



L'art du polissage

Le polissage n'est pas une science exacte où les opérations se répètent à l'identique d'une série à l'autre. La maîtrise dont fait preuve un polisseur s'acquiert souvent par une longue pratique mêlant de grandes connaissances techniques, la recherche de solutions innovantes et une bonne dose d'intuition. A cet égard, les propriétaires de l'entreprise Auchlin SA de La Neuveville se définissent volontiers comme des « artisans dans l'industrie ». Un art que la société perpétue depuis 70 ans.

Cette vision teintée de douceur n'occulte cependant pas une réalité plus pragmatique: les exigences liées à la profession ont fortement augmenté ces dernières années. Complexité des pièces, niveau de précision exigé, multiplication des contrôles de qualité, emballages spéciaux ou nouvelles matières à traiter, à l'image du titane, sont autant d'impératifs à prendre en compte pour satisfaire le client. Conséquence positive de cette situation: l'entreprise se doit de progresser sans cesse. Un défi quotidien que les dirigeants se plaisent à relever depuis de nombreuses années.

Bousculer les habitudes

Aujourd'hui, la société Auchlin SA est connue et reconnue dans l'horlogerie, un peu moins dans d'autres secteurs. Une situation que les dirigeants de l'entreprise souhaitent corriger. « *Notre maîtrise des procédés nous permet d'opérer dans tous les secteurs à hautes exigences de qualité. A ce jour, la grande partie de notre chiffre d'affaires est liée à l'horlogerie, mais nos compétences nous ouvrent également les portes de l'aérospatial, de l'automobile ou encore du médical. Une diversification dans ces domaines est à notre sens la meilleure stratégie à adopter* », nous confient les responsables.

Certains de ces nouveaux secteurs obligent l'entreprise à élargir ses horizons et c'est actuellement vers l'Allemagne que se porte l'attention de la PME neuvevilloise. Une démarche qui n'effraie nullement ses propriétaires qui mènent régulièrement des enquêtes de satisfaction auprès des clients étrangers afin de se maintenir au meilleur niveau.

Opérations minutieuses et personnalisées

La prospection de nouveaux marchés n'est cependant pas chose aisée, principalement parce que le polissage est une opération

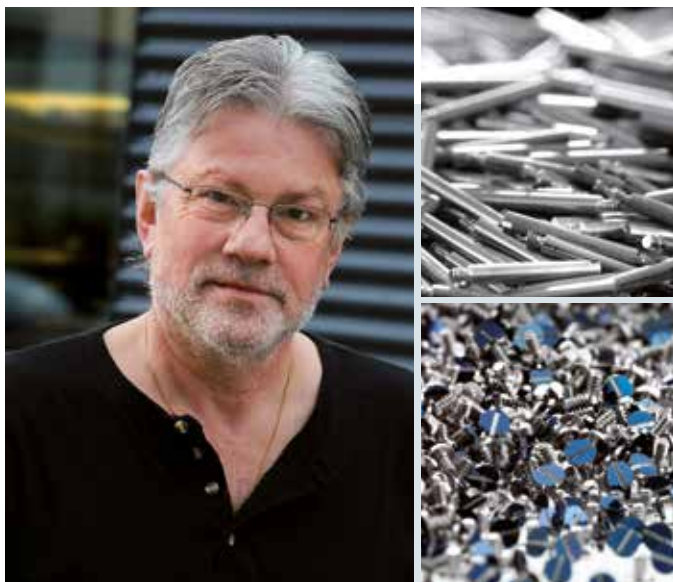
délicate et longue, donc relativement coûteuse et dont les clients se passeraient volontiers. Délicate d'une part car les pièces à polir qui arrivent chez Auchlin SA ont déjà subi plusieurs opérations. Leur valeur est de ce fait souvent élevée et la moindre erreur dans le traitement final aurait des conséquences financières fâcheuses. Longue d'autre part car le processus demande beaucoup de préparation. S'il s'agit de polissage par lot, l'entreprise doit tout d'abord développer l'outillage qui supportera les pièces de façon à ne traiter que les parties qui doivent l'être (têtes de vis par exemple). S'il s'agit de polissage en vrac, ou trovalisation, l'entreprise doit étudier le type de machines, de porteurs et d'abrasifs à utiliser. Bien souvent, les additifs (pâtes à polir) sont eux aussi personnalisés en fonction des travaux demandés. Une fois ces divers préparatifs terminés et les tests acceptés, le polissage peut débuter. Pour des pièces haut de gamme, les cycles de traitement peuvent durer de quelques heures à plusieurs jours, en fonction notamment de la grandeur et de la complexité desdites pièces.

Allier tradition et modernité

Une présence de 70 ans sur le marché, jalonnée de succès, ne tient pas du hasard. Cette longévité est bien évidemment le résultat du savoir-faire et des compétences de l'entreprise, mais également d'un état d'esprit visant à toujours maintenir une relation de confiance avec ses clients. « *Notre réputation de sérieux et de fiabilité provient aussi du fait que nos clients traitent avec les mêmes interlocuteurs depuis très longtemps, que ce soit au niveau de la direction (assurée par la 2^{ème} génération) ou du personnel. Cette stabilité dans les échanges est l'élément clé d'une relation commerciale saine* », ajoute Catherine Frioud Auchlin.

Bien que primordial, l'aspect relationnel n'est qu'un élément de la bonne marche de la société. Avec plusieurs millions de pièces passant annuellement par ses ateliers, l'entreprise doit aussi garder la maîtrise de ses coûts, sachant que la main-d'oeuvre est le constituant principal de son travail. « *En recherchant continuellement le dialogue avec nos clients, nous dépassons le stade de simples sous-traitants. Nous devenons des partenaires aussi bien dans la réalisation que dans la phase de conseil* », concluent Catherine Frioud Auchlin et Thierry Auchlin.





Thierry Auchlin, Directeur général et technique.
Thierry Auchlin, Generaldirektion und Technische Leitung.
Thierry Auchlin, General and Technical Director.

des Unternehmens fühlen sich dieser Vorgehensweise absolut gewachsen, führen sie doch regelmäßig Umfragen zur Zufriedenheit bei den ausländischen Kunden durch, um stets ein Topniveau bieten zu können.

Äußerst sorgfältige und personalisierte Vorgänge

Dennoch ist es nicht leicht, neue Märkte zu erwerben, hauptsächlich weil der Poliervorgang heikel, langwierig und somit relativ teuer ist, weshalb die Kunden am liebsten darauf verzichten würden. Die Arbeit ist heikel, weil die Auchlin SA anvertrauten zu polierenden Teile bereits mehreren Vorgängen unterzogen worden waren. Aus diesem Grund haben sie oft einen hohen Wert, und der geringste Fehler bei der Endbearbeitung hätte sehr ärgerliche finanzielle Folgen. Der Vorgang benötigt viel Zeit, weil eine lange Vorbereitung erforderlich ist. Wenn das Polieren ganzer Werkstückposten beauftragt wird, muss das Unternehmen zunächst das entsprechende Werkzeug entwickeln, damit ausschließlich die zu polierenden Teile (zum Beispiel Schraubenköpfe) bearbeitet werden. Wird das Polieren von losen Präzisionsteilen verlangt, muss das Unternehmen überlegen, welcher Maschinentyp, welche Träger und welche Schleifmittel am besten geeignet sind. Oft werden auch die Zusatzmittel (Polierpasten) an die gewünschten Arbeiten angepasst. Sobald die verschiedenen Vorbereitungsarbeiten abgeschlossen und die Testergebnisse für gut befunden wurden, kann mit dem eigentlichen Poliervorgang begonnen werden. Bei sehr anspruchsvollen Teilen benötigen die Bearbeitungszyklen mitunter mehrere Stunden bzw. mehrere Tage, je nachdem wie groß und komplex die Teile sind.

Verbindung von Tradition und Modernität

Die Tatsache, das Auchlin SA seit bereits 70 Jahren erfolgreich auf dem Markt besteht, ist kein Zufall. Diese Langlebigkeit ist ganz klar das Ergebnis des Know-hows und der Kompetenzen, aber auch der Geisteshaltung des Unternehmens: Es ist immerzu bestrebt, mit den Kunden ein Vertrauensverhältnis zu pflegen. «Unser Ruf, seriös und zuverlässig zu arbeiten, ist auch auf die Tatsache zurückzuführen, dass unsere Kunden seit Jahren dieselben Ansprechpartner haben, sei es auf Ebene der Geschäftsleitung (bereits die 2. Generation) oder des Personals. Diese große Stabilität ist für eine gesunde Geschäftsverbindung wesentlich», fügte Catherine Frioud Auchlin hinzu.

Obwohl er eine ausschlaggebende Rolle spielt, ist der Beziehungsaspekt nur ein Teil des Unternehmenserfolges. Angesichts der vielen Millionen Teile, die Jahr für Jahr in unseren Werkstätten bearbeitet werden, muss das Unternehmen auch die Kosten im Griff haben, da die manuelle Arbeit der Hauptbestand des Vorgangs ist. «Da wir mit unseren Kunden immer das Gespräch suchen, gehen wir weit über das Stadium des einfachen Zulieferbetriebes hinaus. Das macht uns zu richtigen Geschäftspartnern, sowohl was die Ausführung als auch die Beratung anbelangt», schlossen Catherine Frioud Auchlin und Thierry Auchlin ab.

The art of polishing

Polishing is not an exact science where the operations are simply replicated from one serie to the next. The skills shown by a polisher are often linked to a long practice combining technical knowledges, the search for innovating solutions and a great intuition. In this regard, the owners of the company Auchlin SA in La Neuveville gladly see themselves as "artisans in the industry". An art which the company has been perpetuating for 70 years.

However, this vision of softness does not occult a more pragmatic reality: the requirements related to the profession strongly

Die Kunst des Polierens

Polieren ist keine exakte Wissenschaft, bei der sich die Vorgänge von einer Serie zur nächsten genau wiederholen. Die Polierer erwerben ihr Know-how meistens im Zuge einer langen Arbeitsspraxis – dazu sind gute technische Kenntnisse, die Suche nach innovierenden Lösungen und viel Intuition erforderlich. Diesbezüglich bezeichnen sich die Eigentümer des in La Neuveville niedergelassenen Unternehmens Auchlin SA gern als «Industrie-Kunsthandwerker». Das Unternehmen betreibt diese Kunst seit 70 Jahren.

Diese schwärmerisch anmutende Sicht der Dinge steht der wesentlich pragmatischeren Wirklichkeit absolut nicht im Wege: Die Anforderungen an diesen Beruf wurden in den letzten Jahren erheblich höher: Die Teile werden immer komplexer, das erforderliche Präzisionsniveau steigt, die Qualitätskontrollen vermehren sich, spezielle Verpackungen bzw. neue titanähnliche Werkstoffe kommen auf – alle diese Gebote müssen berücksichtigt werden, um den Kundenerwartungen zu entsprechen. Diese Situation wirkt sich positiv auf das Unternehmen aus, denn es ist praktisch gezwungen, ständig Fortschritte zu erzielen. Die Geschäftsführer sind sich dieser täglichen Herausforderung bewusst und werden ihr seit vielen Jahren gerecht.

Alte Gewohnheiten über den Haufen werfen

Das Unternehmen Auchlin SA ist auf dem Uhrensektor heute gut bekannt, in anderen Bereichen etwas weniger. Die Geschäftsleiter sind bestrebt, diese Situation zu ändern. «Die Tatsache, dass wir unsere Verfahren bestens beherrschen, ermöglicht uns, unsere Dienste in allen Bereichen mit hohen Qualitätsanforderungen anzubieten. Derzeit ist ein großer Teil unseres Umsatzes auf die Uhrenindustrie zurückzuführen, aber unsere Kompetenzen öffnen uns auch Tür und Tor sehr anspruchsvoller Bereiche wie die Raumfahrt-, Automobil- und Medizinindustrie. Eine Diversifizierung in diesen Bereichen ist unserer Meinung nach die beste Strategie», vertrauten uns die Geschäftsleiter an.

Einige dieser neuen Sektoren zwingen das Unternehmen, seinen Horizont zu erweitern, und derzeit legt das KMU aus La Neuveville sein Hauptaugenmerk auf Deutschland. Die Eigentümer



increased over the last years. Complexity of the parts, required precision, multiplication of the quality controls, special packagings or new materials to work on, such as titanium, are parameters to be observed in order to satisfy the customer. As positive effect, the company must continuously move forward. A every day challenge gladly taken up by the managers since many years.

Changing habits

Today, the company Auchlin SA is widely known and appreciated in the watch industry, slightly less in other sectors. A situation that the managers would like to change. *"Our control of the processes enables us to operate in every sector with high quality requirements. To date, most of our turnover comes from the watch industry, but our skills also open us markets such as aerospace, automotive or medical. A diversification in these sectors is in our view the best strategy to adopt"*, say us the CEO's.

Some of these new sectors require the company to widen its horizons and its attention is currently focused on Germany. This approach does not frighten the owners who regularly carry out satisfaction surveys with foreign customers in order to remain on top.

Meticulous and customised operations

Prospecting for new markets is however not easy, mainly because polishing is a delicate and long, therefore relatively expensive operation the customers would readily do without. Delicate on the one hand because the parts arriving to Auchlin SA for polishing already have undergone several operations. So, their value is often high and the slightest error during the final treatment would have negative financial consequences. Long on the other hand because the process requires much preparation. Whether batch polishing, the company must primarily develop the tooling that will support the parts, so as to treat only parts which have to be (heads of screw for example). Whether bulk polishing, or trovalising, the company must study the type of machines, carriers and abrasives to use. Quite often, the additives (polishing paste) are customised too according to the required works. Once these steps are completed and the checks validated, polishing can start. Processing cycles of top range parts may last a few hours to several days, according in particular to the size and complexity of these parts.

Combining tradition and modernity

Being successfully 70 years in the market is not only chance. This longevity obviously results of the know-how and skills of the company and also of a state of mind aiming to always maintain a relationship of trust with its customers. *"Our reputation for seriousness and reliability also lies in the fact that our customers deal with the same interlocutors over many years, whether the management (undertaken by the 2nd generation) or the employees. This stability in the trade is the key for a healthy relationship"*, adds Catherine Frioud Auchlin.

Although vital, the relational aspect is only one component of the good functioning of the company. With several billions of parts annually treated in its workshops, the company also must keep the control of its costs, knowing that workforce is the main constituent of its activities. *"By continuously seeking the dialogue with our customers, we past the stage of a simple subcontractor. We become partners, both in the production and in the counseling"*, conclude Catherine Frioud Auchlin and Thierry Auchlin.

Auchlin SA
Prapion 1, CP
CH-2520 La Neuveville
T. +41 (0)32 751 34 64/65
info@auchlin.ch

SIMODEC

SALON INTERNATIONAL 2016

DE LA MACHINE-OUTIL DE DÉCOLLETAGE
INTERNATIONAL BAR TURNING MACHINE TOOL SHOW

LA ROCHE-SUR-FORON
08-11 FRANCE
MARS



WWW.SALON-SIMODEC.COM

