



Les 24 heures du Mans ! C'est le rêve sur lequel travaille Nigel.

L'exemple à suivre...

le dirigeant

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. Nous avons rencontré 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.

Interview

Propos recueillis par Pierre-Yves Kohler

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, LNS a été associée au sport automobile. Ses fondateurs 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 solutions. 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 : De fait, Nigel part avec un handicap phénoménal sur les autres compétiteurs. Il dispose uniquement de ses deux mains comme interfaces avec la voiture tandis que ses concurrents peuvent compter sur le double de moyens de contrôles. Il a dû complètement modifier la voiture pour être capable de la piloter uniquement avec ses mains. Il ne peut pas faire autant d'opérations en simultané qu'un pilote traditionnel... et pourtant il arrive à leur tenir tête et à jouer dans la cour des grands. Afin de répondre aux normes de sécurité comme sortir de la voiture en moins de trente secondes, il a dû suivre une préparation physique extraordinaire pour se muscler.

TB : C'est un peu comme LNS, nous sommes un fabricant suisse fournissant des produits de haute 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.



Rencontres passionnantes avec le personnel de LNS et les clients.

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 tisser des liens, mais ce n'était pas suffisant. Nous désirons que l'ensemble du personnel de LNS s'y retrouve. Et c'est le cas.

CM : Nous aspirons à ce que cette collaboration ait du sens pour tous nos collègues et non une communication artificielle ou feinte.

Vous organisez des rencontres avec le pilote ?

CM : Absolument et cette rencontre se tient toujours en 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 ainsi l'opportunité de le côtoyer, de lui poser des questions.

Et qu'en est-il de vos clients ?

CM : Pour le moment nous restons assez discrets (ndlr : du 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. 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 mécanique comprennent instantanément les difficultés techniques à surmonter dans le pilotage de Nigel, et posent des questions pointues.

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

TB : C'est le cas ! En plus d'aider Nigel, notre partenariat est logique 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 !

Les 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

Tout savoir sur LNS : <https://lns-europe.com/fr/>

Nigel Bailly : <https://nigelbailly.com/>

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 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.

Pensez-vous que « l'état d'esprit Nigel » y soit pour quelque chose dans le développement de ce nouveau produit ?

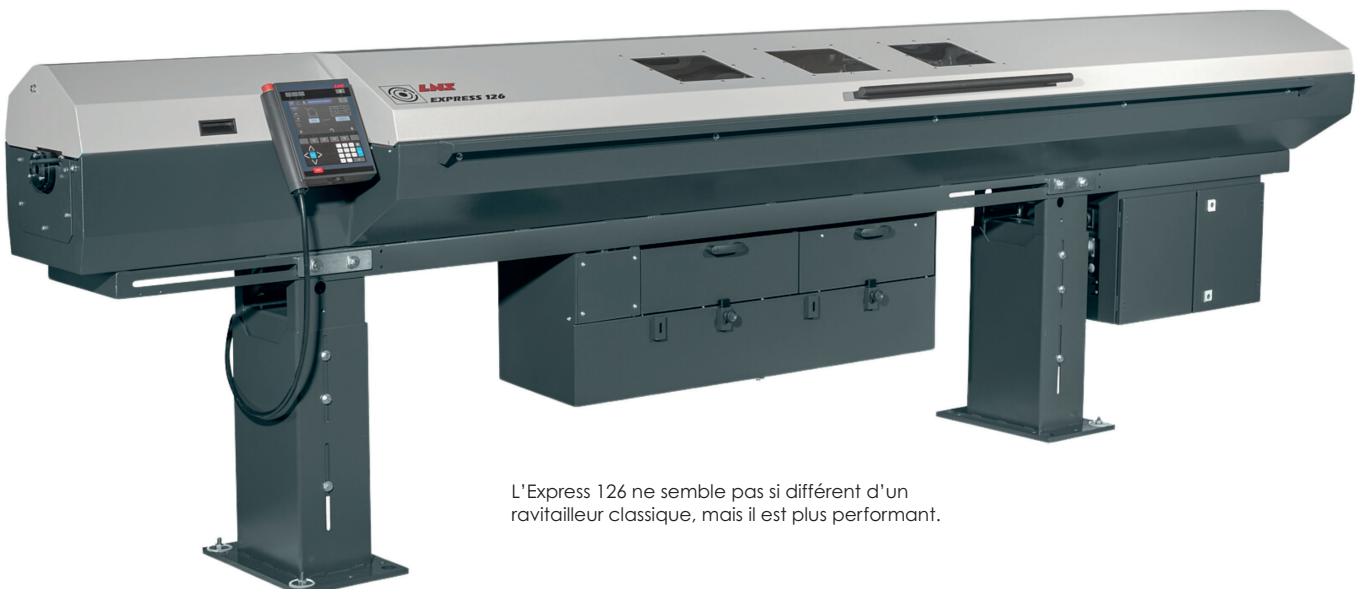
CM : Le nouvel Express 126 est une évolution des recettes éprouvées sur les gammes Express et Sprint. Nous sommes repartis du besoin de nos clients et avons cherché la meilleure solution. En ce sens oui, c'est « l'état d'esprit Nigel ».

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. ■

L'Express 126 est une évolution des recettes éprouvées sur les gammes Express et Sprint.



L'Express 126 ne semble pas si différent d'un ravitailleur classique, mais il est plus performant.