



## L'ORGANISATION AU SERVICE DE LA PASSION

**Lorsque nous les avons rencontrés en 1997 lors de leur acquisition de la toute première DECO destinée au marché français, les responsables de l'entreprise MGB nous avaient expliqué les raisons de leur choix. Les machines DECO d'alors avaient été achetées dans un but bien précis, faire plus que les machines à cames, offrir la possibilité de terminer complètement les pièces, tout en étant très flexible.**

Comment ces prévisions ont-elles été concrétisées ? Les machines ont-elles tenu leurs promesses ? Comment les évolutions des marchés ont-elles été vécues par MGB ?

Pour en savoir plus, **decomagazine** a rencontré Mme Véronique Roda, PDG, Mme Valérie Burnier, Directeur Général Finances et M. Yves Roda, Directeur Général Technique.



Dans l'entrée de l'entreprise, de gauche à droite Monsieur Yves Roda, Directeur Général Technique, Valérie Burnier, Directeur Général Finances et Mme Véronique Roda, PDG.

**decomagazine:** Après 10 ans de DECO, comment jugez-vous la décision prise de «passer à DECO» en 1997 ?

**Véronique Roda:** Les chiffres parlent d'eux mêmes, nous avons aujourd'hui plus de 60 DECO en service, si notre décision n'avait pas été la bonne, nous ne serions plus là aujourd'hui, et encore moins avec des DECO.

**dm:** Il y a 2 ans (decomagazine 32) nous avons parlé des marchés, vous m'aviez alors dit tra-

vailer à 90 % pour la connectique et 10 % pour le médical, aujourd'hui ces pourcentages sont toujours les mêmes, comment cela est-il possible ?

**Véronique Roda:** Notre cœur de métier est sans conteste le domaine de la connectique et de l'électronique. Le fait d'être actif à 90 % dans ce domaine ne signifie pas que nous n'évoluons pas. Les pièces réalisées aujourd'hui sont plus petites et plus complexes que ce que nous faisons à l'époque et pour des applications nouvelles comme l'automobile, l'aé-

ronautique et le spatial. Cette polyvalence est également une des raisons qui nous a poussés à acheter des DECO.

**dm: Vous dites que vous faites 10 % de pièces en médical et que le niveau ne progresse pas. S'agit-il de pièces si différentes à produire ?**

**Véronique Roda:** En fait, nous sommes très compétents dans la réalisation de telles pièces, et d'ailleurs nous avons investi dans certains équipements spécifiques pour ce marché, mais nous avons plutôt privilégié la diversification dans le domaine du Mil-aéro.

**dm: Vous avez toujours des machines à cames en parallèle aux machines DECO, comment faites-vous les choix de réalisation d'une pièce sur l'une ou l'autre des technologies ?**

**Yves Roda:** Le choix technologique se fait bien entendu selon le type de pièce que nous devons réaliser, ainsi que selon la taille de la série. Mais il nous manque une machine pour réaliser des pièces simples en petite série à prix compétitif et je ne vous cache pas que la nouvelle Micro 7 nous semble bien placée pour ce genre de marchés.

**Véronique Roda:** Nous avons développé un véritable partenariat avec Tornos, ceci allant jusqu'à une aide dans la définition des nouveaux produits, c'est

pourquoi nous connaissons déjà assez bien cette machine. Nous sommes impatients de la tester!

**dm: Pour revenir sur les usinages réalisés, à l'époque vous désiriez vous affranchir de toutes les opérations de reprise, est-ce un objectif atteint ?**

**Yves Roda:** Tout à fait, aujourd'hui nos pièces sont usinées complètement terminées sur nos tours. Bien entendu, nous réalisons toujours des opérations complémentaires selon les besoins de nos clients, que ce soit du marquage, des traitements, de l'assemblage ou du packaging.

**dm: Vous ne fournissez donc pas simplement des pièces ?**

**Véronique Roda:** Nous avons parlé de partenariat tout à l'heure, partenariat que nous valorisons avec nos fournisseurs, mais également avec nos clients. Nous fournissons un réel centre de compétences à ces derniers. Certes, nous pouvons « simplement produire des pièces en un temps donné », mais nous pouvons aussi apporter de la réelle valeur ajoutée à nos clients en leur fournissant de l'engineering, des prestations complémentaires, ainsi qu'une logistique internationale.



Pour élargir la palette de solutions de l'entreprise, MGB a installé récemment une nouvelle Sigma 20.



25 DECO dans cette partie de l'atelier de MGB, ce dernier est un exemple d'ordre et de propreté.

**dm: Comment recrutez-vous et formez-vous votre personnel ?**

**Yves Roda:** En premier lieu, notre organisation ne comporte pas d'opérateurs peu qualifiés, tout notre personnel qui travaille en décolletage est constitué de régleurs qui sont des professionnels compétents. Notre organisation leur offre le soutien d'un département de programmation centralisé. Tout notre personnel est formé en permanence et MGB est très actif au niveau des écoles et des universités. Nous avons la chance d'habiter un bassin de population où la culture de la précision est dans les gènes. Ceci nous aide à renforcer notre personnel.

**Véronique Roda:** Il y a en permanence des personnes en formation chez MGB! Nous savons que la performance de l'entreprise passe par le couple homme-machine savamment appuyé par une organisation et une logistique sans faille.

**dm: Il est connu qu'il n'est pas simple de trouver du personnel compétent, comment faites-vous en règle générale ?**

**Valérie Burnier:** Tout d'abord, nous sommes très exigeants en ce qui concerne la sélection des profils recherchés; il nous faut des personnes expertes dans leur domaine et prêtes à faire face à de nombreux challenges. Nous privilégions également la promo-

tion interne. En outre, nous avons une politique d'investissement constant, non seulement dans les équipements, mais aussi dans l'environnement de travail. Cette politique, renforcée par la certification ISO 14001, assure que tout notre personnel trouvera des conditions de travail les plus optimales possibles.

**dm: Trouvez-vous également toujours du personnel pour travailler sur vos machines à cames ?**

**Yves Roda:** Nous avons récemment cherché du personnel à ce niveau et j'avoue avoir été surpris par plusieurs candidatures de jeunes très compétents pour qui la mécanique et le réglage de machines à cames est une véritable passion.

**Véronique Roda:** Passion: voilà un mot je pense qui nous représente assez bien. Nos DECO sont des machines qui nous permettent de réaliser des pièces de plus en plus complexes, et nos régleurs relèvent tous les jours de véritables challenges pour «innover et gagner les quelques petits plus qui font la différence».

Cette notion d'optimisation est d'ailleurs ce qui nous anime à tous les niveaux, que ce soit pour la réalisation d'une offre, la mise en place d'un processus, l'usinage; nous savons que seule la conjonction de tous ces petits gains nous aide à différencier MGB.





**dm: Cette passion au service de vos clients, comment la planifiez-vous ?**

**Véronique Roda:** Cet aspect aussi représente un véritable défi. Aujourd'hui, la visibilité est à quelques semaines et nous pouvons passer d'un besoin client de 1000 à 100'000 pièces. Pour répondre aux besoins de très petites séries, nous avons d'ailleurs créé un centre de prototypes et de réalisation de pièces en TPS<sup>1</sup>. Dans cette unité, les opérateurs sont également responsables de la programmation. C'est un véritable mini atelier bien équipé qui nous permet d'accompagner nos clients dans le développement de leurs nouveaux produits et d'être très réactifs pour les petites séries.

**dm: C'est donc un service additionnel à vos clients ?**

**Yves Roda:** Absolument! Nous pouvons réaliser des pré-séries, des essais et même des recherches en ce qui concerne des évolutions probables dans les technologies d'usinage. Par exemple, nous savons que étant donné la tendance inéluctable vers la miniaturisation,

nous devons anticiper les demandes de nos clients et trouver des solutions de tournage et de perçage dans des diamètres de plus en plus petits.

**dm: Vous démontrez une organisation au service de la passion, mais qu'en est-il en terme de prix ?**

**Véronique Roda:** Encore un autre défi! Comme déjà indiqué, tous nos processus sont optimisés pour pouvoir offrir les meilleurs prix possibles. Il est vrai que dans notre domaine, souvent seul le prix est abordé par nos clients, ils considèrent que la qualité et la traçabilité sont des pré-requis. Le délai est également bien souvent un élément difficilement compressible. Nous devons donc faire fonctionner notre système au mieux pour réaliser les pièces dans les meilleures conditions. Dans le cas de pièces à haute valeur ajoutée, que ce soit en terme d'usinage ou d'opérations complémentaires, la concurrence est moins forte. Plutôt que le low cost, nous nous dirigeons vers le «best cost», c'est-à-dire un coût complet d'acquisition optimum pour nos clients garantissant la maîtrise de tous les paramètres, c'est une tendance qui va dans le sens de MGB: la qualité au meilleur prix et meilleur délai.

---

<sup>1</sup> Très petite série.



Conditions de travail optimales signifie également de superbes paysages pour MGB.

**dm: Comment jugez-vous la difficulté du marché d'aujourd'hui par rapport à il y a 10 ans ?**

**Yves Roda:** Il y a 10 ans, il suffisait pratiquement de travailler pour gagner sa vie, de faire de bonnes pièces pour satisfaire son client. Aujourd'hui, il est nécessaire de toujours innover et d'être très réactif, proactif même. Presque n'importe qui peut acheter une machine mise en train par Tornos et réaliser des pièces. Il faut donc se différencier.

**dm: Et le futur ?**

**Véronique Roda:** Nous voyons le futur avec une importance accrue des partenariats et de la fourniture de solutions globales. Ceci avec nos clients bien entendu, mais également avec nos fournisseurs.

**dm: C'est une sorte de «chaîne de valeurs globales» ?**

**Véronique Roda:** Absolument, il ne s'agit plus de fournir une pièce ou une machine, mais de travailler en collaboration pour atteindre un but qui est finalement commun !

### *MGB SA*

*Nombre de tours: environ 100*

*Nombre de DECO: plus de 60*

*Sites de production: Marnaz (F), Boston (USA), Shanghai (Chine)*

*Marchés cibles: 60% Telecom, 30% Mil-aéro, 10% médical*

*Pièces produites par année: 55 millions*

*Dans la prochaine édition de decomagazine, vous retrouverez MGB dans un reportage sur la 100<sup>ème</sup> machine vendue par Alain Tappaz, directeur de Tornos France à MGB, par le biais d'une entrevue avec M. Jean-Paul Burnier, ancien PDG et jeune retraité.*