

## 2 SIAMS 2014

**VENUS D'AILLEURS** Le Salon compte une quarantaine d'exposants étrangers. Petit tour chez quelques-uns d'entre eux

# Ils ne jurent que par le SIAMS!

PHILIPPE OUDOT

Si le SIAMS est le rendez-vous phare des industriels de l'Arc jurassien, il attire aussi des exposants venus d'autres horizons. Ils sont une quarantaine, venant d'Allemagne, de France, mais aussi d'Italie ou de Belgique.

### BREUNING IRCO

Venue de la région de Stuttgart, cette entreprise fabrique des ravitailleurs pour barres de décolletage. Contrairement à d'autres fabricants comme LNS, spécialisés dans les petits diamètres, Breuning propose des ravitailleurs pour de plus gros diamètres, que l'entreprise adapte en fonction des machines du client. «C'est la 1re fois que nous exposons au SIAMS», indique Sandro Codega, responsable des ventes pour les marchés suisse, français et italien. «C'est très intéressant, car on trouve ici beaucoup de firmes actives dans le domaine du tournage. Nous pouvons ainsi leur présenter notre système de chargeur à plusieurs canaux qui se chargent en moins de 10 secondes!», explique notre interlocuteur.

Si Breuning participe régulièrement à de grandes foires – le Simodec (en Haute-Savoie) ou l'EMO (à Hanovre) –, Sandro Codega constate que la taille du SIAMS est un avantage, car elle permet de faire le tour en un jour et de trouver facilement une foule de spécialistes. «Le client a ainsi tout sous la main pour trouver une réponse à ses problèmes.» Quant à l'organisation du SIAMS, il la juge très bonne, «et beaucoup plus souple qu'en Allemagne où tout est plus rigide».

### DETECTOR FRANCE SAS

Spécialisée dans la fabrication de détecteurs de bris d'outils et de mesureurs de diamètres et de longueurs de pièces, cette entreprise haut-savoyarde est une habituée du SIAMS. «Nous en sommes à notre 7e ou 8e salon. Nous avons notamment comme clients de grands fabricants de machines comme Tornos ou Schaublin, mais aussi environ 130 entreprises qui utilisent nos instruments pour l'usinage de leurs pièces destinées à l'horlogerie, à la connectique ou à l'automobile. Etre ici est donc essentiel», souligne David Lance, responsable commercial de Detector. Il salue le haut degré de qualité de ce salon, tant pour son organisation que pour ses infrastructures. «Ça n'a plus rien à voir avec l'époque où il se déroulait sous tentes. C'était alors un peu du bricolage!», glisse-t-il en souriant.

Si Detector participe à diverses autres foires industrielles – le Simodec en Haute-Savoie ou Micronora à Besançon, entre autres – il



Sandro Codega, de la maison allemande Breuning, se félicite de sa participation au SIAMS. PH. OUDOT

estime que le SIAMS correspond le mieux aux besoins de l'entreprise: «De par sa taille, c'est bien sûr un petit salon, mais il est très spécialisé et les visiteurs qui viennent sont des professionnels de qualité. De plus, il attire de nombreux visiteurs étrangers qui viennent voir des machines et en profitent pour découvrir d'autres stands. Nous avons ainsi pu trouver de nouveaux clients – en Israël par exemple – que nous n'aurions jamais pu rencontrer ailleurs.»

### LASEA

Société belge fondée il y a 15 ans, Lasea est spécialisée dans les solutions laser. C'est la 1re fois qu'elle participe au SIAMS. «Nous sommes spécialisés dans le micro-usinage de pièces par laser. Plus précisément par laser femtoseconde», déclare Pascal Durdu, directeur commercial. Comment ça marche? L'instrument «bombarde» sa cible en délivrant de puissantes impulsions d'énergie, mais qui ne durent que quelques microsecondes (des femtosecondes, soit 10<sup>-15</sup> seconde).

«Ce micro-usinage de haute précision permet de faire du marquage, de la gravure, du soudage, du perçage, de la découpe ou encore de la texturation de surface pour obtenir par exemple une diffraction de lumière», indique Pascal Durdu. On peut ainsi travailler des matériaux aussi divers que l'acier, le laiton, l'or, le titane, la nacre, ou le diamant avec un seul et même laser. Les applications vont du domaine médical à l'horlogerie en passant par l'automobile. Il constate qu'à l'heure où les besoins en identification de pièces et en traçabilité sont toujours plus importants, cette technologie s'avère la plus fiable, la plus rapide et la plus efficace.

S'agissant du SIAMS, le directeur commercial se dit impressionné par la qualité des visiteurs. Contrairement aux autres grandes foires où le client se perd, il trouve ici et de manière concentrée tout ce qui se fait de mieux dans le domaine de la microtechnique. Il peut ainsi nouer des contacts, comparer les technologies, et trouver celle qui lui convient le mieux. Et en plus d'être en rendez-vous très professionnel, «le SIAMS se distingue par son atmosphère conviviale».

### TOP AUTOMAZIONI

Ce SIAMS est aussi une première pour le fabricant italien de ravitailleurs automatiques Top Automazioni, établi près de Rimini. «Notre force, c'est le système de réglage automatique. Une fois les paramètres introduits dans l'ordinateur, la machine se règle seule en 90 secondes, alors qu'avec un ravitailleur standard, il faut compter 10 à 15 minutes. Ce gain de temps est très appréciable, surtout pour les petites séries», explique Jean-François Monney, patron de la PME Barspeed, à Cortébert, et représentant de Top Automazioni.

Le fabricant est spécialisé pour les pièces de grande dimension, «de 2,5 à 110 mm, ce qui correspond aux besoins du secteur de l'appareillage ou de l'automobile», précise notre interlocuteur. A l'heure où beaucoup de décolleteurs cherchent à se diversifier et à élargir leur horizon au-delà de la microtechnique, «notre présence suscite beaucoup d'intérêt. Pour nous, le SIAMS est donc un rendez-vous à ne pas manquer! D'autant que la concentration de tous les acteurs de la branche nous permet de rencontrer en quatre jours nos clients, et tous ceux qui pourraient le devenir!»

### GEIGER SA

## «Notre grande force, c'est notre service de proximité!»

Dans le monde du décolletage, lubrifiants et solvants sont essentiels. Sans ces produits, aucune machine ne fonctionnerait. C'est justement le domaine d'activités de la société Geiger SA, connue comme le loup blanc par les entreprises de la branche. «Notre spécialité, c'est d'offrir un concept global pour la fourniture et la maintenance répondant aux besoins de cette industrie: lubrifiants, huiles, benzine industrielle, acétone et autres solvants, mais également le matériel et les installations techniques pour la distribution et la récupération d'huile, pour le lavage et le recyclage des copeaux», explique Charles Krebs, directeur et copropriétaire avec son épouse de cette PME familiale établie à Brügg.

Fondée en 1882, Geiger SA emploie 12 collaborateurs et est active dans toute la Suisse. En particulier dans l'Arc jurassien, haut lieu du décolletage. «Mais nous travaillons aussi en France, en particulier en Haute-Savoie, et en Allemagne, et nous sommes en train de mettre en place une structure pour entrer sur le marché chinois», souligne le patron.

Au SIAMS, où elle participe à chaque édition depuis 1994, l'entreprise se sent comme un poisson dans l'eau. «Tous nos clients sont là, les actuels, mais aussi les futurs! Pour nous, c'est essentiel d'être ici! Et notre grande force, c'est la qualité de nos produits grâce aux partenaires avec qui nous tra-

vaillons, et le service de proximité que nous offrons. Ce n'est pas pour rien que notre slogan c'est «passion + émotion = succès!», clame Charles Krebs.

Et si tous les décolleteurs connaissent Geiger SA, c'est aussi en raison de ses récipients de lavage avec couvercle de sécurité: «Nous sommes en effet les seuls à proposer ce type de produit. Ces récipients, dont la contenance varie de 2 à 70 litres, sont en effet dotés d'un dispositif que nous avons breveté et qui, en cas de feu, entraîne la fermeture automatique du couvercle, et donc étouffe le feu.»

Autre atout décisif: Geiger SA offre la palette complète des produits et des services dont les décolleteurs ont besoin. Des chiffons aux lubrifiants en passant par les machines de lavage de sol ou de traitement des huiles usées. Et vu la dangerosité potentielle des produits pour l'homme et la nature, elle met un accent tout particulier à la sécurité et à la protection de l'environnement. «Nous assurons le service de la fourniture des produits jusqu'à leur élimination», précise Charles Krebs.

S'agissant de cette édition du SIAMS, notre interlocuteur parle déjà de «succès total», avec des clients qui se pressent au stand. «Pour nous, c'est l'endroit idéal pour soigner nos relations avec eux, et pour en trouver de nouveaux. Notre but, c'est aussi de bien marquer notre présence parmi tous ces décolleteurs.»

PHO



Charles Krebs (à g.) et Luigi Di Francesco, qui tient en mains un de ces fameux récipients de lavage antifeu dûment breveté. PH. OUDOT

PUBLICITÉ

**ALPHATOOL** Le spécialiste des micro-outils en métal dur

## «Je vois de très bonnes perspectives»

Fondée il y a 11 ans, la PME prévôtise Alphatool est en pleine phase de croissance. «Nous avons emménagé il y a un mois dans nos tout nouveaux locaux le long de la rue Industrielle. Nous disposons aujourd'hui de 2500 m<sup>2</sup>, contre 500 auparavant. Ce gain de place va nous permettre d'adapter nos moyens de production et d'assurer la qualité de nos produits», indique son manager Yvan Pratillo.

L'entreprise, qui compte une quinzaine de collaborateurs, est spécialisée dans la fabrication de micro-outils de précision en métal dur – fraises à graver, forets, microfraises, fraises circulaires et autres outils spéciaux. «Nos outils sont utilisés avant tout dans le secteur de l'horlogerie – environ 70% –, mais aussi dans la bijouterie, le médical et la méca-



Yvan Pratillo: «Le SIAMS, un rendez-vous à ne pas rater!», PH. OUDOT

que fine – connectique et aéronautique notamment.»

Si, au départ, ses clients étaient principalement des entreprises de sous-traitance suis-

ses, Alphatool est de plus en plus connue hors des frontières et elle étend ses activités de plus en plus loin. En Europe, bien sûr, mais également aux Etats-Unis et en Asie. Et de préciser que sur ces marchés lointains, «nous travaillons avec des partenaires, qui nous représentent.»

Pour la PME, présente au SIAMS depuis sa fondation, ce salon est un rendez-vous incontournable. «Comme entreprise de Moutier, nous nous devons bien sûr d'être présents à ce rendez-vous des microtechniques. Mais au-delà de son caractère régional, ce salon est aussi très international! On y rencontre beaucoup de visiteurs venus de Taïwan, d'Inde, de Chine, et bien sûr d'Europe», souligne Yvan Pratillo.

Cela dit, Alphatool ne se cantonne pas au seul SIAMS. «Nous

sommes aussi présents à l'EPHJ, l'autre salon des microtechniques, qui se déroule à Genève. Plus grand que le SIAMS, il attire un peu la même clientèle, très professionnelle. Mais peut-être est-elle encore plus internationale, en raison de la proximité de l'aéroport.»

En tant qu'exposant, il apprécie tout particulièrement la qualité d'accueil de ce salon, et son organisation très professionnelle. «Les responsables sont à l'écoute de leurs clients et font tout pour répondre à nos attentes. Et ce qui est aussi très appréciable, c'est qu'ils sont très réactifs.» S'agissant de cette édition 2014, Yvan Pratillo souligne qu'elle a fort bien démarré, et qu'au vu de la conjoncture actuelle, «je vois de très bonnes perspectives pour notre entreprise.»

PHO

## Oui au compromis bernois concernant la suppression de l'impôt sur les mutations



**René Schlauri**, expert en état des lieux, Bienne: «Nombre de locataires ne veulent pas être liés leur vie durant par un contrat de bail rigide. Soutenons-les pour qu'ils puissent accéder à la propriété de leur logement.»

Votation du 18 mai 2014  
www.logement-propriete.ch