

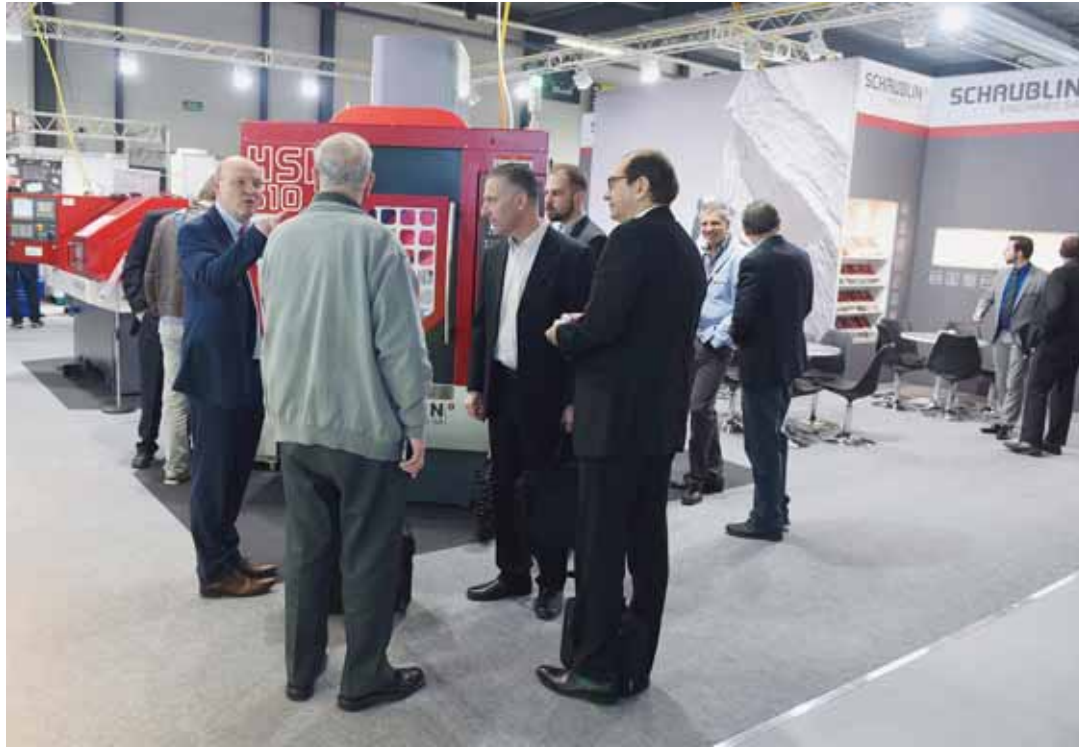
SCHAUBLIN MACHINES SA Le fabricant de machines-outils haut de gamme de Bévillard fait partie des exposants de la première heure

Un cadre propice aux affaires

PHILIPPE OUDOT

«Le SIAMS? C'est un passage obligé, tout simplement. Une entreprise qui n'est pas présente, c'est comme si elle n'existait plus!», souligne René Gurtner, directeur par intérim de Schaublin Machines SA. La maison de Bévillard fait d'ailleurs partie des tout premiers exposants du salon industriel prévôtois. Un rendez-vous qui a pris toujours plus d'importance au fil des ans, au point d'avoir pris le pas sur son «concurrent» haut-savoyard Simodec (Salon international de la machine-outil de décolletage). «Le SIAMS attire en effet plus d'exposants et davantage de visiteurs, principalement suisses, mais aussi étrangers, européens avant tout. D'où l'importance d'être présent.»

Cela dit, René Gurtner constate que depuis les premières éditions, le rapport avec les clients a bien changé. Autrefois, on venait au SIAMS pour découvrir des nouveautés. Aujourd'hui, relève-t-il, «c'est plutôt rare de tomber sur un client qui découvre ici pour la première fois la machine qu'il recherche. Celui-ci s'informe en effet d'abord sur inter-



La nouvelle machine HSM-510 est en démonstration sur le stand de Schaublin. STÉPHANE GERBER

prise connue comme la nôtre d'y acquérir de nouveaux clients, ou d'y vendre directement des machines. En fait, cela permet d'abord de soigner les contacts et les relations d'affaires avec nos clients dans une ambiance conviviale. Mais c'est un environnement

rend visite à l'entreprise, car les clients sont souvent moins disponibles. On a même parfois l'impression de déranger», relève notre interlocuteur.

DES NOUVEAUTÉS

Cette année, Schaublin présente en particulier trois nouveautés. D'abord deux centres d'usinage dévoilés à l'EMO, mais qui sont présentés pour la première fois en Suisse, à savoir, le HSM-330 et son grand frère HSM-510. Comme le souligne René Gurtner, «ce sont des centres d'usinage à haute vitesse, que nos agents ont déjà eu l'occasion de découvrir. Ils se distinguent en particulier par leur accélération fulgurante, soit 1,5 G, ainsi que leur changement d'outils ultrarapide.»

Quant à la troisième nouveauté, il s'agit de la 202 TG, une machine de haute précision et production pour petits diamètres, qui allie tournage et rectifiage. «Cette machine n'a pas d'équiva-

lent sur le marché, ou alors à des prix beaucoup plus chers. Elle permet de tourner des pièces d'acier trempé et de les rectifier juste après sur la même machine, aussi bien pour le diamètre extérieur qu'intérieur, alors qu'en général, le rectifiage se fait sur une autre machine. Cette 202 TG est notre nouveau cheval de bataille.»

Comme le relève René Gurtner, celui qui achète une machine Schaublin est un client exigeant, qui veut le top et qui, par conséquent, est aussi prêt à y mettre le prix. Et si, pour le client, le prix passe avant la qualité, «eh bien, c'est que nous ne jouons pas dans la même catégorie», souligne-t-il.

Aujourd'hui, le climat conjoncturel est certes plutôt morose, mais à ses yeux, c'est aussi une question d'état d'esprit. L'horlogerie, par exemple, se plaint d'un net ralentissement, «mais l'année 2015 est malgré tout la 3e meilleure année jamais réalisée par la branche...»

AELLIG LASER

«Les gravures complexes, c'est notre spécialité!»

Dans le secteur industriel, la traçabilité est essentielle. Que ce soit dans l'électronique, l'horlogerie, et surtout le médical. Fondée en 1985, la maison Aellig, à Malleray, est spécialisée dans ce domaine. Si, au départ, le gravage se faisait surtout par fraiseuse, la société a été une des premières de la région, en 2001, à se lancer dans le gravage laser. En fait, explique Patrick Aellig, directeur de cette PME familiale, «il existe différentes sources de laser, et nous nous sommes spécialisés dans les pièces et les matériaux les plus difficiles.»

Dans le secteur médical, en particulier pour les implants, il faut en effet pouvoir remonter la filière en cas de problème. Lors d'infections par exemple. Le marquage des pièces est donc de la plus haute importance et répond à des critères très sévères. Dans l'électronique, la traçabilité sera plutôt incrémentale, avec date de fabrication et numéro de pièce. «Nous proposons aussi le gravage des codes data matrix.» Quant à l'horlogerie, le marquage permet d'identifier les pièces et donc de lutter contre les contrefaçons.

Si beaucoup d'entreprises se sont lancées dans la gravure laser, peu sont en mesure de réaliser des pièces très complexes, constate Patrick Aellig. «Grâce à nos machines sophistiquées et à notre

savoir-faire, nous sommes capables de graver par exemple des graduations sur des pièces cylindriques avec une précision de 3 microns! Et cela dans des diamètres allant jusqu'à 320 mm.»

Dans le domaine des plastiques, la société est parvenue à faire un gravage blanc sur un polyoxyméthylène (POM) noir, uniquement par laser, et inversement un gravage gris sur un POM blanc, ce qui semblait jusqu'ici impossible. Auparavant, il fallait fraiser la matière, y mettre une peinture, la laisser sécher, puis la nettoyer. Le gravage laser se fait en revanche en une seule opération et est inaltérable. «Nous sommes aussi en mesure de découper et graver au laser des étiquettes, composées de deux couches de deux couleurs. Le laser n'attaque que la première. Selon la matière que nous fournissons, l'étiquette peut être réajustable, ou se déchirer si on essaie de la décoller. Utile, par exemple, pour justifier une perte de garantie sur un appareil qui ne doit être ouvert que par le fabricant. Nous sommes les seuls à proposer une telle innovation.»

Pour Patrick Aellig, qui participe au SIAMS depuis 12 ans, ce dernier est un rendez-vous incontournable et, qui plus est, très convivial. «J'y viens bien sûr pour faire de nouveaux contacts, mais aussi pour rencontrer mes clients et leur dire merci!»

PHO

Celui qui achète une machine Schaublin veut le top et est aussi prêt à y mettre le prix.

net, ou via une newsletter d'entreprise et a en général déjà une idée assez précise de ce qu'il va trouver. Il vient donc sur place pour voir en démonstration la machine qui l'intéresse.»

La fonction du salon a elle aussi évolué depuis les débuts. Si le rendez-vous reste incontournable, René Gurtner constate qu'«il est plutôt rare pour une en-

idéal pour les ventes à venir.»

Il relève également que le grand avantage de salons comme le SIAMS, c'est que tous les participants – exposants et visiteurs – viennent dans le même état d'esprit. «Nous avons du temps pour nos clients, et eux prennent également le temps nécessaire. C'est un cadre beaucoup plus propice que lorsqu'on leur

FONDATION CENTRE ASI L'institution pour personnes handicapées se positionne comme un vrai sous-traitant

«Nous avons les mêmes critères que les autres entreprises»

Parmi les fidèles du SIAMS, on trouve parfois quelques surprises. A l'instar de la Fondation Centre ASI, de Bienne. Cette institution offre 66 places de travail à des personnes en situation de handicap de la région Bienne-Seeland-Jura bernois dans différents domaines: conditionnement, nettoyage industriel, montage, assemblage, mais aussi mécanique et électronique. D'où sa présence au SIAMS, et cela depuis les premières éditions. «En tant qu'institution s'occupant de personnes souffrant d'un handicap, nous avons bien sûr une mission sociale. Mais nous sommes aussi une entreprise presque comme les autres, soumises aux mêmes contraintes», explique Thierry Jost, adjoint de la direction.

Si le canton couvre la moitié des charges de la Fondation par le biais d'un contrat de prestations, cette dernière doit trouver les moyens de financer elle-même l'autre moitié, en décrochant des mandats de sous-traitance. Dans le domaine de la mécanique, elle dispose d'un parc de machines conventionnelles et CNC qui lui permet de travailler pour une cinquantaine

de clients, «dont des grands noms de l'industrie. Nous sommes soumis aux mêmes exigences en termes de qualité, de respect des délais, de flexibilité et de compétitivité, et cela même si nous travaillons avec des gens au bénéfice de rente AI, que ce soit en raison d'un handicap mental, psychique, physique ou sensoriel», souligne Thierry Jost. Et de préciser qu'en dépit de leur handicap, un certain nombre de collaborateurs disposent de solides compétences: ils savent lire des plans, programmer des machines CNC, ou usiner des pièces relativement complexes.

Décomposer le travail

Le défi, explique-t-il, «c'est d'aménager les postes de travail en fonction des handicaps et de décomposer la chaîne de production de manière à ce que nos gens soient en mesure de faire leur job». Du point de vue financier, ils touchent un salaire symbolique – entre 1 et 10 fr. de l'heure selon leur occupation – en plus de leur rente AI. «C'est important, car cela leur permet de se sentir valorisés par leur travail et intégrés dans la société.»



Thierry Jost (à g.), adjoint de la direction de la Fondation Centre ASI, avec Stefan Eichler, CEO de Rimann SA et membre du conseil de ladite Fondation. STÉPHANE GERBER

Pour pouvoir décrocher des mandats plus efficacement, la Fondation a récemment engagé un responsable technico-commercial qui fait de la prospection. La présence au SIAMS y contribue aussi, et elle vise à casser les préjugés à l'égard des personnes souffrant de handicap.

Partenaire, pas sponsor

Au SIAMS, le stand de la Fondation jointe celui de la maison Rimann AG, d'Arch, dont le CEO Stefan Eichler en membre du conseil de fondation. Rimann AG est une manufacture de papiers de lavage sur mesure et est spé-

cialisée dans la filtration et la séparation de copeaux. Elle est aussi un partenaire privilégié de la Fondation à qui elle confie régulièrement des travaux. C'est d'ailleurs cette société qui a permis à la Fondation Centre ASI de s'installer au cœur du SIAMS, alors qu'au début, elle était reléguée dans une zone annexe.

Mais si Rimann AG confie des mandats à la Fondation, Stefan Eichler précise que ce n'est pas par pitié ou par compassion, mais parce qu'elle est en mesure d'effectuer à satisfaction les prestations industrielles qui lui sont confiées. «Ce sont certes souvent des travaux accessibles et assez répétitifs, mais c'est un vrai partenariat, et pas une forme de sponsoring déguisé! La Fondation décroche ces mandats parce qu'elle est capable de s'aligner au niveau des prix et de la qualité», assure-t-il. Et d'ajouter que cela fait aussi partie de la responsabilité sociale d'un entrepreneur de donner une chance à ces institutions et aux personnes qui y travaillent de s'intégrer dans la société. PHO