

bulletin d'informations

Fabrication d'horlogerie et de bijouterie
Herstellung von Uhren und Schmuck

N° 1256 Mars 2021

Une publication du groupe Europa Star HBM 

ROXER
 **Seiler**

MACHINES DE TEST
D'ÉTANCHÉITÉ & OUTILS
HORLOGERS



MAAI CN8 - Vision

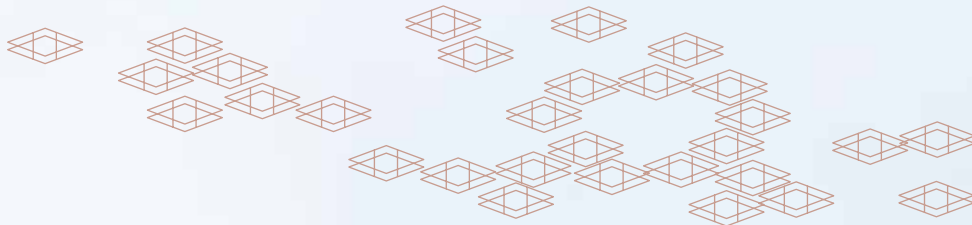
Dispositif d'aide au réglage et de
contrôle partagement

ROXER SA – Rue du Collège 92 – 2300 La Chaux-de-Fonds
T. +41 (0) 32 967 86 86 – info@roxer.ch – www.roxer.ch

 **SWISS
MADE**

altmanncasting

Edelmetall-Präzisionsguss
Fonte de précision de métaux précieux



Votre partenaire de confiance pour

IMPRESSION 3D FONTE DE PRECISION MOULAGE & POLISSAGE

www.altmann-casting.ch



100% Swiss made
Ingénierie, impression 3D, moulage de
précision et finitions au sein d'une seule et
même entreprise



Certification RJC
norme la plus élevée en matière d'éthique,
de responsabilité sociale et de protection
environnementale



Service personnalisé et engagé
Entreprise familiale depuis 1987

bulletin d'informations

N° 1256 Mars 2021

Destiné aux fabricants d'horlogerie et de bijouterie
Für die Hersteller von Uhren und Schmuck

A PROPOS DE...

Les sous-traitants doivent-ils se lancer dans la vente en direct?

Cette question, un peu provocatrice et paradoxale, est celle que pose la nouvelle structure Watch Angels, adossée au groupe de private label et sous-traitance horlogère FM Swiss Logistics. Ne se «contentant» plus de simplement produire pour d'autres, elle prend désormais sous son aile le lancement de marques horlogères, comme vous pourrez le découvrir dans ce numéro du Bulletin d'informations.

A son actif, une marque d'horlogerie «durable» avec le designer Cédric Bellon (qui travaille notamment de longue date pour Bell & Ross) et la résurrection version Swiss made de la légendaire marque Waltham, tombée au champ d'honneur de la grande Histoire horlogère il y a quelques décennies déjà. Comme l'explique Guido Benedini, ex-CEO d'Alpina désormais à la tête de Watch Angels, plusieurs lancements sont au programme, à raison d'«une nouvelle marque chaque mois». Ambitieux!

Alors que la crise pandémique a rendu encore plus fragile le destin des sous-traitants horlogers, dont un nombre

croissant cherche d'ailleurs à se diversifier vers d'autres industries, le lancement de la structure Watch Angels par le groupe FM Swiss Logistics interroge. Faut-il désormais chercher son salut, pour les sociétés qui en ont les moyens opérationnels, en allant vers le marketing direct, la vente, la distribution. Bref, «devenir» une marque horlogère, seul ou en collaboration (et récupérer les marges associées)?

Ce phénomène n'est en réalité pas nouveau dans l'histoire de l'horlogerie: que l'on se souvienne seulement du rachat dans les années 1970 par le groupe Dixi de Paul Castella d'une série de marques horlogères en difficulté dans son «fief» du Locle: Zenith, Movado, Mondia, Paul Buhre, H. Moser & Cie ou encore Zodiac. Au point qu'on surnommerait un temps la localité «Dixiland», alors que le spécialiste de la machine-outil et de la micromécanique était le plus grand employeur du Locle!

On ne compte plus les sous-traitants adossés à une marque horlogère... ou l'inverse. L'«agilité» de notre ère

numérique, dont le principe cardinal est la relation directe et la «désintermédiation», ouvre la possibilité à certains acteurs de franchir le pas en s'occupant désormais non seulement de production mais aussi de vente, répondant par là même aux fortes sollicitations directes de «néo-créateurs» horlogers et start-ups en voie de formation.

Ce qui n'est pas sans risque, car il s'agit pour elles d'apprendre un nouveau métier – une diversification toujours délicate quand on s'avance en terrain inconnu, au même titre que celles qui se lancent dans le médical et son environnement ultra-«normé».

Les périodes de crise forcent à explorer de nouvelles pistes d'activités. Les exemples de diversifications ou repositionnements vont certainement se multiplier dans les mois à venir. En espérant que la plupart des sociétés puissent compter sur le soutien des autorités pour faciliter cette transition et maintenir au maximum l'outil industriel suisse dans ces conditions extrêmement adverses.

Serge Maillard
Responsable éditorial, Europa Star HBM

Une revue du groupe
Eine Fachzeitschrift der Gruppe

europa star

www.europastar.com/club



Parutions: 7 fois par an
Abonnement CHF 65.-

Erscheint 7 mal pro Jahr
Jahresabonnement CHF 65.-

register@europastar.com
www.europastar.biz/abo

Editeur - Verlag: **Europa Star HBM SA**
Route des Acacias 25, P.O. Box 1355, CH-1211 Genève 26
Tél. +41 (0)22 307 78 37, Fax +41 (0)22 300 37 48
e-mail: vzorzi@eurotec-bi.ch, www.europastar.biz

Directrice des Editions Techniques / Bereichsleiterin Technische Verlagsobjekte: **Véronique Zorzi**
Rédaction / Redaktion Europa Star HBM: **Pierre Maillard, Serge Maillard, Pierre-Yves Schmid**
Comptabilité / Buchhaltung: **Catherine Giloux**
Directeur Général / Geschäftsführer: **Philippe Maillard**

Contenu rédactionnel: Mouvements, Habillement, Pierres et métaux précieux, Présentoirs, Ecrans, Eléments de vitrine, Electronique, Traitement de surface, Mécanique de précision pour la fabrication d'horlogerie et de bijouterie
Redaktioneller Inhalt: Uhrwerke, Ausstattung, Edelsteine und -metalle, Etais, Displays, Elektronik, Oberflächenbehandlung, Feinmechanik für die Herstellung von Uhren und Schmuck.

PLUS COMPACT
PLUS PRÉCIS
PLUS RAPIDE

PRENEZ CONTACT POUR UNE
DÉMO PERSONNALISÉE !

LE NOUVEAU PROOFMASTER®.
PRECISION IS PRECIOUS.



LEADING SWISS PRODUCTS

witschi.com



eLEGA

DE L'ATELIER À LA VITRINE

Nous réalisons sur demande
vos protections de machines comme
vos supports de montres ou bijoux
en verre acrylique ou polycarbonate



Chemin Barde 4
CH-1219 Le Lignon
Tél. 022 / 300 11 66
Fax 022/ 300 11 61
info@elega.ch

Contacts: Benoît BUCHER
Régis RAPIN

www.elega.ch

Watch Angels: naissance d'un incubateur horloger

Ni licence ni crowdfunding, voici l'émergence d'une nouvelle catégorie dans l'industrie horlogère: l'«atelier d'incubation», qui prend en charge non seulement la production, mais aussi la distribution, la vente, la logistique et le service client de nouveaux projets. Une évolution qui était prévisible, alors qu'internet fait sauter tous les intermédiaires. Explications.

«Avec Watch Angels, on change les rôles traditionnels dans l'horlogerie.» Guido Benedini est à la tête d'un nouvel incubateur de start-ups qui – c'est l'un de ses points forts – est adossé aux capacités industrielles d'un groupe actif dans la sous-traitance depuis plusieurs décennies, FM Swiss Logistics, basé à Mendrisio dans le Tessin.



Le designer horloger Cédric Bellon est le premier créateur dont la marque a été lancée grâce à Watch Angels.

Alors que la tendance du direct-to-consumer a «explosé» grâce au e-commerce, aux réseaux sociaux et à des plateformes de financement participatif comme Kickstarter, Watch Angels se positionne parmi les pionniers du manufacturing-to-consumer, aux côtés de quelques autres acteurs de la sous-traitance qui ont compris qu'une partie de leur futur se jouait là.

Watch Angels propose ainsi la prise en charge de la vente (en ligne), du marketing et de la promotion sur les réseaux sociaux, ainsi que de la distribution. Soit un service «clé en main» pour néo-créateurs de marques horlogères.

«Pousser la réflexion à son terme»

Chaque année, ce sont des dizaines, voire des centaines de nouvelles marques horlogères qui naissent en ligne. Les enseignes de private label et sous-traitants de l'horlogerie, dans les centres spécialisés de Bienne à Shenzhen, sont déjà extrêmement sollicités pour concrétiser les désirs de néo-créateurs installés à New York, Londres ou Singapour. Devenir un incubateur, pour mieux gérer cette forte demande, semblait au fond presque écrit...

Mais quelle différence entre une plateforme de financement participatif déjà bien rodée comme Kickstarter et un acteur du crowdmanufacturing comme Watch Angels?

«D'une part nous sommes spécialisés en horlogerie et fournissons toute la structure opérative, répond Guido Benedini.

D'autre part, beaucoup de projets de montres sur des plateformes de financement participatif se révèlent être assez opportunistes, avec des valeurs parfois douteuses et sans



Guido Benedini dirige le nouvel incubateur Watch Angels.

donner de garanties solides à l'acheteur. Certains ne voient au final pas le jour du fait de la complexité de gérer la logistique. Nous offrons des projets originaux avec une sécurité que le projet aboutisse, un service client en direct de l'usine et une garantie de cinq ans.»

A noter, d'ailleurs, le déclin des projets horlogers sur Kickstarter relevé par le consultant Thierry Huron dans sa dernière étude concernant la plateforme: en 2020, le financement de nouveaux projets de montres y a diminué de 31% et le nombre total d'investisseurs dans cette catégorie s'est rétracté de 76% sur les trois dernières années (ce qui constitue malgré tout une communauté de 30'000 personnes prêtes à soutenir de nouvelles montres).

www.elefilswiss.com

ELEFIL SWISS

ÉLECTRO-ÉROSION PAR FIL

ELEFIL SWISS - ZI DU VIVIER 22
CH-1690 - VILLAZ SAINT PIERRE

TEL +41(0) 26 552 14 20
elefil@elefilswiss.com



Le boîtier et la lunette du premier modèle CB (pour Cédric Bellon) sont en acier inoxydable 316 L 100% recyclé, «PuReSteel», réalisé en collaboration avec Thyssen Krup.

Pour les créateurs désireux de lancer leur propre marque de montres et de bénéficier de ressources industrielles et commerciales, il s'agit de convaincre en premier lieu Watch Angels du potentiel de leur projet: «Nous posons des critères stricts et menons un processus de validation, explique le responsable. Nous devons croire au succès commercial pour accepter de nous occuper de toute la partie technique, logistique, SAV, vente et marketing.»

Guido Benedini estime qu'avec ce projet, la sous-traitance horlogère «pousse finalement la réflexion jusqu'au bout». De fait, les marques elles-mêmes, après avoir beaucoup verticalisé (de la production à la vente), se sont muées en détaillants et distributeurs – avec Watch Angels, ce sont désormais les sous-traitants qui s'y mettent. Internet ayant la tendance (fâcheuse pour certains, bénéfique pour d'autres) de supprimer tout intermédiaire, une nouvelle étape est franchie.

Le «chemin le plus court» vers le marché

«Ce que nous proposons, c'est le chemin le plus court qui existe pour qu'une montre de créateur arrive sur le marché, explique le responsable. Tout est fait à l'interne, à l'exception du mouvement. Le prix de vente s'approche ainsi le plus possible du prix coûtant de la montre, au bénéfice du client final.»

Après avoir passé en revue un nouveau projet sur la plateforme Watch Angels, le client choisit son rôle: il peut s'engager financièrement dès le début sur le concept et l'intention de design, avant que la montre ne soit définitive, bénéficiant ainsi du prix de revient en tant qu'«Angel». Ou il peut se décider lors de la prévente publique, lorsque la montre est finalisée, et il est récompensé à ce moment par le prix de gros (celui qui serait appliqué aux distributeurs).

Le rythme se veut soutenu: chaque mois, Watch Angels entend présenter une nouvelle marque sur sa plateforme de crowdmanufacturing. Le premier projet, celui du designer Cédric Bellon, visait à créer une montre durable par l'utilisation, notamment, d'acier recyclé. Les 448 modèles de la première série ont été écoulés sur la plateforme.



«L'avantage est que chaque créateur amène aussi sa propre communauté, souligne Guido Benedini. Nous sélectionnons des projets qui présentent une idée forte, riche de sens. Car aujourd'hui, le contenu est clé pour mobiliser des clients. De plus, ces derniers peuvent directement dialoguer avec chaque créateur.»

Un nouveau projet par mois

Le processus implique aussi une courbe d'apprentissage pour les initiateurs de Watch Angels: «C'est vrai que c'est un nouveau métier, mais en tant que sous-traitant nous voyons que le marché va vers une interaction plus directe entre créateurs et clients. Les fans se prennent au jeu car ils aiment être impliqués dans le processus. La liste de contacts augmente très vite.»

Guido Benedini est conscient qu'il s'agit d'un segment de niche par rapport aux volumes importants que peut impliquer l'activité plus traditionnelle de private label. «La différence avec notre modèle traditionnel, c'est que nous assumons pleinement les risques liés à la vente, puisque nous prenons en charge non seulement la production mais toute la partie commerciale.»

Schématiquement, Watch Angels fournit l'infrastructure, le créateur amène le concept et la communauté apporte le financement. Après Cédric Bellon, c'est la renaissance de la légendaire marque américaine Waltham qui est au programme – en version Swiss made. Guido Benedini explique avoir déjà quatre autres projets en préparation...

Serge Maillard

STETTLER
SAPPHIRE
swiss level of perfection

Super performances avec
du matériau high-tech

Rien ne peut troubler la beauté du saphir. Le saphir est presque indestructible et résiste pratiquement à toutes les influences extérieures. Les verres de montres et les composants techniques en saphir séduisent par leur résistance aux rayures, leur surface non poreuse, brillante et polie et leur transparence complète. Un matériau développé pour des générations.

Stettler Sapphire SA offre une liberté de conception. Du design classique, en passant par les verres complexes jusqu'aux pièces et formes techniques très compliquées. La particularité des formes toriques: deux rayons coulant l'un dans l'autre, adaptés à l'anatomie de l'homme. Aucune autre forme n'offre autant de possibilités créatives.

Stettler Sapphire AG
Bürenstrasse 24
CH-3250 Lyss
Téléfon +41 32 387 40 40
Fax +41 32 387 40 50
www.stettlersapphire.ch



UNIROX

Appareil de contrôle d'étanchéité de montre
par comparaison volumétrique

- Mesure par comparaison volumétrique
d'une montre ou d'une boîte de montre
- Pas d'emprunte spécifique
- Posages à double chambre
revêtus anti-rayures



ROXER SA – Rue du Collège 92
2300 La Chaux-de-Fonds
T. +41 (0) 32 967 86 86
info@roxer.ch – www.roxer.ch

L'excellence


LA PIERRETTE

pierres



polissage



assemblage



Initium: investir dans les montres à domicile

Le secteur de l'événementiel est fortement touché par la pandémie. Spécialisée dans l'organisation d'ateliers d'initiation à l'horlogerie, la société Initium réagit en lançant des kits qui permettent de réaliser sa montre chez soi, grâce à des instructions en ligne. Ou de composer le design de sa montre, qui sera ensuite livrée à domicile.

La société Initium, spécialisée dans l'organisation de stages et ateliers de familiarisation à l'horlogerie, fête ses six ans. Lancée par des étudiants de la Haute Ecole de Gestion de Fribourg, la structure est parvenue en peu de temps à révolutionner et moderniser cette activité originale. Plus de 3'000 curieux ont pris part à l'un des stages d'Initium depuis le lancement en 2015 sur les sites du Noirmont, de Genève et de Gebertingen (Zurich) – et plus d'un millier en sont repartis avec leur propre montre Swiss made, qu'ils ont assemblée eux-mêmes.

En entraînant des mesures générales de distanciation sociale depuis mars, l'irruption de la pandémie crée certainement le «crash test» le plus important pour cette jeune entreprise employant huit personnes, qui compte justement sur l'expérience, le sensoriel, le toucher pour «convertir» ses participants au plaisir de l'horlogerie.

Trouver la parade face au coronavirus

Durant les derniers mois, les dirigeants d'Initium ont donc complètement réorienté leur plan de développement pour s'adapter à cette nouvelle donne inédite. Résultat: à côté de leur société d'organisation d'ateliers horlogers, ils ont lancé début janvier une nouvelle structure, baptisée «Initium Watches», donnant la possibilité de réaliser sa montre depuis chez soi, via des kits horlogers transmis par courrier et un accompagnement par une plateforme digitale dédiée. Ou de composer le design de sa montre directement en ligne via un configurateur, qui sera ensuite livrée à domicile.

Afin de financer ce projet ambitieux et développer sa communauté, Initium a organisé au début de l'année une campagne de crowdfunding permettant à tout un chacun de devenir actionnaire de la holding réunissant ces deux structures.

Si l'organisation des ateliers horlogers physiques est un «véritable succès», le modèle d'affaires qui lui est adossé comporte deux défis importants à relever, souligne Gilles Francfort, cofondateur d'Initium: «D'une part, la limitation géographique pour atteindre notre clientèle, car celle-ci doit venir dans un de nos ateliers situés uniquement en Suisse pour le moment; d'autre part, la croissance du bénéfice est



linéaire, car l'augmentation du chiffre d'affaires va de pair avec l'augmentation des charges, en particulier salariales et de loyer lors de l'ouverture d'un nouvel atelier.»

Ateliers à distance

C'est pour résoudre cette équation, comme tant d'autres entreprises en ces temps de coronavirus, qu'Initium a imaginé sa nouvelle structure d'ateliers à distance. Gilles Francfort précise: «Nous avons reçu de nombreuses demandes de clients désirant composer leur montre en ligne. Nous tenons aussi compte de l'essor du do it yourself. Avec Initium Watches, nous voulons offrir à tous les amateurs d'horlogerie la possibilité de réaliser leur propre montre Swiss made selon la formule qu'ils préfèrent.»

Un configurateur en ligne permettra aux participants de sélectionner une vaste palette de composants. Après avoir réalisé le design de leur montre, ceux-ci auront le choix entre trois possibilités: la livraison à domicile d'un kit de montre à assembler chez soi grâce à un tutoriel et du coaching de l'équipe d'Initium; se rendre dans un atelier pour réaliser sa montre; ou encore passer commande de la montre choisie déjà assemblée par les horlogers de la structure. «La nouvelle offre sera bien plus qu'un simple configurateur de montres, car nous conserverons l'esprit d'expérience et de découverte qui fait la force d'Initium», souligne le responsable.

Gilles Francfort poursuit: «Grâce à la vente en ligne, notre clientèle n'est plus limitée géographiquement et nous ne dépendons plus du tourisme en Suisse. De plus, la croissance passe de linéaire à exponentielle: le nombre de ventes peut considérablement s'accroître, sans une augmentation corrélée des charges.» Les kits de montre sont déjà disponibles en pré-vente sur le nouveau site web d'Initium et seront prêts à être livrés au printemps 2021.



La campagne de crowdfunding

Pour le financement de cette nouvelle activité, Initium entend réunir des fonds par une campagne d'investissement participatif, répondant au principe de parrainage: «Plus vous trouvez de nouveaux actionnaires, plus vous gagnez de parts de la société. En effet, nous vous offrons l'équivalent de 5% du nombre de parts acquises par chaque personne que vous parrainez.»

«La levée de fonds a démarré avec succès, nous avons atteint bientôt les CHF 500'000 et les 200 investisseurs, que nous appelons nos «Initiators», souligne Gilles Francfort. Chacun participe activement au développement de la société, non seulement en devenant un ambassadeur du projet mais également en apportant son avis et des idées. Nous échangeons avec beaucoup d'entre eux et c'est vraiment enrichissant. Nous sommes déjà en train d'intégrer certaines idées provenant d'Initiators. Pour l'instant, Mathieu (Gigandet, cofondateur d'Initium ndlr) et moi formons le conseil d'administration de la société à nous deux et nous prévoyons de rechercher un troisième membre parmi nos Initiators, peut-être même sous la forme d'un vote de la part de ceux-ci.»



Un concept participatif qui reflète en soi la vocation d'Initium à convertir le plus grand nombre de participants possible à l'horlogerie. «Les cours dans nos ateliers ont prouvé que notre concept «Make your own Swiss watch» est un succès. Désormais, nous proposons différents niveaux d'immersion pour cette expérience et la rendons accessible aux amateurs de montres du monde entier», soulignent les entrepreneurs.

Pour accompagner ce développement, un «board of advisors» auprès de la nouvelle holding compte notamment parmi ses membres Pascal Meyer, le fondateur et CEO du site communautaire de vente en ligne QoQa, le directeur business, acceleration & innovation «d'une grande marque horlogère», ainsi que Jean-Marc Berney, entrepreneur et ancien membre de la direction de Swatch Group.

Futurs investissements dans d'autres startups

Le prix de l'action est d'un franc au lancement officiel du projet, puis évoluera par étape après chaque développement important. La plateforme d'investissement est disponible sur le site d'Initium.

Ayant atteint le palier de CHF 450'000 en levée de fonds, Initium a commencé à investir elle-même dans d'autres startups horlogères. Sa première prise de participation concerne «20% d'une start-up basée aux Etats-Unis qui propose un service en ligne destiné aux amateurs d'horlogerie».


A travers ce type d'investissement, l'objectif est multiple: diversifier le portefeuille de la holding, réaliser des synergies et des économies d'échelle, ainsi qu'accroître le réseau et la notoriété d'Initium dans le monde horloger.

Serge Maillard

The advertisement features a large, vibrant image of a parrot's head in profile, with its feathers in shades of blue, green, and yellow. In the foreground, a blue watch component with the 'NanoDeco' logo is visible. The background is a dark blue gradient with horizontal lines.

POSITIVE COATING


VOTRE PARTENAIRE DANS LES TRAITEMENTS PVD ET ALD DE HAUTE QUALITÉ

 **WINNER 2019**
Challenge Watch Medtech Innovation

INSTITUT SALON EPHJ

COLORATION SÉLECTIVE BREVETÉE

POSITIVE COATING SA
Rue des Champs 12
2300 La Chaux-de-Fonds – Suisse
T. +41 (0) 32 924 54 54
info@positivecoating.ch
www.positivecoating.ch


Responsible Jewellery Council

Un «super expert» pour analyser les pierres précieuses

Des volumes beaucoup plus importants de pierres précieuses analysées de manière automatisée? C'est la promesse de la maison joaillière suisse Gübelin, qui s'est associée au CSEM pour mettre au point un outil révolutionnaire de traitement des données. Ce qui ouvre aussi des perspectives intéressantes pour l'horlogerie.

L'un des défis principaux – et historiques – de la joaillerie est l'analyse des pierres précieuses, de multiples catégories, sur lesquelles repose cette industrie. Sa «matière brute», en quelque sorte. La détermination correcte de l'authenticité d'une pierre précieuse et de son pays d'origine constitue de fait un aspect essentiel en joaillerie. Une discipline dédiée, la gemmologie, est la «science relative à l'étude des pierres précieuses, semi-précieuses, fines et ornementales obéissant à certains critères esthétiques».

Vu la quantité de gemmes en jeu, toutes ne peuvent cependant passer par une analyse fine et détaillée et il s'agit donc de choisir lesquelles justifient les efforts et le coût des tests – jusqu'à aujourd'hui, du moins. Grâce à l'intelligence artificielle et au machine learning, le laboratoire gemmologique de la maison suisse Gübelin et le CSEM, centre de recherche et développement bien connu des horlogers, sont en effet en train de mettre au point un outil qui évitera de faire ce tri en amont. Cette technique permettra de prendre en compte des volumes beaucoup plus importants de pierres précieuses.



«Cela fait près d'un siècle que nous pratiquons au quotidien la reconnaissance des gemmes, souligne Daniel Nyfeler, directeur général du Laboratoire Gemmologique Gübelin. Mais avec cette nouvelle technique, nous serons en mesure d'examiner un ensemble de données beaucoup plus complet. Par le passé, nos clients – dont les négociants en pierres précieuses, par exemple – devaient sélectionner les pierres jugées comme significatives et les caractéristiques à évaluer. Mais cela laissait des gemmes de côté. Ce nouvel outil démocratise en quelque sorte l'évaluation des pierres précieuses.»

Donner un nouveau sens aux données

Le responsable précise: «Par exemple si une pierre affichait une moindre valeur, il n'était pas logique de réaliser des analyses coûteuses jusqu'à présent. Maintenant, nous pouvons inclure toutes les données dans la technologie. Cela va aussi permettre d'apporter un regard neuf sur certaines gemmes qui étaient exclues de nos analyses.»



Additionnons nos talents

De la poudre au produit fini

- > Mise en forme par : injection CIM, pressage uniaxial
- > Usinage des matériaux durs : alumine, zircono...
- > Terminaison des pièces (polissage, sablage, satinage, gravure...)

HARDEX

imi

Contact : Eddy Rossi
Tél : 03 84 31 95 40
Fax : 03 84 31 95 49
Email : info@hardex.fr
www.hardex.fr



La société a eu recours au savoir-faire du CSEM, spécialiste de l'intelligence artificielle et du machine learning, afin d'automatiser le processus d'évaluation gemmologique. Une nouvelle plateforme d'analyse permettra à la fois d'améliorer la cohérence et la fiabilité de l'interprétation des données, de réduire les potentielles erreurs humaines et de gagner du temps.

Ce projet conjoint de développement logiciel pour l'analyse automatisée des pierres précieuses, baptisé «Gemtelligence», a aussi été soumis à Innosuisse, un institut gouvernemental dont la mission consiste à promouvoir l'innovation basée sur la science. Le gouvernement suisse a accordé «un financement important» en faveur de cette recherche.

Celle-ci vise notamment à développer des algorithmes basés sur le machine learning, et à les entraîner à évaluer les caractéristiques standards des pierres précieuses. Le processus reposera sur un catalogue de données existantes, qui recense les dizaines de milliers de pierres précieuses émanant de clients, et que le Laboratoire Gemmologique Gübelin a testé depuis les années 1970. Ces données seront complétées par la collection «Gübelin Reference Stone» qui compte plus de 27'000 pierres précieuses.

Un «super expert» en gemmologie

Philipp Schmid, responsable de l'activité Industrie 4.0 et Machine Learning au CSEM, souligne le côté hétéroclite des données à traiter: «Nous avons affaire à des données comportant différents degrés de structuration, allant du spectre aux concentrations d'éléments chimiques, en passant par les images obtenues au microscope, les descriptions écrites à la main et les réflexions subjectives émises par divers experts. L'objectif est de créer une sorte de super expert, qui travaillerait main dans la main avec les experts humains.»

Gübelin et le CSEM collaborent depuis dix ans sur différents projets, mais passent à une nouvelle dimension avec cette recherche qui a le potentiel de révolutionner l'analyse gemmologique. «Au fond, nous voulons faire le même travail que dans le passé mais de manière beaucoup plus fiable et étendue», résume Daniel Nyfeler. La maison suisse proposera ses compétences en la matière à d'autres acteurs de la joaillerie, qui pourront envoyer leurs données à traiter à son laboratoire. La technique devrait être opérationnelle d'ici à 2023.

Au-delà de la joaillerie, le développement de cette plateforme d'analyse automatisée d'un vaste corpus de données pourrait s'appliquer à d'autres branches – dont l'horlogerie, comme le souligne Philipp Schmid: «Le soutien d'Innosuisse et la mission propre au CSEM signifient que nous allons explorer l'application de cette technologie à d'autres industries. Le potentiel est énorme et très varié, notamment pour des activités qui traitent un grand nombre de données techniques, par exemple les machines CNC.» A plus long terme, une application en horlogerie pourrait donc être envisagée.

Laboratoire Gemmologique Gübelin

Gübelin exploite l'un des laboratoires gemmologiques les plus réputés au monde, sous la forme d'une entité totalement indépendante de ses autres activités. Depuis des laboratoires établis à Lucerne, Hong Kong et New York, celle-ci délivre ses analyses portant sur les diamants, pierres précieuses de couleur et perles. Gübelin a aussi mis en place une Académie donnant des cours de gemmologie, ainsi que le programme «Provenance Proof» visant à une plus grande transparence dans les circuits d'approvisionnement en pierres précieuses, grâce notamment à la blockchain.

CSEM

Fondé en 1984, le CSEM est un centre suisse de recherche et de développement (partenariat public-privé) spécialisé dans les microtechnologies, les nanotechnologies, la microélectronique, l'ingénierie des systèmes, le photovoltaïque et les technologies d'information et de communication. Le CSEM compte plus de 500 collaboratrices et collaborateurs hautement qualifiés, répartis entre les sites du CSEM de Neuchâtel, Alpnach, Muttenz, Landquart et Zurich.

Serge Maillard



www.lecureux.ch

Greubel Forsey, une vision pour la pérennité

Antonio Calce, nommé à la tête de Greubel Forsey a pour mission d'assurer la pérennité à long terme de la maison de très haute horlogerie. Il a accepté de partager sa vision stratégique.

Un peu à la surprise générale, Antonio Calce a été récemment nommé CEO de Greubel Forsey. La belle maison emmenée par Robert Greubel et Stephen Forsey depuis sa fondation en 2004 a acquis en moins de 20 ans une renommée sans faille au sommet de la haute horlogerie technique et artistique.



De gauche à droite: Robert Greubel et Antonio Calce.

Techniquement, le duo a exploré de façon remarquablement systématique et progressive, des pistes chronométriques inédites, offrant au passage nombre d'inventions. Et artistiquement, Greubel Forsey a poussé le soin décoratif à des extrêmes, offrant une horlogerie aux finitions exceptionnelles et identitaires (on pense à leur fabuleux grené, par exemple, ou à la micro-gravure).

En résumé, Greubel Forsey ce sont 100 personnes pour faire 100 montres par an. Ça dit tout. Mais si la machine est parfaitement huilée et performante, les temps changent - et pas seulement à cause de la crise pandémique - et il faut désormais assurer la pérennité à long terme de la maison. C'est là qu'intervient le jockey Antonio Calce, que nous avons rencontré.

Antonio Calce: Avant toute question, j'aimerais commencer par dire deux choses. La première, j'aimerais remercier Robert Greubel de sa confiance. Qu'on vous demande de prendre soin de Greubel Forsey est un cadeau extraordinaire, mais aussi une énorme responsabilité. Et deuxièmement, les paroles sont utiles mais quoiqu'on dise, les résultats concrets sont toujours la meilleure des réponses.

Bulletin d'informations: Pour les résultats, on attendra donc puisque vous venez d'entrer en scène. Mais pourquoi vous a-t-on appelé à y monter?

Je commencerai de façon toute factuelle. Le positionnement actuel de Greubel Forsey va de CHF 350'000 à 1 million, pour la Grande Sonnerie. On peut dire, qu'à 100 pièces par an, chaque pièce est à sa façon unique en elle-même. L'ensemble est impressionnant, d'une bienfaisance exceptionnelle



et aligne 30 calibres uniques et 7 inventions majeures. Mais, pourrait-on être tenté de se demander depuis l'extérieur: quel est le point commun entre toutes ces pièces, quel est leur signe distinctif? Ce n'est pas toujours simple de le comprendre. Seuls, pourrait-on dire, les collectionneurs les plus pointus sauraient le faire correctement.

Le dilemme qui se pose donc à Greubel Forsey est de choisir entre deux voies pour le futur. D'un côté, il y a celle d'une hyperspécialisation, pourrait-on dire, d'une production très restreinte, voire encore plus restreinte, destinée à des amateurs très éclairés et très fortunés, pour qui compte plus la substance que le paraître. Mais ce réservoir unique et spécialisé n'est que peu extensible. Voire en voie de rétrécissement. Et la question se pose: à lui seul, est-il un marché pérenne? De l'autre, il y a la possibilité de faire «mûrir» la marque, de lui faire aborder d'autres segments de prix, de travailler sur sa perception identitaire et ainsi l'ouvrir à une clientèle plus large - bien que le mot «large» soit tout à fait relatif.

C'est donc, j'imagine, la piste retenue. Mais n'y a-t-il pas là un danger sous-jacent, celui d'une perte progressive de substance?

Non, à condition que nous ne fassions aucun compromis sur la qualité et que la vision stratégique soit clairement définie. C'est ce que nous avons fait en définissant étape par étape un cheminement mesuré qui doit nous mener à maturité en 2024, année-anniversaire des 20 ans de la maison. Ces étapes concernent autant le produit que le management, la communication et la distribution.

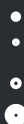




Même dans les situations les plus improbables...

...le double cône de guidage (une géométrie exclusive et ultra-précise) de l'amortisseur de chocs Incabloc® transforme les chocs incontrôlés en déplacements rigoureusement dirigés.

Souvent copié, jamais égalé, l'amortisseur de chocs Incabloc® est indissociable de l'horlogerie helvétique et protège le mouvement des plus belles montres depuis plus de 85 ans.



Commençons par le produit...

Nous avons défini trois piliers. Le premier, disons le pilier Origine de GF, s'adressant à sa clientèle traditionnelle et experte, sera absolument préservé et son attractivité encore renforcée par une plus grande rareté. Pour donner des exemples, nous ne fabriquerons plus que 3 pièces par an de la Hand Made [ndlr la Hand Made 1 a reçu le Prix de la complication pour homme au Grand Prix d'Horlogerie de Genève 2020], de notre Quantième Perpétuel ou encore de notre Grande Sonnerie. Tous les autres modèles seront également limités.

Mais parallèlement, nous allons dresser un second pilier, que j'appellerais le pilier Attraction, soit des produits positionnés entre CHF 200'000 et 350'000. Les garde-temps proposés auront tous un dénominateur commun, des signes clairs de leur appartenance à la dynastie Greubel Forsey. Esthétiquement, ils auront une très forte identité, un puissant impact visuel en termes d'habillage, un design plus moderne, une signature marquée mais en adéquation avec ce qui a été fait jusqu'à présent.



Ce n'est pas une rupture mais une évolution planifiée qui doit nous permettre de toucher une clientèle plus large, en ne misant plus uniquement sur l'expertise de collectionneurs très pointus, en étant plus ouvert. Ce seront des montres à porter. Ce pilier sera segmenté par calibre, avec pour chaque calibre

Antonio Calce

Né en 1967 en Suisse, Antonio Calce est diplômé en micro-technologie et en gestion d'entreprise. En 1994, Il débute sa carrière au sein de la manufacture Piaget. De 1997 à 2005, il est nommé successivement directeur du développement produit et ensuite directeur général de la manufacture Officine Panerai. Il rejoint Corum en 2005 et en 2007, il est nommé CEO et passe une décennie à la tête de la marque. En 2015, il est recruté par Kering pour diriger le Sowind Group en tant que CEO. En 2020, il rejoint Greubel Forsey, d'abord en qualité de Conseiller de Robert Greubel avant d'être nommé Chief Executive Officer et Executive Board Member.

une offre produit avec une identité très forte au niveau de l'habillage. Et nous ne ferons aucun compromis sur la qualité qui sera partout la même, inchangée.

Et vous avez évoqué un troisième pilier!

Absolument. C'est le pilier que j'appelle Longévité. Les 30 calibres que GF a créés ont coûté cher en développement et mise au point, il convient donc de les rentabiliser et de les pérenniser en les faisant évoluer, chacun selon ses propres caractéristiques et fonctions. Par exemple, notre calibre Quantième Perpétuel aura cinq ou six vies différentes. Ce ne sera plus le calibre d'une seule montre. Il subira des évolutions au fil de ses différentes incarnations.

Cette nouvelle typologie de l'offre que vous décrivez s'adresse au consommateur actuel et futur de Greubel Forsey, mais quels sont ses effets sur la commercialisation, la distribution?

Le travail que nous menons avec Robert Greubel, qui est le président du conseil d'administration, porte sur tous les aspects de la pérennisation de la marque, pourrait-on dire. Nous échangeons sur la vision depuis six mois déjà, à raison de séances de gouvernance deux fois par semaine, dans une grande complicité et complémentarité, afin de définir clairement nos objectifs et les moyens de les atteindre.

La typologie de l'offre et des produits répond aussi à un besoin de catégorisation de leur segment de marché respectif, de leur prix, de leur distribution, bien entendu. Elle est

H-Development
TECHNICAL & BUSINESS SOLUTIONS

H-Development - Votre partenaire en Suisse propose :

- Développement de projets
- Livraison de composants de haute qualité
- Solutions d'approvisionnement
- Réponses techniques



H-DEVELOPMENT SÀRL
2504 Bienne
info@h-development.ch
+41 32 521 06 13

Notre fabricant compte plus de 20 années d'expérience dans la production d'aiguilles de haute qualité. Ses équipements de haute précision (outils de coupe en diamant) ainsi que les qualifications de ses employés lui ont permis d'obtenir de nombreuses certifications en termes de qualité. Une large gamme de produits comprenant divers traitements et couleurs (rhodium, PVD ou peintures) est proposée avec entre autre des aiguilles en laiton, en aluminium (canon rapporté) et en acier bleu. Pour la matière lumineuse, seul le Super-LumiNova® de TRITEC est utilisé.



ARCOFIL

CONCEPTION



ÉLECTROÉROSION



ÉTAMPAGE



USINAGE CN



Mécanique de précision

www.arcofil.ch

2610 St-Imier

Servo-Pressse PE20

La nouvelle ère de la précision

- Répétabilité / précision de positionnement: < 0.003mm
- 7 gammes de force pour une mesure précise de la force
- Disponible sous forme de presse stand-alone ou de poste de travail ergonomique



Covatec SA | Rue des Prés 137 | CH-2503 Biel/Bienne | Tél +41 32 344 99 70 | www.covatec.ch



COVATEC

le reflet d'une vision du futur de la marque, qu'il s'agit de construire avec des partenaires qui partagent cette vision et qui sauront la porter.

Concrètement, il s'agit d'ouvrir ou de fermer des points de vente?

Aujourd'hui, nous avons une soixantaine de points de vente. Nous allons en fermer 1/3 mais nous allons en ouvrir de nouveaux, jusqu'à parvenir à un maximum de 35 points de vente dans les trois ans qui viennent. Notre ambition est de construire de véritables partenariats, avec une offre globale de produits assurant une véritable rotation.

Nous voulons monter une véritable stratégie commerciale avec chacun de ces partenaires, travailler sur le poids de la marque et sa présence sur le point de vente, offrir une formation poussée du personnel de vente, concevoir en commun des actions locales, des événements. Ces points de vente partenaires doivent avoir un profil de clientèle qui corresponde à l'évolution programmée de la marque sur plusieurs années.

Vous m'avez aussi dit que vous pensiez que la communication de la marque devait évoluer...

La communication doit nous permettre de nous consolider sur quatre axes : les partenaires de la distribution, les clients actuels, les clients potentiels et la presse. Nous allons procéder par étapes. 2021 est une année préparatoire. Elle sera essentiellement consacrée à l'organisation, la structuration du Comité, la formation des équipes, le management mais aussi l'évolution de la gestion des stocks, des achats, de la logistique...

2022 sera l'année du franchissement de la première étape importante avec quatre gros lancements. Quatre produits forts qui se succéderont en janvier, mars-avril, août-septembre et décembre. Une offre très forte.

Pour les clients existants, nous allons proposer un service-client optimisé, avec un nouveau site web dédié qui sera lancé dès avril 2021. Ce sera une sorte de plateforme de conciergerie. On y trouvera aussi du contenu spécifique et une section de vente de pièces pre-owned. Mais ceci, je tiens à le souligner, toujours, systématiquement, sans exception avec un détaillant impliqué. Nous ne faisons et ne ferons jamais une quelconque vente directe.



Et en ce qui concerne les clients à conquérir ?

Il faut investir en visibilité. Et pour toucher ce public potentiel nous allons passer par une communication 100% digitale et particulièrement ciblée. Nous allons travailler spécifiquement sur douze villes. Nous allons créer du contenu, orienté sous la thématique Art & Invention, qui est la devise de Greubel Forsey. Deux territoires d'expression d'une profondeur considérable, offrant nombre d'opportunités. Numériquement, nous allons utiliser des outils bien choisis, en fonction des usages spécifiques et locaux. Et ce marketing digital doit être évolutif. Nous attendons de nos partenaires des retours d'expérience, des propositions afin de développer ensemble de nouveaux outils spécifiquement et finement adaptés à leur marché.

Et la presse, que vous avez citée ?

Nous devons reconstruire une relation et mieux communiquer auprès du public, et non plus uniquement auprès de nos seuls prospects immédiats. La marque doit s'affirmer et rayonner bien au-delà des seuls cercles horlogers spécialisés, devenir plus largement synonyme d'excellence et de référence technique et artistique. De ce point de vue aussi, l'axe Art & Invention nous offre d'importantes possibilités d'expression. Premier pas dans cette direction, un nouveau site web, avec de nouveaux contenus va apparaître en avril ou mai de cette année.

Le défi est considérable...

Et incroyablement motivant. Comme je vous l'ai déjà dit, c'est un vrai cadeau et je crois, en toute modestie, que mes expériences passées, notamment dans la gestion de marques très qualitatives mais aux volumes plus importants, sont un atout central. Mais pour le reste, comme je vous le disais en ouverture, in fine, ce sont les résultats qui sont la véritable validation.

Pierre Maillard

MW
MWPROGRAMMATIONS SA
LA COMPÉTENCE CNC À VOTRE SERVICE

DESIGNER
3D modelling Software

ALPHACAM
CAD / CAM Software

NCSIMUL
CNC Simulation Software

MW-DNC
Transfert and management

MW Programmation SA
2735 Malleray
sales@mwprog.ch
www.mwprog.ch

120 ANS

1901 - 2021



UNE SYMPHONIE DE SAVOIR-FAIRE

Leader dans son domaine, Dubois Dépraz met son savoir-faire au service de ses clients.

Depuis plus d'un siècle, Dubois Dépraz marque de son empreinte l'industrie horlogère tant dans la conception, la fabrication et l'assemblage de mécanismes horlogers à complications que de composants et mobiles à haute valeur ajoutée.

Dubois Dépraz est une entreprise indépendante, qui place l'humain et ses partenaires au centre de ses préoccupations. Son nom est synonyme d'innovation, d'expertise et de qualité.

DD DUBOIS DÉPRAZ
AU SERVICE DES MARQUES DEPUIS 1901

Dubois & Dépraz SA
Grand-Rue 12
CH - 1345 Le Lieu
+41 (0)21 841 15 51
info@dubois-depraz.ch

www.dubois-depraz.ch



DÉVELOPPEMENTS SUR MESURE

- Equipes projets
- Conception, laboratoire
- Prototypage, industrialisation



MANUFACTURE DE COMPOSANTS

- Découpage, laser, usinage
- Décolletage, taillage, roulage, assemblage
- Décoration, anglage, poinçon GE



MANUFACTURE DE COMPLICATIONS

- Haute horlogerie, sonneries
- Quantièmes annuels et perpétuels
- Chronographes, GMT, autres

HORLOGERIE-JOAILLERIE

MICROTECHNOLOGIES

MEDTECH



EPHJ

LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION 

8-11 JUIN 2021
PALEXPO GENÈVE

PLUS DE
800*
EXPOSANTS

*EN 2019

20'000*
VISITEURS PROFESSIONNELS



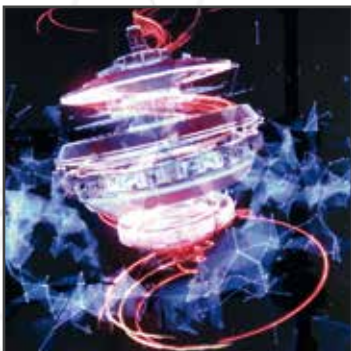
WWW.EPHJ.CH



Rendez-vous annuel incontournable de tous les sous-traitants de l'horlogerie, de la microtechnologie et des technologies médicales, c'est la plus importante manifestation professionnelle annuelle de Suisse et une plate-forme unique en Europe de compétences et de synergies. En 2019, le Salon a réuni plus de 800 exposants dont plus de 380 actifs dans les medtech et 20'000 visiteurs professionnels venus des 5 continents.

L'avenir de la haute précision se construit à Genève

Chaque année, les exposants présents au Salon EPHJ rivalisent d'ingéniosité. Ils présentent à un public exclusivement professionnel des technologies et des services innovants et révolutionnaires. La haute précision se décline sans frontières entre l'horlogerie, les microtechnologies et les technologies médicales. Chaque stand est une découverte, une opportunité et une visite bien réelle dans la haute précision du 21^{ème} siècle.



Succès du Pôle européen des start-up

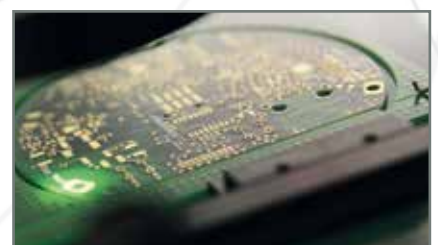
L'innovation est souvent au cœur des métiers des PME et des très petites entreprises. En 2019, plusieurs dizaines de start-up très prometteuses ont participé au Pôle européen des start-up du Salon EPHJ pour profiter de la visibilité mondiale que leur procure cet événement. Cette pépinière de talents se présente aux visiteurs. Ainsi, le Salon EPHJ contribue activement aux progrès technologiques de la haute précision mondiale ; qu'il s'agisse d'horlogerie - joaillerie, de microtechnologie ou de medtech.

La meilleure innovation récompensée !

Beaucoup d'entreprises attendent le Salon EPHJ pour présenter au monde leurs innovations. Parmi celles-ci, la plus remarquable est élue par les exposants et devient la lauréate du Grand Prix. Le vainqueur a l'assurance de bénéficier d'une importante exposition médiatique. Les anciens lauréats du Grand Prix sont unanimes sur ce point et débordent de sollicitations. Malgré une année mouvementée, l'esprit d'innovation et le talent de nos exposants n'a pas faibli. En 2020, c'est la société H2i qui a remporté le Grand Prix en révolutionnant les tests et le réglage de la précision chronométrique des mouvements mécaniques dans 32'400 positions de la montre dans l'espace contre 6 jusqu'à maintenant. Qui leur succédera en 2021 ?

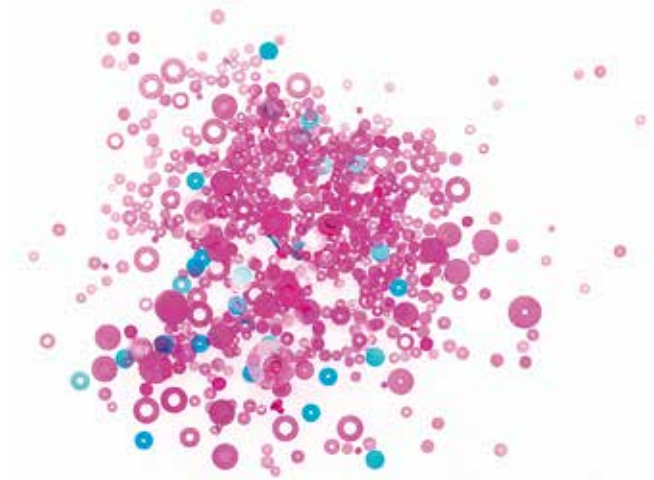


8-11 JUIN 2021 PALEXPO GENÈVE



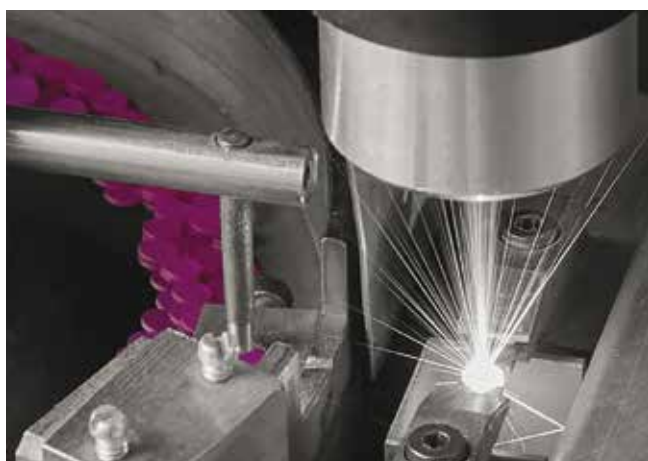
Pierhor-Gasser obtient la certification ISO 13485

Après deux ans de travail acharné, la société vaudoise Pierhor-Gasser, membre du Groupe Acrotec, vient de recevoir la certification ISO 13485. Une reconnaissance qui va lui permettre de répondre aux sollicitations des sociétés de dispositifs médicaux implantables.



Plus ancienne fabrique de pierres d'horlogerie encore en activité

Avec plus de 200 ans d'histoire industrielle principalement au service de l'horlogerie, Pierhor-Gasser est bien connue pour sa maîtrise de l'usinage des monocristaux synthétiques comme le rubis, le saphir et les spinelles ainsi que les céramiques techniques avec une précision remarquable de quelques microns. Un savoir-faire unique qui permet l'obtention d'états de surface de quelques nanomètres. Ce savoir-faire unique a attiré l'attention des grandes sociétés d'équipements médicaux, notamment pour les isolateurs en rubis utilisés dans les pacemakers. «Nous avons notamment été contactés par le leader mondial, une société américaine, qui est très intéressé par cette maîtrise de l'usinage de la pierre synthétique monocristallin», explique Jean-Michel Uhl, CEO de Pierhor-Gasser.



Vingt-quatre mois d'intense préparation

Face à ces sollicitations et aux exigences de l'industrie des dispositifs médicaux, Pierhor-Gasser a travaillé pendant deux ans pour obtenir la certification ISO 13485. C'est désormais chose faite depuis début janvier 2021. «C'est une énorme satisfaction pour nos équipes», déclare Jean-Michel Uhl. «Un peu plus d'une année après l'obtention de la norme ISO 9001, nous franchissons une nouvelle étape qui garantit à nos clients les critères d'exigence des systèmes de management de la qualité et de la sécurité de nos composants pour

À propos du Groupe Acrotec

Acrotec est un groupe indépendant créé par des professionnels de la micromécanique. Son objectif principal est d'être un sous-traitant de référence en offrant une vaste palette de procédés de fabrication de composants de précision. Sa stratégie est à la fois de fournir des produits de qualité «Swiss Made» à l'ensemble de l'industrie horlogère ainsi qu'aux industries automobiles, électroniques, médicales, joaillière et aéronautique. Acrotec se distingue par l'étendue des savoir-faire exercés sous un même toit, dans l'usinage de précision (tournage CN, décolletage multibroche CN, décolletage à cames, fraisage 3 & 5 axes, microdécolletage, transfert et usinage de métaux précieux), par des procédés supports (traitement de surface, taillage, assemblage, traitement thermique, décoration et gravage laser) et par des procédés spécifiques (réalisation de composants par UV-Liga, érosion à fil/enfonçage, usinage de pierres synthétiques, laminage, mise en forme de ressorts, réalisation de machines et outillages et gravage sur silicium - DRIE). Actuellement, le Groupe compte plus de mille deux cents collaborateurs.

www.acrotec.ch

dispositifs médicaux». La qualité des produits est assurée notamment par la volonté d'amélioration régulière affichée par l'entreprise. Pour parvenir à cet objectif, elle investit chaque année d'importants moyens dans la formation continue, interne ou externe, de ses collaborateurs ainsi que dans ses infrastructures et son parc machines. Ce dernier évolue de façon continue, que ce soit par l'automatisation des process, la construction de nouvelles machines ou la mise au point d'outillages adaptés dans le but d'offrir à ses clients des délais plus courts, une qualité irréprochable et de nombreuses possibilités pour de nouveaux produits.

Pierhor-Gasser est l'un des tout premiers fabricants suisses de pierres synthétiques à obtenir cette certification. Un avantage compétitif important qui garantit le respect des exigences réglementaires, la maîtrise des procédés spéciaux, l'analyse du risque au long du développement des produits et la maîtrise de la traçabilité de chaque composant pour dispositif médical livré.

A propos de Pierhor-Gasser SA

Basée à Ecublens (VD), Pierhor-Gasser SA possède un savoir-faire unique né de la fusion des compétences de Pierhor SA et Gasser-Ravussin SA en 2018 sous l'égide du Groupe Acrotec. Cette nouvelle entité indépendante mutualise plus de 200 ans de savoir-faire au service de l'horlogerie tout en s'ouvrant aux marchés industriels internationaux non-horlogers. De plus, elle garantit un produit 100% Swiss Made. Les principaux matériaux usinés sont des monocristaux synthétiques comme le rubis, le saphir et les spinelles ainsi que les céramiques techniques. Les matières ont la particularité d'avoir des duretés allant de 1'200 à 2'000 Vickers. La maîtrise des techniques de fabrication développées permet d'atteindre des précisions de quelques microns. Aussi, l'entreprise est capable d'usiner des trous de 0.05mm de diamètre ou de procéder à la rectification cylindrique extérieure de pièces de 5mm. Ces mêmes procédés autorisent l'obtention d'états de surface de quelques nanomètres, exigés par les systèmes qui les intègrent.

Pierhor-Gasser
Chemin du Croset 9b
1024 Ecublens
Tél. +41 (0)21 661 28 70
www.pierhor-gasser.ch

Walter Dünner SA

SWISS TOOLING PRODUCER
SINCE 1935



CH-2740 Moutier Switzerland Tél: +41 32 312 00 70 Fax: +41 32 312 00 80 E-mail: sales@dunner.ch
Online shop : www.dunner.ch



Ebauches Micromécanique
Precitrame SA



NOS COMPÉTENCES
AU SERVICE
DE LA PRÉCISION

depuis 1983



Ebauches Micromécanique Precitrame SA
Combe-Aubert 3, 2720 Tramelan, Switzerland
T +41 (0)32 486 96 10 | F +41 (0)32 486 96 11
info@empsa.ch | www.empsa.ch

Les montres auront leur passeport biométrique

Pour remplacer les traditionnels papiers d'origine, une nouvelle fondation établie en Suisse, Origyn, propose la reconnaissance biométrique des montres par une simple photographie sur smartphone. Vincent Perriard, son co-fondateur, explique en quoi cette solution se différencie des nombreuses solutions Blockchain déjà mises en place sur le marché. Et les implications de cette innovation, qui vont bien au-delà de la lutte anti-contrefaçon.

«On a vu un grand nombre d'initiatives Blockchain fleurir ces dernières années, dont certaines adoptées par des marques horlogères. Le problème, c'est qu'on est en train de nous vendre un fax à l'heure d'internet.» Vincent Perriard se montre très sceptique sur l'inviolabilité affichée des solutions actuelles d'authentification numérique de montres.

Ancien patron des marques horlogères HYT, Technomarine et Concord, il vient de cofonder Origyn avec deux partenaires: Gian Bochsler, un sérial-entrepreneur suisse actif dans la fintech et les crypto-monnaies, et Mike Schwartz, ex-responsable Digital Ventures chez Boston Consulting Group.



S'il reconnaît dans la Blockchain – et plus largement dans la décentralisation des données – une clé pour le futur, Vincent Perriard estime que les concepts actuels ne vont pas assez loin face aux contrefaçons: «Ces solutions ne permettent pas un verrouillage complet des données d'origine, car elles reposent encore sur certains éléments physiques. La seule méthode vraiment efficace, c'est la biométrie, grâce aux capteurs photographiques de pointe sur les smartphones contemporains.»

La puissance du pixel

Des initiatives de reconnaissance biométrique ont déjà été lancées par le passé mais ont échoué. Or, l'environnement technologique a changé: multiplication des smartphones dans le monde, très haute résolution des applications de photographie, intelligence artificielle, machine learning... Et surtout l'émergence d'une nouvelle génération d'Internet public

Origyn: comment ça marche?

- À l'aide d'outils spécifiques et d'une interface dédiée, une marque ou un agent autorisé génère un «clone numérique» de chaque produit de luxe dès sa production. Les marques deviennent l'autorité concernant la provenance et l'authenticité d'un produit, car eux seuls possèdent la capacité de générer un «clone numérique» unique (c'est-à-dire un certificat numérique). La propriété de l'objet est également établie de façon irréfutable, son détenteur étant lié au clone numérique inviolable et impossible à contrefaire. Ces certificats numériques peuvent être transférés de la marque à la boutique, puis à au client, ainsi que du client à un autre client, enregistrant les origines et l'historique du produit.

- Tout le monde peut authentifier une montre directement avec un smartphone et l'appli développée par Origyn, sans avoir recours à un code barre, une micropuce, une gravure ni à tout autre intermédiaire.

- Le protocole Origyn s'appuie sur la cryptographie et une combinaison de technologies hybrides (IA + apprentissage automatique) pour reconnaître les montres, prouvant ainsi l'authenticité du produit et garantissant l'irrévocabilité, l'incorruptibilité et la transparence des informations.

décentralisé, l'«Internet Computer», sur lequel est construit le protocole d'Origyn pour créer un clone numérique de toute montre enregistrée.

Vincent Perriard décrit sa solution comme un «Shazam» de l'horlogerie, du nom de cette application de reconnaissance musicale: «Il vous suffit de prendre une photo de la montre avec votre smartphone pour voir immédiatement s'il s'agit d'un original ou d'une contrefaçon.»

Si presque tout le monde détient désormais un passeport biométrique, qu'est-ce donc qu'une «montre biométrique»? L'identification de chaque montre se fait dans le monde de l'infiniment petit, la photographie agissant comme un scanner microscopique reconnaissant toutes les variations de modèles pourtant absolument identiques à l'œil nu: «La matière vit. Aucune aiguille, aucune vis n'est pareille à une autre. Une photographie pourra reconnaître 1'000 points totalement uniques sur chaque modèle de montre, même produite en masse», explique Vincent Perriard.

Tout smartphone équipé de l'application Origyn identifiera une montre en la prenant en photo, le garde-temps agissant de fait comme son propre «code-barre», délivrant de précieuses informations: numéro de série, manufacture, date de création, historique des transactions pour n'en citer que quelques-unes.

Un fantôme devenu réalité?

Vincent Perriard souligne que cette forme de conservation de données, entièrement dématérialisée, est le «Graal» auquel aspiraient les marques horlogères. «La demande est forte, car cela faisait longtemps qu'on cherchait des solutions face aux contrefaçons. La forte croissance du marché de l'occasion rend par ailleurs les problèmes d'authentification toujours plus aigus.»

Ce n'est pas une société anonyme, mais bien une fondation à but non lucratif, enregistrée en Suisse, qui abritera les activités d'Origyn, dont le démarrage de l'application est prévu

au deuxième semestre 2021. «La technologie est au point; à présent le plus grand défi est de parvenir à réunir les différentes marques et acteurs de l'horlogerie autour d'une même plateforme, d'où le choix d'une structure impartiale», précise Vincent Perriard.

Un système de gouvernance original sera mis en place au sein de la fondation: les marques horlogères elles-mêmes, membres de la fondation, auront accès à au moins 50% des droits de vote, selon un système de pondération par leur poids économique; les 50% restants seront attribués via des «jetons» à tout actionnaire potentiel.

«La raréfaction progressive des jetons disponibles augmentera leur valeur», précise Vincent Perriard. Pour l'heure, les trois co-fondateurs, qui se sont rencontrés lors d'une séance du Forum Economique de Davos sur les monnaies virtuelles, financent intégralement les activités de l'équipe mettant en place le protocole Orygin, composée d'une quinzaine de personnes. Le siège de situe à Neuchâtel et une structure de R&D a été mise en place en Californie, dans la Silicon Valley.

De l'authentification au dialogue client

«Autour de la table, vous retrouvez donc un financier grand connaisseur des projets de monnaies virtuelles, un spécialiste des problématiques de l'horlogerie et un expert des algorithmes et de la reconnaissance artificielle, ajoute Vincent Perriard. C'était naturel de commencer par une application en horlogerie, mais on peut tout à fait imaginer le potentiel d'Origyn pour d'autres industries au sein desquelles l'authentification est importante, comme la maroquinerie.»

Le champ d'action de la start-up dépasse de loin la seule

problématique de la contrefaçon. «Notre technologie permet de mettre directement en contact des personnes qui ne se parlent pas forcément aujourd'hui, notamment les marques et tout détenteur d'un de leurs modèles, récent ou ancien, dans le monde. Au-delà de l'authentification, on peut imaginer de créer des interactions permettant de suivre un modèle lors de son traitement au service après-vente, de l'enrichir d'informations et même de signaler son vol ou sa perte. Il n'y a pas de limites à ce que l'on peut faire.»

Un Graal pour les marques qui rêvent de récupérer les données clients, à l'heure du direct to consumer? Vincent Perriard défend un «système vertueux» pour les sociétés horlogères qui auraient ainsi accès à leurs clients finaux, pour ces derniers qui bénéficieraient de l'authentification de leur modèle et même pour les plateformes de vente de seconde main qui obtiendraient des certifications provenant des marques elles-mêmes (la plupart de ces plateformes réalisent pour l'heure leurs propres certifications, non agréées par les marques). Cela à condition que tous ces acteurs du monde horloger acceptent de se ranger autour d'une même solution.

Avec l'émergence d'une start-up comme Origyn, qui rejoint une cohorte de solutions innovantes apparues en 2020, on constate que la crise pandémique est aussi destructrice de commerce qu'elle est créatrice de propositions résilientes. La technologie semble au point. A présent, tout se jouera dans le cœur des grands décideurs de l'écosystème horloger – pour cette start-up comme pour toutes les initiatives «rassembleuses» en gestation.

Serge Maillard

PAViX

Solution intelligente
pour la pose-aiguille



WWW.VOH.CH



since 1995
VOH.ch

L'horlogerie cherche des alternatives pour faire face à la flambée des prix du rhodium

En quelques mois, le cours du rhodium a atteint des sommets historiques pour s'afficher récemment au plus haut à CHF 903.- le gramme ! Utilisé pour recouvrir certains composants du mouvement, le rhodium représente un nouveau défi pour l'horlogerie en devenant le métal précieux le plus cher au monde. Heureusement des alternatives existent chez STS Saucy Traitement de Surface, le plus gros consommateur de rhodium en Suisse.

Depuis le 1er janvier 2021, le cours du Rhodium a progressé de 70% pour s'afficher il y a quelques jours à CHF 903'000 le kilo! Soit 16 fois le prix de l'or ! Une flambée qui faisait déjà du rhodium en 2020 le métal le plus cher au monde. Selon l'avis unanime des experts, cette explosion du prix du rhodium ne doit rien au hasard et elle pourrait se poursuivre.

La demande en rhodium a explosé ces derniers temps à cause des nouvelles normes automobiles antipollution. Les voitures diesel disparaissent au profit des véhicules essence et hybrides. Or, le rhodium entre dans la composition de leurs convertisseurs catalytiques pour réduire les émissions de gaz toxiques de leurs pots d'échappement. Aujourd'hui, ce secteur représente un peu plus de 80% des applications du rhodium. Ce n'est qu'un exemple du large éventail d'applications du rhodium (réflecteurs, éclairage, miroiterie,



nucléaire, instruments dentaires) alors qu'il est d'une grande rareté (environ 20 tonnes produites par an), essentiellement en provenance des mines d'Afrique du Sud. Tout porte donc à croire que cette tendance inflationniste ne va pas s'arrêter là, à l'image de ce qui se passe depuis le début de l'année 2021.

Des alternatives avec les mêmes propriétés

C'est une mauvaise nouvelle pour l'horlogerie et la joaillerie. Le rhodium est en effet employé comme finition anti-rayures pour les bijoux, notamment l'or blanc. Mais c'est surtout dans l'horlogerie que cette flambée a de fâcheuses conséquences. Une fine couche de rhodium, appréciée pour sa très bonne

MARQUAGE OU GRAVURE

- ◆ Personnalisation
- ◆ Identification.
- ◆ Datamatrix (codes barres, QR code).
- ◆ Démétallisation.
- ◆ Gravure profonde.
- ◆ Micro usinage 3D.
- ◆ Décor.
- ◆ Texturation.

MICRO SOUDURE

- ◆ Positionnement automatique.
- ◆ Précision.
- ◆ Aucun apport de matière.
- ◆ Absence de contrainte mécanique.
- ◆ Formes complexes, accès difficile.
- ◆ Profondeur de pénétration jusqu'à 1 mm.
- ◆ Soudure par transparence.

MICRO DÉCOUPE DE MATÉRIAUX DE 0,05 MM À 3 MM

- ◆ Précision à 1 µm sur fines épaisseurs.
- ◆ Usinage sans contact mécanique.
- ◆ Découpe sur divers matériaux, céramique, silicium...

NOS MARCHÉS

- ◆ Horlogerie
- ◆ Bijouterie
- ◆ Luxe
- ◆ Médical
- ◆ Micromécanique
- ◆ Automobile
- ◆ Aéronautique
- ◆ Défense
- ◆ Electronique...



**L'IMPULSION DU LASER
POUR LES SECTEURS DE LA MICRO-MÉCANIQUE**

VOTRE
SPÉCIALISTE
LASER



SOCIÉTÉ MEMBRE DU GROUPE IMI



**Zone Industrielle
6, Chemin des Plantes
F-70150 MARNAY**

Tél. : +33 (0)3 81 48 34 60
www.lasercheval.fr

résistance à l'usure et à la corrosion, est en effet appliquée à plusieurs pièces du mouvement horloger, notamment les ébauches.

Spécialisée depuis de nombreuses années dans ce type d'opération sur les mouvements horlogers, la société Suisse STS a mobilisé ses équipes R&D pour trouver des solutions alternatives au rhodium à des coûts bien moindres. «Durant une année, nous avons mis au point puis testé deux alternatives au rhodium en laboratoire, puis en production» explique Frédéric Saulcy, CEO de STS. «Parmi ces deux alternatives, l'utilisation du platine blanc nous permet de produire en quantité un revêtement aux mêmes caractéristiques techniques, de la même couleur et tout aussi brillant que le rhodium pour une épaisseur de couche similaire. Testé sur de nombreuses pièces, ce revêtement a donné des résultats très satisfaisants. C'est une innovation chimique et technologique qui correspond parfaitement aux valeurs et à l'histoire de notre entreprise.»

Une innovation bien moins coûteuse que le rhodium

Contrairement au rhodium dont l'extraction mondiale semble limitée dans le temps, les solutions alternatives retenues par STS, à l'image du platine, affichent des réserves importantes et des prix beaucoup plus stables.



Sensibles aux coûts de fabrication des composants horlogers alors que le secteur traverse une crise inédite, plusieurs grandes manufactures suisses ont déjà manifesté leur intérêt pour ces alternatives technologiques afin de répondre à l'incroyable flambée du cours du rhodium.

A propos de STS

Le cœur de métier de STS est la galvanoplastie. L'entreprise est devenue un des plus importants fournisseurs dans le domaine des traitements de surface pour l'horlogerie. Elle propose également des traitements complémentaires tels que : le vernissage, les traitements thermiques, le polissage et la décoration horlogère. STS se diversifie dans d'autres secteurs d'activités tels que la connectique, l'automobile en proposant des traitements galvaniques adaptés à ces secteurs, ainsi que l'anodisation de précision de l'aluminium. Elle compte à ce jour quatre sites de production: Meyrin (2017), Develier (2016), La Chaux-de-Fonds (2010) et la Vallée de Joux (2006).

STS Saulcy Traitement de surface SA
Rue Georges-Henri Piguet 19
1347 Le Chenit
Tél. +41 (0)21 845 61 51
www.sts-galvano.ch

GROH + RIPP

Die Edelsteinschleiferei für Ihre speziellen Wünsche



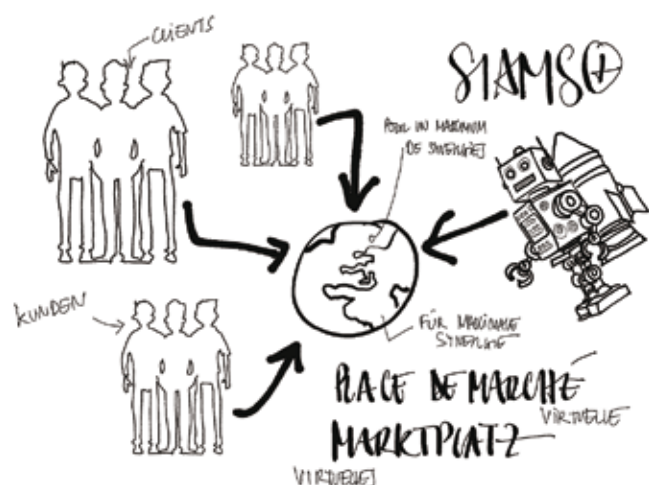
Zifferblätter - Cadrans
Saphirgläser - Verres saphir
Platinen - Platines

GROH + RIPP OHG
Tiefensteiner Straße 322a
D-55743 Idar-Oberstein
tel. +49/(0)6781/9350-0 • fax +49/(0)6781/935050
info@groh-ripp.de • www.groh-ripp.de

5 mai 2021: Une journée pour découvrir les tendances du futur dans l'industrie de la microtechnique

Les solutions proposées par les exposants de siams seront à découvrir en live au Forum de l'Arc à Moutier et de partout sur la planète live en streaming.

Après que les exposants ont décidé du thème principal et de la date, les organisateurs ont mis en place un groupe de travail dont le but est de développer le concept de la journée et la mise en place d'une manifestation dotée de thèmes passionnants apportant une vraie valeur ajoutée.



L'ensemble de la chaîne de production...

Les responsables de près de 40 entreprises ont décidé de faire la nique au virus et de collaborer pour l'organisation de la journée. Laurence Roy, responsable clientèle précise: «Des représentants des différents types de produits et services traditionnels de SIAMS, à savoir machines d'usinage (par enlèvement de matière, laser et en fabrication additive), périphériques, automatisation et robotique, outillage et lubrification, mesure et contrôle, sous-traitance et services sont intéressés à cette organisation.» Pierre-Yves Kohler, directeur, ajoute: «Ceci nous prouve une fois de plus que nous organisons vraiment le salon de l'ensemble de la chaîne de production des microtechniques et que nos exposants sont les meilleurs du monde. Nous sommes conscients de cette chance.»

...réunie autour de leurs ordinateurs

S'il est une chose que le virus a bien changé, ce sont les séances de travail. Il est plus facile de réunir une quarantaine de personnes par ordinateur interposé que de les faire se déplacer... mais c'est un avantage qui ne compense pas vraiment le manque d'interaction humaine. Laurence Roy explique: «C'est vrai que c'est plus compliqué de faire passer sa passion et de partager des idées lorsque l'on est nombreux en ligne. Néanmoins l'organisation de la journée progresse bien et de nombreuses idées ont été échangées lors de la séance de travail du 8 février.»

Des décisions claires et encore beaucoup à faire

Le concept de la journée a été validé. Les participants se sont mis d'accord quant à l'organisation de «sessions» de 40 minutes autour de thèmes spécifiques. Chacune de ces sessions réunira plusieurs exposants pour des présentations techniques complémentaires et sera complétée par une table ronde autour d'un modérateur. Le directeur ajoute:

Bon à savoir

5 mai 2021: Une journée pour découvrir les tendances du futur dans l'industrie de la microtechnique Forum de l'Arc Moutier et de partout sur la planète en streaming.

Pour se tenir au fait de l'évolution relative à cette journée: www.siams.ch

«Ces sessions seront très pointues techniquement, il s'agira vraiment de faire parler les spécialistes de la technique à d'autres spécialistes.» Tout comme pour le SIAMS, il s'agira donc d'être simultanément technique et convivial.

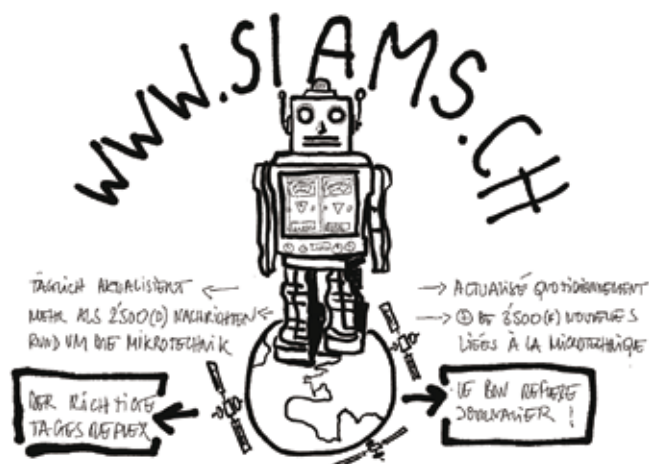
Le travail continue

Les sessions permettront de garder une très haute attention des spectateurs, notamment au niveau du streaming. Pierre-Yves Kohler conclut: «Tout comme pour le SIAMS en vrai, les visiteurs pourront profiter des synergies entre exposants. Nous devons maintenant travailler aux collaborations entre entreprises ainsi qu'aux aspects techniques. Les semaines à venir seront passionnantes.»

5. Mai 2021: ein Tag, um die Trends der Zukunft in der Mikrotechnikindustrie zu entdecken

Die von den SIAMS-Ausstellern vorgeschlagenen Lösungen werden live im Forum de l'Arc in Moutier und überall auf der Welt via Streaming verfügbar sein.

Da sich die Aussteller mittlerweile auf ein Hauptthema und ein Datum geeinigt haben, setzten die Organisatoren eine Arbeitsgruppe ein, die nun ein Tageskonzept und den Aufbau einer Veranstaltung mit spannenden Themen von echtem Mehrwert entwickeln soll.



Die gesamte Produktionskette...

Manager von fast 40 Unternehmen beschlossen, dem Virus die Stirn zu bieten und den Konferenztag gemeinsam zu organisieren. Account Managerin Laurence Roy erklärt: «Vertreter

der verschiedenen, traditionell an der SIAMS präsentierten Produkte und Dienstleistungen – also Werkzeugmaschinen (Materialabtrag, Laser und additive Fertigung), Peripheriegeräte, Automatisierung und Robotik, Werkzeuge und Schmierung, Messung und Steuerung, Zulieferer und Dienstleistungen – sind alle an der Organisation interessiert.» CEO Pierre-Yves Kohler fügt noch hinzu: «Dies beweist einmal mehr, dass wir wirklich eine Messe für die ganze Produktionskette der Mikrotechnik organisieren und dass unsere Aussteller die besten der Welt sind. Wir sind uns dieser einmaligen Chance auch durchaus bewusst.»

...versammelt um ihre Computersysteme

Wenn sich eine Sache stark verändert hat, dann die Arbeits-sitzungen. Es ist weitaus einfacher, rund 40 Leute per Computer zusammenzubringen, als sie dazu zu bringen, sich vor Ort einzufinden... doch dieser Vorteil macht den Mangel an Interaktion zwischen den Menschen nicht wirklich wett. Laurence Roy meint dazu: «Es ist einfach kompliziert, seine Leidenschaften und Ideen mit anderen zu teilen, wenn sich so viele online treffen. Dennoch geht die Organisation des Konferenztages gut voran und anlässlich der Arbeitssitzung vom 8. Februar konnten zahlreiche Ideen besprochen werden.»

Klare Entscheidungen, aber noch bleibt viel zu tun

Das Konzept des Tages hat sich bewährt. Die Teilnehmer einigten sich auf eine Agenda aus einzelnen «Sessions» von jeweils 40 Minuten zu spezifischen Themen. Jede Session bringt mehrere Aussteller für ergänzende technische Präsentationen zusammen und wird durch eine moderierte Diskussion am runden Tisch ergänzt. Der CEO fügt hinzu: «Diese Sessions werden technisch sehr fortschrittlich sein; es geht darum, Spezialisten mit anderen Spezialisten ins Gespräch

Gut, zu wissen...

5. Mai 2021: Ein Tag, um die Trends der Zukunft in der Mikrotechnikbranche zu entdecken. Im Forum de l'Arc von Moutier und weltweit via Streaming.

Weitere News über die Entwicklung der Tagesorganisation auf: www.siams.ch

zu bringen.» Wie an der SIAMS, treffen auch hier Technik und Geselligkeit aufeinander.

Die Arbeit geht weiter

Die Sessions werden die Aufmerksamkeit der Zuschauer fesseln – vor allem beim Streaming. Pierre-Yves Kohler fasst zusammen: «Wie bei der realen SIAMS können die Aussteller auch hier von Synergien profitieren. Wir müssen jetzt an der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und an den technischen Aspekten feilen. Die nächsten Wochen werden zweifellos spannend werden.»

FAJI SA

laurence.roy@faji.ch

pierre-yves.kohler@faji.ch

T. +41 (0)32 492 70 10

www.siams.ch



INHOTEC
usinage de précision








PRÉCISION et QUALITÉ

INHOTEC S.A.
est une société spécialisée dans la fabrication de composants horlogers.

Notre but est de répondre aux exigences les plus élevées des grandes marques horlogères grâce aux compétences humaines et aux performances technologiques.

INHOTEC S.A.

59 Rue de France
2400 LE LOCLE - Switzerland
Tél. +41 (0)32 931 18 00
Fax. +41 (0)32 931 18 01
info@inhotec.ch - www.inhotec.ch

Outils & Machines Laser de Soudage et Marquage | 3D Prototypage Rapide | Apprêts Distributeur général GRS pour Europe, Russie et Afrique du Nord | Entretien | Formation

Outils professionnels pour travail de gravure et sertissage




044 818 18 18

Nous sommes heureux de vous conseiller.

(artSUPPORT)

TOOLS AND EQUIPMENT

Artsupport GmbH
Glattalstrasse 222 | Postfach
CH-8153 Rümlang
info@artsupport.ch | www.artsupport.ch

EN 2021, IL EST TEMPS DE RIPOSTER!

Parce que vous n'avez pas cessé d'innover.
Faites connaître vos dernières innovations à un public-cible de professionnels de l'industrie, à travers nos publications dédiées.

BULLETIN D'INFORMATIONS

Depuis 1929

Distribué 7x par an
en français aux leaders
de l'industrie en Suisse

Imprimé + E-Magazine



EUROTEC

Depuis 1942

Diffusé 6x par an en
FR / DE / EN aux leaders de
l'industrie sur les principaux
marchés européens

Imprimé + E-Magazine + Site web

CONTACTEZ-NOUS

Pour un plan de collaboration sur mesure afin d'accroître votre visibilité en 2021 :

vzorzi@eurotec-bi.com / +41 22 307 78 52

Europa Star HBM SA, 25 route des Acacias, P.O. Box 1355 CH-1211 Genève

Compte-rendu de la 24ème Journée Internationale du Marketing Horloger

Le 18 février dernier, l'événement horloger, faisant dialoguer la recherche avec le monde de l'entreprise, réunissait orateurs et public via un événement tenu par Zoom.

Le thème de l'édition de février 2021 était «Jeunes... perspectives». Il suggérait d'aller à la rencontre des jeunes, considérés comme consomma(c)teurs et nouveaux inspireurs de l'industrie horlogère. Il invitait également les dirigeants à porter un regard neuf sur l'avenir, explorer de nouvelles perspectives et tester de nouveaux «business models» pour trouver de nouvelles opportunités d'affaires.

Animée par Serge Maillard (Europa Star), cette édition d'une demi-journée fusionnant JIMH et JRMH a conquis un public international. Elle était ponctuée de conférences ciblées et tables rondes interactives dirigées par des personnalités de tous horizons. Cet événement 100% digital unique en Suisse, qui a fait tomber les barrières entre les mondes académique et professionnel, a offert aux participants une vision à 360° des connaissances et tendances actuelles du marketing horloger, vivant, organique et évolutif.

Citations d'orateurs: «Selon vous, quelle est la clé pour séduire les jeunes?»

Marc Aellen, CEO de Certina (Bienne, Suisse):

«Pour attirer les jeunes clients, le message doit être authentique et cohérent. Le support pour les atteindre doit être adapté aux dernières tendances.»

Charlie Allen, Directeur général et fondateur de Roadhouse (Royaume-Uni):

«Les e-sports et les jeux vidéos en ligne réunissent déjà un large public de jeunes clients potentiels. Mon travail consiste à aider les marques à les identifier et à interagir avec eux, afin d'apporter de la valeur dans leur monde numérique communautaire en évolution rapide.»

Magali Bigey et Max Silberztein, Université de Franche-Comté (Besançon, France):

«Il est nécessaire de communiquer sur leurs réseaux et sur les sujets qui les concernent, en utilisant leur vocabulaire, leur positionnement et leurs valeurs. Cela nécessite une certaine pédagogie.»

Gilles Francfort, Co-fondateur d'Initium Watches Holding SA (Le Noirmont, Suisse):

«Nous pensons que les jeunes sont particulièrement sensibles aux valeurs et à ce qui a du sens. C'est pourquoi nous allons au-delà de la seule expérience d'achat et visons à les transformer en coactionnaires, car nous offrons un moyen simple et abordable d'investir et de participer à une entreprise à taille humaine qui promeut l'horlogerie suisse.»

Michael Perret, Professeur HES Associé à la HEG Haute Ecole de Gestion Arc (Neuchâtel, Suisse):

«Si elles se sentent à l'aise sur une plateforme comme Tik-Tok, les marques horlogères devraient y produire des contenus qui suggèrent une contribution de leurs utilisateurs.»

David Sadigh, Fondateur et CEO de Digital Luxury Group (Genève, Suisse):

«Être authentique avant tout et commencer par façonner une culture d'entreprise qui soit attrayante pour les jeunes. Tout commence par la culture interne, et n'oubliez pas que votre communication interne finira par devenir votre communication externe.»



François-Xavier Warlomont, MSc Université de Louvain (Louvain, Belgique):

«Selon moi, la clé est d'être le miroir des aspirations de vos clients à travers lequel ils peuvent rêver, s'échapper, se sentir inspirés et avoir une meilleure image d'eux-mêmes.»

La prochaine édition inédite, gratuite et ouverte à toutes les personnes intéressées, aura lieu en novembre prochain et sera associée à la Biennale du Patrimoine Horloger à l'occasion de son 10ème anniversaire. ■

stoco SA
H-assembly
LECUREUX GROUP

Votre partenaire pour l'assemblage

Stoco SA
Route de l'Areuse 8
2016 Cortaillod
info@stoco.ch
+41 32 552 22 50

La création et la gestion en interne de la documentation technique n'est pas toujours un bon calcul

Nombreuses sont les sociétés qui pensent pouvoir gérer de manière efficace la rédaction, l'adaptation et la mise à jour régulière de leur documentation technique. Pour Yvon Cosandier, directeur de RédaTech, de multiples arguments plaident au contraire en faveur d'une externalisation de cette tâche bien plus complexe qu'il n'y paraît de prime abord.



La documentation technique a beaucoup évolué ces dernières années, notamment avec les possibilités toujours plus poussées offertes par l'informatique. Du «simple» mode d'emploi d'il y a quelques années qu'il fallait bien livrer avec son produit, la documentation est devenue au fil du temps un véritable outil de communication. Pour tenir ce nouveau rôle, elle doit désormais répondre aux attentes d'utilisateurs de plus en plus pressés quand il s'agit d'accéder à l'information recherchée tout en offrant une interactivité toujours plus grande. RédaTech répond à ces critères en proposant depuis quelques mois des documentations élaborées grâce à un logiciel extrêmement puissant, le ST4 de la société Quanos (ex-Schema). Développé par et pour des rédacteurs en collaboration avec des universités, ce programme offre de très nombreuses perspectives, notamment dans la gestion des paramètres (avec plusieurs variantes possibles) reliés aux produits. La maîtrise d'un tel outil nécessite des compétences particulières que l'équipe de RédaTech a acquises ainsi que l'introduction au sein de l'entreprise de nouveaux métiers, tels que «digital developer», concepteur d'animations et vidéos ou encore réalisateur de tutoriels. En clair, ces réalisations ne sont pas à la portée de tout le monde. Comment se fait-il dès lors que nombre de sociétés hésitent encore à les sous-traiter, préférant s'accrocher à l'idée d'une pseudo-simplicité de la documentation technique ?

Les dangers de sous-estimer l'ampleur du travail

La justification souvent évoquée par les entreprises pour garder ce travail en interne est qu'il peut être réalisé par leur département R&D. «Honnêtement, c'est rarement le cas. Et dans l'hypothèse où certaines compétences sont réunies et dédiées à cette tâche, c'est le développement de nouveaux produits qui se trouve pénalisé durant cette période» estime Yvon Cosandier. Créer un document n'est pas difficile. Les choses se compliquent néanmoins rapidement lorsqu'il s'agit de gérer le cycle de vie de plusieurs documents en tenant compte de paramètres essentiels tels que le nombre de produits, les marchés auxquels ils s'adressent, les différentes variantes et les options. «L'aspect chronophage de cette tâche est très souvent sous-estimé, et plus particulièrement si la documentation doit être disponible en plusieurs langues». Sans les bons outils et le savoir-faire nécessaire, la

complexité du travail peut mener à des retards conséquents, voire à l'abandon du projet. Il est donc nettement plus intéressant de réallouer les ressources internes là où elles sont utiles.

Reconnaître ses limites et faire appel à des experts

RédaTech offre depuis plus de 30 ans ses services de rédaction, de design et de traduction et prend en charge de A à Z les projets documentaires. L'une de ses grandes forces repose sur son équipe d'ingénieurs / rédacteurs qui maîtrisent les connaissances techniques nécessaires à la compréhension des principes techniques des produits. Leur confier la fastidieuse démarche de création et gestion d'une documentation technique permet premièrement d'assurer la maîtrise des ressources selon les besoins réels, d'une part en fonction des variations de charge de travail et d'autre part de la situation contextuelle (la période complexe que nous traversons actuellement en est un parfait exemple). Cela permet également de garantir la pérennité des informations. «Notre expérience et nos processus de travail solides offrent à nos clients l'assurance d'une gestion complète des étapes de travail depuis la création initiale et le suivi de leur évolution. Par suivi de l'évolution, il faut comprendre la traçabilité complète de tout ce qui se fait dans les documents. Toute intervention ou modification est enregistrée et l'on peut à chaque instant savoir qui en est l'auteur. Toutes les versions antérieures aux changements sont également tracées et sauvegardées. La sauvegarde de ces informations détaillées s'avère très utile, voire indispensable, dans des domaines tels que le médical ou l'aéronautique. Avec l'assurance de la validité des documentations en termes de sécurité et de normes, RédaTech dispose d'un argument de plus en faveur d'un travail réalisé par des professionnels. Ses mandats dans les domaines médical et paramédical parlent d'eux-mêmes: de nombreuses grandes entreprises lui font confiance pour la réalisation et la gestion de leurs documentations comprenant beaucoup de contraintes, qu'elles soient normatives (MDR) ou organisationnelles (traçabilité des modifications et des versions). D'autres secteurs comme l'aéronautique, avec des documentations structurées destinées à être intégrées dans d'énormes systèmes documentaires (normes ATA, ASD 1000D) ou l'horlogerie (documents de SAV à l'usage des horlogers et pour la formation, par exemple) reconnaissent depuis longtemps les compétences de l'équipe RédaTech».

Bien gérer les contenus pour bien les transmettre

Une fois que les bases de données ont été solidement établies, il s'agit d'en faire bon usage. Grâce à des outils de gestion de contenus performants, RédaTech est à même de gérer les communautés d'information et d'assurer la cohérence des données transmises. L'efficacité s'acquiert aussi par le partage. Ces éléments sont d'autant plus importants lorsque l'on travaille dans des marchés de niche, marchés qui représentent une grande part des activités de l'entreprise chaux-de-fonnière.

Petit à petit, ce nouveau type de documentation fait son nid. Depuis l'acquisition de ce programme très performant, RédaTech a proposé à ses grands clients réguliers de migrer leurs documentations sur cette nouvelle variante. La plupart d'entre eux ont franchi le pas. Certains se montrent encore un peu réticents mais Yvon Cosandier dispose d'un argument de nature à les convaincre : le gain sur certaines mises à jour ou modifications est d'environ 30%. Grâce à l'engouement de ses clients pour ce programme, RédaTech est désormais partenaire «Silver» et revendeur officiel de Schema ST4. «C'est intéressant pour nous d'avoir un maximum de clients qui optent pour ce logiciel. Travailler sur une base identique augmente la souplesse et la performance», confie Yvon Cosandier.

Remerciements à toute l'équipe

En dépit d'une situation tendue depuis des mois, Yvon Cosandier tire un bilan relativement positif de la dernière année. L'entreprise a surmonté cette période chaotique en grande partie grâce à l'implication et à la motivation sans faille

de tous les collaborateurs. «Moyennant quelques arrangements, nous avons réussi à maintenir l'activité de l'entreprise à un niveau quasi normal. Un grand merci à toute l'équipe pour sa compréhension et sa souplesse», conclut le directeur.

Es ist nicht unbedingt sinnvoll, technische Dokumentationen sowohl intern zu erstellen als auch zu verwalten

Viele Unternehmen denken, dass sie in der Lage sind, ihre technischen Dokumentationen selbst zu erstellen, anzupassen und regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen. Yvon Cosandier, der Direktor von RédaTech, gibt zu bedenken, dass diese Aufgaben wesentlich komplexer sind, als man meinen könnte, und es daher günstiger ist, sie einem spezialisierten Unternehmen anzuvertrauen.

Der Bereich der technischen Dokumentation hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt, insbesondere weil die Informationstechnologie immer mehr Möglichkeiten bietet. Noch bis vor wenigen Jahren genügte es, ein Produkt mit einem «einfachen» Benutzerhandbuch auszuliefern – heute aber hat sich die Dokumentation zu einem echten Kommunikationswerkzeug entwickelt. Dementsprechend werden die Benutzer immer anspruchsvoller und erwarten, dass sie leicht und schnell auf die gewünschten Informationen zugreifen können, wobei großer Wert auf Interaktivität gelegt wird. Das Unternehmen RédaTech wird diesen Anforderungen bestens

gerecht, weil es seit einigen Jahren die Dokumentationen mithilfe von ST4, einem extrem leistungsstarken Tool der Firma Quanos (ehemals Schema), das der Verwaltung von Informationsinhalten dient, erstellt. Diese Dokumentationsdatenbank wurde von Redakteuren in Zusammenarbeit mit Universitäten entwickelt und bietet zahlreiche Möglichkeiten, insbesondere was die Veröffentlichung von Dokumenten für unterschiedliche Märkte mit gleichen Quellen (Varianten) anbelangt. Die Bedienung dieses Tools erfordert besondere Fähigkeiten, die das RédaTech-Team selbstverständlich mitbringt. Das Unternehmen hat darüber hinaus sein Team mit Fachleuten wie «Creative Designer», Animations- und Videodesigner und Tutorial-Ersteller ergänzt, um leistungsstarke und effiziente Betriebsanleitungen anbieten zu können. Fest steht, dass technische Redakteure eine Vielzahl von Fähigkeiten haben müssen, und dass die meisten Industrieunternehmen kaum in der Lage sind, solche Kompetenzen intern aufzubringen.

Der Arbeitsumfang wird oft unterschätzt – und das ist gefährlich!

Viele Unternehmen meinen, dass es günstiger ist, die technischen Dokumentationen intern von ihrer F&E-Abteilung erledigen zu lassen. Yves Cosandier ist da ganz anderer Meinung: «Selbst wenn die Mitarbeiter die erforderlichen Kompetenzen mitbringen und sich dieser Aufgabe widmen, gibt es ein Problem, denn die Entwicklung neuer Produkte bleibt während dieser Zeit auf der Strecke». Die Erstellung eines einzelnen Dokuments ist recht einfach. Wenn es allerdings darum geht, den Lebenszyklus mehrerer Dokumente zu verwalten und dabei wesentliche Parameter (wie zum Beispiel die Anzahl der Produkte, die jeweiligen Zielmärkte, die verschiedenen Varianten und Optionen) zu berücksichtigen, wird die Sache gleich viel komplizierter. «Der für diese Aufgabe erforderliche Zeitaufwand wird sehr oft unterschätzt, insbesondere wenn die Dokumentation in mehreren Sprachen verfügbar sein muss.» Ohne die richtigen Tools und das

Micromécanique de grande précision à haute valeur ajoutée.



Construction mécanique

Industrie médicale

Micromécanique et horlogerie

Outils et moulistes

SUVEMA

Werkzeugmaschinen / Machines-outils

SUVEMA AG | CH-4562 Biberist | www.suvema.ch | System certification ISO 9001/ISO 14001



OKUMA

CITIZEN

HASEGAWA

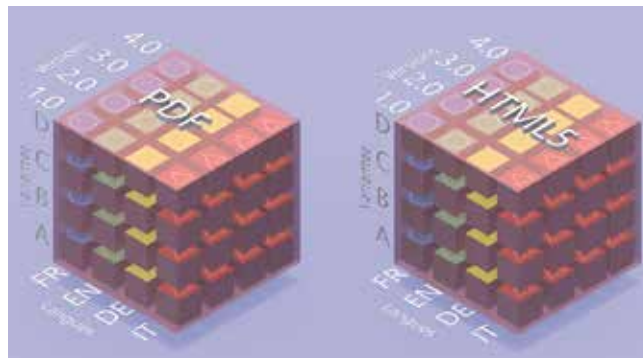
AKIRA - SEIKI
PRECISION CNC MACHINE TOOLS

BRIDGEPORT

entsprechende Know-how kann die Komplexität der Arbeit zu erheblichen Verzögerungen oder sogar zum Abbruch des Projekts führen. Aus diesem Grund ist es wesentlich rentabler, die internen Ressourcen Aufgaben zuzuweisen, die sie effizient ausführen können.

Seine Grenzen kennen und Experten hinzuziehen

RédaTech bietet seit mehr als 30 Jahren Redaktions-, Design- und Übersetzungsdienstleistungen an und übernimmt Dokumentationsprojekte von A bis Z. Das Unternehmen stützt sich auf ein Team von Ingenieuren/Redakteuren, deren technisches Wissen gewährleistet, dass die Benutzer die technischen Grundlagen der Produkte leicht verstehen und nur wenig Zeit für den Informationsaustausch benötigt wird. Wenn ein Unternehmen den mühsamen Prozess der Erstellung und Verwaltung von Dokumentationen Fachleuten überlässt, können diese die Ressourcen entsprechend dem tatsächlichen Bedarf und der jeweiligen Arbeitsbelastung steuern. Außerdem wird damit die Informationsdurchgängigkeit sichergestellt. «Dank unserer Erfahrung und unserer bewährten Arbeitsprozesse können wir unseren Kunden garantieren, dass alle Arbeitsschritte von der ersten Erstellung bis zur Nachbereitung der Weiterentwicklung tadellos ausgeführt werden. Nachbereitung der Weiterentwicklung bedeutet, dass alle Änderungen der Dokumente vollständig nachverfolgt werden können. Jede Änderung wird aufgezeichnet, und es ist jederzeit möglich, festzustellen, wer sie ausgeführt hat. Alle Versionen vor den Änderungen werden ebenfalls gespeichert und können nachverfolgt werden. Die Speicherung dieser detaillierten Informationen ist in sensiblen Bereichen wie Medizin oder Luftfahrt sehr nützlich oder sogar unerlässlich. Darüber hinaus ist RédaTech in der Lage, die Einhaltung jeglicher Normen sowie ein Höchstmaß an Sicherheit zu garantieren – ein weiteres Argument, das die Sinnhaftigkeit des Einsatzes von Profis untermauert. Die zahlreichen Aufträge im medizinischen und paramedizinischen Bereich sprechen



Plusieurs versions, plusieurs variantes, plusieurs langues: une documentation technique peut vite devenir un véritable casse-tête pour une entreprise si elle décide de s'en occuper en interne.

Mehrere Versionen, mehrere Varianten, mehrere Sprachen: Technische Dokumentation kann für ein Unternehmen schnell zu einem echten Kopfzerbrechen werden, wenn es sich entscheidet, sie intern zu erledigen.

Bände: Mehrere große internationale Unternehmen vertrauen RédaTech die Erstellung und Verwaltung ihrer Dokumentationen an, die vielen normativen (MDR – neue europäische Verordnung über Medizinprodukte (EU 2017/745) und organisatorischen (Rückverfolgbarkeit von Änderungen und Versionen usw.) Auflagen entsprechen müssen. Aber auch andere Bereiche wie die Luftfahrt – hier müssen strukturierte Dokumentationen in große Dokumentationssysteme integriert werden (ATA, ASD 1000D-Standards) oder die Uhrenindustrie (zum Beispiel Kundendienstdokumente für Uhrmacher und Schulungen) haben längst erkannt, dass die Kompetenzen des RédaTech-Teams gewinnbringend sind».

Eine professionelle Verwaltung der Inhalte sichert eine erfolgreiche Übermittlung

Sobald die Datenbanken stehen, müssen sie sinnvoll genutzt werden. Dank leistungsstarker Content-Management-Tools ist RédaTech in der Lage, Informationsgemeinschaften zu verwalten und die Konsistenz der übermittelten Daten zu gewährleisten. Auch die gemeinsame Nutzung trägt zur Effizienz bei. Das ist umso wichtiger bei Nischenmärkten, die einen großen Teil der Aktivitäten des Unternehmens ausmachen.

Die neue Art, Dokumentationen zu erstellen, setzt sich nach und nach durch

Seit der Anschaffung dieser leistungsstarken Lösung hat RédaTech seinen Stammkunden vorgeschlagen, ihre Dokumentationen auf das neue Tool zu übertragen. Die meisten waren damit einverstanden. Einige zögern noch, aber Yvon Cosandier kann mit einem schlagkräftigen Argument aufwarten: Bei manchen Aktualisierungen oder Änderungen können mit diesem Tool etwa 30 % eingespart werden. Da die Kunden von dieser Software begeistert sind, wurde RédaTech zum «Silver»-Partner und offiziellen Vertragshändler von Schema ST4. «Für uns ist es interessant, wenn sich möglichst viele Kunden für diese Software entscheiden. Wenn wir auf derselben Basis arbeiten, erhöht sich sowohl die Flexibilität als auch die Leistung», vertraute uns Yvon Cosandier an.

Ein großes Dankeschön an das gesamte Team

Trotz der angespannten Lage der letzten Monate zieht Yvon Cosandier eine relativ positive Bilanz des vergangenen Jahres. Dank des Engagements und der großen Einsatzbereitschaft aller Mitarbeiter war das Unternehmen in der Lage, diese chaotische Zeit zu überstehen. «Mit Hilfe einiger technischer Vorkehrungen ist es uns gelungen, die Aktivität des Unternehmens auf einem fast normalen Niveau zu halten. Wir bedanken uns bei der gesamten Mannschaft für ihr Verständnis und ihre Flexibilität», schloss der Geschäftsleiter ab.

YERLY



Système de serrage YERLY pour l'horlogerie, la microtechnique, la technique médicale et l'aéronautique.

YERLY clamping system for the watch-making industry, the micro-technology sector, medical technology and the aerospace sector.

YERLY Spannsystem für die Uhrenindustrie, Mikromechanik, Medizinaltechnik und Luftfahrt.



Precision: 2 µm

Banc de pré réglage 3 axes, porte-outils palettisable.

Pre-setting tool with 3 axes, palletized tool carrier.

Voreinstellgeräte mit 3 Achsen und palettisierte Werkzeugträger.



VDI 20/30
Tornos
Citizen
Mori-Seiki
HSK

YERLY MECANIQUE SA

Rte de la Communance 26 CH-2800 Delémont

Tel. +41 32 421 11 00 Fax +41 32 421 11 01

info@yerlymecanique.ch | www.yerlymecanique.ch

RédaTech SA

Rue Fritz-Courvoisier 40

CH-2300 La Chaux-de-Fonds

T. +41 (0)32 967 88 70

www.redatech.ch

Voir l'usine du futur en couleurs



La collecte, la gestion, l'analyse et la restitution intelligente des données critiques de l'entreprise sont au cœur de la révolution industrielle que nous vivons actuellement, et seront essentielles dans l'organisation de l'usine du futur qui se met en place.

L'intelligence collective développée en partenariat avec nos clients nous positionne en première place sur les nouvelles technologies pour les applications industrielles.

Les organisations performantes seront toujours sous CLIPPER.

 **CLIP INDUSTRIE**
www.clipindustrie.ch
Tél: 027 322 44 60



www.scheldesign.ch

NOUS INVESTISSONS DANS UN AVENIR DURABLE. POUR VOUS ÉGALEMENT.

WE ARE INVESTING
IN THE FUTURE.
ALSO OF ADVANTAGE TO YOU.
SUSTAINABLE.

+
2540 m²
SURFACE DE STOCKAGE
LAGERFLÄCHE
STORAGE AREA



MORE THAN 4000 ARTICLES
OF FINE STEEL & METALS
ON STOCK
TO CREATE YOUR IDEAS!



L. KLEIN SA
FINE STEEL AND METALS
ACIERS FINS ET MÉTAUX

L. KLEIN SA | CH-2504 BIEL/BIENNE | SWITZERLAND
PHONE ++41 (0)32 341 73 73

WWW.KLEINMETALS.SWISS

NEW
TABLE TOP MACHINE
SX80 - hpm
HIGH PRECISION MICRO EROSION MACHINE



**MICRO MECHANICS
 MICRO MOLD
 AUTOMOTIVE
 TEXTILE
 MEDICAL
 AEROSPACE**

SARIX
 3D MICRO EDM MACHINING
 **sarix.com**

LISTE DES ANNONCEURS

Altmann Casting, Ipsach	c.II
Arcofil, St-Imier	15
Artsupport, Rümlang	27
Bulletin d'informations, Genève	28
Clip Industrie, Sion	33
Covatec, Bienne	15
Dubois-Dépraz, Le Lieu	17
Dünner, Moutier	21
Ebauches Micromécanique Précitrame, Tramelan	21
Elefil Swiss, Villaz-St-Pierre	5
Elega, Le Lignon	4
EPHJ 2021, Genève	3+18-19
Groh & Ripp, Idar-Oberstein	25
H-Development, Bienne	14
Hardex, Ecole-Valentin	10
Horotec, La Chaux-de-Fonds	c.IV
Incabloc, La Chaux-de-Fonds	13
Inhotec, Le Locle	27
Klein, Bienne	33
La Pierrette, Le Brassus	7
Laser Cheval, Marnay	24
Lécureux, Bienne	11
MW Programmation, Malleray	16
Polyservice, Lengnau	c.III
Positive Coating, La Chaux-de-Fonds	9
Roxer, La Chaux-de-Fonds	c.I+7
Sarix, Sant'Antonino	34
Stettler Sapphire, Lyss	6
Stoco, Cortaillod	29
Suvema, Biberist	31
VOH, Courtelary	23
Witschi Electronic, Büren	4
Yerly Mécanique, Delémont	32

MACHINES DE TRIBOFINITION, PRODUITS ET DÉVELOPPEMENT DE PROCÉDÉS



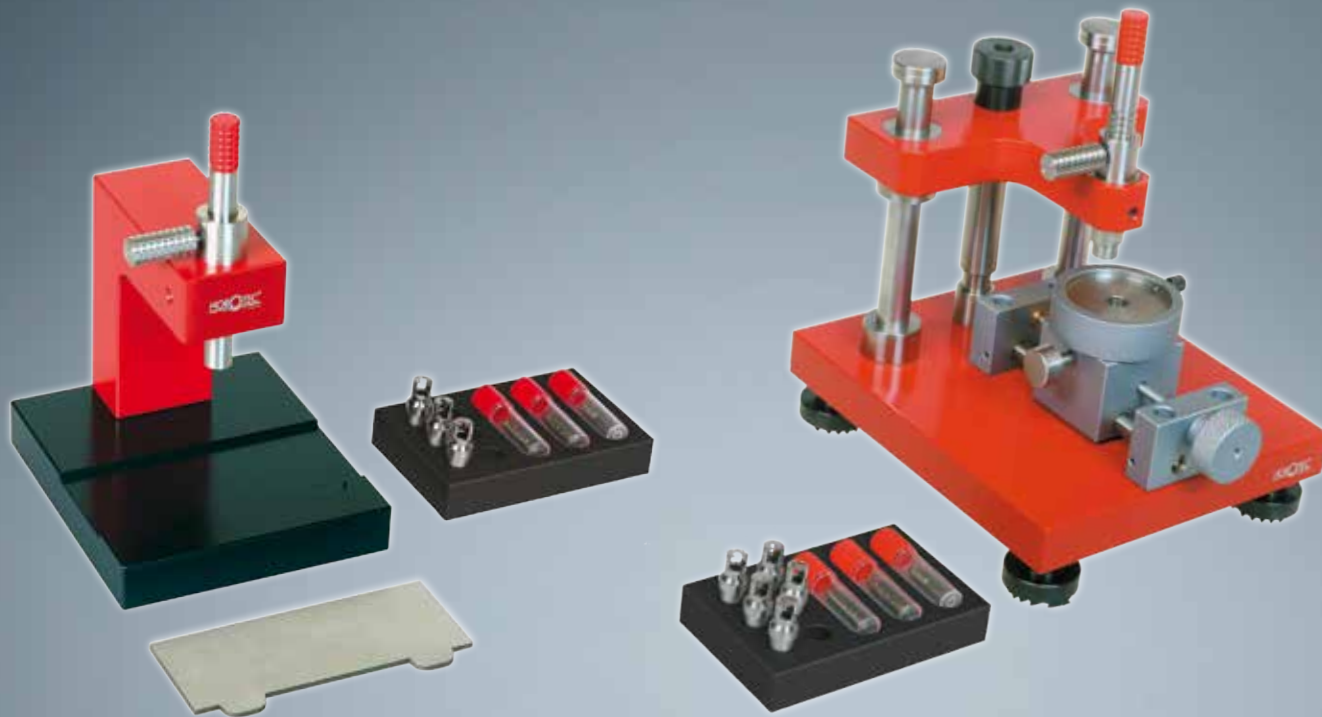
En tant que fabricant de machines et de produits pour le secteur de la tribofinition de haute qualité de petites pièces de précision, Polyservice vous propose une gamme complète de prestations. Choisissez votre partenaire qui, depuis 1967, peut répondre durablement à vos exigences.



POLYSERVICE
LA PRÉCISION EN FINITION

POLYSERVICE SA
Lengnaustrasse 6
CH - 2543 Lengnau
info@polyservice.ch
www.polyservice.ch

GAMME D'EXTRACTEURS D'AIGUILLES SANS CONTACT AVEC LE CADRAN



POTENCE À DÉCHASSER LES AIGUILLES

Sans contact avec le cadran.

MSA 05.129

POTENCE À RÉGLAGE FIN

Pour déchasser les aiguilles, sans contact avec le cadran.

MSA 05.131



OUTIL À MAIN

Pour enlever les aiguilles, sans contact avec le cadran.

MSA 05.128

Accessoires compatibles avec tous les supports

Vidéos disponibles sur notre site internet : www.horotec.ch

HOROTEC SA
Av. Léopold-Robert 105b
Case postale 837
2301 La Chaux-de-Fonds
SWITZERLAND
www.horotec.ch



Marché Suisse
T. +41 32 925 95 95
F. +41 32 925 95 96
swiss@horotec.ch



Export Markets
T. +41 32 911 21 21
F. +41 32 911 21 22
export@horotec.ch

SUIVEZ-NOUS SUR :



[horotec_switzerland](https://www.instagram.com/horotec_switzerland)



[horotecsuisse](https://www.facebook.com/horotecsuisse)