

Le SIAMS a fermé ses portes hier, avec des exposants très satisfaits

SIAMS 2022 La 17e édition du Salon des microtechniques, à Moutier, a fermé ses portes hier sur un bilan très réjouissant. Avec quelque 15 000 visi-

teurs venus découvrir ce qui se fait de mieux dans ce domaine, la fréquentation a dépassé les attentes des organisateurs. A l'heure du bilan, le direc-

teur général Pierre-Yves Kohler était un homme comblé. La prochaine édition se tiendra du 16 au 19 avril 2024. **page 3**

Les exposants ont la banane

SIAMS 2022 La 17e édition du Salon des microtechniques s'est achevée vendredi sur un bilan très réjouissant: les visiteurs sont venus en nombre pour découvrir la foule de nouveautés dévoilées sur les différents stands.

PAR PHILIPPE OUDOT

Directeur général du SIAMS, Pierre-Yves Kohler était un homme heureux, hier, à l'heure de dresser le bilan du Salon. «Après quatre ans sans SIAMS, les attentes étaient très élevées, et comme c'était le premier salon d'après-Covid, nous ne savions pas vraiment ce qui nous attendait. Autant dire qu'avec 15 000 visiteurs, nous avons largement dépassé nos attentes», s'est-il réjoui.



Plus de la moitié de nos exposants ont d'ores et déjà annoncé leur intention de revenir en 2024!

PIERRE-YVES KOHLER
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU SIAMS

D'autant que les organisateurs ont eu temporairement un petit souci de scannage sur deux des quatre entrées, le wifi du Forum de l'Arc étant saturé en raison du nombre de visiteurs. «Nous pouvons donc clairement dire que la fréquentation de cette édition a été excellente! C'est même sans doute la meilleure de l'histoire du SIAMS.» Un succès qui tient à plusieurs facteurs, notamment parce qu'après deux ans de pandémie et de visioconférences, «tout le monde avait besoin de se revoir, de discuter et de boire un verre», a souligné le directeur général. Du côté des exposants, beaucoup se sont dits très satisfaits de cette cuvée 2022. D'une part, en raison de l'affluence, mais



Pierre-Yves Kohler peut enfin souffler, avec le sentiment du devoir accompli, et bien accompli! STÉPHANE GERBER

aussi et surtout de par la qualité des contacts. A l'instar de Gregory Affolter, CEO d'Affolter Technologies: «Nous sommes enchantés de notre participation! Les visiteurs sont venus en nombre et avec des projets concrets – ce que nous n'attendions pas nécessairement.» Même constat de Roland Gutknecht, CEO de Suvema, qui souligne qu'«en plus d'être nombreux,

les clients ont envie d'acheter, ce qui est idéal!»

Dans les starting blocks

Et pour illustrer la satisfaction des exposants et leur attachement au Salon, Pierre-Yves Kohler a indiqué qu'«avant même la fermeture de la présente édition, plus de la moitié d'entre eux ont déjà annoncé leur intention de revenir en

2024, et nous nous attendons à un taux de préservation de 90% d'ici à cet été.»

Ces prochaines semaines, les organisateurs vont dresser un bilan de cette édition et voir ce qui peut être amélioré. Dans le même but, ils inviteront les exposants intéressés en juin prochain pour écouter leurs propositions et leurs doléances. En fait, a poursuivi Pierre-Yves

Kohler, «nos exposants sont tous membres du Club des exposants. Et un peu comme l'a souligné le boss de QoQa Pascal Meyer lors de l'inauguration, il est important d'être proche de ses clients, d'en faire une vraie communauté. Nous voulons aussi cultiver, à notre mesure, cet état d'esprit.» S'agissant du prochain SIAMS, il est d'ores et déjà planifié du

FIDÈLES RÉCOMPENSÉS

A l'origine, en 1989, le SIAMS avait été créé afin de permettre aux entreprises de mieux se faire connaître, de travailler ensemble et de plus communiquer. Parmi les 440 exposants présents cette année, 14 ont participé aux 17 éditions. Pour les récompenser de leur fidélité, les organisateurs du SIAMS leur ont remis un diplôme et une petite attention sur leur stand. Il s'agit des exposants suivants: AFDT, Applitec Moutier SA, Azurea Technologies SA/Azurea Jauges SA, J. Baertschi SA, BCBE, DC Swiss SA, Dünner SA, Eurotec/Bulletin d'informations, Harold Habegger SA, LNS SA, Monnin SA, Perfectore SA, Schaublin Machines SA et Tornos SA.

16 au 19 avril 2024. Les clients qui veulent le même stand seront les premiers servis, ceux qui veulent plus ou moins d'espace le seront par ordre d'arrivée des demandes, a précisé le directeur général.

D'ici-là, les organisateurs proposeront à leurs exposants différents événements dans le cadre du Club SIAMS, ainsi que divers services digitaux. Quoi qu'il en soit, Pierre-Yves Kohler a répété que le Salon n'avait pas l'intention de s'agrandir pour accueillir plus d'exposants. «Il a en effet la taille idéale, qui permet de le visiter en un jour, dans une ambiance conviviale qui permet de soigner les contacts.»

DC SWISS

Parmi les fleurons de la microtechnique, l'entreprise de Malleray occupe un créneau bien particulier. Cette PME de 120 collaborateurs s'est spécialisée dans les outils de filetage et se positionne comme un des leaders en termes de qualité, de performances et de fiabilité. En fait, indique Patrick Tobler, technicien d'application de l'entreprise, «l'aventure a démarré en 1940. Daniel Charpillot cherchait des outils pour faire du taraudage. Ne trouvant rien qui le satisfaisait, il s'est lancé dans leur fabrication.»

Aujourd'hui, DC Swiss est LE spécialiste dans ce marché très pointu. Ses produits sont utilisés dans tous les domaines industriels, de l'horlogerie à l'automobile en passant par l'aéronautique et le médical. En fait, le filetage consiste à usiner un filet le long des surfaces d'un trou préalablement percé afin d'y recevoir une vis. Comme l'explique Patrick Tobler, «cela peut se faire à l'aide d'un taraud traditionnel ou d'une fraise à fileter. La première technique offre une meilleure productivité, mais la seconde permet d'usiner des matériaux plus durs.»

Il existe deux types de filetage par fraisage. Au moyen d'une fraise dotée de dents sur la longueur de l'outil, ou avec une fraise dont seule l'extrémité est pourvue de dents. L'outil est alors

appelé tourbillonneur. Il permet en particulier de réaliser des micro-taraudages jusqu'à des dimensions de 0,3 mm de diamètre, soit à peine trois fois l'épaisseur d'un cheveu! On procède par interpolation, ce qui signifie que l'outil tourne autour du trou à haute vitesse pour créer le filetage. Cette technique permet un usinage plus en profondeur et génère moins de tensions, donc de vibrations, ce qui garantit la précision de l'opération.

Pour usiner la matière et assurer l'évacuation des copeaux, l'outil doit être refroidi en permanence au moyen de liquides. Cela peut se faire par arrosage, ou en injectant ce liquide directement à l'intérieur de l'outil percé de petits trous au niveau des dents.

Pour répondre à la demande, assurer la réactivité attendue par les clients et rester à la pointe de la technologie au niveau des matières et des méthodes de production, DC Swiss va construire une nouvelle halle de production à Malleray, indique notre interlocuteur. Et d'ajouter qu'avec plus de 10 000 références en stock, l'entreprise est à même de répondre immédiatement à tous les besoins de ses clients. Et si tel n'est pas le cas, eh bien, elle peut fabriquer des outils personnalisés sur mesure.

UNIROCK ET SARUBIN

Dans le monde de la microtechnique, les meules et autres outils de rectifiage jouent un rôle clé dans la course à la précision et la chasse aux microns. Deux PME régionales – Unirock SA, à Bienne, et Sarubin Abrasifs SA, à Sonceboz –, figurent parmi les principaux acteurs de ce secteur en Suisse. Comme le souligne leur directeur David Queloz, «toutes deux proposent des produits complémentaires. Plus de la moitié est destinée au secteur de l'horlogerie, le reste se partageant entre le médical, la machine-outils, l'aéronautique ou encore l'automobile.» Les deux PME travaillent principalement pour des entreprises de l'Arc jurassien (environ 80%), le reste étant exporté, notamment vers Israël et la Thaïlande.

Dans un contexte de concurrence mondiale, ces deux PME, qui occupent une dizaine de collaborateurs chacune, parviennent à tirer leur épingle du jeu en misant sur leur flexibilité, leur réactivité, le respect des délais et bien sûr la qualité et la régularité de leur production. «Chez nous, un client qui remplace une meule diamantée, n'a pas besoin de multiplier les essais avant de relancer sa production», souligne David Queloz. Il sait en effet que sa nouvelle meule aura exactement les mêmes caractéristiques. Rien à voir, donc, avec les produits bon marché venant de Chine, notamment.

En plus des instruments développés à l'interne, Unirock et Sarubin distribuent aussi des produits proposés par des entreprises partenaires afin de couvrir la palette des besoins de la clientèle. Et comme le précise le directeur, «nos partenaires proposent comme nous des produits de haute qualité». Comme tous les exposants contactés, David Queloz se dit très satisfait de se retrouver au SIAMS. «Nos principaux clients, nous pouvons les voir pendant l'année, mais ce salon, c'est l'occasion de rencontrer tous les autres!»

RYF SA

Si l'Arc jurassien est devenu le berceau des microtechniques et synonyme d'excellence, c'est aussi grâce aux appareils de contrôle qui y sont développés. A côté de leaders comme Sylvac, de Malleray, d'autres ont aussi réussi à se faire une place au soleil. A l'instar de la société Ryf, de Granges, spécialisée dans les appareils de mesure et de contrôle optique. «Nous développons nos propres produits, mais sommes également revendeurs d'équipements des plus grands fabricants d'instruments optiques, si bien que nous couvrons la totalité des besoins de notre clientèle», souligne son CEO Daniel Ryf.

Dans le contrôle des mesures, l'entreprise a notamment mis au point un microscope à commande numérique qui permet de vérifier l'exactitude des dimensions de pièces par lots entiers. Par exemple pour les platines de montres. «En fonction des besoins des clients, Ryf SA est capable d'affiner les mesures jusqu'à une précision de 0,2 micron», assure le CEO.

L'autre spécialité de cette PME fidèle au SIAMS – «le Forum de l'Arc, c'est presque chez nous, à moins de 10 minutes!» –, ce sont ses microscopes de contrôle optique, qui permettent de traquer le moindre défaut. Une nécessité absolue, en particulier pour l'horlogerie haute de gamme, mais aussi le secteur médical.

Au SIAMS, entre autres nouveautés, Ryf SA présente un microscope électronique indépendant d'un PC, directement relié au réseau informatique du client. Par ailleurs, relève Daniel Ryf, «une de nos grandes forces, c'est l'excellence de notre service après-vente. Nous sommes basés à Granges, mais disposons d'une antenne à Genève et d'une autre à Zurich, si bien que notre team de dix spécialistes peut intervenir très rapidement partout en Suisse, que ce soit pour assurer les opérations de nettoyage, d'entretien, de réparation ou de calibrage, ce qui garantit aux clients de disposer d'instruments toujours précis et à jour.»