



CHAMBRE  
D'ÉCONOMIE PUBLIQUE  
DU JURA BERNOIS

REVUE  
#140  
4/2015

**SIAMS** LE SALON DES MOYENS DE PRODUCTION MICROTECHNIQUES  
MOUTIER, FORUM DE L'ARC **19-22.04.2016**



**LE FORUM DE L'ARC  
DE MOUTIER  
L'ÉCRIN DU SIAMS**



**MPS DÉCOLLETAGE  
NOUVEAU BÂTIMENT  
À COURT**



**L'HIVER DANS  
LE JURA BERNOIS  
ACTIVITÉS INSOLITES**



# LE SIAMS? QUELQUE CHOSE EN PLUS!

**Le point de vue de Pierre-Yves Kohler, directeur du Salon.**

**J**e ne suis pas si vieux, mais je dois admettre que je pratique le monde des expositions depuis le milieu des années nonante. Si longtemps déjà? D'accord, finalement aux yeux de certains, je suis certainement déjà un ancêtre avec une certaine expérience des salons professionnels (vingt ans d'EMO, de Prodex, de Simodec ou de SIAMS par exemple). Mais comme disait mon prof de marketing à l'époque: *«L'expérience est le peigne des chauves, M. Kohler.»* Il ne faut donc jamais se reposer sur ses lauriers. Mais réinventer la roue ne semble pas spécialement intelligent non plus.

Baser son développement sur ce qui a fait le succès dans le passé semble être une idée à suivre.

## **DES EXPOSITIONS?**

J'en ai vu en Suisse, en France, en Allemagne, en Italie, plus loin en Europe mais également sur les autres continents et je dois dire que le SIAMS a quelque chose de plus, quelque chose qui est peut-être dans l'air de l'Arc jurassien? Ou dans l'eau? Ou peut-être dans l'ADN des gens d'ici? Ou alors je ne suis simplement pas impartial? C'est également possible, car voyez-vous, j'y travaille de-

puis le mois de mars de cette année. Et ce que j'y ai découvert à l'interne correspond à ce qui est perceptible à l'externe.

## **QUELS SONT LES POINTS RELEVÉS PAR LES EXPOSANTS?**

Et finalement, cette impression de particularité est également ressentie et partagée par de nombreux exposants. Il fait bon venir au SIAMS car c'est un endroit de spécialistes. Loin de la poudre aux yeux et de la surenchère, le salon met en relation les personnes qui comptent, celles qui peuvent offrir des produits et services microtechniques pointus et

celles qui peuvent dire «oui» à leurs offres, le tout dans une ambiance conviviale, sympathique et décontractée. Et même si chacun y fait son marketing (y compris moi avec cet article), c'est la technique et le contact direct qui priment avec comme objectif la satisfaction des exposants, des visiteurs et des organisateurs.

### UN SUCCÈS CONTINU

Revenons un instant sur cette idée à suivre que nous avons citée plus haut. C'est exactement ce qui a été fait jusqu'à ce jour au SIAMS par les fondateurs MM. Walter Schmid et Francis Koller (et leurs équipes bien entendu). Qu'ils soient ici remerciés, c'est toute la région qui en profite. Le SIAMS s'est positionné dès le début comme une manifestation centrée sur la compétence microtechnique et la convivialité et cet esprit ne l'a jamais quitté. Depuis les débuts à la Patinoire, puis au village de tentes jusqu'au Forum de l'Arc, les exposants et les visiteurs s'y rencontrent en toute décontraction pour y faire des affaires. Et sa réputation est faite loin à la ronde dans le monde spécialisé du «petit et précis», puisque nous avons coutume de parler de ce client du Bronx (New York) qui a fait le voyage à Moutier pour trouver une solution complète d'usinage (machine, périphériques et outils) qui réponde à ses problèmes, car il ne trouvait pas les compétences nécessaires aux Etats-Unis.

### NOUVEAU CUISINIER, MÊMES RECETTES?

C'est bien la première fois que l'on me traite de cuisinier... mais la métaphore

est sympathique et je relève le challenge. Alors cette recette? Et bien le menu est certainement le même, mais pour 2016 nous y apportons des plats supplémentaires qui augmentent le choix offert dans le large buffet déjà à disposition de nos exposants. Par contre, la qualité des plats bien connus et bien appréciés de nos clients reste la même: excellente (vous êtes d'accord avec moi je pense).

### QU'EN EST-IL DES PLATS EN PLUS?

Nous avons mis en place un comité des exposants dans le but d'échanger avec des représentants de différents types d'entreprises et nos échanges ont été fructueux. Ils nous ont menés à faire un sondage auprès des exposants inscrits et plus de 25% y ont répondu. Il n'y aura pas de nocturne (d'accord, c'était peut-être dans l'expérience de SIAMS, mais avec cette histoire de peigne, on ne sait jamais).

Autre nouveauté offerte aux exposants, la possibilité de profiter de SIAMS pour communiquer des nouvelles tout au long de l'année par le biais du site internet et des réseaux sociaux du salon. Plus de vingt entreprises ont utilisé le système et ont publié plus de cinquante nouvelles au moment où j'écris ceci (et j'espère bien qu'au moment où vous lirez ces lignes, ce nombre sera bien plus important encore). Nous travaillons également à de nombreuses améliorations de détails qui ont pour but de faire de votre visite un succès

### UN PARTENARIAT DE LONGUE DATE

La Chambre d'économie publique du Jura bernois, partenaire de la première

heure de SIAMS, est en train de vous préparer une soirée de l'Arc de haute tenue. Son thème: l'internet des objets et industrie 4.0 (oui, ce n'est pas totalement nouveau, mais nous arrivons à un moment de l'histoire industrielle où ces nouvelles technologies ont des applications concrètes... et comme toujours, les précurseurs seront gagnants). La CEP nous supporte également activement avec cette nouvelle Revue qui dispose d'une toute nouvelle maquette et comporte un cahier spécial SIAMS faisant la part belle à nos exposants, nos visiteurs et aux organisateurs (à commencer par ce texte, je vous remercie d'ailleurs de m'avoir supporté jusqu'ici).

Je vous invite à en découvrir plus sur le SIAMS avec les interviews de Laurence Gygax, responsable clientèle, Roxanne Piquerez, CEO chez Louis Bélet, Damien Wunderlin, responsable des ventes chez Rollomatic, Raphael Müller, responsable solutions logistiques et Industrie 4.0 chez Brüttsch/Rüeggler, Isaac Acrich, responsable de la filiale de Tornos en Espagne qui organise chaque année un voyage au SIAMS pour ses clients, et Juan Arrieta, CEO de A. Krattiger AG..

### PIERRE-YVES KOHLER

P.-S.: Et après tout ça, il ne vous restera plus qu'à visiter le SIAMS pour vivre ce *quelque chose* de plus. Nous vous y accueillerons avec plaisir.

P.-S. 2: Ne manquez pas les news de nos exposants sur le site [www.siams.ch](http://www.siams.ch) et sur Twitter ([twitter.com/SIAMS16](https://twitter.com/SIAMS16))



## LAURENCE GYGAX AU SERVICE DES CLIENTS

Le 19 avril prochain, le SIAMS 2016 ouvrira ses portes et tout sera prêt pour accueillir les visiteurs. Derrière l'alignement parfait des stands, se cache pourtant un travail d'organisation et de logistique impressionnant. En effet, répartir plus de 450 exposants sur une surface de près de 10 000 m<sup>2</sup> de manière à ce que chacun ait l'espace adéquat pour son stand à un emplacement qui lui convienne relève de l'exploit. Heureusement, la responsable vente et relations clients de FAJI SA, Laurence Gygax veille à l'organisation et au bon fonctionnement de ces opérations. Portrait.

Il y a dix ans, Laurence Gygax était engagée pour six mois afin de participer à l'organisation du SIAMS 2006. Après trois mois déjà, on lui avait demandé de rester et aujourd'hui, au sein d'une petite équipe sympathique et dynamique, elle a toujours le même plaisir à organiser ces salons. Son travail évolue bien sûr constamment, chaque édition apportant son lot de nouvelles questions et de demandes inédites. Avec les années, elle a tissé des liens solides avec les exposants, et elle connaît surtout toutes leurs spécificités quant à leurs besoins lors de la foire. Ceci s'avère très utile pour son travail au quotidien.

### UNE ORGANISATION AU CENTIMÈTRE PRÈS

Ce travail justement, quel est-il? L'organisation du SIAMS commence plus d'une année avant l'ouverture en elle-même. Il s'agit de préparer les plans des halles, élaborer notamment le formulaire d'inscription et le catalogue, mais surtout, et Laurence Gygax y tient, tenir compte des avis d'exposants recueillis lors des éditions passées pour constamment s'améliorer et innover. Une année par exemple un exposant lui a longuement expliqué que pour installer des machines, un stand devait impérativement avoir une profondeur de quatre mètres, et non de trois comme cela était proposé. Pour l'édition suivante, Laurence Gygax a donc modifié l'ensemble des plans des halles afin de pouvoir offrir des stands d'une telle profondeur. Pour l'anecdote, cette année-là, ce même exposant a demandé un stand d'une profondeur de... trois mètres.

### DES CONTACTS PERMANENTS

La frénésie du SIAMS commence réellement dès l'ouverture des inscriptions. Cette année, il y a eu pas moins de cinquante inscriptions le premier jour, un succès sans précédent, probablement dû à l'excellente édition 2014 du Salon. Lors des inscriptions, le plan des halles est tenu à jour quotidiennement sur le site internet, mais chez FAJI SA, on tient à garder une approche plus personnelle. Laurence Gygax prend contact avec chaque exposant après son inscription pour régler les détails. Dans ces moments, il faut savoir être juste avec tout le monde et traiter chacun de la même manière, bien que chaque exposant soit unique. Laurence Gygax est aussi aux premières loges pour récolter les revendications et les demandes de chacun, ce qui se traduit par de longues heures passées au téléphone et des centaines d'échanges d'e-mails.

### LES RÉALITÉS DU SALON

Il faut dire que l'architecture du Forum de l'Arc ne lui facilite pas la tâche. En effet, les divers poteaux des halles ou encore la hauteur variable des plafonds peuvent s'avérer particulièrement contraignants lorsqu'il s'agit d'aménager des stands où sont exposées des machines parfois imposantes. Mais c'est également cette configuration unique en son genre qui confère au SIAMS sa singularité, ce petit plus qui lui apporte ce côté convivial tant loué. Lors du montage, quand l'effervescence est à son comble, Laurence Gygax est sur tous les fronts pour régler les problèmes de dernière minute, arranger les détails pour l'installation des stands

ou coordonner les différents prestataires. Pour elle, ces moments intenses, durant lesquels il faut être polyvalente et savoir gérer le stress sont précieux, ils représentent l'aboutissement d'un projet mené de bout en bout. Et enfin, lors de l'ouverture, le résultat de ces heures de travail, de discussions et d'échanges est tangible; avec à la clé, la récompense de voir la satisfaction des exposants.

### SATISFAIRE LES EXPOSANTS: UNE PRIORITÉ

La satisfaction des exposants passe évidemment par un stand visible et attractif mais surtout par le nombre de visiteurs du Salon.

A cet effet, le maximum de moyens est déployé du côté de FAJI SA que ce soit au niveau de la communication (site internet actif et présence dans de nombreux médias) mais également par différentes actions menées pour cette édition 2016.

La billetterie en ligne ([www.siams.ch](http://www.siams.ch)) permettra en effet à tous les visiteurs de télécharger des billets d'entrée gratuitement (avant l'ouverture du Salon). Une entrée principale supplémentaire a également été créée afin de répartir au mieux les visiteurs dans les différentes halles d'exposition.

Nous vous donnons donc rendez-vous dès le 19 avril prochain pour découvrir notre édition 2016!

# ROLLOMATIC SA

## PASSION ET SAVOIR-FAIRE

L'entreprise Rollomatic SA a été fondée en Suisse en 1989 par Michel Rollier, actuel Président, CEO. A l'origine, Rollomatic SA était la société Francis Rollier SA, créée par Francis Rollier en 1953, fabricant de forets et d'outils en carbure de tungstène ayant pour mission de respecter les normes complexes exigées par ses clients dans l'industrie horlogère suisse. Rapidement, elle a développé ses propres machines de meulage, ce qui lui a permis de devenir l'un des premiers fabricants haute précision dans le monde. La société Rollomatic est spécialisée dans la conception et la fabrication de machines CNC de haute précision pour l'affûtage d'outils coupants, la rectification cylindrique et la découpe par laser d'outils en matière ultra-dure. Portrait de l'entreprise, dressé par son responsable des ventes Damien Wunderlin.

**N**os méthodes de fabrication et notre précision trouvent leurs origines dans notre passion pour l'ingénierie et notre savoir-faire helvétique. Cette manière d'agir et de penser est véhiculée par nos équipes dans toutes les étapes de la vie de nos produits: de la conception à l'assemblage machines en Lean Manufacturing, et ceci jusqu'au service et conseil à la clientèle. Nous mettons tout en œuvre pour

construire une relation cordiale et de confiance avec nos clients, dans un esprit de partenariat. Notre site de production de 12 000 m<sup>2</sup>, situé au Landeron, dispose d'équipements et de technologies ultra-modernes. Le développement durable faisant partie de nos valeurs, des panneaux photovoltaïques recouvrent l'intégralité de nos bâtiments et produisent plus de 50% de notre propre consommation en énergie.

### DES PRODUITS FIABLES ET VARIÉS

Nos produits sont reconnus pour leur fiabilité, leur productivité ainsi que leur précision. Le nom Rollomatic est souvent assimilé à la fabrication de micro-outils, à juste titre d'ailleurs. Les machines de la gamme XW, ainsi que la mise au point de processus de production contrôlés sans surveillance, nous permettent désormais d'apporter à nos clients de nou-





velles solutions pour la fabrication d'outils de plus grand diamètre. Nos rectifieuses cylindriques pour la préparation d'ébauches, le meulage de poinçons, ainsi que notre machine 5 axes pour l'usinage par laser d'outils en PCD et CVD complètent notre gamme et nous permettent d'offrir des solutions pour l'usinage de tout type d'outils, quel qu'en soit la matière.

### L'AVENIR POUR ROLLOMATIC

Notre grand défi pour l'avenir est notre vœu de maintenir la production de nos machines en Suisse et ainsi sauvegarder nos places de travail. Pour y parvenir, nous devons sans cesse trouver des solutions pour non seulement parfaire la qualité de nos machines, mais aussi pour augmenter l'efficacité dans notre façon de travailler. Nous investissons beaucoup dans la R&D pour suivre les tendances et répondre aux besoins du marché. Le

développement de nouveaux produits et l'évolution perpétuelle de nos logiciels de programmation sont nos atouts pour faire face à la concurrence, qui fabrique souvent dans des pays où les coûts de production sont sensiblement plus bas que chez nous.

### ROLLOMATIC ET LE SIAMS

Nous exposons au SIAMS, car nous sommes attachés à notre région et à son tissu industriel. Sur le marché suisse, une grande partie de nos clients proviennent d'un rayon d'environ 100 km. Le SIAMS est donc pour nous idéalement placé. De plus, le salon nous offre la possibilité de pouvoir nous entretenir, en quelques jours seulement, avec des professionnels de l'industrie microtechnique que nous n'aurions pas forcément l'opportunité de rencontrer ailleurs. Hormis nos affûteuses CNC, notre gamme de machines pour la rectification cylindrique, la dé-

coupe laser, ainsi que nos robots humanoïdes collaboratifs sont également utilisés dans des industries autres que l'outil coupant, que nous connaissons un peu moins. Le SIAMS est donc pour nous une opportunité de trouver des nouveaux débouchés pour ces types de produits.

Le SIAMS est l'unique salon en Suisse où nous exposons. Sachant que nous exportons plus de 90% de notre production, le SIAMS est donc pour nous l'occasion de rencontrer une grande partie de notre clientèle suisse dans un contexte et une atmosphère un peu différente. Il a en plus la particularité d'attirer des visiteurs venant de tous les départements d'entreprises. C'est un plaisir de pouvoir présenter nos innovations et nous entretenir tant avec des opérateurs qu'avec des décideurs.

Pour nous, le SIAMS représente une occasion de nouer des liens avec nos clients et de trouver de nouveaux contacts. Les affaires se font généralement après le SIAMS.

### QUID DU SIAMS ET DES MICROTECHNIQUES EN SUISSE?

Depuis sa création, le SIAMS s'est beaucoup développé, preuve qu'il répond à un besoin. Au niveau de l'avenir des microtechniques en général, le franc fort est un coup dur pour notre industrie. Nous espérons que toutes les PME de la région auront les ressources et les idées nécessaires pour s'adapter rapidement afin de rester compétitives.

## ROLLOMATIC AU SIAMS 2016

Cette année, nous présenterons notre nouvelle **machine de précision 5 axes CNC** pour l'usinage par laser d'outils en matière ultra-dur (telles que le PCD, le CVD, le diamant naturel et le saphir). De plus, nous venons de créer une nouvelle division Robotique, et les visiteurs auront l'occasion de découvrir un **robot humanoïde** collaboratif sur notre stand.







**LB** LOUIS BELET  
Cutting tools

# LOUIS BÉLET AU SIAMS: UN STAND QUI VAUT LE DÉTOUR

Beaucoup de choses ont changé depuis la première participation de Louis Bélet SA au SIAMS, lors de la première édition du salon en 1989. Ce fabricant d'outils de coupe comptait alors 14 employés et générait un chiffre d'affaires de 1,4 million. Aujourd'hui, l'entreprise familiale emploie 111 personnes et ses ventes se montent à 18 millions!



Roxane Piquerez et Johann Schneider-Ammann au SIAMS 2012

Cette année 1989 marque un tournant chez Louis Bélet: elle coïncide avec le développement de la première machine CNC développée en interne et avec l'arrivée de Madeleine Maître dans l'entreprise, qui va contribuer grandement au développement des ventes. C'est d'ailleurs elle qui a animé la plupart des stands de Louis Bélet aux différentes éditions du SIAMS; les habitués du Salon la connaissent tous!

Le SIAMS a été le premier salon industriel auquel l'entreprise a participé et aujourd'hui encore c'est le salon qui reste le plus important pour cette PME ajolote. Parmi les 850 clients de l'entreprise, une grande majorité fait le déplacement du SIAMS. C'est donc une occasion unique pour Louis Bélet

de rencontrer ses clients et de les remercier pour leur fidélité.

### ICI, L'ORIGINALITÉ EST DE MISE

Afin de rendre ses micro-outils bien visibles parmi les exposants de machines et pour se démarquer de la concurrence, Bélet a toujours développé des concepts de stand quelque peu iconoclastes, qui n'ont laissé personne indifférent. Parmi les plus marquants, on se souvient du stand Mozart en 2006 (250<sup>e</sup> anniversaire de la naissance du compositeur), habillé de partitions musicales et sur lequel les œuvres de l'artiste étaient diffusées en continu, permettant aux autres exposants de venir se relaxer en fin de journée. Il y a aussi eu les stands cinéma où l'on pouvait interagir avec un outil

virtuel projeté sur grand écran, un stand «confiserie Ladurée» où l'on pouvait déguster les délices de la coupe, etc. Ces réalisations ont d'ailleurs valu à l'entreprise plusieurs récompenses avec les prix *Magges* d'or et d'argent.

Que va nous réserver l'entreprise pour cette édition 2016? Personne ne le sait encore, mais la pression est grande sur les épaules de Roxane Piquerez, fille de l'ancienne directrice et sur qui repose la conception d'un nouvel habillage pour exposer les produits de Louis Bélet. L'entreprise a investi près de 4 millions de francs en 2015 dans son appareil de production et dévoilera à ses clients ses développements au SIAMS 2016. Parmi les nouveautés qui seront présentées, citons le nouveau catalogue de produits, des fraises de colimaçonnage en carbure et PCD, une gamme complète d'outils pour l'usinage de composites, et beaucoup d'autres exclusivités! L'accent sera également mis sur les clients étrangers: Louis Bélet va convier ses clients internationaux à participer à des séminaires de formation dans ses locaux, avec en point d'orgue la visite du SIAMS!



## BRÜTSCH/RÜEGGER: INDUSTRIE 4.0

Active au plan national et international, la société zurichoise Brüttsch/Rüegger - basée à Urdorf - propose un assortiment complet d'outils de qualité dans les domaines de la métrologie, des techniques de production et de montage, ainsi que des pièces normalisées et pour la sécurité sur le lieu de travail.

**L**eader du marché suisse, Brüttsch/Rüegger garantit à ses clients des processus d'acquisition adaptés à leurs besoins et optimisés en termes de coûts, de la commande à la facturation, en passant par la livraison. Pour solutionner des problèmes spécifiques, la société met à disposition ses équipes de conseil constituées d'ingénieurs, de techniciens d'application et de spécialistes.

La capacité d'innovation tient aussi beaucoup à cœur de Brüttsch/Rüegger. C'est pourquoi le fait de s'orienter vers des solutions de gestion d'outils informatisées et la mise à disposition de plateformes permettant de franchir un premier pas dans l'Industrie 4.0 était très important pour Brüttsch/Rüegger.

### DE ZÜRICH À GENÈVE EN PASSANT PAR MOUTIER

Malgré son emplacement géographique outre-Sarine, Brüttsch/Rüegger a dès ses débuts, il y a plus de 130 ans, interagi avec le marché romand. Grâce aux grandes marques horlogères ainsi qu'à toute la sous-traitance qui gravite autour, mais aussi avec des domaines de pointe comme la micromécanique et le décolletage, Brüttsch/Rüegger réalise une partie intéressante de son chiffre d'affaires sur terre romande. Le fait de pouvoir participer à des expositions comme le SIAMS à Moutier permet à BRW de rencontrer une bonne partie de sa clientèle. Suite à différentes démarches publicitaires, BRW attire également certains de ses clients suisses allemands qui ont comme opportunité, grâce au SIAMS, de retrouver une partie de leurs autres fournisseurs. Brüttsch/Rüegger est présent au SIAMS depuis de nombreuses années. «*Le SIAMS a une orientation très industrielle et celle-ci correspond tout à fait à nos attentes. Tant que le SIAMS existera, nous serons présents.*», explique Olaf Sprich, responsable des ventes.

### BRW.CH: PLUS QU'UN SITE INTERNET AVEC E-SHOP

Aujourd'hui, nos clients effectuent bien 60% de toutes les commandes via le ToolShop [www.brw.ch](http://www.brw.ch) ou via une connexion électronique au système. Quelles sont les raisons du succès de notre ToolShop, considéré comme l'un des meilleurs en son genre?

Intuition, transparence: le ToolShop a été développé pour et avec nos clients et ses fonctions de recherche reflètent leur pensée. Il crée par ailleurs des conditions claires. Indication du stock en temps réel, prix, disponibilité, historique des commandes, listes d'achat, produits alternatifs: l'utilisateur est tout de suite au clair.

Réducteur de coûts: le ToolShop réduit les coûts de processus d'acquisition de 50% ou plus, selon le degré d'utilisation de ses possibilités. L'implémentation de centres de coûts avec droits d'accès définis de l'auteur des commandes ou le processus entièrement sans papier, de la commande au paiement par un échange de données électroniques, sont possibles.

Services basés sur internet, nous reproduisons votre organisation selon les fonctions, départements, centres de coûts ou parc machines. Sur demande, nous installons également pour nos clients des workflows d'acceptation, des solutions de type «scanner» ou des interfaces à des systèmes de gestion ERP comme SAP ou autres produits similaires.

### L'HORLOGERIE ET LA MICROMÉCANIQUE, DES DOMAINES AUX DÉLAIS PRÉPONDÉRANTS

L'horlogerie et la micromécanique sont des domaines omniprésents dans le paysage industriel suisse. Un grand nombre de sociétés dépendent directement ou indirectement de cette industrie qui a permis à la Suisse de se faire connaître dans le monde entier.

Les ateliers de mécanique de précision et de décolletage ne jurent que par les «délais courts».

Pour satisfaire un marché toujours à la hausse et qui a même battu des records ces dernières années, il convient de produire et livrer les pièces le plus rapidement possible, voire toujours plus vite, et ce à partir du début de la chaîne d'approvisionnement déjà.

Il n'est pas toujours aisé de fabriquer des pièces parfois très complexes en un minimum de temps. Les entreprises sont cependant bien préparées à ce type d'impératif grâce à des employés très compétents et en nombre suffisant, à un parc machines moderne et performant, à des processus éprouvés et parés à toute éventualité, ainsi qu'à un stock de matières premières bien fourni.

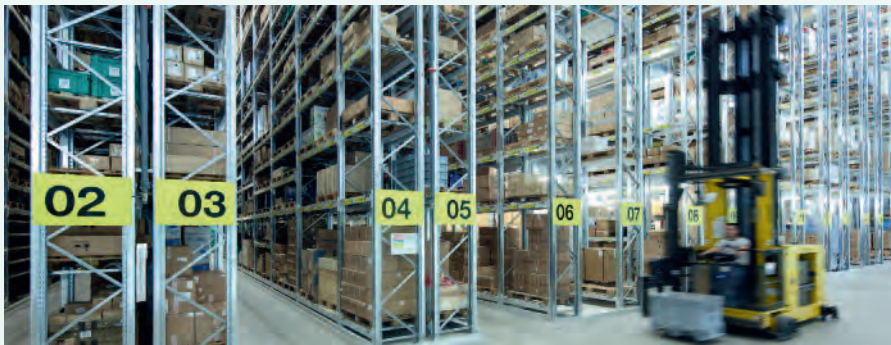
### LES SYSTÈMES DE GESTION D'OUTILS TOOLBOX

Malheureusement, il arrive souvent que les mécaniciens soient confrontés à un outil manquant qui les empêche d'effectuer l'opération qui leur est dévolue.

Pour éviter ce genre de problèmes, Brüttsch/Rüegger a commencé la commercialisation de systèmes de gestion automatique de l'outillage, et ceci déjà depuis 2008. Les systèmes ToolBox se déclinent sous différentes formes, mais ont tous pour objectif commun l'automatisation d'une gestion souvent lourde et coûteuse. Ces automates, sortes d'armoires équipées d'une interface informatique tactile, permettent le stockage des outils de manière sûre et efficace.

Via l'interface logicielle, il est possible de prélever l'outil souhaité en quelques clics seulement, et d'en garder toujours le contrôle.

Ces systèmes offrent une multitude d'autres fonctions. Il est notamment possible de fixer des quantités minimales pour chaque référence et le système s'occupe de passer automatiquement commande de l'outil nécessaire une fois le seuil de sécurité atteint. Le risque de



Le centre logistique de Brüttsch/Rüegger à Urdorf reste un des plus modernes de Suisse.

tomber sur un outil non stocké dans son armoire diminue donc fortement.

Autre avantage de ce système de commande automatique, il permet d'optimiser ses propres stocks et de diminuer le capital immobilisé.

### DONNÉES EXPLOITABLES POUR DES STATISTIQUES

Dès sa mise en service, le système récolte un grand nombre d'informations: quantité de retraits, utilisateurs, date et heure, numéro de lot, nombre d'utilisations, etc. Autant de données qui peuvent ensuite être interprétées sous forme de listings ou de graphiques permettant d'améliorer divers aspects techniques de production. Il est également possible de voir quels sont les outils les plus prélevés ou au contraire ceux qui n'ont jamais été distribués. Des informations habituellement impossibles à récolter sans système logistique de gestion d'outillage. L'aspect calcul post-production est également de mise grâce à la traçabilité des outils utilisés en fonction d'un numéro d'OF ou de lot de production.

### INDUSTRIE 4.0

Dans l'univers moderne du travail, la seule évocation du concept «Industrie 4.0» déconcerte l'assistance dans un premier temps. La technologie se présente devant nous sous forme de pièces détachées, notre rôle est de les assembler pour leur insuffler la vie. Industrie 4.0 suppose la digitalisation et la mise en réseau de toutes les données allant de l'approvisionnement, en passant par la planification, la gestion de

stock, la construction, les machines, la production, les moyens de mesure, la logistique et jusqu'à la vente.

Les données existent déjà mais sous différents formats et sont difficilement compatibles entre elles.

Le défi réside non seulement dans certains aspects techniques, mais également dans la réorganisation de différents processus afin de les rendre de plus en plus transparents.

Les temps d'arrêt machine, la consommation d'outils, les calculs post-production, la logistique génèrent des données digitales de manière transparente, permettant la mise en relation de toutes ces informations afin de pouvoir en retirer un certains nombres de résultats.

### BRÜTSCH/RÜEGGER TOOLS ET INDUSTRIE 4.0

La société Brüttsch/Rüegger a déjà son propre département dédié aux systèmes logistiques et à l'Industrie 4.0. Le but est de soutenir et conseiller sa clientèle grâce à des spécialistes issus de l'informatique et de la gestion de projet. Quatre personnes sont aujourd'hui à l'œuvre dans ce département. Pouvoir accompagner les clients dans leurs démarches d'optimisation permet à Brüttsch/Rüegger d'offrir un service supplémentaire. Brüttsch/Rüegger Tools a déjà mis en place plusieurs éléments du concept Industrie 4.0: chaque client connaît notre stock comme si c'était le sien. Avec le système ToolBox et son logiciel BRT, l'intégration de la gestion d'outils ainsi que de l'utilisation des moyens de mesure dans le flux de production permet à elle seule de di-

gitaliser un grand nombre d'informations. Avec le logiciel BRT décrit ci-dessous, les liens avec les machines, les logiciels de CAD et FAO deviennent réalité. Avec nos interfaces vers presque tous les systèmes ERP, nous proposons à nos clients des possibilités d'interconnexion permettant de mettre en place un processus de production entièrement sans papier.

### LE NOUVEAU LOGICIEL BRT

Mis au point en partenariat avec TDM Systems, prestataire d'envergure mondiale, le nouveau logiciel BRT permet une gestion centralisée des données pour tous les départements de production. En pratique: les concepteurs ou le bureau technique peuvent planifier une opération de traitement en se faisant proposer par le logiciel BRT les outils appropriés en stock, testables ensuite dans un programme de simulation ou de construction. L'organisation physique du circuit des outils se met alors en place au niveau de la production. Grâce à l'historique de tous les retours d'informations concernant les temps d'arrêt, les indications sur les intervalles de calibrage, les quantités consommées, les temps de cycle, les casses outils, etc., il est possible de constituer une base de données exhaustive. Une transparence accrue et une marge d'erreur minimisée entraînent un abaissement substantiel des coûts au cours du processus complet de fabrication.

#### RAPHAËL MÜLLER

Responsable du département Solutions logistiques et Industrie 4.0 chez Brüttsch/Rüegger Tools



# TORNOS TECHNOLOGIES IBERICA: VOYAGES DE HAUTE PRÉCISION

Au fil du temps, les visites de délégations de décolleteurs espagnols au SIAMS sont devenues un élément constitutif de ce salon qui met leur métier à l'honneur. Ces voyages, organisés depuis les débuts de la foire par la filiale espagnole de Tornos, rencontrent toujours un grand succès et sont très courus.

**E**n Espagne, le SIAMS est perçu comme LE rendez-vous du décolletage dans le temple-même de la précision. Llorenç Orfila, directeur technique du fabricant d'implants dentaires BIONER le dit: «*Le SIAMS est l'occasion unique de voir tous nos fournisseurs réunis. Les plus grands fabricants d'outils sont présents, on peut y voir les machines... et on découvre toujours une nouveauté qui peut avoir des applications intéressantes pour nous!*»

### LE SUCCÈS EST TOUJOURS AU RENDEZ-VOUS

Mais pourquoi les décolleteurs espagnols décident-ils toujours de participer à ces voyages organisés par la filiale de Tornos? Tout d'abord, parce que ces voyages semblent être, à l'image des machines de Tornos, de haute précision. Comme l'explique Llorenç Orfila, l'organisation de ces voyages est parfaite, la filiale s'occupe de tout: les trajets, les hôtels et les divers déplacements sur place.

Et surtout, lors de ces expéditions, la concurrence reste à la maison et l'ambiance est vraiment cordiale et sympa-

thique. Jordi Terrats, de l'entreprise Terrats Medical explique: «*Tout le monde se connaît, et si on ne connaît pas quelqu'un, on finit par faire connaissance et par créer une bonne relation qui perdure même après le salon. Ces déplacements nous permettent de revoir des personnes que nous voyons parfois uniquement à cette occasion et l'ambiance est toujours exceptionnelle tout au long du voyage.*»

Comme le dit Jordi Terrats, ces rencontres sont magiques; certaines années, ce sont plus de 50 personnes qui y participent. Les déplacements en autocar et les repas en groupe sont toujours évoqués comme des moments de détente et de franche rigolade.

### DES VISITES INTÉRESSANTES ET ORIGINALES

Autre point fort de ces voyages, les visites organisées dans différentes entreprises suscitent également un grand intérêt. Jordi Terrats se souvient avoir visité des entreprises de machines-outils où ils ont pu découvrir tout le processus de fabrication, du développement à l'expédition en passant par la

fabrication. Une autre année, il a visité des ateliers suisses de décolletage et également les impressionnantes installations du fabricant d'huiles Motorex. En définitive, ces voyages sont une forme de valeur ajoutée que souhaite mettre en place la filiale espagnole de Tornos. Et le pari est clairement gagné, les résultats sont là, en effet les voyages comptent souvent plus de 50 participants qui sont toujours entièrement satisfaits non seulement par l'organisation et par les nouveautés présentées au SIAMS, mais aussi par les visites thématiques organisées et naturellement, par l'aspect récréatif de ces expéditions. Le directeur de la filiale espagnole, Isaac Acrich, parle de ces voyages avec beaucoup d'émotion: «*Organiser ces déplacements représente un travail énorme pour toute la filiale. Il y a inévitablement beaucoup de pression et de tensions pour que tout fonctionne, mais quand tout se passe finalement parfaitement bien et que nous recevons les félicitations de nos clients, la joie prend le dessus. Au final, ces voyages ne sont possibles que grâce aux qualités humaines incomparables de nos clients et ça, j'en suis vraiment très fier.*»



La délégation espagnole en visite.



## A. KRATTIGER AG: DÉCOLLETAGE EN TERRES SOLEUROISES

L'entreprise A. Krattiger AG a été fondée en 1946 à Oensingen. La société est active dans le domaine du décolletage et a longtemps été dirigée par Heinz Krattiger, le fils du fondateur. Depuis 2011, l'entreprise a été reprise par Juan Arrieta et Clovis Brosy. La firme aux origines familiales et alémaniques a donc connu un tournant important et est désormais en mains de deux jeunes entrepreneurs du Jura bernois. Rencontre avec son CEO, Juan Arrieta, qui nous raconte l'entreprise.





**L'**entreprise de décolletage, A. Krattiger AG est aujourd'hui active dans quatre secteurs: l'horlogerie, qui représente 30% du chiffre d'affaires, le médical, la connectique ainsi que l'appareillage. Située au pied du Jura, la société emploie 15 personnes et travaille avec un parc de 26 décolleteuses Tornos. En effet, depuis toujours, l'entreprise est fidèle à ce fabricant de machines. L'histoire nous apprend que le fils du fondateur, âgé aujourd'hui de 84 ans, faisait régulièrement le trajet Oensingen-Moutier à vélo pour aller acheter ses machines directement chez Tornos.

Dès lors, au moment de remettre son entreprise, son choix s'est naturellement porté sur des spécialistes du domaine travaillant au sein de l'entreprise prévôtoise. Formés chez Tornos, Juan Arrieta et Clovis Brosy ont donc relevé le défi de reprendre cette société qu'ils connaissaient bien. Par son positionnement, A. Krattiger AG correspondait à l'image des jeunes entrepreneurs et permettait aussi d'exploiter une passerelle entre la Suisse alémanique et le Jura bernois.

Et rien n'a changé. Les relations entre les nouveaux patrons et Tornos sont toujours de mise et permettent une collaboration étroite pour la mise au point et les tests des machines. En quelque sorte, Tornos et A. Krattiger AG forment avec leurs clients une sorte de triumvirat aux bases solides. De plus, Juan Arrieta souligne l'importance de miser sur des machines de qualité et surtout Swiss made.

### ÊTRE POSITIF: UN ÉTAT D'ESPRIT

Quant à l'avenir, Juan Arrieta le présente comme incertain mais pas impossible.

Rester positif est pour lui un impératif. Car la situation actuelle n'est, en effet, pas optimale. Le marché de l'horlogerie ayant drastiquement réduit ses commandes avec notamment l'abandon du taux plancher de l'euro par la BNS ainsi que la situation géopolitique actuelle. La politique d'embargo envers la Russie et la crise qui frappe l'Asie n'améliorant pas la situation. Cependant, pour le CEO de A. Krattiger AG, cette situation de crise permet finalement de se libérer du temps dans le travail quotidien pour évaluer avec un peu de recul l'environnement général et les différentes possibilités existantes. Ainsi, cela permet de revoir les dépenses et de les optimiser. Rester positif, c'est donc un mot d'ordre!

Dans ce contexte, Juan Arrieta affirme que la clé pour l'avenir est de savoir se démarquer. Il est vrai que le prix de la matière première en Suisse est problématique, surtout depuis la chute de la Boillat à Reconvilier. Il est donc difficile pour les entreprises de la place de rester compétitives face aux concurrents étrangers dans ce contexte. Mais il est important de préserver le savoir-faire précieux des entreprises de l'Arc jurassien. Sur le long terme, ce travail continuera de porter ses fruits affirme Juan Arrieta. Nos compétences en microtechniques sont en effet uniques et avec les mêmes outils et machines, les concurrents ne peuvent rivaliser. Et le CEO de poursuivre: l'avenir est bien là derrière les nuages de la crise actuelle et pour ne pas freiner l'innovation dans nos contrées par simple faute d'investissements, il faut que nous soyons soutenus. Les entreprises suisses et de la région ont plus que jamais besoin du

soutien des politiques pour rester attractives. A ce titre, il est urgent que la réforme sur la fiscalité des entreprises III intervienne le plus rapidement possible.

### A. KRATTIGER AG ET LE SIAMS

Quand on lui demande ce que représente le SIAMS, Juan Arrieta rappelle que Moutier est LE berceau de la microtechnique. Au fil des années, ce salon industriel a su fédérer tout le domaine et est devenu incontournable. Pour A. Krattiger AG, le salon est l'occasion de voir ses clients, de consolider et soigner ces relations. C'est également un moment privilégié pour créer des contacts. D'ailleurs, le CEO n'a manqué aucune édition depuis ses débuts. Pour lui l'organisation est parfaite et surtout à taille humaine. Impossible de s'y perdre et surtout cela permet de voir tout le monde.

A. Krattiger AG n'exposera pas cette année. Leur entreprise est en cours de certification ISO 13485 afin d'acquérir la norme internationale pour les dispositifs médicaux. Mais Juan Arrieta et Clovis Brosy ne manqueront pas de venir en terre prévôtoise pour ce rendez-vous incontournable et reprendront certainement leur stand pour la prochaine édition.

En conclusion, le CEO de A. Krattiger AG revient sur le fait que les microtechniques représentent l'ADN de la région et qu'il faut veiller à ce qu'elles ne prennent pas trop de retard à cause d'un manque d'investissements. Il est dès lors important d'orienter en priorité les capacités financières pour les start-ups et les entreprises de la région. Ainsi l'avenir sera positif, à l'image de Juan Arrieta.