



**CHAMBRE
D'ÉCONOMIE PUBLIQUE
DU JURA BERNOIS**

REVUE
#149
1/2018



**SIAMS LE SALON DES MOYENS DE PRODUCTION MICROTECHNIQUES
MOUTIER, FORUM DE L'ARC 17-20.04.2018**



CAPSA
LE GÉANT
DE LA MINIATURE



LEUENBERGER SA
À LA POINTE
DE LA PRÉCISION



ESTOPPEY-ADDOR SA
SPÉCIALISTE EN TRAI-
TEMENT DE SURFACE



LE SIAMS: ICI ET MAINTENANT

Tous les deux ans en avril, le SIAMS se profile à l'horizon et bien qu'il s'agisse d'un travail de longue haleine, pour beaucoup, ce n'est qu'une manifestation d'une semaine. Cette semaine doit donc être parfaite!

Et si pour certaines entreprises, le SIAMS n'est qu'une étape parmi de nombreuses expositions, pour d'autres, c'est la seule manifestation à laquelle ils participent. Ceci nous met la pression, nous devons nous assurer que toutes les conditions sont réunies afin que l'expérience SIAMS pour les visiteurs et les exposants soit la meilleure possible.

UN VIVIER DE COMPÉTENCES À NUL AUTRE PAREIL

Pierre-André Bühler, Président de ETA et membre de la direction générale de Swatch Group que nous avons rencontré récemment, nous disait: *«J'encourage mes équipes à aller visiter le SIAMS avant n'importe quelle autre manifestation sur la planète, car elles y trouveront un concentré d'innovations et des solutions uniques au monde.»* Il ajoutait: *«La grande force de SIAMS est que le salon correspond parfaitement à notre ADN. De plus, même une toute petite entreprise peut y exposer sans être perdue ou écrasée par des stands énormes. Il vous faut absolument préserver et renforcer cet aspect.»*

Les PME de l'Arc jurassien et les exposants à SIAMS profitent très souvent du mois d'avril des années paires pour dévoiler leurs innovations et «faire du shopping» parmi les très nombreuses solutions microtechniques présentées, mais surtout elles vivent un moment privilégié alliant convivialité et professionnalisme.

LE SIAMS? UN ÉTAT D'ESPRIT

Le SIAMS 2018, ce sont près de 440 exposants, plus de 100 machines installées, plus de 1500 personnes qui y travaillent, des centaines de nouveautés présentées, un conseiller fédéral et le président de l'EPFL et plus de 10 000 visiteurs en avril à Moutier. Mais c'est surtout un état d'esprit partagé par les organisateurs, les exposants et les visiteurs. Cet état d'esprit quasiment «magique» est ce qui fait la différence entre SIAMS et les autres expositions. L'ambiance y est simultanément professionnelle et décontractée mais surtout, des dizaines d'artisans y dévoilent leurs trésors et leurs secrets. Visiter le SIAMS, c'est la garantie d'en repartir avec des découvertes plein les yeux et la tête.

SIAMS? LE MEILLEUR RÉSEAU SOCIAL

A l'ère d'internet et des réseaux sociaux, à l'ère où toute information est instantanément disponible partout sur la planète, à l'ère de Google qui ouvre la porte de tous les fournisseurs à chacun, les salons professionnels en général et le SIAMS en particulier jouent sur un autre tableau que celui des chiffres et de l'aspect quantitatif. Avec le SIAMS, nous agissons au niveau qualitatif et relationnel. Nous offrons de vrais contacts entre de vraies personnes qui permettent de faire de vraies affaires. Bien entendu nous sommes très présents en ligne et les exposants y publient très largement leurs offres (à ce sujet, voir l'interview de Laurence Gygax en page 26), mais ce sont des moyens complémentaires de créer et maintenir le contact entre les fournisseurs de solutions microtechniques ciblées et les clients capables et désireux de dire «oui» à leurs offres!

RENDRE L'INTANGIBLE TANGIBLE

Nous parlons d'état d'esprit, d'aspect relationnel et de resenti... mais bien entendu également de contacts fructueux, de partenariats noués, de découvertes concrètes et de solutions proposées, mais aussi d'affaires présentes et futures. Pour vraiment comprendre «l'expérience SIAMS», il faut la vivre et c'est pourquoi je vous invite à venir le visiter le salon à Moutier du 17 au 20 avril 2018. L'entrée y est gratuite pour qui télécharge son billet depuis le site www.siams.ch/tickets.

Vous n'êtes pas encore convaincu? Vous trouverez en page 36 la liste des 8,5 bonnes raisons de visiter le SIAMS. La rédaction de la *Revue de la CEP* s'est également mobilisée et vous pouvez également découvrir dans cette édition des articles sur plusieurs entreprises exposant à SIAMS.

Je vous en souhaite une bonne lecture et vous donne rendez-vous du 17 au 20 avril à Moutier.

PIERRE-YVES KOHLER

Directeur du SIAMS



LA NOUVEAUTÉ N'EST PAS UN BUT EN SOI...

A l'occasion de ce cahier spécial qui comporte plusieurs articles sur des clients et fait la part belle aux entreprises de l'Arc jurassien des microtechniques, nous avons interviewé Laurence Gyax, responsable clients, sur «la course à la nouveauté» qui semble animer le SIAMS.

En suivant les informations que vous publiez, on a l'impression que vous cherchez sans cesse la nouveauté; est-ce le cas?

Oui et non. Nous cherchons à fournir toujours plus de valeur à nos clients et les nouveautés que nous mettons en place en sont la conséquence plus que la raison. Prenons le cas de la journée d'informations que nous avons organisée début janvier. C'est une grande nouveauté pour le SIAMS et nos clients nous ont dit que

c'est carrément une nouveauté mondiale, personne ne fait ça... Nous ne l'avons pas fait pour pouvoir annoncer une nouveauté, mais bien pour permettre à nos clients de profiter au maximum des prestations de valeur que nous avons développées pour eux.

Revenons un instant sur cette journée d'informations, pouvez-vous nous en dire plus sur le pourquoi?

L'idée de base nous a été soufflée par le comité des exposants. Nous nous retrouvons de temps à autre avec une quinzaine d'exposants et nous faisons le point sur l'évolution de nos préparatifs... A l'occasion de notre dernière rencontre, ils nous ont dit que les nouveautés que nous avons mises en place valent la peine d'être plus expliquées et démontrées aux exposants. C'est pourquoi nous avons organisé cette journée. Le matin nous étions à Hauterive et l'après-midi à Langenthal et nous avons pu présenter en détail les nouveautés à nos exposants.

Vous parlez de nouveautés et de prestations aux clients. N'est-ce pas un moyen déguisé d'augmenter les prix de la participation à SIAMS?

Absolument pas, la plupart des nouveautés que nous développons font partie de l'inscription à SIAMS et n'engendrent aucuns frais supplémentaires. Si l'on prend par exemple le système de publication de nouvelles, nous offrons la possibilité aux exposants de communiquer largement et simplement par les canaux de SIAMS à l'aide de simples «copier-coller». Les exposants réalisent déjà leur inscription en ligne et disposent des droits d'accès sur le site. La publication est simple et de nombreux exposants l'utilisent largement... mais d'autres l'ignoraient et la journée de janvier a permis aux participants d'en voir la simplicité et les avantages.

Quelles sont les autres nouveautés pour les exposants?

En complément à la diffusion, nous proposons un service de réalisation de messages qui produit les news et articles pour les exposants (interviews et réalisation d'articles). Notre but? Les aider à produire du contenu qui sera ensuite largement diffusé. Nous avons déjà une petite dizaine de clients qui utilisent ce service (ce service est payant).

Toutes les présentations des exposants à SIAMS arborent une nouvelle rubrique sur le site: *la disponibilité de solutions Industrie 4.0 et Internet des Objets*. Ils peuvent la cocher et décrire leurs produits ou solutions liés à ce domaine. Notre but est de permettre de mieux mettre en valeur cette importante évolution du monde industriel. Ces données doivent être introduites directement par les exposants sur le site. Nous réaliserons ensuite une mise en valeur spécifique sur les plans et dans la documentation réalisée.

Depuis la dernière édition de SIAMS, les visiteurs téléchargent eux-mêmes leurs billets en donnant quelques informations. L'année passée nous avons utilisé ce système pour scanner les entrées. Ceci est conservé, mais nous offrons plus. Prenons l'exemple d'un exposant qui a bien travaillé avant et durant le salon... il a rencontré de nombreux clients et clients potentiels qu'il doit ensuite répertorier et traiter... encore un casse-tête en perspective. Pour répondre à ce point, nous avons mis en place un système de «rapports de visites» simplifié qu'il peut utiliser avec un smartphone ou une tablette durant le salon et qui sera directement lié au profil de l'exposant. Il suffit de scanner les billets des visiteurs qui passent par le stand. Ainsi les exposants recevront automatiquement un rapport contenant les informations des visiteurs (billets scannés) et d'autres informations qu'ils y auront ajoutées (s'ils le souhaitent). Ils auront également la possibilité d'automatiser l'envoi de réponses et de documentation à ces visiteurs.

Et globalement à quoi peuvent s'attendre les visiteurs?

Pour les visiteurs, nous avons mis en place un système de planification des visites. Sur le site internet, les personnes préparant leur visite peuvent simplement cocher les entreprises qui les intéressent et remplir ainsi «un panier de commandes» comme sur les sites de vente en ligne. La liste des stands à visiter peut ensuite être exportée sous forme de liste en PDF ou directement dans le calendrier du visiteur.

Un autre «grand changement» est la restauration. Comme en 2016, nous allons à nouveau offrir un food-truck à l'entrée de la halle 1.2, un café plus ou moins à la même place et une sandwicherie au rez-de-chaussée et des automates dans les halles. Mais le plus grand changement est le déplacement du restaurant principal. Pour différentes raisons, nous avons dû chercher une autre solution et un accord a pu être trouvé avec le restaurant «Les Deux Tours» (la cantine de Tornos). Ce restaurant est situé juste en face du bâtiment du Forum de l'Arc. Si le temps le permet, sa terrasse extrêmement sympathique risque fort d'y voir fleurir des séances de travail impromptues. Cette évolution ne remet pas en cause l'excellent travail effectué par les restaurateurs les années précédentes et nous les en remercions. Et bien entendu, il y aura toutes les nouveautés que nos exposants vont présenter. Les informations que nous avons eues nous indiquent que le SIAMS sera à nouveau l'occasion de découvertes passionnantes.

Si l'on revient un instant sur le restaurant, les visiteurs devront donc traverser la route pour aller manger?

Oui, effectivement il est certain que lors de mauvais temps, c'est un peu ennuyeux, mais c'est le cas dans beaucoup d'expositions et nous comptons bien que la qualité de l'environnement ainsi que de la nourriture fasse la différence. Les exposants auront également la possibilité de réserver une table au «restaurant VIP» afin d'aller manger avec leurs clients.

Pour conclure, que diriez-vous aux visiteurs et visiteurs potentiels?

Le SIAMS offre une occasion unique de découvrir les compétences et les produits du génie de l'Arc jurassien des microtechniques – et globalement de toute la Suisse microtechnique. Nous y cultivons une ambiance particulière de convivialité, de simplicité et de professionnalisme. La visite y est réalisable en un jour et c'est un investissement en temps qui vaut la peine. N'hésitez plus et téléchargez votre billet d'entrée sur www.siams.ch/tickets. Les exposants, les organisateurs et les restaurateurs vous y accueilleront avec plaisir.

Merci Laurence Gygax pour cette intéressante discussion. Et pour en savoir plus sur les 8,5 bonnes raisons de visiter le SIAMS, ne manquez pas l'article en page 36.

G&Y LEUENBERGER: À LA POINTE DE LA PRÉCISION



L'entreprise familiale de décolletage Leuenberger a été fondée en 1964 à Eschert par Gilbert, grand-père de l'actuel CEO, Boris. Il démarre alors son activité dans un garage aménagé en atelier. Rapidement, il dessine les plans de sa future usine, à l'emplacement de l'usine actuelle, qui sera agrandie maintes fois par la suite. L'entreprise compte alors une quinzaine de machines à cames, des Petermann.

Dans les années 1980, Yves, le fils de Gilbert, rejoint la société après un apprentissage de mécanicien et une formation de technicien. Peu de temps après son arrivée, les premières machines CNC font leur apparition dans l'entreprise. Les deux hommes se partagent la direction générale jusqu'en 2014. L'usine, elle, ne cesse de s'agrandir et compte à ce jour une quarantaine d'employés. En 2014, Boris reprend l'entreprise à 23 ans suite à des problèmes de santé de son père. Au bénéfice d'une formation de polymécanicien, d'un diplôme d'ingénieur et d'une année professionnelle aux Etats-Unis, l'actuel CEO conduit l'entreprise familiale avec enthousiasme et dynamisme. Rencontre à la veille du SIAMS.

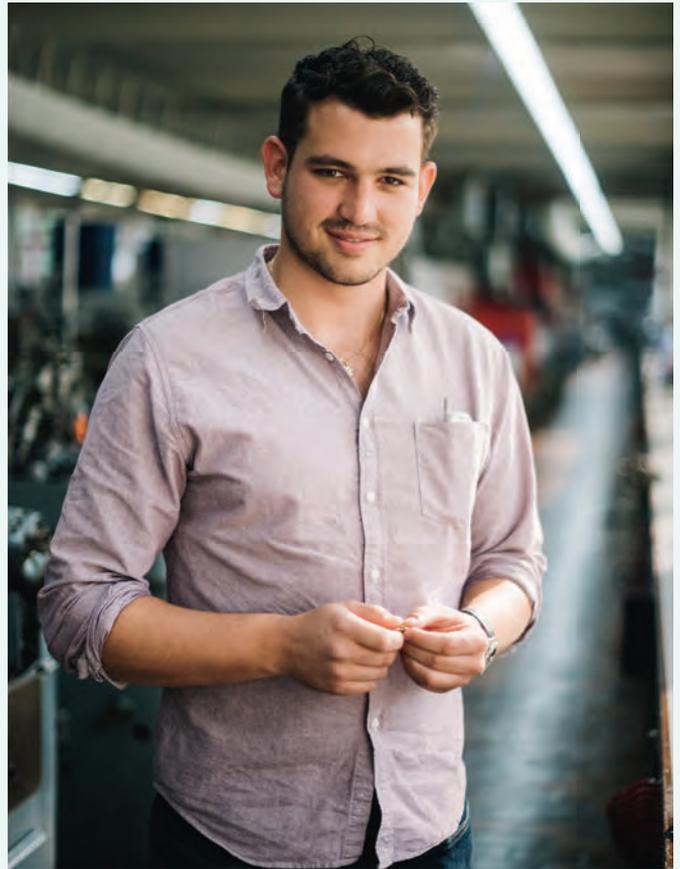
SOUPLESSE D'ORGANISATION

Grâce à un parc de machines variées et une organisation souple, l'entreprise G&Y Leuenberger peut adapter sa production à des commandes allant de cinquante à plusieurs millions de pièces mesurant de 1 à 65 millimètres de diamètre. Le département de reprise, qui dispose notamment de machines de fraisage 5 axes et de machines de tournage, permet d'aller jusqu'à 100 millimètres de diamètre en lopin selon la géométrie de la pièce. Afin de constamment s'adapter aux nouvelles évolutions des produits, l'entreprise usine de nombreuses matières, telles que le laiton, l'acier, l'innox, des matières synthétiques, de l'aluminium et du titane.

Active de longue date dans l'appareillage pour une multitude d'applications, la connectique et le luxe, principalement pour l'écriture et la maroquinerie, l'entreprise se profile depuis peu de plus en plus dans l'horlogerie. C'est une direction qui a été prise très naturellement, car ce domaine fait partie de l'ADN local. Ainsi c'est également un grand plus pour les employés, qui trouvent beaucoup de sens à travailler pour ce marché. Pour Boris Leuenberger, c'est également une nécessité de toujours viser plus haut dans des marchés complexes afin d'affûter continuellement son savoir-faire. Réussir à implanter du dynamisme dans le travail au travers des activités de l'entreprise permet de susciter énormément de motivation au sein de l'équipe.

L'IMPORTANCE DE LA PROXIMITÉ

Le succès passe aussi par une amélioration continue des processus pour rester dynamique et réactif. Une des forces de l'entreprise G&Y Leuenberger réside dans la résolution rapide des problèmes, rendue possible par l'entretien d'une grande proximité envers ses clients. Sa clientèle est d'ailleurs quasiment exclusivement suisse, ce qui permet des visites régulières et un contact privilégié. L'honnêteté et la transparence sont les mots d'ordre vis-à-vis des clients qui seront plutôt désignés comme partenaires. L'importance dédiée à ce contact humain se ressent dans les affaires; leur premier client est d'ailleurs toujours un partenaire important, les partenariats à long terme sont favorisés. En ce sens, Boris Leuenberger souligne les spécificités de la région et l'apport de son tissu microtechnique très dense. Il rappelle une anecdote quand un jour il a appelé une entreprise de Moutier pour avoir une pièce et la responsable était très embêtée car à cause du manque de personnel ce jour-là, le délai de livraison serait trop long. Quarante-cinq minutes plus tard, la pièce arrivait à Eschert. La situation unique de la région est une chance inouïe et c'est pourquoi il est important de pérenniser les connaissances et les compétences spécifiques au travers de la formation notamment et en transmettant la passion de ces métiers aux jeunes générations.



Boris Leuenberger, CEO.

ET LE SIAMS DANS TOUT ÇA?

Le SIAMS est très important sentimentalement pour Boris Leuenberger; il a fait toutes les éditions en tant que visiteur d'abord. Le salon offre l'opportunité de rencontrer des gens qu'on n'a pas le temps ou l'occasion de voir ailleurs. Pour son deuxième SIAMS en tant que directeur, il se réjouit du bon dynamisme actuel et du regain d'énergie dans le domaine. Il souligne aussi la belle évolution au fil des ans et l'amélioration de l'organisation qui est maintenant plus propre. Mais au-delà de ça, le SIAMS est aussi extrêmement important pour la culture de l'ADN de la région qu'est la microtechnique. Historiquement, c'est fort d'avoir ce salon à Moutier pour offrir une vitrine aux technologies qui gravitent autour de l'usinage de précision. Il devrait permettre de susciter encore davantage l'attrait du métier, de donner envie aux gens et surtout aux plus jeunes. En ce sens, le SIAMS pourrait être un vecteur de communication pour la jeunesse, afin de partager l'émotion, de parler de l'engouement qu'il y avait il y a plusieurs années pour ces métiers du cru. Le fait que le salon soit un lieu très convivial et social devrait permettre de développer encore plus d'initiatives dans ce sens-là.

SCHAUBLIN MACHINES SA: PRÉCISION HISTORIQUE



L'entreprise Schaublin Machines SA a été fondée en 1915 à Bévillard, au cœur de la région qui a vu naître la machine-outil en Suisse et qui est le berceau d'un savoir-faire mécanique hors du commun. Elle fabrique alors des machines-outils destinées principalement à l'industrie horlogère et connaîtra un important développement au fil des ans. L'entreprise produit aujourd'hui des tours conventionnels, des tours CNC ainsi que des centres d'usinage verticaux.

Forte de plus d'un siècle d'expérience dans la construction de tours et de fraiseuses, Schaublin Machines SA continue sur cette voie, sans pour autant négliger l'innovation. Les célèbres tours Schaublin 102 et 70, qui se sont à ce jour vendus à plus de 100 000 exemplaires dans le monde, continuent leur belle épopée. Ils ont par contre été réadaptés au goût du jour avec par exemple un convertisseur de fréquence (CF) et un moteur intégré (MI).

PRÉCISION, FIABILITÉ ET EFFICIENCE

Avec ses tours CNC et ses centres d'usinage, Schaublin Machines SA perpétue sa longue tradition de précision qui a fait la renommée de ses produits. L'entreprise est active dans tous les domaines qui nécessitent des machines fiables, rigides et de haute précision afin d'usiner des pièces de haute technologie.



L'automobile, l'optique, l'horlogerie, l'aéronautique, le médical, l'outillage et la défense, sont autant de marchés pour l'entreprise de Bévillard. Chacun d'entre eux possède ses propres caractéristiques, ses propres exigences d'usinage et la réunion de ces différents besoins forme un dénominateur commun où les notions de haute précision, répétabilité, fiabilité, automation et efficacité se côtoient. Une qualité largement reconnue, il n'est en effet pas rare de trouver des clients qui travaillent à leur grande satisfaction avec des machines de plus de soixante ans.

EN COURS ET EN PROJET

Loin de se reposer sur ses acquis, l'entreprise de Bévillard cherche toujours à améliorer l'existant et à développer de nouvelles machines. L'exemple de la 202TG est parlant; cette machine qui combine tournage de haute précision et rectifiage

de pièces a été présentée pour la première fois en 2013. Depuis, elle est en constante évolution et est régulièrement améliorée avec par exemple dernièrement l'intégration d'une contre broche ou le remplacement de sa commande numérique. Quant aux nouveautés, deux machines ont été présentées l'année passée à l'EMO 2017. Il s'agit de la 842, une machine de tournage pour la production, et la 302, une machine de tournage également mais pour de la petite série et de la rectification. Désireuse de s'adapter le plus rapidement possible aux besoins de ses clients, Schaublin Machines SA propose des services sur mesure pour répondre au plus juste avec des adaptations spécifiques à chacun.

Et pour l'avenir, les mots-clés à retenir sont amélioration continue, développement de nouvelles machines et standardisation des produits actuels. Un beau programme!

ESTOPPEY-ADDOR SA: SPÉCIALISTE DES TRAITEMENTS DE SURFACE

L'entreprise Estoppey-Addor SA est installée à la rue du Wasen à Bienne depuis sa création. Plus ancienne galvanoplastie de Suisse, elle a été créée par Louis Estoppey qui fonde en 1880 un atelier de dorage de mouvements et de roues pour l'horlogerie tout proche de la manufacture Louis Brandt & Fils, la future Omega. Aujourd'hui, la cinquième génération est aux commandes de l'entreprise avec Sandrine Estoppey, Directrice générale, et son frère Cyril, Directeur de la production et des ventes.

Forte de sa riche histoire, l'entreprise Estoppey-Addor SA maîtrise de nombreuses techniques de traitements de surfaces. Si, jusque dans les années 50-60, elle était active uniquement dans l'horlogerie, la société s'est ensuite diversifiée en proposant également des travaux de chromage pour la micromécanique et le décolletage notam-

ment. Actuellement, ses activités couvrent de nombreuses spécialités, les traitements décoratifs en métaux précieux pour l'horlogerie, qui représente environ 60% de ses activités, le traitement nickel chimique principalement pour l'automobile et la mécanique ainsi que le chromage pour l'industrie en général. En parallèle, l'entreprise effectue également des opérations de microbillage et sablage de pièces.

Cette expertise à 360° permet à Estoppey-Addor SA d'offrir des prestations très variées pour répondre aux besoins de ses clients. C'est également dans ce but que l'entreprise innove constamment avec des produits exclusifs, comme le Hardalloy W notamment, un revêtement de chrome pratiquement sans microfissures ou le decoBlanc, un revêtement blanc pour l'horlogerie. En janvier 2017, la société a aussi racheté l'entreprise Bicrom à Corgémont, rebaptisée Estoppey-Addor Chromage SA. Au bénéfice d'un grand savoir-faire technique dans le chromage et principalement le chromage noir, elle fait partie des rares entités à maîtriser le chromage blanc au tonneau.





Estoppey-Addor SA est située à la rue du Wasen à Bienne.

POLYVALENCE ET FLEXIBILITÉ

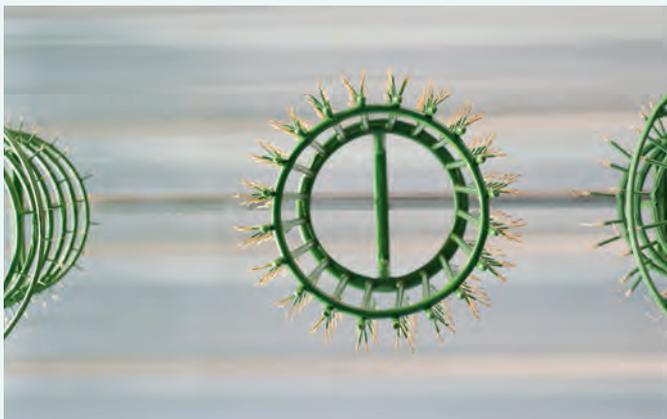
Métier très technique, l'électroplastie demande une grande flexibilité et de la résistance à la pression; les défis sont quotidiens. Pour l'entreprise, le travail est effectué à flux tendu, la vision des commandes ne dépasse en effet pas une semaine. Et, évidemment, tout arrive souvent en même temps et chaque client veut être servi en premier. Le travail de planification est alors très important, il faut savoir jongler, être polyvalent et s'adapter. Avec sa petite structure, vingt-cinq employés à Bienne et huit à Corgémont, et son organisation peu automatisée, Estoppey-Addor SA réussit à rester très proche de ses clients et à se positionner comme un partenaire à l'écoute. Un atout important dans ce domaine où parfois le travail se fait «à l'aveugle», sur des pièces dont l'entreprise ignore la destination finale. Les techniques d'électroplastie sont, de plus, sensibles au moindre changement dans la matière d'une pièce ou dans la façon dont celle-ci a été usinée. Les erreurs sont donc possibles et il y a toujours une part d'incertitude au moment de plonger la pièce dans le bain.

Autre grand défi pour Estoppey-Addor SA: sa localisation. L'entreprise est en effet aujourd'hui située au cœur d'un quartier d'habitation et en face d'une école. Les techniques de traitements de surfaces nécessitent beaucoup de chimie, c'est pourquoi la direction de l'entreprise tient à être à la pointe concernant la sécurité pour l'environnement. Lors de travaux d'agrandissement en 2008 et 2009 qui ont conduit l'entreprise

à doubler sa surface de production, une STEP a été installée. L'entreprise a désormais son propre circuit d'eau, ce qui lui permet de récupérer le chrome et le nickel afin de le revaloriser et réduire ainsi au minimum des déchets non recyclables. Elle s'est également dotée de la certification ISO 14001 en 2008, en plus de la certification ISO 9001 qu'elle possède depuis 1996.

LE SIAMS COMME EXPÉRIENCE SOCIALE

Présente depuis les premières éditions, l'entreprise Estoppey-Addor SA a assisté à la montée en puissance du salon. Du labyrinthe des débuts, le SIAMS est devenu un événement incontournable pour la région, une belle vitrine pour le décolletage et aussi pour les sous-traitants. Car même s'ils font partie intégrante de la chaîne industrielle qui fait la particularité de nos régions, ils restent souvent dans l'ombre. Le SIAMS, salon à taille humaine, permet de les mettre en avant, d'autant plus depuis l'instauration de la limitation des surfaces d'exposition. Et en tant qu'événement régional, le SIAMS est aussi une expérience sociale, car les visiteurs sont passionnés, admiratifs; ce ne sont pas que des acheteurs, il y a beaucoup de gens issus des métiers techniques. C'est un moment extrêmement valorisant pour les entreprises et les collaborateurs, qui ont du plaisir et de la fierté d'aller voir leurs clients et les produits finis comportant certaines des pièces sur lesquelles ils ont travaillé. Et il y a aussi le côté festif, comme le soulignent Sandrine Estoppey et Jan Boesch: «On s'offre le SIAMS pour soigner ses relations d'entreprise, rencontrer les gens avec qui on travaille toute l'année: en effet, plus de la moitié de nos clients sont là.»



L'horlogerie représente 60% des activités de l'entreprise.

APPLITEC MOUTIER SA: HAUTES PERFORMANCES POUR LE DÉCOLLETAGE ET LA MICROMÉCANIQUE



Spécialisée dans le développement et la fabrication d'outils de haute performance pour le décolletage et la micromécanique, l'entreprise Applitec Moutier SA a été fondée en 1987 par Marcel Schaller à Moutier. Son fils, Vincent Schaller, actuel PDG de la société, rejoint l'entreprise une année plus tard en 1988. Cette même année, une nouvelle gamme d'outils de tournage à plaquettes en métal dur issue d'un propre développement apparaît sur le marché. Le succès d'Applitec Moutier SA est immédiat et l'année suivante, un nouvel atelier de 600 m² est construit. L'entreprise emploie alors douze personnes.

A partir de là, elle a continué sa notable progression et en 1995, 900 m² supplémentaires sont construits à côté du premier bâtiment. Un atelier séparé pour la fabrication de pièces mécaniques et de porte-outils voit le jour dès 2001, de même qu'un bâtiment pour les machines CNC, dédiées principalement à la rectification de plaquettes, quatre ans plus tard. Au fil des ans, tous les départements ont été agrandis et avec l'acquisition du foyer Tornos en 2016 et le bâtiment de l'entreprise Stalder SA en 2017, Applitec Moutier SA va pouvoir réorganiser ses différents départements afin de continuer à pouvoir assurer sa productivité à long terme.

LE GROUPE APPLITEC

Parallèlement, la société Alfatool SA a été créée en 2003 pour développer et fabriquer une large gamme de micro-outils de haute qualité en métal dur tels que fraises à graver, micro-fraises, fraises en bout, de même que des outils spéciaux sur demande spécifique des clients. En 2014, elle déménageait dans une nouvelle usine de 2400 m² à la rue Industrielle 44 à Moutier où elle occupe actuellement vingt collaborateurs.

En 2016, le PDG Vincent Schaller fait appel à son gendre Laslo Pataki pour rejoindre la direction de la société et assurer la pérennité de l'entreprise familiale pour le futur. Afin d'optimiser encore l'organisation, la structure de vente directe en Suisse Colintec SA a été intégrée dans Applitec Moutier SA en 2016. Ainsi, avec cette nouvelle entité et structure qui compte sept brevets acquis et un brevet déposé, le groupe familial Applitec atteint les cent collaborateurs.

VISER LES HAUTES PERFORMANCES

Afin de continuer à offrir les meilleurs produits et le meilleur service à tous ses clients, Applitec Moutier SA travaille continuellement à développer des produits qui offrent les meilleures performances et créent la référence dans le marché. Pour cela, l'entreprise est très proche de ses clients et des fabricants de machines afin de baser les développements de nouveaux produits sur les besoins concrets du marché. Souvent, un produit très spécifique créé spécialement devient un standard. Le choix des fournisseurs est également primordial que ce soit pour la matière, les revêtements ou les équipements de production.

Des visites régulières chez ses clients et une collaboration forte basée sur la confiance et le soutien mutuel avec ses partenaires de vente et clients du monde entier sont quelques-unes des clés du succès. Applitec Moutier SA a la chance de pouvoir s'appuyer sur son réseau de revendeurs fidèles à l'étranger, une grande force aux yeux de ses dirigeants. De plus, le développement d'un esprit d'équipe fort et dynamique au sein de l'entreprise, de même que la mise en place de processus de production sûrs et efficaces vont de pair avec ces objectifs et contribuent à la croissance sereine de la société.



LES PRODUITS PHARES APPLITEC MOUTIER



Parmi les douze gammes de produits actives, TOP-Line et TOP-Watch sont les gammes de référence dans le décolletage avec des porte-outils de serrage de la plaquette à 2 vis 100% rigide et denture décalée. Système breveté et inégalé depuis de nombreuses années.

LE SIAMS? ON JOUE À LA MAISON

Applitec Moutier SA n'a manqué aucune édition du SIAMS depuis sa création, c'est d'ailleurs l'un des seuls salons où l'entreprise expose en tant que fabricant. Opportunité régionale qui permet de montrer son savoir-faire, mais aussi recevoir et remercier ses clients nationaux et internationaux, le SIAMS est très apprécié pour son focus sur la microtechnique. En tant que fabricant de produits de niche, le SIAMS représente pour Applitec Moutier SA une haute attractivité et ses revendeurs visitent d'ailleurs souvent le salon avec leurs clients. Dans le cadre du SIAMS, Applitec Moutier SA organise d'ailleurs une journée avec ses revendeurs, afin de rassembler l'ensemble de son réseau de vente et de partager les expériences de chacun dans leur pays respectif. Lors de cette rencontre, organisée le jour avant l'ouverture du SIAMS, l'entreprise présente ses nouveautés, les développements en cours, les résultats, la stratégie, les objectifs, ainsi que le planning des expositions. Mais c'est aussi et surtout l'occasion de remercier ses partenaires et renforcer ces liens qui permettent un travail efficace et harmonieux.

SIAMS 2016 - Stand APPLITEC MOUTIER SA.
Visite des revendeurs internationaux.

LES 8,5 BONNES RAISONS DE VISITER LE SIAMS

L'amour du travail bien fait, la qualité, la précision et la minutie sont des caractéristiques connues et reconnues des PME de l'Arc jurassien des microtechniques... au même titre que la culture du secret et la modestie. Notre région abrite pléthore de petites entreprises offrant des produits et solutions extraordinaires, mais qui manquent souvent de reconnaissance. Avec le SIAMS, elles disposent d'un outil extraordinaire pour se présenter.

Au fil des années, le SIAMS s'est affirmé comme le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques, mais également comme une manifestation «terre à terre» qui permet aux entreprises actives dans ce domaine de se présenter et de faire des affaires «sans prise de tête», dans une ambiance sympathique et conviviale. Vincent Schaller, directeur d'Applitec explique: *«Tous les deux ans, nos agents du monde entier viennent visiter le SIAMS et chaque fois ils relèvent avoir découvert et appris quelque chose. Ils sont toujours surpris de la qualité et la quantité de "merveilles" qu'ils peuvent y dénicher.»*

LE SIAMS? UN OUTIL EXTRAORDINAIRE...

Organisé pour la première fois en 1989, le SIAMS a toujours eu pour volonté l'organisation d'une manifestation qui permet aux PME de présenter leur savoir-faire sans surenchère mais également de découvrir les forces et nouveautés de leurs collègues. Pierre-Yves Kohler le directeur précise: *«Au SIAMS, même avec un stand de 7,5 mètres carrés, vous êtes visibles. Pour 2018 nous avons même réduit la taille maximale des stands afin d'offrir un peu plus d'équité dans la manière de se présenter.»*

... AU CŒUR DU «MONDE DE LA MICROTECHNIQUE»

Souvent lorsque l'on entend parler de cité de la précision ou de la microtechnique, certains pensent à La Chaux-de-Fonds

ou Besançon, mais la vraie cité de la microtechnique au cœur de l'Europe, c'est Moutier! Au sein même de la commune, nous pouvons découvrir plusieurs acteurs reconnus mondialement et l'ensemble des compétences et de l'offre microtechnique est concentré dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres autour de la ville. Misha Migdal, directeur d'une PME new-yorkaise, en sait quelque chose! Ce spécialiste actif dans la réalisation de pièces à haute valeur ajoutée pour le domaine médical présente le même profil que les sous-traitants de l'Arc jurassien. Il cherchait désespérément des solutions pour produire un certain type de pièces, mais ses fournisseurs n'étaient pas capables de répondre à ses besoins.

UN VOYAGE AU SIAMS PEUT CHANGER LA VIE

Lors d'un voyage en Europe, ce patron d'une PME du Bronx a eu l'opportunité de faire une rencontre qui a tout changé! Cette rencontre? Le SIAMS! En effet, ce spécialiste a visité le salon, y a rencontré des professionnels dans le domaine des



machines, de l'alimentation et de l'évacuation des pièces, de l'outillage, de la lubrification, de la programmation et bien plus encore... Et lorsqu'il est reparti pour New York, il avait dans ses valises l'assurance de pouvoir bientôt produire ses pièces avec une solution parfaitement adaptée «Swiss Made» mais bien plus encore, une solution complète «Arc jurassien» et labellisée «SIAMS».

POURQUOI VISITER LE SIAMS

Selon les organisateurs, voici les 8,5 bonnes raisons de planifier dès maintenant une visite du salon SIAMS du 17 au 20 avril prochain.

1

Salon spécialisé microtechnique!

Une manifestation exceptionnelle: l'Arc jurassien suisse est le berceau de l'horlogerie, de la machine-outils et de tout un écosystème basé sur la qualité et la haute précision. Avec le salon SIAMS, notre région dispose d'un outil de promotion sans égal.

2

Toute la chaîne de production représentée!

Des machines-outils et des robots en action! Des accessoires et périphériques adaptés! Des outillages, des accessoires et des consommables sur mesure! Des moyens de contrôle, de nettoyage et de traitements ciblés! Des sous-traitants spécialisés... Découvrez les innovations des plus de 430 exposants du monde de la microtechnique.

3

Visite réalisable en 1 jour!

Situé à Moutier, le SIAMS est idéalement placé au cœur de l'Europe des microtechniques, non loin de la frontière linguistique du pays, à moins de deux heures de la plupart des grandes villes de Suisse (deux heures de train de Genève).

4

On y vient pour trouver des solutions et faire des affaires!

Le SIAMS est un concentré d'innovations qui concernent directement tous les métiers liés à la microtechnique! C'est un salon sur lequel les visiteurs trouvent les bons interlocuteurs. Il n'est pas rare de les voir venir avec des problèmes concrets, des dessins ou des besoins particuliers... et de voir ceux-ci résolus!

5

Ambiance conviviale et sympathique!

Bien loin du strass et de la surenchère, les exposants sont là pour informer les visiteurs de manière concrète et les aider à trouver des solutions.

6

Un programme stimulant!

Nous devons tous nous préparer à l'avenir, comme le désormais si célèbre concept Industrie 4.0 nous le rappelle en permanence. Les solutions proposées par les exposants du SIAMS accompagnent les visiteurs dans cette démarche. Lors de la soirée du mardi 17 avril, un panel d'experts et de représentants de l'industrie (du grand groupe européen à la PME spécialisée) partageront leurs réflexions, leurs actions et leurs expériences au sujet de l'industrie du futur.

7

Le meilleur outil de veille et d'information!

La conjoncture économique semble prête à évoluer à la hausse! C'est le moment de trouver des solutions plus efficaces, d'alimenter sa veille technologique et de sortir de son entreprise pour rencontrer de nouveaux contacts et de nouveaux fournisseurs! Pour préparer l'avenir, le salon est le meilleur concentré de tous ces ingrédients et le plus rapide!

8

Entrée gratuite à télécharger!

Un clic et c'est gratuit. Nous vous offrons l'entrée gratuite au salon pour organiser dès maintenant votre visite. Vous gagnerez du temps à l'entrée du salon pour une visite plus efficace. (Ticket à télécharger sur le site du SIAMS, l'entrée sur place est payante).

8,5

Moutier n'a jamais été aussi près du reste de la Suisse!

Le SIAMS est un événement d'ampleur nationale, et avec l'ouverture complète de la Transjurane, le trajet pour rejoindre «la capitale des microtechniques» est encore plus court.

La prochaine édition de SIAMS aura lieu à Moutier du 17 au 20 avril 2018. Plus d'infos et billets: www.siams.ch