination dans la création de valeur ajoutée pour nos clients.

**dm: Merci de nous avoir parlé de ce mode de communication high-tech. Un dernier mot pour conclure cet entretien?**

**Scott Kowalski:** Restez à l'écoute: Tornos aura bientôt des nouveautés. Pour vous abonner à notre RSS, allez sur le site [www.tornos.us](http://www.tornos.us).



Pour la première fois réunis en une seule présentation, les 8 modèles de DECO proposés par Tornos.