

# L'art de sculpter l'infiniment petit

Imaginez un parc de décolleteuses – qui sont tout de même des machines relativement imposantes – tournant à plein régime, usinant des pièces microscopiques d'un diamètre de 0.28mm et une longueur de 2.8mm... des pièces qui plus est *polygonées* (avec des formes géométriques complexes) et percées d'un trou minuscule, bref, des petits bâtonnets en cuivre-béryllium de la taille d'une écharde, à peine visibles à l'œil nu. Impossible? Impensable? Pas chez Polydec, PME familiale biennoise spécialisée dans le micro-décolletage.

Fondée en 1985 par deux cousins, Claude et Jean-François Konrad, elle s'est progressivement développée au fil des ans et compte aujourd'hui un peu plus de cinquante collaborateurs, une

dizaine de plus si l'on englobe les employés de l'atelier de décolletage qu'elle vient de racheter dans le Jura. Chiffre d'affaires annuel: 17 millions de francs suisses (près de 14 millions d'euros). Mieux, grâce à son savoir-faire, Polydec s'est imposée comme un des leaders mondiaux dans certains secteurs, notamment dans la fabrication d'axes pour les petits moteurs utilisés dans les tableaux de bord des automobiles. Un segment important puisqu'il assure aujourd'hui à l'entreprise environ 60% de ses revenus, le reste étant réparti entre la sous-traitance horlogère (goupilles, tenons, bouchons, vis, pitons et clés de fixation), l'électronique et la connectique (pointes de test – les petits bâtonnets évoqués plus haut –, broches,

pointes de palpeur, contacts à ressort) et enfin le médical (éléments de pompe à insuline, implants neurochirurgicaux, instruments médico-dentaires, pointes de cathéter, micro-vis). Bref, un modèle réussi de diversification dans univers où la concurrence est vive.

Preuve est donc faite que dans l'infiniment petit, Polydec travaille infiniment bien! Car on ne parvient pas à un tel niveau de compétence sans un maximum d'exigences. Lesquelles n'excluent d'ailleurs pas une certaine forme de convivialité au sein de l'entreprise. Chez les cousins Konrad, on sait motiver les employés dans un climat de confiance bien compris et prenant régulièrement des initiatives originales. Par exemple, tous les deux ans, juste avant la pause estivale, Polydec organise sur son site une «usine party», laquelle est devenue un *must* dans le milieu industriel régional, et même au-delà. Sans tomber dans l'angélisme, on peut dire qu'il règne là-bas, aux confins de la zone industrielle biennoise, une ambiance toute particulière.

Les clés de la réussite de Polydec ne tiennent évidemment pas au simple fait que Claude et Jean-François Konrad soient des types sympas. Mais cela ne compte pas pour du beurre. Leur côté curieux et ouvert sur le monde induit en tout cas une manière de travailler originale. Illustration. Claude Konrad s'attache par exemple à rendre visite au moins



une fois par année à sa trentaine de clients principaux, et ce partout dans le monde. Ce qui ne représente pas une mince affaire pour une entreprise de cette taille. S'il le fait, ce n'est pas par obligation, mais avant tout pour le plaisir de découvrir d'autres manières de faire et d'autres cultures, comme celle du Japon qui le fascine depuis de nombreuses années. «Ici à Bienne, comme dans plein d'autres entreprises, je sais que nous travaillons bien. Nous pouvons être fiers de notre savoir-faire. Mais nous ne sommes pas les seuls! Au Japon et ailleurs, j'ai visité des entreprises extraordinaires. J'ai vu des trucs qui m'ont scotché!» raconte-il avec humour. Et le même de poursuivre: «L'avantage du contact direct, c'est que vous pouvez résoudre les problèmes plus facilement. Si vous faites

appel à un intermédiaire, ce dernier ne saura jamais exactement quelle décision il peut prendre. Un jour, aux États-Unis, je suis allé chez un client qui n'était pas entièrement satisfait, il chipotait sur les prix, sur les taux de change. Nous avons discuté tous les deux pendant une heure ou deux et nous nous sommes très vite compris. Depuis lors, nous travaillons dans un climat de confiance absolue». Pour entretenir en permanence ce lien étroit avec ses principaux clients, Polydec a d'ailleurs ouvert deux bureaux permanents à l'étranger: le premier aux États-Unis, à Chicago, le second au Japon, à Tokyo. Tout cela s'ajoute à l'obsession de la perfection et au goût du travail bien fait qui mobilisent les collaborateurs biennois. «En cela, Polydec n'a rien d'extraordinaire, explique modestement

Claude Konrad. Ce savoir-faire, nous le cultivons depuis longtemps ici en Suisse, et en particulier dans le monde de l'horlogerie. Ce qui me paraît plus important, c'est de ne pas nous reposer sur nos lauriers, de ne pas nous complaire dans notre zone de confort. On peut toujours faire mieux. Et nous encourageons toujours nos collaborateurs à faire mieux. Nous sommes ouverts aux propositions. Tous les matins, dans chaque atelier, nous mettons sur pied des petits briefings d'une dizaine de minutes pour faire le point, parler de la production de la veille, échanger des points de vue et suggérer des améliorations le cas échéant», conclut-il.