



MW PROGRAMMATION SA: 40 ANS D'EXPERTISE ET D'INNOVATION

L'année 2026 est particulière pour MW Programmation SA. L'entreprise de Malleray fête son 40^e anniversaire. Un jubilé qui marque quatre décennies d'expérience dans le domaine de la programmation de logiciels, et durant lesquels cette société familiale a su s'imposer comme une référence nationale dans le domaine de la FAO (fabrication assistée par ordinateur). Son équipe de 23 collaborateurs propose différents logiciels afin d'accompagner sa clientèle dans la programmation et l'optimisation de son flux de production. Les solutions se veulent performantes mais surtout spécifiques aux besoins de chaque entreprise.

Fondée en 1986 par Marcel et Eliane Weber, MW Programmation SA commence son activité en proposant des services de programmation CNC en sous-traitance. Trois ans plus tard, le groupe franchit une étape majeure en devenant le tout premier revendeur mondial du logiciel de FAO ALPHACAM. Au fil des années, la société renforce son positionnement en développant des solutions personnalisées, notamment des postprocesseurs et des outils logiciels, afin de répondre de manière précise aux besoins spécifiques de nos clients.

Depuis 2020, la deuxième génération, représentée par Pauline Zuccoli et Michael Weber, assure la direction de l'entreprise dans la continuité des valeurs familiales qui animent MW Programmation SA, à savoir: proximité, expertise et qualité de service.

UNE GAMME LOGICIELLE COMPLÈTE AU SERVICE DE L'INDUSTRIE

À ce jour, MW Programmation SA articule son offre autour de deux produits phares: le logiciel de FAO ALPHACAM et sa solution de transmission MW-DNC. Ces logiciels sont proposés avec une gamme complète de services – support technique, formation et développements spécifiques – afin de répondre de manière précise et personnalisée aux exigences des clients. Plus concrètement, MW-DNC est un logiciel de gestion d'atelier qui assure une communication directe avec les machines, permettant l'envoi et la réception de l'ensemble des données nécessaires au bon déroulement de la production. Développé entièrement en interne, MW-DNC a récemment fait l'objet d'une refonte complète et d'une modernisation approfondie, intégrant les technologies actuellement utilisées dans les ateliers de nos clients. Afin de compléter la gamme, MW Programmation a également développé en interne un nouveau logiciel, MW-EDIT. Il s'agit d'un éditeur de code CN intégrant de nombreux outils complémentaires, ainsi qu'une gamme de solutions spécifiquement dédiées au domaine du décolletage, une activité profondément ancrée dans notre région.



UN JUBILÉ AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

Aujourd'hui, MW Programmation SA souffle ses 40 bougies avec plus de 1000 clients au compteur. La société poursuit sa croissance en Suisse et à l'étranger, avec l'ouverture de succursales en France et en Autriche. Elle célébrera, d'ailleurs, ce jubilé par une modernisation de son identité visuelle, de son site internet et de ses logos.

LES 6 QUESTIONS

Que représente le SIAMS pour votre entreprise?

Le SIAMS représente une opportunité de rencontrer un grand nombre de nos clients et partenaires mais aussi de mettre en valeur l'évolution de nos solutions, de présenter nos nouveautés et de nouer de nouveaux contacts. Le SIAMS constitue ainsi l'une de nos meilleures vitrines pour promouvoir notre entreprise, notre savoir-faire et notre expertise.

Depuis quand fréquentez-vous le SIAMS?

À l'exception de la première année, nous avons participé à toutes les éditions du SIAMS. Déjà à l'époque, alors que nous étions enfants, la direction actuelle accompagnait ses parents le samedi pour participer au démontage du stand, à la patinoire de Moutier.

Que trouve-t-on au SIAMS et nulle part ailleurs?

Le SIAMS a su conserver son rôle de vitrine régionale. Parmi les visiteurs, nous retrouvons non seulement des professionnels, mais également des particuliers, des enfants ou des retraités, tous curieux de découvrir ce que font les entreprises de la région. Ce mélange de visiteurs nous semble assez unique au SIAMS, et nous l'apprécions particulièrement, car il ne nuit en rien à la qualité des échanges d'un salon professionnel.

Comment décrire votre stand au SIAMS en trois mots?

Tradition - Renouveau - Futur

Comment présenteriez-vous le SIAMS à un novice?

Le SIAMS est un salon professionnel à taille humaine, qui couvre l'ensemble des besoins qu'une entreprise ou un atelier mécanique pourrait avoir. C'est un lieu d'échanges unique, que nous ne retrouvons nulle part ailleurs. Une journée passée au SIAMS permet de découvrir l'univers de la mécanique, tant de notre région que de l'ensemble de la Suisse.

Votre recette pour un SIAMS réussi?

Un stand simple et accueillant, où nos clients se sentent à l'aise. C'est également une occasion privilégiée de rencontrer nos clients et prospects dans un cadre différent... et, pour les plus curieux, de savourer une petite saucisse sèche de cerf de Sorviller!



HUMARD AUTOMATION SA: «L'INNOVATION EST NOTRE MOTEUR»

Depuis trente ans, Humard Automation SA repousse les limites de la technologie en offrant des systèmes de production sur mesure. Faisant de l'innovation sa priorité et sa force motrice, la manufacture familiale jurassienne a su s'adapter à une clientèle variée et ainsi asseoir sa présence dans un champ d'activités très vaste, allant de l'horlogerie à l'alimentaire, en passant par le médical.

Animés par la même passion pour la mécanique de précision et l'innovation, les deux frères, Georges et Raphaël Humard, ont fondé l'entreprise avec l'ambition de développer des solutions de robotisation reposant sur le meilleur de la technologie de précision suisse. Depuis sa création en 1995, l'entreprise basée à Delémont n'a cessé d'évoluer. Du design de ses machines à leur ergonomie, en passant par sa philosophie, HUMARD cultive sa capacité d'ouverture et d'adaptation afin d'offrir à ses clients des prestations de qualité et des produits avant-gardistes.

Depuis 2024, Raphaël Humard Jr assure la direction de l'entreprise, soutenu par son père Georges. Il poursuit le développement de l'entreprise familiale en y insufflant l'ADN d'innovation, d'excellence et de passion pour le high-tech qui fait la renommée de la société. Cet esprit se reflète au quotidien dans les relations avec les collaborateurs, les clients, les fournisseurs ainsi que dans toute la région.

UN SAVOIR-FAIRE EN CONSTANTE ÉVOLUTION

Aujourd'hui, la manufacture jurassienne emploie 80 personnes et accueille environ cinq stagiaires par année. Les domaines de prédilection de Humard Automation SA s'avèrent nombreux et attestent de son agilité à répondre aux exigences de ses clients. «*Nous œuvrons dans l'horlogerie, le médical, l'aéronautique, les biens de consommation, l'électronique et l'alimentaire*», liste son directeur, Raphaël Humard Jr.

Le groupe propose des solutions de production industrielles, telles que des presses et des cellules robotisées. Friande de défis, l'entreprise met un point d'honneur à répondre aux demandes plus spécifiques ou particulières afin de créer des machines spéciales adaptées aux besoins des clients, comme



des machines d'assemblage, de conditionnement ou encore de contrôle. Robots collaboratifs, robots mobiles, palettiseurs et systèmes font également partie de la gamme de produits proposée.

VERS UNE PROGRESSION DU MONDE DE L'AUTOMATION ET DE LA ROBOTIQUE

Dans une recherche constante d'innovation, le groupe HUMARD ne cesse d'explorer les technologies de demain. Parmi les nouveautés, ses équipes ont récemment développé une cellule robotisée Vrack & Pick pour le chargement automatique de petits composants adaptée aux machines de roulage, de taillage et à d'autres micromachines. Elles ont également travaillé sur la conception d'une cellule automatique Vrack & Pick de table. Cette machine permet le conditionnement précis de petits composants à partir du vrac et peut être équipée d'un palettiseur. Elle assure leur dépose dans des palettes, des blisters et divers posages.

«Chaque projet est une nouveauté en soi, intégrant des innovations techniques, de nouvelles fonctionnalités et des solutions adaptées aux exigences de nos clients», résume Raphaël Humard.

LES 6 QUESTIONS

Que représente le SIAMS pour votre entreprise?

Le SIAMS est l'occasion de présenter nos nouveautés, nos solutions les plus récentes et nos technologies 4.0 à nos clients et futurs clients qui viennent nous visiter, mais aussi à un large public professionnel.

Depuis quand fréquentez-vous le SIAMS?

Depuis 2014.

Que trouve-t-on au SIAMS et nulle part ailleurs?

C'est le seul salon dans le Jura, pour moi, qui réunit des acteurs de la mécanique de précision.

Comment décrire votre stand au SIAMS en trois mots?

Je dirais l'innovation pour mettre en avant nos nouveautés et nos solutions, la technologie tournée vers l'industrie 4.0 et le monde connecté, ainsi que la précision, gage de performance, de savoir-faire et de qualité suisse.

Comment présenteriez-vous le SIAMS à un novice?

Pour un novice venant du monde industriel, je dirais que le SIAMS est le salon de référence pour l'industrie, réunissant des fabricants et fournisseurs de machines et technologies de production. Il met en avant l'innovation, la mécanique de précision et les solutions concrètes pour l'industrie 4.0.

6. Votre recette pour un SIAMS réussi?

Un SIAMS réussi, c'est avant tout savoir parler aux gens... et surtout savoir les écouter. Mais aussi un stand bien pensé et des bonnes solutions à présenter!



RIMANN AG: UNE GESTION OPTIMISÉE DES COPEAUX

**«Nous vous aidons à bien séparer»:
c'est la promesse formulée par l'entreprise
Rimann AG depuis plus de 80 ans.
Consciente des défis liés à un traitement
efficient des processus d'usinage, cette
société cherche à offrir des solutions pour
valoriser la matière première usinée tout en
offrant des méthodes prônant une utilisation
durable et respectueuse des ressources.**

Basée à Arch en périphérie de Bienne, la société Rimann AG est spécialisée dans la gestion des copeaux, la récupération et le traitement des fluides de process, ainsi que dans les centrifugeuses de lavage et de copeaux pour l'industrie métallurgique. La particularité du groupe réside dans la combinaison de leur propre développement de machines, d'un haut degré d'intégration verticale et d'une expertise prononcée en matière de service et d'application. Avec son équipe de 19 collaborateurs, l'entreprise seelandaise développe et construit ses propres centrifugeuses en interne.



UNE NAISSANCE À L'AUBE DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE

L'histoire de Rimann AG commence en 1939. À cette époque, Alfred Rimann pose la première pierre de l'entreprise actuelle en ouvrant un atelier mécanique à Nidau. Les premières centrifugeuses ARYMA, qui constituent encore aujourd'hui un élément central de l'ADN de l'entreprise, sont fabriquées en 1945. En 1988, l'entreprise devient la propriété de Max Rimann, qui poursuit le développement de l'entreprise familiale.

Dans le cadre du règlement de succession, l'entreprise individuelle a été scindée en deux sociétés en 1995: M. A. Rimann AG, active dans les articles métalliques, les centrifugeuses et les cuves de lavage; et ARYMA Maschinenbau AG, dédiée aux machines spéciales. Les deux entreprises ont ensuite été rachetées en 2002 avec la création du groupe ECHS.

En 2006, l'entreprise a déménagé à Arch et, en 2011, après le rachat d'UMC, elle a lancé sa propre production de paniers de lavage personnalisés. Grâce à sa présence marketing et à ses coopérations avec des partenaires leaders du marché à partir de 2023, Rimann AG réaffirme sa volonté d'allier tradition et innovation et de continuer à renforcer sa position de fournisseur de solutions compétent.

DES PROJETS INNOVANTS À LA PIÈCE

La gamme de produits proposée par Rimann AG comprend notamment des centrifugeuses discontinues et de lavage, des installations pour la récupération des métaux précieux et de l'or, ainsi que des presses à briquettes et des installations complètes pour la gestion des copeaux. Il convient de souligner les développements propres au groupe dans le domaine de la technologie des centrifugeuses et des supports de lavage et de marchandises personnalisés, disponibles à partir d'une seule pièce. L'entreprise spécialisée dans l'optimisation des processus d'usinage perfectionne sans cesse ses produits. Grâce à des partenaires de longue date dans le domaine de la gestion des copeaux et des fluides, Rimann AG est en mesure de toujours proposer à ses clients une solution sur mesure. Si cela nécessite un nouveau développement, l'équipe ne craint pas les défis et se mettra rapidement à l'ouvrage.

LES 6 QUESTIONS

Que représente le SIAMS pour votre entreprise?

Comme nous participons depuis toujours au SIAMS, ce salon est pour nous un peu comme un «retour à la maison». Le SIAMS fait partie intégrante de l'identité de notre entreprise et offre une plateforme idéale pour échanger avec des clients, des partenaires et des collègues du secteur dans un cadre agréable et convivial.

Depuis quand fréquentez-vous le SIAMS?

Nous participons au salon depuis si longtemps que personne ne connaît la réponse exacte. La réponse la plus précise que j'ai obtenue est: «presque depuis la première heure».

Que trouve-t-on au SIAMS et nulle part ailleurs?

Le SIAMS est le salon professionnel leader dans le domaine de la microtechnique et allie de manière unique une expertise technique de haut niveau à une atmosphère très conviviale. Outre la qualité des exposants, le programme de soirée offre notamment aux exposants la possibilité de nouer de nouveaux contacts et d'approfondir leurs relations existantes dans un cadre détendu.

Comment décrire votre stand au SIAMS en trois mots?

Pratique, compétent, orienté vers les solutions.

Comment présenteriez-vous le SIAMS à un novice?

Le SIAMS est le salon incontournable de l'industrie manufacturière suisse: compact, efficace et très personnalisé. Idéal pour découvrir les innovations, entretenir ses contacts et discuter de projets concrets.

Votre recette pour un SIAMS réussi?

Une attention particulière accordée aux solutions pratiques, des discussions franches, un concept de stand ouvert et surtout du temps pour échanger personnellement avec les clients et les partenaires.



RÉDATECH SA: UNE COMMUNICATION QUI LIE TECHNICITÉ ET ACCESSIBILITÉ

Créée il y a 35 ans, RédaTech SA se présente comme une agence de services spécialisée dans la communication technique, véritable leader à l'échelle nationale. La mission première du groupe consiste à élaborer, pour une large gamme de clients, la documentation technique de leurs produits. Aujourd'hui, RédaTech SA propose ses prestations dans tous les domaines de l'industrie, intervenant aussi bien dans l'horlogerie, le médical, le solaire, l'automation, la pharmacie, l'aéronautique, le traitement des eaux que, plus récemment, la parfumerie. Elle collabore aussi bien avec de petites entreprises qu'avec de grands groupes internationaux, ce qui l'a notamment amenée à se certifier ISO 9001 en 2024.

Basée à La Chaux-de-Fonds, l'entreprise a vu le jour en 1990 sous l'impulsion d'Yvon Cosandier, auparavant actif dans les domaines techniques et du service après-vente. Toujours aux commandes, le directeur général de RédaTech met un point d'honneur à proposer une communication portée par des collaborateurs connaissant parfaitement le tissu industriel: «*Notre équipe est composée exclusivement d'ingénieurs qui maîtrisent parfaitement les équipements de très haute technologie.*»

SOIGNER LE LANGAGE POUR VALORISER L'IMAGE

L'agence RédaTech promet un suivi spécifique et adapté à chaque demande afin de créer des notices claires et concises, destinées à accompagner les produits et à garantir une prise en main aisée et sécurisée. Lors des premiers contacts avec un nouveau client, l'équipe réalise des audits afin d'analyser les besoins en lien avec le produit, le public cible et le message à transmettre. Un concept de communication est ensuite défini, puis le rédacteur en charge du projet se rend, le plus souvent, directement dans les ateliers afin de se familiariser avec la machine ou l'équipement. La seconde phase comprend la rédaction de la notice d'utilisation, l'intégration d'illustrations 3D ainsi que, le cas échéant, la traduction du document. «*Nous disposons d'un service de traduction s'appuyant sur des partenaires dans le monde entier*, explique Yvon Cosandier. *Nous pouvons proposer jusqu'à 37 langues pour nos documentations*», poursuit-il.

UNE ACCESSIBILITÉ FACILITÉE DE L'INFORMATION

Afin d'accompagner ses clients dans leur communication technique, la société neuchâteloise propose des formats de documentation innovants visant à valoriser au maximum l'information. «*On sait bien que les modes d'emploi ne sont pas très sexy; je connais peu de gens qui les ont comme livre de chevet*», reconnaît Yvon Cosandier avec humour. Pourtant, RédaTech ne cesse d'innover afin d'améliorer la rapidité d'accès aux notices qu'elle conçoit. Les documents sont ainsi richement illustrés et souvent proposés sous forme de structures HTML. Le client peut, de cette manière, bénéficier d'une notice intégrée directement à sa machine, ce qui représente un gain de temps non négligeable et facilite la prise en main du produit. L'information est structurée de manière à être accessible aussi simplement et rapidement qu'une recherche en ligne, résume Yvon Cosandier, directeur et fondateur de RédaTech.

LES 6 QUESTIONS

Que représente le SIAMS pour votre entreprise?

C'est une bonne occasion de présenter nos activités et voir nos clients existants, qu'ils soient exposants ou visiteurs. C'est aussi un lieu idéal pour faire de nouvelles rencontres.

Depuis quand fréquentez-vous le SIAMS?

Après une première visite en 1990, RédaTech expose au SIAMS depuis 1992.

Que trouve-t-on au SIAMS et nulle part ailleurs?

Une ambiance très conviviale dans une exposition à taille humaine.

Comment décrire votre stand au SIAMS en trois mots?

Notre stand se veut un lieu d'échange et de discussion.

Comment présenteriez-vous le SIAMS à un novice?

C'est un endroit agréable et très accessible pour en apprendre beaucoup et rapidement sur le tissu industriel romand et suisse.

Votre recette pour un SIAMS réussi?

Le SIAMS est toujours réussi!