



Le Temps
1211 Genève 2
022/ 888 58 58
www.letemps.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 42'433
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 610.2
Abo-Nr.: 1090252
Seite: 16
Fläche: 62'748 mm²

LNS Group s'implante au Japon, un marché à part dans l'univers de la machine-outil

Marie-Laure Chapatte

> Industrie Le leader mondial des ravitailleurs de barres poursuit ses rachats

> La société d'Orvin doublera sa

production en Chine

Le marché japonais de la machine-outil? Un monde à part, culturellement fermé. Et pourtant, pendant 27 ans (entre 1982 et 2009), le Japon fut le plus grand producteur de machines d'usinage à travers le monde, selon un rapport de Gardner Publications. Même s'il est depuis détrôné par la Chine, LNS Group ne pouvait

rester en retrait de cette manne et a récemment annoncé l'acquisition du japonais Yoshida Tekko. De son bureau, sur les hauteurs de Bienne, le directeur général de la société d'Orvin, Thomas H. Boehmer, explique la stratégie qu'il met en place depuis 2008 chez le leader mondial des périphériques de la machine-outil.



Thomas H. Boehmer, directeur général de LNS Group, au siège du groupe à Orvin, sur les hauteurs de Bienne: «Notre objectif de croissance est d'atteindre plus de 200 millions de francs de chiffre d'affaires dans les trois prochaines années.» ORVIN, 2 FÉVRIER 2012



Le Temps
1211 Genève 2
022/ 888 58 58
www.letemps.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 42'433
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 610.2
Abo-Nr.: 1090252
Seite: 16
Fläche: 62'748 mm²

Pour le quidam, rappelons que LNS Group est un peu le Logitech de la machine-outil. Tous les fabricants de machines-outils (Tornos, Star, etc.) ont des besoins en équipements périphériques pour automatiser leurs machines. Aujourd'hui, LNS Group fournit des ravailleurs de barres, des systèmes de gestion des copeaux et du liquide de coupe, des systèmes de filtration d'air ainsi que d'autres produits complémentaires. «Notre stratégie, le «One-Stop Shop», est de pouvoir offrir à nos clients un seul partenaire proposant un ensemble complet de périphériques pour les machines-outils avec un service de qualité», explique le dirigeant.

Créer l'opportunité

Ainsi, après l'acquisition de Fedek en Asie (2003), de Turbo aux Etats-Unis (2002) et de Fox en Italie (2010), LNS s'est emparé de cette PME japonaise pour un montant tenu secret. Forte d'une centaine de collaborateurs, LNS Yoshida – son nouveau nom – est spécialisée dans les convoyeurs pour les machines et applications de grandes tailles et les systèmes de filtration du liquide de coupe. «Sans cette acquisition, nous ne pouvions tout simplement pas pénétrer ce marché. La société n'était pas à vendre, c'est nous qui avons créé l'opportunité», poursuit Thomas H. Boehmer. Celui-ci espère rapidement doubler le chiffre d'affaires de Yoshida, qui s'élève actuellement à presque 14 millions de francs.

Avec ce neuvième site de production à travers le monde, la société de la famille Scemama – Philippe est le président du conseil d'administration – continue de tisser sa toile. Pourtant, elle n'a pas échappé aux années de crise, en particulier en 2009, où le chiffre d'affaires a reculé de près de 65% et la société a enregistré une perte. Depuis, l'Asie a fortement repris, jouant toutefois un peu au yo-yo «au gré des dirigeants chinois qui ouvrent ou ferment les vannes», estime le directeur général.

La manne asiatique

Le groupe bernois compte doubler la capacité de son site de production en Chine dans un proche avenir, notamment pour pouvoir offrir la gamme complète, incluant les convoyeurs de copeaux. «Dès 2012, l'Asie devrait représenter un tiers de nos revenus, à la hauteur des Etats-Unis et de l'Europe», annonce-t-il. Un tiers du chiffre d'affaires pour quatre fois plus de machines vendues... comprenez que l'usine du monde se fournit plutôt dans les produits standards de LNS!

En dernier, la société a réalisé 123 millions de francs de chiffre d'affaires, quelque peu trompeur, puisque la consolidation des résultats est opérée en francs, alors que 90% de l'activité est réalisée dans d'autres monnaies, notamment celles liées aux fluctuations du dollar. «Si l'on excluait l'impact de la récente hausse du franc, nous atteindrions pratiquement un chiffre d'affaires de 150 mil-

ions», poursuit-il. Soit un niveau se rapprochant davantage de 2007 (170). D'ailleurs, l'exercice 2011 fut une année record en termes d'unités vendues. En ce début d'année, la croissance reste forte, notamment aux Etats-Unis. «Il y a un fort réinvestissement dans l'industrie en raison de la faiblesse de la monnaie», analyse l'Américain.

Celui-ci se félicite d'avoir une équipe de management compétente à Orvin, où un vrai quartier général a vu le jour. Le site bernois, qui compte 150 employés, continue de produire pour le marché européen, mais s'occupe également de la recherche et développement pour l'ensemble du groupe (800 collaborateurs). «Notre objectif de croissance est d'atteindre plus de 200 millions de francs de chiffre d'affaires dans les trois prochaines années, avance le maître des lieux. Outre les ravailleurs de barres et les convoyeurs de copeaux, nous souhaitons également développer une troisième ligne de produits forte à l'avenir.»

Bien qu'il se déplace très régulièrement en Asie, Thomas H. Boehmer a-t-il l'intention de se mettre au japonais? Il sourit. «Non, nous avons traité avec des intermédiaires. Mais j'ai été impressionné par la loyauté qui se dégage de cette PME qui se trouve, comme nous, à la campagne. Si les collaborateurs ont peut-être eu un peu peur de l'arrivée de ce groupe suisse, je crois qu'ils ont maintenant compris que nous voulions garder leur culture.»