

COLLABORATION ET EXPANSION

Courant 2007, MGB, l'entreprise haute-savojarde (France), a ouvert ses portes à la 100ème machine Tornos. Cette machine célèbre notamment une collaboration exemplaire entre MM. Jean-Paul Burnier (jeune retraité de MGB) et Alain Tappaz (jeune retraité de Tornos).



Pour un partenariat exemplaire, de gauche à droite: M Alain Tappaz, Tornos France, M. Jean-Paul Burnier, MGB et M. Francis Koller, Tornos.

Le passé est très intéressant, mais qu'en est-il du futur? Peut-on se reposer sur les points forts du passé pour le construire? Pour répondre à cette question, Mme Roda, PDG, nous parle d'expansion!

Collaboration

decomagazine: 100 machines Tornos! Selon vous, qu'est-ce qui fait la recette de ce succès partagé?

Jean-Paul Burnier: Sans hésiter, ma réponse est l'approche «partenaire». Pendant plus de 30 ans, la qualité des relations Tornos – MGB s'est bâtie sur nos connaissances respectives et sur le respect. Les discussions techniques et commerciales se sont toujours déroulées dans cet esprit: on se connaît et on se respecte.

dm: Les hommes sont importants, est-ce à dire que les machines le sont moins?

Jean-Paul Burnier: Absolument pas, la qualité de la relation est essentielle, mais si derrière celle-ci il n'y a pas des éléments techniques qui la supportent, le succès n'est pas possible. Il s'agit d'un ensemble qui doit être équilibré. Sans ce dernier, nous n'aurions pas autant de machines, c'est certain. Notre parc comporte plus de 100 machines Tornos et nous travaillons avec différents types pour différentes applications.

dm: Comment se sont passées les acquisitions de ces tours? Pourquoi travailler avec différents types?

Jean-Paul Burnier: Par la recherche de solutions

techniques innovantes, Tornos nous a permis d'entrer sur des marchés inconnus pour MGB et grâce à la connaissance des besoins de nos clients, MGB a pu collaborer à la mise au point de ces nouveaux procédés. C'est la mise en place d'une stratégie «gagnant-gagnant».

Alain Tappaz: MGB nous a fait part de nombreuses attentes au fil des années et Tornos s'est appliquée à y répondre.

Jean-Paul Burnier: Pour nous, le Techno-Center de Tornos France est une autre démonstration de cette volonté de nous écouter et de travailler de manière proche.

dm: Vous êtes donc une entreprise qui se fournit presque exclusivement chez un seul constructeur, n'est-ce pas «dangereux»?

Jean-Paul Burnier: MGB a toujours eu une vision claire de sa stratégie et souhaité un parc homogène pour répondre aux attentes de flexibilité et de réactivité de la part de nos clients. Nous avons certes toujours validé nos choix initiaux et jusqu'à preuve du contraire, ils se sont avérés et ils s'avèrent pertinents.

dm: Peut-on synthétiser ce succès par deux éléments, premièrement la relation et deuxièmement l'expertise technique?

Jean-Paul Burnier: Oui. Si nous prenons ces deux aspects distincts, au niveau technique, MGB a toujours évolué avec Tornos. Depuis 30 ans, nous avons effectivement avancé main dans la main, étape par étape. Par exemple, l'arrivée de l'arrêtage contrôlé sur MS7 nous a ouvert des portes, puis les CNC et bien entendu «la saga DECO».

Alain Tappaz: Nous avons pu développer ce partenariat, car il y a une réelle culture de la technique chez MGB et l'entreprise a toujours cherché à terminer au maximum les pièces. Dès les années 70, au fil des arrivées des nouveaux dispositifs, par exemple le contre-perceur à deux broches ou le transporteur 34 DA, MGB y voit le potentiel et le transforme en résultat!

dm: Sans entrer dans les détails de cette époque où Tornos et Bechler étaient encore en concurrence¹, l'arrivée de la CNC a, j'imagine, transformé votre production?

Jean-Paul Burnier: Avec nos MS7, nous étions spé-

¹ Période que l'auteur de cet article n'a pas connue.



Locaux de MGB à Marnaz, ne manque que la moquette... les machines semblent être en exposition, tant elles sont propres.



Chez MGB toutes les machines sont équipées de tous les dispositifs visant à sécuriser la production, par exemple les dispositifs anti-incendie.

cialisés dans la réalisation des contacts pour la connectique et avec TOP 100 nous avons commencé à offrir une production de corps très compliqués. Ensuite les ENC, avec lesquelles nous avons développer la réalisation des petites séries et prototypes, puis l'arrivée de DECO 2000. Tornos a mis à notre disposition une des 3 machines prototypes et nous avons vu rapidement le potentiel de développement que nous pourrions avoir avec cette nouvelle génération de machines. A ce jour, nous ne pouvons que nous féliciter de ce choix.

Expansion

Pour faire suite à cette partie «historique», nous rencontrons Mme Véronique Roda, PDG, qui nous parle du «monde».

dm: L'histoire de MGB semble liée à celle de Tornos et vice versa, qu'en est-il du présent et du futur?

Véronique Roda: Aujourd'hui MGB, tout en continuant son développement sur le co-ingeniering en France, est actif sur le continent américain et en Chine avec des ateliers de production². Notre usine de Shanghai nous permet de satisfaire les besoins de nos clients implantés localement pour les marchés

des télécoms et de l'aéronautique. Nous avons décidé de préserver la qualité et les spécificités de MGB, une pièce produite en Chine ou en France doit impérativement avoir la même qualité! Pour ce faire, les processus sont les mêmes qu'en France.

dm: Vous apportez donc des solutions toutes prêtes? N'y a-t-il pas des spécificités locales?

Véronique Roda: Oui et l'échange d'informations va dans les deux sens. Nous fournissons le savoir-faire MGB, mais parfois des solutions sont développées localement. Notre culture technique est notre point fort, mais un regard neuf et différent peut nous permettre d'envisager d'autres manières de faire les choses. C'est un enrichissement partagé.

dm: Y a-t-il des avantages à produire en Chine?

Véronique Roda: Bien entendu! Nous sommes proches de nos clients et la production indigène est toujours utilisée localement. Il est très important pour nous de pouvoir répondre à nos clients avec cette proximité. En outre, le fait d'être présents en Chine nous ouvre des portes en Europe également, car nous sommes considérés comme «fournisseurs globaux».

² Voir decomagazine 43!

dm: Etes-vous satisfaits de votre présence en Chine?

Véronique Roda: Nous sommes en ligne avec les budgets. En terme de service, nous sommes proches de Tornos Shanghai et nous pouvons relever que le service y est de la même qualité qu'en France, c'est-à-dire très bon. Pour 2008, le marché local devrait poursuivre sa croissance, ce qui fait que nous allons augmenter notre capacité de production. Il est à relever que des grands groupes implantés en Asie donnent comme consigne à leurs acheteurs de se fournir localement.

dm: Vous avez également cité les USA, qu'en est-il pour MGB dans cette région?

Véronique Roda: Nous sommes en expansion également. Jusqu'en 2007, nous étions présents sur le marché américain en «joint-venture», mais dès 2008, nous disposerons de notre propre entité MGB Inc.

dm: Appliquez-vous la même stratégie aux USA qu'en Asie?

Véronique Roda: Tout à fait! Pour nous, il est important que la qualité MGB soit identique partout dans le monde et pour l'assurer, nous appliquons les mêmes «recettes» sur l'ensemble de nos sites de production. L'expertise et le support de l'unité française sont primordiaux pour la réussite de nos implantations internationales. Ils permettent également d'assurer une cohérence et une globalisation de notre offre.

dm: En conclusion, peut-on dire que MGB continue son expansion avec les mêmes atouts que ceux qui l'ont fait grandir en France?

Véronique Roda: Absolument! Où que le client soit, MGB est à ses côtés avec son expertise technologique.

DIFFÉRENTES MACHINES POUR DIFFÉRENTS BESOINS

Chez MGB, le parc de machines est vaste et adapté à de nombreux types de pièces. Comme vu plus haut, le développement de l'entreprise s'est fait en parallèle avec les machines de Tornos. Une nouvelle machine permet l'entrée dans un nouveau marché, un nouveau marché pousse pour de nouvelles solutions technologiques, une nouvelle machine... etc! Les chiffres nous montrent que DECO a été un formidable levier de croissance.

Avec Micro 7³ chez MGB dès le premier semestre 2008, Tornos et MGB entendent bien continuer cette collaboration exemplaire.

³ Au sujet de Micro 7, voir article page 39.

MGB

105, rue du Bargy – B.P. 16 – MARNAZ
F 74314 CLUSES Cedex – France
mgb@mgb.fr
Tél.: +(33)(0) 450 98 35 70
Fax: +(33)(0) 450 96 09 60

MGB US, Inc

Steve DOODY
155, Northboro road. Building 100, suite 19
SOUTHBORO MA 01772 – USA
steved@compsources.com
Tél.: +(1) 508 485.5999
Fax: +(1) 508 485.8886

MGB CHINA

Titus TIAN
Section C, N°4 Building – 800 Shen Fu Road
Xinzhuang Industry Park – SHANGHAI 201108
CHINA
titus.tian@mgbchina.com
Tél.: +(86) 21.544.27.433
Fax: +(86) 21.544.27.147