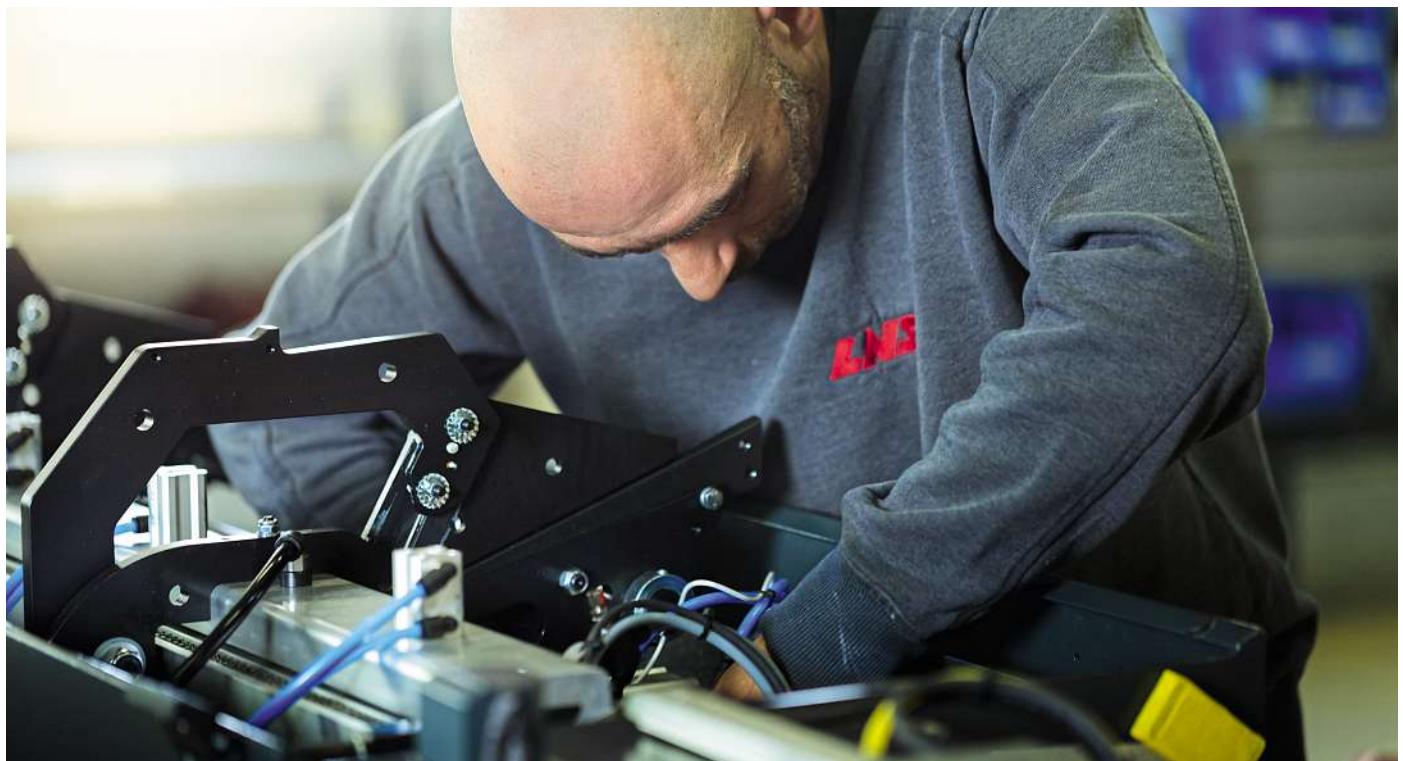


Un exemple à suivre : LNS et Nigel Bailly

Depuis 2021, le fabricant de périphériques de machines-outils LNS est partenaire de Nigel Bailly, pilote à mobilité réduite d'une magnifique Lamborghini Huracan Super Trofeo EVO2. Rencontre avec Carlos Muniz, Head of Marketing Europe, et Tamara Bregnard, Marketing & Customer Community Coordinator BU EU chez LNS pour en parler et découvrir comment cette collaboration s'intègre avec les visions de l'entreprise.



Le nouveau ravitaillleur qui a été présenté au SIAMS a été pensé complètement différemment par l'équipe de conception, mais tout en tenant compte des moyens de production et du savoir-faire interne.

Source : LNS Europe

LNS a noué un partenariat particulier dans le sport automobile avec Nigel Bailly. Pour quelles raisons avez-vous initié cette collaboration ?

Carlos Muniz [CM] : De tout temps, l'entreprise LNS a été associée au sport automobile.

Les fondateurs de l'entreprise en étaient déjà mordus et dès sa fondation, des liens étroits ont été tissés entre les performances des périphériques produits à Orvin

et celles liées au sport automobile. La recherche de l'excellence et de la « pole position » font partie de l'ADN de l'entreprise.

Tamara Bregnard [TB] : Nigel a perdu l'usage de ses jambes à l'âge de 14 ans des suites d'un accident de Motocross. Il considère son handicap comme un des éléments à surmonter pour atteindre l'excellence et recherche sans cesse des so-

lutions. Son histoire nous a touchés et c'est un exemple à suivre avec lequel nous pouvons tirer des parallèles avec l'entreprise.

Vous parlez de parallèles, pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

CM : Sur le papier, Nigel part avec un retard phénoménal sur les autres compétiteurs. Il dispose uniquement de ses deux



Source : LNS Europe

Nigel Bailly ne fait pas un problème de son handicap. Il s'agit d'un paramètre à gérer et il est très ouvert à la discussion. Les rencontres avec le personnel de LNS et les clients sont passionnantes.

mains comme interfaces avec la voiture tandis que ses concurrents peuvent compter sur le double de moyens de contrôles. Il a donc dû complètement modifier la voiture pour être capable de la piloter avec ses mains uniquement. Il ne peut dès lors logiquement pas faire autant d'opérations en simultané qu'un pilote traditionnel... et pourtant il arrive à leur tenir tête et jouer dans la cour des grands. Afin de répondre aux normes de sécurité (par exemple être capable de sortir de la voiture en moins de 30 secondes), il a également dû suivre une préparation physique extraordinaire pour se muscler.

TB : C'est un peu comme LNS, nous sommes un fabricant suisse fournissant des produits haut de gamme. Avec le franc fort et le niveau de vie en Suisse, il n'est pas évident de se battre contre la concurrence locale... et comme Nigel, nous devons nous adapter en permanence pour y parvenir.

En lisant votre réponse, sur le papier c'est bien clair. Mais dans les faits, qu'implique votre collaboration ?

TB : Nous sommes sponsors et il nous inspire. Pour nous qui travaillons dans le marketing et la vente, c'est facile de nous identifier et de faire les liens, mais ce n'est évidemment pas suffisant. Nous désirons que l'ensemble du personnel de LNS s'y retrouve. Et c'est le cas.

CM : Nous souhaitons que cette collaboration ait du sens pour tous nos collègues et nous ne voulons surtout pas d'un « programme artificiel de relations publiques ».

Vous organisez des rencontres avec le pilote ?

CM : Absolument, et traditionnellement cette rencontre a lieu à la fin de la saison. Nigel vient à Orvin, présente ses résultats et explique ses défis. C'est une belle histoire de mécanique mais surtout humaine qui force le respect. L'ensemble des collaborateurs a l'opportunité de le côtoyer, de lui poser des questions et de discuter dans une atmosphère décontractée. Nous ne sommes pas très actifs en termes de communication quant à ce partenariat. Nous voulons surtout que nos collègues y trouvent du sens.

TB : Et c'est le cas ! En discutant avec nos collègues, nous voyons que c'est très apprécié.

Et qu'en est-il de vos clients ?

CM : Pour le moment nous restons assez discrets (ndla : au moins jusqu'à cette interview). Même si de nombreuses avancées dans le domaine automobile, notamment au niveau sécuritaire, proviennent de la compétition, le sport automobile n'a pas nécessairement une bonne image partout. Et nous voulons par-dessus tout que notre démarche reste authentique. Cependant, en fonction du calendrier des courses, Nigel nous rend parfois visite lors d'expositions, et le contact avec les professionnels de la branche est immédiat : les experts de la mécatronique comprennent instantanément les enjeux et les difficultés techniques à surmonter dans le pilotage de Nigel, et posent des questions extrêmement pointues.

Vous parlez de motivation, de résilience et de ténacité. S'agit-il d'adjectifs qui s'appliquent bien à l'entreprise également ?

TB : C'est effectivement le cas ! En plus d'aider Nigel, notre partenariat est logique et naturel en termes de valeurs partagées.

CM : Chez LNS, nous offrons le « One Stop

Shop » pour tous les périphériques et il est important de voir les solutions plutôt que les problèmes. Ces derniers sont là pour être résolus et l'état d'esprit de l'entreprise est orienté en ce sens. L'exemple de Nigel est toujours présent... tout est possible !

À vous écouter, cela sonne un peu « Stage de motivation à l'américaine » ...

CM : Justement pas ! C'est exactement ce que nous ne voulons pas. Nigel n'est ni un gourou, ni un coach, il est « juste » un exemple extraordinaire. Il n'y a pas de poudre aux yeux dans notre démarche.

Merci pour ces explications sur votre partenariat, c'est en effet très inspirant. Pour parler des produits LNS, pourriez-vous nous en dire plus quant à votre nouveauté présentée à vos clients lors du SIAMS 2024 ?

CM : Nous avons en effet dévoilé en grande première l'Express 126, notre nouveau ravitailleur de barres longues pour tour à poupée mobile et nous avons continué la mise en valeur de nos solutions digitales.

Pour faire un lien naturel avec notre discussion, pensez-vous que « l'état d'esprit Nigel » y soit pour quelque chose dans le développement de ce nouveau produit ?

CM : Ne cherchons pas des explications trop tirées par les cheveux. Le nouvel Express 126 est une évolution des recettes éprouvées sur les gammes Express et Sprint. Nous sommes repartis du besoin de nos clients et avons cherché la meilleure solution. Alors en ce sens oui, c'est en quelque sorte « l'état d'esprit Nigel ». Nous avons réévalué la conception d'éléments centraux et changé complètement les méthodes de leur fabrication pour arriver à une importante augmentation de la qualité.

En outre, nous avons simplifié les choix offerts aux clients en intégrant un maximum de fonctionnalités standards, comme le double système de chargement à vis ou à rampe, cette dernière s'escamotant en fonction du diamètre entré sur la commande.

Il s'agit donc d'un produit haut de gamme avec un prix agressif ?

CM : C'est un bon résumé. L'Express 126 est clairement positionné avec un rapport qualité/performance/prix extrêmement favorable.

MSM

MSM EN BREF

Caractéristiques de l'Express 126

- Longueurs : 2, 3 et 4 mètres
- Plage de diamètres : de 1 à 23 mm (26 avec préparation de barre)
- Guidage : par canaux de guidages interchangeables
- Changement de capacité : moins de 8 minutes
- Chargement : latéral (rampe ou vis, interchangeable)
- Points forts : rigide, adaptable et haute qualité
- Première mondiale : SIAMS 2024 à Moutier

LNS Europe

Route de Frinvillier, 2534 Orvin
Tél. 032 358 02 00, sales@lns-europe.com
lns-europe.com