

INDUSTRIE DES MACHINES | Des sourires de toutes tailles

L'euphorie sinon rien!

L'euphorie dans laquelle semble baigner le monde de l'horlogerie et du médical gagne peu à peu les fabricants de machines-outils. Ceux que nous avons rencontrés ne cachaient pas leur satisfaction, hier.

DOMINIQUE DUMAS

Avant même de recevoir les premiers clients de la journée, Kurt Schnider arborait un très large sourire, hier. Le responsable des ventes pour la Suisse de Tornos avait déjà signé huit contrats pour le marché helvétique alors que le total des ventes effectuées sur le stand atteignait la dizaine, dont deux au Danemark: «Nous sommes aussi sur de nombreuses affaires très chaudes pour l'Allemagne, la France ou encore l'Iran», relevait Pierre-Yves Kohler, porte-parole de Tornos. De quoi démontrer l'importance du SIAMS: «Notre représentant au Danemark nous a signalé que certains Danois ont boudé une exposition qui s'est tenue il y a quelques jours dans leur pays pour venir à Moutier.»

Excellent climat

Kurt Schnider tenait, lui, à relever l'excellent climat qui règne en Suisse avec des ventes réalisées pour 30% dans l'horlogerie, 40% dans le médical et 15% tant dans la connectique que dans l'automobile. Reste que même avec la bonne santé de l'économie, le talent du vendeur est encore nécessaire: «Hier, j'ai senti un client qui hésitait dans l'achat d'une 20S. J'ai tout de suite fait élaborer une offre complète qu'il a reçue en arrivant chez lui. Ce matin, à 7h, l'affaire était faite.»

Un exemple parmi d'autres qui démontre que le suivi d'un entretien réalisé sur le stand est capital et qu'il faudra encore attendre pour tirer un bilan de l'exposition: «Même pour une entreprise basée à Moutier, la participation au SIAMS est indispensable. Surtout que cette année,



Kurt Schnider, responsable des ventes en Suisse chez Tornos, ne cachait pas sa satisfaction. (photos Dominique Dumas)

les clients planifient leur visite et ne viennent plus chez nous par hasard. Reste aussi qu'il n'est pas encore évident de persuader ceux qui croient que seules les machines à came offrent une précision suffisante pour certaines pièces. Même avec le nombre de kilomètres que j'ai au compteur, je ne pensais pas que ce serait si difficile.»

Schaublin jubile

Rolf Muster était tout aussi satisfait que son voisin de stand. En 2004, Schaublin avait vendu 35 machines. Hier matin, la barre des 24 était atteinte, dont bon nombre de nouveaux produits: «Le fait de les avoir présentés en première mondiale la semaine passée est très productif pour nous. Nos clients savent que nous avons du neuf à proposer avant d'arriver sur le stand.»

M. Muster affirme aussi que le SIAMS ne se cantonne plus à la seule microtechnique: «Le salon est devenu le rendez-vous incontournable tant pour la microtechnique que pour la méca-

nique générale.» Reste également que dans un marché aussi actif, la clientèle est tout autant attentive aux délais qu'aux prix: «Il devient quasiment impossible de vendre une machine que nous ne pouvons pas livrer dans les trois mois.»

La bonne occasion

Cette appréciation est partagée par Roland Schorpp, spécialisé dans la machine d'occasion: «On nous demande des solutions et non des machines, relève-t-il. Parfois, le client vient d'obtenir une commande et a besoin sans délai d'une machine pour la réaliser. Il est aussi confronté à l'absence de produit qui lui convient sur le marché ou à des délais de livraison bien trop longs. Mon rôle consiste alors à lui proposer une machine de mon stock ou de le mettre en rapport avec une entreprise que je connais et qui n'utiliserait plus une machine du type désiré. Ainsi, le retour en force de la montre mécanique de haut de gamme entraîne une demande pour des machines que

nous pensions bonnes pour la casse. Parfois, pour pouvoir acheter une machine qui m'intéresse, je dois acquérir tout un lot et, des années plus tard, je suis surpris de voir la demande revenir pour des produits que je me résignais presque à éliminer de mon stock.»

Toujours est-il que Roland Schorpp n'espère pas effectuer de grosses ventes au SIAMS: «Ce n'est pas ici que les contrats sont signés. Mais les contacts établis nous donnent du travail pour une année au moins.»

Des affaires qui se font encore souvent dans le domaine des machines à came en raison de la qualification de la main-d'œuvre dans certains pays. De quoi se demander pourquoi de grandes vedettes du domaine ne sont plus produites: «L'arrêt de la fabrication de ces machines à came est dû au coût de cette même main-d'œuvre dans notre pays. C'est aussi pour cette raison que la demande pour des machines de ce type révisées ou parfois améliorées reste grande.» D. D.



Rolf Muster, directeur commercial chez Schaublin, estime que son entreprise est dans la cible.



Pour Roland Schorpp, les effets du SIAMS peuvent se faire sentir sur plus d'une année.

«MAGGE» | La CEP les a distribués Originalité primée



L'entreprise Harold Habegger a reçu le Magge d'or.

La CEP n'a pas rompu avec la tradition en octroyant les «Magge» aux exposants dont le stand et l'accueil l'ont le plus séduite. L'or est revenu à la société Harold Habegger SA de Court.

qui forme un ensemble esthétique et harmonieux, Harold Habegger SA, de Court, a décroché l'or. L'argent est revenu à l'entreprise Louis Bélet SA, de Vendlin-court. Le jury a récompensé dans ce cas l'audace et l'originalité d'un stand qui a su mettre en valeur ses activités sans les montrer.

Présidé par Florence Jordan, responsable de la communication à la Haute Ecole Arc et composé de trois autres représentants de cette école, de trois représentants de la CEP et d'un expert en communication, le jury a désigné les exposants que la CEP avait à distinguer avec la remise des «Magge».

Pour la créativité et l'originalité remarquable de son stand

Le bronze revient à Stäubli AG, de Horgen, pour avoir su mettre en exergue la relation entre l'homme et la machine. Enfin, les jurés ont eu un coup de cœur pour la Fondation Centre ASI de Bienne pour l'effort réalisé par une association non industrielle dont le stand était coloré et inventif. D. D.



De l'argent pour Mozart et pour la maison Louis Bélet.

POUR TOUT SAVOIR

SIAMS: 10e édition du Salon des industries de l'automatisme, de la mécanique et de la sous-traitance.

Lieu: Moutier, secteur de la patinoire et de la halle omnisports.

Date: du mardi 9 au samedi 13 mai.

Heures d'ouverture: de 9 h à 17 h 30, samedi jusqu'à 16 h.

S'y rendre: le train n'est pas mal, mais deux grands parkings pour les visiteurs sont prévus à proximité des Verreries et du côté d'Es-

chert, sur le chantier de la A16. Des navettes prennent ensuite en charge les automobilistes.

Nombre d'exposants: 533 (un record) dont 90 en provenance du Jura bernois.

Surface d'exposition: 8601 mètres carrés.

Substance: trois restaurants et un stand de produits du terroir.

Internet: www.siams.ch.

Objectif: 15 000 visiteurs professionnels.

RÉCLAME

www.omegabijoux.com

OMEGAMANIA

Villiger

OMEGA