

**INDUSTRIE RÉGIONALE** Le canton de Berne, et notamment le Jura bernois, possède un tissu industriel de pointe et très diversifié.

## Notre région est le berceau d'entreprises

PHILIPPE OUDOT

La 15e édition du SIAMS se déroulera du 19 au 22 avril 2016. Avant l'ouverture de ce salon professionnel qui offre une vision globale de l'ensemble des activités microtechniques, son directeur Pierre-Yves Kohler a fait le point sur l'édition à venir dans le cadre d'un voyage de presse organisé par ses services. L'occasion de découvrir quelques fleurons représentatifs du tissu industriel de la région (voir les différents encadrés). Le groupe était accompagné par quatre jeunes apprentis du team #bepog, les ambassadeurs des métiers techniques.

L'édition 2016 de ce rendez-

«**Pour les Romands, le SIAMS ouvre les portes de la Suisse allemande, et inversement.**»



**PIERRE-YVES KOHLER**  
DIRECTEUR  
DU SIAMS

vous est d'ores et déjà sur de bons rails, a-t-il relevé. A fin novembre, 416 exposants avaient déjà réservé leur place. «*Il nous en reste encore une de libre, et nous attendons encore la confirmation pour une vingtaine de pré-réservations.*» Comme lors de la précédente édition, quelque 450 exposants seront présents en avril prochain, et Pierre-Yves Kohler espère accueillir environ 17 000 visiteurs, comme en 2014.

Parmi les nouveautés pour 2016, «*nous allons introduire un système de vente de billets en ligne. On pourra donc faire sa réservation chez soi par internet et imprimer tranquillement son billet. A l'entrée, celui-ci sera scanné, ce qui nous permettra de comptabiliser avec précision le nombre d'entrées, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent.*»

### L'Arc jurassien en force

Il a rappelé quelques données chiffrées de la dernière édition. En 2014, plus d'un tiers des exposants venaient de l'Arc jurassien. Plus précisément, 15% du Jura bernois, 9% du Jura, 11% de Neuchâtel, 18% du canton de Berne, 13% des autres cantons romands et du Tessin, 11% de l'étranger, les 23% restants venant des autres cantons alémaniques. «*De par la position géographique de Moutier, à la frontière des langues, les exposants romands estiment que le SIAMS leur ouvre les portes de la Suisse alémanique, et inversement.*»

S'agissant des visiteurs, Pierre-

Yves Kohler a indiqué que le SIAMS ne disposait pas de statistiques précises, mais de tendances. Sans surprise, les visiteurs de la région sont les plus nombreux, mais on compte également des gens venant de toute la Suisse. Quant aux visiteurs étrangers, ils ne sont certes pas très nombreux, «*mais c'est un public de spécialistes, qui sont tous connaisseurs de la branche.*»

Parmi les autres nouveautés pour l'édition 2016, Pierre-Yves Kohler et sa petite équipe ont créé un nouveau visuel, plus simple et plus représentatif des activités des exposants. Le SIAMS a également renforcé sa visibilité en publiant davantage de communiqués de presse, d'articles et des newsletters. Il a également revu son site internet, en y ajoutant de nouvelles fonctionnalités. «*Par exemple, en introduisant leur log-in personnel, les exposants ont la possibilité de publier des news. A ce jour, une quarantaine d'entreprises ont déjà profité de cette offre et publié plus de 80 news*», s'est félicité le directeur.

Ces prochains mois, le SIAMS va également renforcer sa présence médiatique, en particulier dans la presse spécialisée. Il a aussi fait imprimer 100 000 flyers, qui seront distribués dès le début de l'an prochain. Enfin, les organisateurs ont pensé aux écoles en organisant notamment un concours de dessin. «*A ce jour, nous avons reçu 164 dessins!*» De quoi encore mieux ancrer la manifestation dans sa région. ●



Pascal Rickli, directeur de Rickli Micromécanique SA, à Vauffelin, peut compter sur une petite équipe de jeunes

## Au top pour mieux servir ses clients

**TOUTE LA GAMME** Responsable du marketing chez le fabricant de machines-outils prévôtois Tornos, Brice Renggli a rappelé que, dans le cadre de sa réorientation stratégique, Tornos offre désormais à ses clients des machines couvrant toute la gamme de produits. Depuis 2013, l'entrée de gamme est produite en Chine, le milieu de gamme à Taïwan, alors que le haut de gamme, «*ainsi que tous les composants stratégiques pour nos usines asiatiques sont fabriqués à Moutier*», a-t-il précisé.

Responsable de la formation pour les clients, Frédéric Balsarini a présenté le logiciel de programmation et de gestion de l'usinage Tisis qui permet non seulement de programmer les machines CNC pour l'usinage des pièces, mais également de surveiller les machines à distance et de contrôler le flux de production. Si le logiciel a été entièrement développé à l'interne, le système de monitoring l'a été en partenariat avec la HE-Arc, à Saint-Imier. Pour illustrer l'avancée que constitue ce logiciel Tisis, Frédéric Balsarini l'a comparé à «*un pas aussi important que le passage du système Dos à Windows en informatique*».

**LEAN MANAGEMENT** Pour réduire ses coûts et améliorer sa rentabilité, Tornos a mis en œuvre une stratégie appelée «lean management», qui vise à rationaliser la production, et notamment à réduire le temps de montage des machines en éliminant toutes les opérations superflues. Pour le moment, cette démarche s'applique aux machines haut de gamme EvoDeco, mais elle sera progressivement étendue aux autres lignes. Avant d'adopter ce système, il fallait environ 23 jours pour assembler une machine de A à Z. «*Aujourd'hui, ce temps de passage a été réduit à environ sept jours, et nos collaborateurs ne travaillent pas plus vite, ne sont pas plus stressés! Simplement, on travaille par modules, et le système fonctionne grâce à l'acheminement de bonnes pièces au bon moment et au bon endroit*», a expliqué



Pour Frédéric Balsarini, «*Tisis est un pas aussi important que le passage du système Dos à Windows en informatique*». PH. OUDOT

Yvan Bucher, responsable de l'assemblage sur le site de Moutier.

**SERVICE DE RÉVISION** Tornos accorde également une grande importance à la qualité des services offerts à la clientèle, secteur qui représente aujourd'hui environ 20% du chiffre d'affaires. Depuis deux ans, le fabricant prévôtois offre une nouvelle prestation, à savoir un service de révision de ses machines. Comme le souligne Dorian D'Andrea, responsable du département Révisions, celles-ci sont entièrement démontées, nettoyées et révisées de fond en comble, toutes les pièces mobiles étant remplacées. Au bout de quatre semaines, le client retrouve sa machine dans un état quasi neuf, pour un prix de moitié inférieur à une nouvelle machine. «*De plus, l'avantage de cette prestation, c'est que l'entreprise peut continuer à travailler avec les mêmes logiciels, les mêmes outils, et ses collaborateurs retrouvent une machine qu'ils connaissent parfaitement*», observe Dorian D'Andrea. ● PHO

## Quand précision rime avec production

**LA PLUS GRANDE** Etablie à Täuffelen, Laubscher Précision SA est la plus grande fabrique de décolletage de Suisse. Cette entreprise familiale est spécialisée dans les pièces décolletées de précision de petite dimension (diamètres de 0,3 à 42mm). Comme l'a expliqué son CEO Hans-Peter Laubscher, la société a été fondée par son aïeul Samuel de Malleray, en 1846. Quatre ans plus tard, il déménageait son atelier dans le Seeland en raison de la pénurie de main-d'œuvre dans le Jura bernois. Aujourd'hui, c'est la 6e génération qui est aux commandes.

Tout au long de son histoire, l'entreprise a toujours été à la pointe de l'innovation et n'a cessé de se développer, s'adaptant constamment aux besoins du marché et construisant au fur et à mesure de nouveaux bâtiments. Le dernier a été achevé cette année. Aujourd'hui, l'entreprise emploie quelque 270 collaborateurs. Dans ses ateliers de plus de 22 400 m<sup>2</sup>, elle dispose d'un parc de 500 machines, en particulier des tours automatiques à commandes numériques, qui lui permettent de travailler avec une précision allant jusqu'au millième de millimètre. Et pour pouvoir lancer la fabrication très rapidement, l'entreprise dispose d'un gigantesque stock de matières, dans plus de 2000 diamètres différents, entreposé dans un stockeur rotatif vertical automatisé de 24 m de haut.

**TOLÉRANCE ZÉRO** L'horlogerie haut de gamme – vis, couronnes, tambours de barillet notamment – qui a longtemps été le principal secteur d'activité, reste importante et représente environ 25% du chiffre d'affaires, mais c'est aujourd'hui le médical qui arrive largement en tête (environ 50%). Les pièces décol-

letées sont par exemple utilisées dans les appareils d'opération, les accessoires dentaires, ou encore les inhalateurs. «*Ce dernier secteur en est plein développement, car le nombre de personnes souffrant de problèmes d'asthme est toujours plus grand*», observe Hans-Peter Laubscher. Le médical est un domaine d'activité très complexe, poursuit-il, d'une part en raison des matériaux spéciaux à usiner, et d'autre part, parce que tout doit être certifié. «*C'est un processus très long et où c'est la tolérance zéro qui s'applique.*»

Mais la société est également active dans de nombreux autres domaines: la technique du bâtiment, par exemple pour les serrures de sécurité, mais aussi l'industrie hydraulique, la connectique ou encore l'aéronautique «*où les exigences sont encore plus drastiques que dans le médical*», souligne le CEO. Pour arriver à respecter un tel niveau de précision, Laubscher SA a mis en place un système de mesure et de contrôle de qualité très performant. «*Nous avons plus de 26 000 instruments dûment calibrés et pilotés par notre logiciel de gestion, qui veille à ce que la production soit irréprochable.*» ● PHO



L'entreprise de Täuffelen possède un impressionnant parc de machines, avec pas moins de 500 unités de production. LDD

A l'invitation du SIAMS, un groupe de journalistes a pu en prendre la mesure jeudi et vendredi en visitant cinq d'entre elles

# dont le savoir-faire est exceptionnel



collaborateurs (14 en tout) dynamiques et très bien formés. PHILIPPE OUDOT

## Une petite PME qui joue dans la cour des grands

**IMPLANTOLOGIE** Le village de Vuffelin possède un petit joyau en matière industrielle. Créée en 1980, la société Rickli Micromécanique SA est en effet une PME de pointe spécialisée dans la fabrication de pièces pour des entreprises actives dans les domaines de la microtechnique et de l'implantologie dentaire et médicale. Comme l'explique son directeur Pascal Rickli, les activités dans le secteur dentaire, qui représente 60% du chiffre d'affaires de l'entreprise, ont beaucoup évolué ces 15 dernières années. «Les ponts et autres crochets ont quasiment disparu et ont été remplacés par les implants dentaires fixés dans les maxillaires. Nous fabriquons justement des composants de la supra-structure de ces implants.»

La PME réalise 30% de son chiffre d'affaires dans le secteur médical, produisant notamment des valves encéphaliques qui permettent de réguler le flux du liquide céphalo-rachidien des personnes souffrant d'hydrocéphalie et d'évacuer l'excès de liquide. «Nous travaillons aussi pour l'industrie (8%), ainsi que pour le domaine spatial en collaborant en particulier avec l'EPFL et l'Université de Berne. Nous avons par exemple fabriqué 23 composants ultrasophistiqués différents pour la caméra embarquée pour la mission ExoMars, de l'Agence spatiale européenne. Le domaine spatial représente une toute petite part de nos activités et n'est pas forcément rentable, mais c'est une excellente carte de visite pour la notoriété de l'entreprise, et cela permet de progresser en travaillant de nouvelles matières», assure-t-il.

**QUALITÉ** Très tôt, Pascal Rickli a compris l'importance du management de qualité

pour une PME active dans le secteur médical. Il a donc mis en place un système pour pouvoir obtenir les certifications ISO nécessaires, en particulier la norme 13 485 propre au secteur médical. «C'est bien sûr contraignant, mais contrairement à d'autres industriels, je ne considère pas ces contraintes

comme une charge; au contraire, cela nous aide à suivre une ligne claire et précise.» Ce qui permet d'assurer une qualité parfaite, garantie par un contrôle à 100% de tous les composants fabriqués.

**EN DIAMANT** Comme le souligne le directeur, l'entreprise a l'habitude de façonner des matières très complexes à usiner. Qu'il s'agisse d'aciers inox spéciaux, de titane, de métaux précieux purs ou sous forme d'alliage, ou encore de plastiques biocompatibles. «Pour pouvoir produire nos pièces souvent très complexes en une fois, sans reprise, nous usinons en général la matière avec des outils de diamant, souvent naturel, mais aussi synthétique. Cela permet d'obtenir des surfaces impeccables, mais ces outils coûtent cher, 10 à 20 fois plus que s'ils étaient en métal dur.» Et pour donner une idée de la complexité des pièces, il indique



L'entreprise compte 14 collaborateurs hautement qualifiés, et un parc de machines très performant. LDD

que le temps moyen d'usinage est d'environ cinq minutes par pièce.

**RÉACTIVITÉ** Pour pouvoir offrir à ses clients une livraison dans les plus brefs délais, l'entreprise dispose d'un stock important de matières, mais également d'outillage, car la PME doit en général compter un mois lorsqu'elle commande la matière ou l'outillage souhaité jusqu'à la livraison. «D'où l'importance de nos stocks, qui nous assurent une réactivité optimale.» Et comme les matières usinées sont en bonne partie des métaux précieux, cela implique de gros investissements. Mais assure-t-il, c'est cette réactivité et l'excellence des pièces produites qui permettent à l'entreprise de continuer à vendre ses produits à l'étranger, malgré le franc fort. **PHO**

## Des outils à hautes performances

**MÉTAL DUR** PME prévôtoise, Applitec SA est spécialisée dans la fabrication d'outils de coupe à hautes performances pour l'industrie du décolletage et la micromécanique. Sur son parc de machines à commandes numériques, elle fabrique notamment des micro-fraises et des plaquettes en métal dur, ainsi que les porte-outils qui seront montés dans des décolleteuses pour usiner les pièces. Fondée en 1987, l'entreprise comptait au départ 12 collaborateurs. «Aujourd'hui, nous sommes 80», indique Patrick Hirschi, responsable des ventes et du marketing. «Notre force, c'est l'innovation, la créativité, l'écoute des besoins de nos clients et notre capacité à répondre à ces besoins.»

**DENTURES DÉCALÉES** Applitec propose onze gammes de produits différents et offre pas moins de 20 000 références. «Nous avons déposé plusieurs brevets, en particulier pour notre système de serrage à dentures décalées, qui fait de nos outils le système le plus rigide qu'on trouve sur le marché», assure Patrick Hirschi. Les produits Applitec sont utilisés dans de nombreux domaines, notamment dans l'horlogerie, avec sa ligne Top-Watch. «Comme son nom le suggère, notre ligne Eco-Line se révèle particulièrement économique avec des prix d'environ 30% inférieurs à notre produit standard Top-Line.» La société propose également des outils de coupe pour des barres de plus gros diamètre, allant jusqu'à 65 mm.

Comme le souligne notre interlocuteur, Applitec assure à ses clients une très grande réactivité. «Lorsqu'un client nous sollicite pour une commande,



Comme le souligne Patrick Hirschi, l'entreprise fabrique quelque 60 000 plaquettes en métal dur par mois. PH. OUDOT

nous sommes en mesure de lui soumettre nos offres dans les 24 heures. Il en va de même pour les livraisons: le client reçoit sa marchandise dans les 24 heures», assure-t-il, et cela dans toute l'Europe. Pour y parvenir, l'entreprise dispose d'un stock très important. Il précise que la clientèle régionale peut aussi très bien venir directement au guichet de l'entreprise pour chercher les pièces dont elle a besoin.

Si Applitec exporte ses produits dans une quarantaine de pays, la Suisse reste son principal marché. «Nous y réalisons en effet 42% de notre chiffre d'affaires. Viennent ensuite l'Europe, avec 36% – dont 10% uniquement pour le marché français –, puis vient l'Asie, avec 15%, les 7% restants étant répartis dans les autres pays.» **PHO**

## L'innovation dans la tradition

**COMME UNE SOUPE** En matière de décolletage, l'usinage serait impossible sans l'utilisation de lubrifiants et d'huiles de coupe. Fondée en 1917, la société bernoise Motorex, à Langenthal, est justement spécialisée dans ce domaine. C'est Edi Fischer, CEO, qui est aujourd'hui à la tête de cette entreprise familiale forte de 320 collaborateurs, dont 250 en Suisse et une quarantaine dans la société française York, acquise tout récemment. «En fait, explique-t-il, nous travaillons avec une septantaine de différentes huiles de base auxquelles nous ajoutons des additifs pour obtenir le produit fini. Un peu comme on ferait une soupe!» Une soupe d'abord élaborée dans les laboratoires de l'entreprise par une équipe de chimistes, afin de répondre aux besoins spécifiques des clients, avant d'en lancer la fabrication industrielle. Edi Fischer souligne que l'entreprise accorde une grande importance à la recherche et au développement, notamment dans l'élaboration de spécialités.

**A LA POINTE AU NIVEAU MONDIAL** Motorex est active dans quatre domaines d'activité: les lubrifiants pour moto, qui sont sa carte de visite; ceux pour l'usinage des métaux; ceux pour les conditions climatiques extrêmes – téléphériques ou dameuses de pistes de ski, ainsi que les produits biodégradables pour les besoins de l'agriculture ou de la sylviculture. «Ce dernier segment est un produit de niche dans lequel nous sommes très bien positionnés au niveau mondial», assure Edi Fischer. L'entreprise produit 40 000 tonnes de lubrifiants par année, dont 36 000 à Langenthal. «Nous ne faisons pas de gros volumes, nous préférons nous concentrer sur l'innovation», explique le CEO. L'entreprise génère un chiffre d'affaires de 140 millions de francs, dont 40% en Suisse, 10% en France, 10% en Allemagne, les 40% restants sur les autres marchés mondiaux, principalement aux Etats-Unis, en Autriche, dans les pays du Benelux, en Chine et en Australie. **PHO**



C'est dans cette centrale qu'aboutissent les différentes huiles de base, avant d'être acheminées pour la fabrication à travers 200 km de tuyauterie que compte l'usine. PH. OUDOT