

## ALMAC : DES PRODUITS TRÈS CIBLÉS POUR L'ALLEMAGNE

Depuis sa fondation, Almac s'est toujours appliquée à fournir des solutions sur mesure, principalement au marché horloger suisse. Si son intégration au sein du groupe Tornos lui a permis de se développer à l'international, le potentiel est resté largement sous-exploité. Aujourd'hui, l'entreprise franchit une nouvelle étape en mettant en place une vraie stratégie afin de faire bénéficier les clients allemands des mêmes avantages que les horlogers suisses. Rencontre avec M. Philippe Devanthéry, directeur d'Almac et Messieurs Kurt Kahlenbach et Michael Paulus, responsables régionaux pour l'Allemagne (voir carte).



C'est dans les locaux récemment rénovés de l'entreprise de La Chaux-de-Fonds que le rendez-vous est pris. Les locaux sont sobres et la décoration présente largement les nouveaux designs des machines, la marque Almac y est forte et bien présente, mais nous sommes au cœur du marché de l'horlogerie suisse. Qu'en est-il à l'étranger? M. Devanthéry nous dit en préambule: «Almac est presque une nouvelle marque sur le marché allemand. Nous ne sommes que très peu connus et les clients ne pensent pas immédiate-

ment à notre marque lorsque l'on parle de fraisage de précision et de micro fraisage». La notoriété est à construire!

### Des machines éprouvées

C'est là tout le paradoxe auquel est confrontée Almac aujourd'hui en dehors du marché suisse, l'entreprise doit agir comme un nouvel entrant sur le marché, quand bien même les solutions qu'elle

## Présentation

proposent sont validées par un des domaines d'activités les plus exigeants et les plus dynamiques du monde. Avec plus de 1'000 machines installées, l'entreprise est un acteur reconnu dans les domaines du «petit et précis», l'horlogerie bien entendu, mais également la bijouterie, le médical et la micromécanique en général.

### Des hommes de métier

«Pour réussir à faire connaître nos produits à ce marché, nous étions conscients que les mondes du tournage et du fraisage, bien que convergents et parfois très proches, sont également fort différents et nous voulions des spécialistes de ce domaine pour être en contact avec les clients» explique M. Devanthéry. L'Allemagne a été coupée en deux et mise sous la responsabilité de deux spécialistes du fraisage. Le directeur ajoute: «Bien qu'Almac fasse partie du groupe Tornos, nous avons souhaité dissocier la vente». C'est la raison pour laquelle Almac a mis en place son propre réseau de vente. Pour le démarrage, le service est assuré par les techniciens «fraisage» du réseau de Tornos. Selon les volumes, il est à prévoir qu'Almac étoffe cet aspect.

### Un assortiment qui couvre un large spectre de besoins

La gamme actuelle d'Almac comporte plusieurs machines qui répondent à des catégories de besoins bien définies. Les machines BA 1008 et VA 1008 s'adressent aux entreprises désireuses de réaliser des opérations de fraisage de très haute précision sur des petites pièces. Pour la VA 1008 et selon les besoins d'usinage, différentes configurations de la machine sont possibles: 3 axes, 4 axes, 4 axes et demi, ou 5 axes simultanés. Le chargement et le déchargement peuvent être mis en place par le biais de systèmes de manipulation et de palettisation. La machine peut être équipée d'une simple table rotative et de divers systèmes de serrage ou de plateaux diviseurs 4 ou 5 axes. La BA 1008, quant à elle, est une petite machine de fraisage à la barre qui fait la synthèse des savoir-faire d'Almac et de Tornos. Les machines CU 2007 et CU 3007 sont des centres d'usinage universels dotés de porte-outils HSK 40E. Ils s'adressent donc à des marchés plus larges que ceux de la micro-technique touchés avec les gammes BA et VA.

### De la solution sur mesure...

Un des points forts reconnus d'Almac sur le marché réside dans sa volonté d'adapter les machines aux besoins de ses clients. M. Kahlenbach nous dit: «Avec notre gamme actuelle, nous pensons bien vendre des machines (notamment les CU 2007 et 3007)

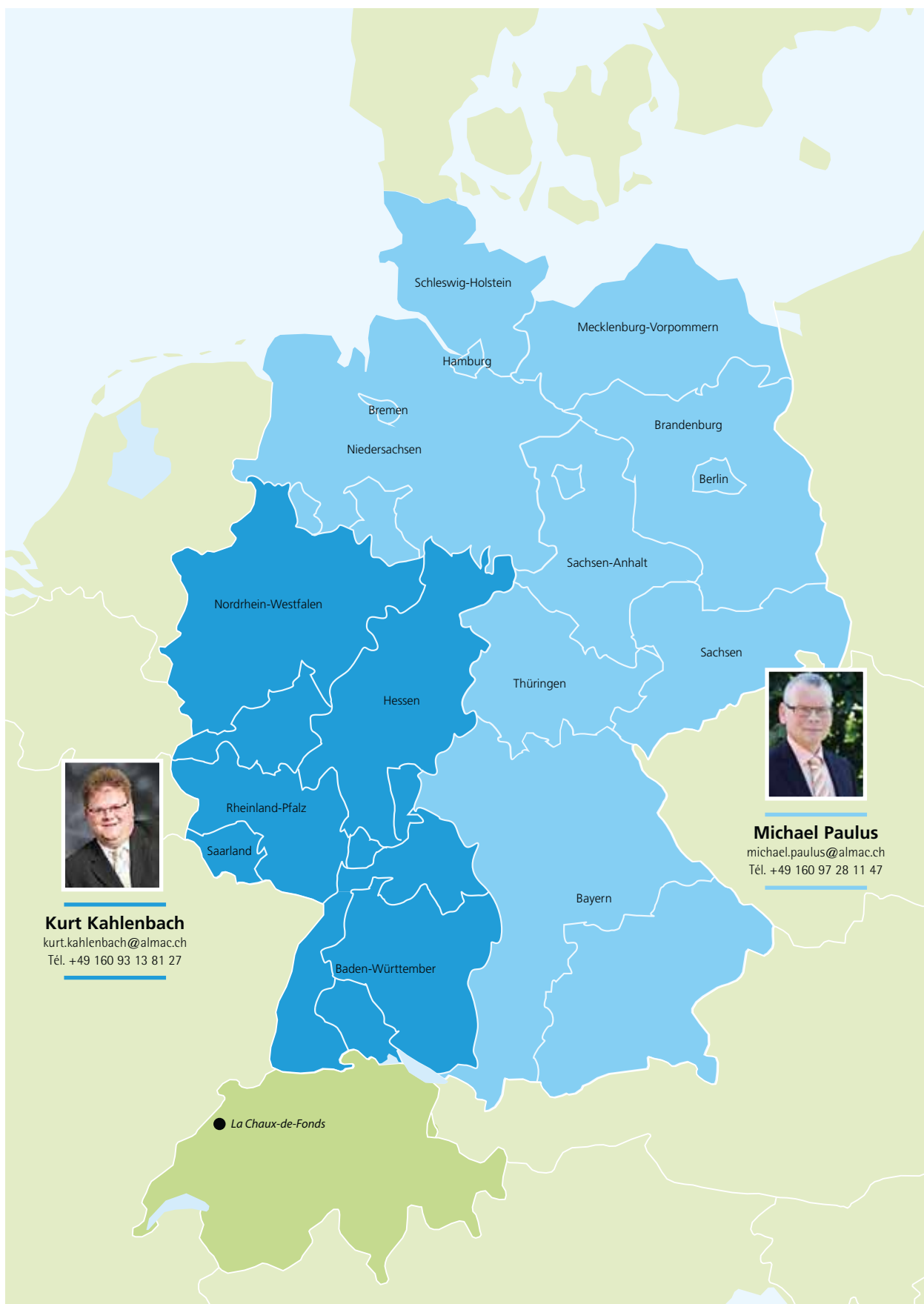
sans développer des solutions sur mesure, mais cet aspect est très important et notre savoir-faire nous démarque de la concurrence. Nous sommes prêts à entrer en matière pour des études de faisabilité, des tests et des développements de solutions très pointues».

### ... aux produits standards

M. Paulus continue: «Si nous sommes bien équipés pour faire face aux demandes concernant les projets clés en main, nous le sommes également pour les machines standards. Nous devons simplement le faire savoir au marché». Et ce n'est pas simple dans un domaine où il y a pléthore de concurrence. Questionné quant au positionnement des gammes de machines par rapport à la concurrence, M. Devanthéry est clair: «Nous sommes bien positionnés en termes de rapport possibilité-précision-prix». Et même si le «Swiss made» ne fait peut-être plus autant rêver que dans le passé, le marché allemand reste très sensible à une marque suisse ayant fait ses classes dans l'horlogerie.



Dotées d'un design attractif, les nouvelles machines Almac combinent harmonieusement aspect visuel et ergonomie.



**Kurt Kahlenbach**  
 kurt.kahlenbach@almac.ch  
 Tél. +49 160 93 13 81 27



**Michael Paulus**  
 michael.paulus@almac.ch  
 Tél. +49 160 97 28 11 47

Au bénéfice de larges expériences dans le fraisage, les deux responsables de zones se tiennent à disposition des clients pour toute question ou visite.  
 Kurt Kahlenbach – kurt.kahlenbach@almac.ch – Tél. +49 160 93 13 81 27 / Michael Paulus – michael.paulus@almac.ch – Tél. +49 160 97 28 11 47.

## Présentation

### Pour de nombreux domaines

Les responsables de vente pour l'Allemagne nous disent: *«Il y a beaucoup à faire dans notre pays, la demande en moyens de production est forte et bien que nos objectifs soient ambitieux, nous sommes confiants. Nos centres d'usinage sont parfaitement adaptés à la demande, notamment du domaine médical où des centaines d'entreprises recherchent en permanence des moyens de production tels que ceux que nous leur offrons».*

### Des clients positivement surpris

Les clients ayant vu les nouvelles machines Almac et leur design accrocheur sont positivement surpris. Les ingénieurs d'Almac ont réussi à développer des produits qui combinent les aspects ergonomiques et visuels. M. Kahlenbach nous dit: *«Lorsque nous discutons avec les techniciens, ils voient rapidement si notre offre correspond à leurs besoins et ils voient également rapidement les avantages de nos solutions».* Le responsable régional est très pragmatique, il ajoute: *«Nous ne disposons pas d'un argument unique de vente qui nous différencie totalement, mais nous disposons de nombreux atouts, notamment la précision, la flexibilité et notre savoir-faire applicatif qui nous permettent d'être bien position-*

*nés sur le marché».* M. Devanthery ajoute: *«Et ne l'oublions pas, ce savoir-faire repose sur une expérience unique du marché horloger suisse et de ses contraintes très pointues».*

### Almac? Pourquoi pas!

Classique problème de marketing, ailleurs qu'en Suisse, Almac se trouve face à une clientèle ne la connaissant pas. Peu importe les qualités de ses produits et les compétences de ses collaborateurs, les clients potentiels se doivent d'être conscients de l'existence de l'offre avant de pouvoir y réagir positivement. Mais une fois le processus lancé, ils remarqueront rapidement qu'ils sont au centre des préoccupations du fabricant suisse et qu'ils disposent subitement de solutions répondant parfaitement à leurs exigences. M. Devanthery conclut: *«C'est une période pleine de potentiel pour Almac, mais également pour nos futurs clients. Je les invite à faire bon accueil à nos représentants, ils sont bien formés et à même de leur proposer des solutions pour les aider à gagner sur leurs marchés».*

### Prochaines occasions de rencontrer Almac pour le marché allemand?

Les prochaines manifestations où Almac est présent sont AMB à Stuttgart (septembre), Prodex à Bâle (novembre) et les Turning Days à Villigen-Schwennigen (avril 2015). Le site internet comporte une carte interactive qui permet de contacter rapidement la personne responsable de la région concernée.

A la recherche d'une solution de fraisage de précision?



Avec son encombrement réduit et son design novateur, la machine de fraisage à la barre BA 1008 est destinée principalement aux acteurs de la microtechnique.



Almac SA  
39, Bd des Eplatures  
CH - 2300 La Chaux-de-Fonds  
Tél.: +41 32 925 35 50  
Fax: +41 32 925 35 60  
[www.almac.ch](http://www.almac.ch)  
[info@almac.ch](mailto:info@almac.ch)