



FRANÇAIS

Polydec vise une croissance de ses activités dans le secteur médical

A l'instar de très nombreuses entreprises, Polydec a traversé une année 2020 compliquée. Réalisant 60% de son chiffre d'affaires dans l'horlogerie, l'entreprise a été fortement impactée par la fermeture dès le mois de mars de plusieurs manufactures horlogères et a dû se résoudre à introduire les RHT.

Cette période de crise forcée a été mise à profit pour intensifier la R&D interne et obtenir la certification médicale. La reprise des activités dans le secteur automobile en automne a redonné de l'élan à l'entreprise qui a retrouvé le plein emploi dès novembre. «Ce rebond au 3e trimestre nous a permis de qualifier de satisfaisante l'année écoulée», confie Pascal Barbezat, directeur de Polydec. «Cela s'explique en partie par le fait que les réactions liées à la pandémie ont été décalées dans le temps et géographiquement, ce qui nous a aidés à maintenir malgré tout notre activité».

Des débuts dans l'automobile

L'horlogerie, aujourd'hui principalement de luxe, n'a pas toujours représenté le core business de l'entreprise. Même si elle y occupe aujourd'hui une place significative, elle n'y est en effet active que depuis une quinzaine d'années. C'est dans le secteur automobile que Polydec a fait ses premiers pas, devenant au fil des ans l'un des principaux fournisseurs mondiaux d'axes de micromoteurs pour les tableaux de bord. Le changement technologique avec l'arrivée des tableaux de bord électroniques a marqué le déclin de la demande pour ces axes, un déclin appelé à se poursuivre dans les prochaines années.

Stratégie à 4 piliers

La stratégie de Polydec se base sur la diversification de ses activités. Aujourd'hui, l'horlogerie est le secteur principal avec 60%, suivi de l'automobile avec 30%, l'électronique avec 8% et divers secteurs pour 2%. Pascal Barbezat livre quelques détails sur sa vision du futur. «Mon objectif est de maintenir le chiffre d'affaires actuel. Pour cela, nous devons garder le niveau de l'horlogerie qui reste notre secteur principal. La baisse inévitable du secteur automobile doit en revanche être compensée. C'est pour cette raison que nous avons entrepris les démarches en vue d'obtenir la certification médicale. Equilibrer nos divers secteurs est l'un des moyens de pérenniser l'entreprise». Cette entrée dans le secteur médical est à l'ordre du jour depuis quelques années et la

certification a entre-temps été obtenue. La pandémie ainsi que les nouvelles législations de 2020 dans le domaine des appareillages médicaux ont néanmoins repoussé cette entrée de quelques mois. «Cette année, la situation ne penchait pas en faveur de l'industrie médicale», admet Pascal Barbezat.

Les compétences pour pénétrer le marché médical sont bel et bien là

C'est avant tout grâce à son expertise dans la production et à son système de management interne que Polydec a obtenu la certification médicale. Pascal Barbezat : «Je suis persuadé que les produits médicaux seront amenés à être de plus en plus petits à l'avenir et nos capacités à fabriquer des pièces complexes de micro-dimensions nous positionnent idéalement pour ce type de production. Nous avons au sein de l'entreprise une cellule de prototypie sur laquelle nous réalisons déjà des pièces médicales. J'ai bon espoir que cela débouche à moyen terme sur des productions à plus grande échelle. Le chemin sera certes difficile, mais notre objectif serait que ce secteur atteigne 10% de nos activités d'ici 5 ans».

L'importance du service

Les donneurs d'ordre sont extrêmement exigeants et ne travaillent qu'avec des sous-traitants sélectionnés avec grand soin. Pascal Barbezat est bien conscient que la concurrence sera rude et les places chèrement attribuées. «Nous proposons des pièces d'excellente qualité, ce que d'autres entreprises font également. Nous devons donc amener un plus, avec une approche de service irréfutable. Aujourd'hui cette notion est en effet devenue aussi importante que le produit lui-même». Pascal Barbezat conclut : «Nous souhaitons offrir un service qui va au-delà du décolletage, en anticipant les attentes de nos clients. Pour ce faire, nous analysons et traitons avec soin toutes les thématiques de l'entreprise, notamment la santé et sécurité, la responsabilité sociétale et l'environnement. Sur ce dernier point, nos efforts se concentrent principalement vers une utilisation écoresponsable des ressources, ainsi

que la consommation et la production durables. L'acquisition de nos diverses certifications nous a depuis longtemps sensibilisés à ces thèmes. Le système de management intégré que nous avons

mis en place a été audité et validé par nos clients. Les expériences tirées de cette organisation nous permettent aujourd'hui de nous positionner favorablement».

DEUTSCH

Polydec strebt ein Wachstum seiner Geschäftstätigkeit auf dem Medizinsektor an

Wie für viele andere Unternehmen gestaltete sich das Jahr 2020 auch für Polydec sehr schwierig. Da das Unternehmen 60 % seines Umsatzes im Bereich Uhrenindustrie erzielt, war es ab März von der Schließung mehrerer Uhrenmanufakturen unmittelbar betroffen und dementsprechend gezwungen, Kurzarbeit einzuführen.

Polydec nutzte die auferlegte Produktionsverlangsamung, um die interne Forschung und Entwicklung voranzutreiben und die Zertifizierung für die Medizinbranche zu erhalten. Als der Automobilsektor im Herbst die Produktion wieder aufnahm, stellte sich auch bei Polydec ein Aufschwung ein, und bereits im November herrschte erneut Vollbeschäftigung. *«Die positive Entwicklung im 3. Quartal ermöglichte uns, das vergangene Jahr als zufriedenstellend zu bewerten»*, vertraute uns Pascal Barbezat, der Geschäftsleiter von Polydec, an. *«Dies ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass die Reaktionen auf die Pandemie sowohl zeitlich als auch geografisch versetzt waren; dadurch war es uns möglich, die Geschäftstätigkeit trotz allem aufrechtzuerhalten.»*

Erste Schritte im Automobilbereich

Die Herstellung von Uhren, heute hauptsächlich im Luxussegment, war keineswegs immer das Kerngeschäft des Unternehmens. Auch wenn dieser Bereich heute einen bedeutenden Platz bei Polydec einnimmt, darf man nicht vergessen, dass dies erst seit etwa fünfzehn Jahren der Fall ist. Das Unternehmen hat anfangs für die Automobilindustrie gearbeitet und wurde im Laufe der Jahre zu einem der weltweit führenden Anbieter von Mikromotorwellen für Armaturenbretter. Mit dem Aufkommen der elektronischen Armaturenbretter ging die Nachfrage nach solchen Wellen zurück, und dieser Trend setzt sich weiterhin fort.

TSUGAMI

NP SWISS

THINK PRECISION.

Une gamme de décolleteuses et de tours multi-axes qui répondent à toutes vos exigences de précision.



Eine Produktpalette von Drehautomaten und Mehrachs-Drehmaschinen, die alle Ihre Präzisionsansprüche erfüllt.

Rue Saint-Randoald 32 CH-2800 DELEMONT +41 (0) 32 423 31 31

www.tsugamisswiss.ch

Eine Strategie, die sich auf vier Standbeine stützt

Die Strategie des Unternehmens beruht auf der Diversifizierung der Geschäftstätigkeit. Heute nimmt der Uhrensektor 60 % ein, gefolgt von der Automobilindustrie (30 %), der Elektronikindustrie (8 %) und diversen Bereichen (2 %). Pascal Barbezat erklärte uns, wie er sich die Zukunft vorstellt. «Mein Ziel ist, den aktuellen Umsatz aufrechtzuerhalten. Aus diesem Grund müssen wir darauf achten, dass der Umsatz im Uhrenbereich gleich bleibt, weil es sich hierbei um unser wichtigstes Standbein handelt. Der unvermeidliche Rückgang im Automobilsektor muss hingegen aufgefangen werden. Aus diesem Grund haben wir Schritte unternommen, um die Firma für den Medizinsektor zertifizieren zu lassen. Wir möchten unsere Geschäftstätigkeit gleichmäßig auf die verschiedenen Bereiche aufteilen, um für die Zukunft besser gewappnet zu sein.» Die Aufnahme der Tätigkeit für den Medizinbereich war bereits seit ein paar Jahren geplant, mittlerweile hat Polydec die Zertifizierung erhalten. Die Pandemie sowie das Inkrafttreten im Vorjahr von neuen Gesetzen im Bereich der Medizingeräte haben das Projekt allerdings um ein paar Monate verzögert. «Dieses Jahr war für die Medizingeräteindustrie alles andere als günstig», gestand Pascal Barbezat ein.

Polydec besitzt die für den Medizinmarkt erforderlichen Kompetenzen

Polydec verdankt seine Zertifizierung für die Medizinindustrie vor allem seiner großen Erfahrung im Produktionsbereich und seinem internen Managementsystem. Pascal Barbezat erklärte: «Ich bin davon überzeugt, dass die medizinischen Geräte in Zukunft immer kleiner werden, und da wir in der Lage sind, komplexe Teile in Mikrogrößen herzustellen, sind wir der ideale Partner für diese Art der Produktion. Unser Unternehmen verfügt über eine

Prototyping-Zelle, in der wir bereits medizinische Teile herstellen. Ich bin zuversichtlich, dass wir mittelfristig in der Lage sein werden, einen größeren Produktionsumfang zu gewährleisten. Es wird nicht leicht sein, aber wir möchten, dass dieser Bereich in fünf Jahren 10 % unserer Geschäftstätigkeit ausmacht.»

Die Servicequalität spielt eine wichtige Rolle

Die Auftraggeber sind äußerst anspruchsvoll und arbeiten nur mit sorgfältig ausgewählten Subunternehmern zusammen. Pascal Barbezat ist sich darüber im Klaren, dass der Wettbewerb hart sein wird und es nicht leicht sein wird, zum Zug zu kommen. «Wir bieten hochwertige Teile, und viele andere Unternehmen stehen uns in nichts nach. Deswegen müssen wir mehr zu bieten haben, wie zum Beispiel einen tadellosen Service. Dieser Aspekt ist heute ebenso wichtig wie die Qualität des Produktes selbst.» Pascal Barbezat meinte abschließend: «Wir möchten einen Service anbieten, der weit über die Decolletagetätigkeit hinausgeht, und zwar indem wir die Erwartungen unserer Kunden vorwegnehmen. Zu diesem Zweck analysieren und berücksichtigen wir sämtliche Aspekte des Unternehmens und legen insbesondere großen Wert auf Gesundheit, Sicherheit, soziale und umweltbezogene Verantwortung. Was den letzten Punkt anbelangt, streben wir insbesondere eine umweltverträgliche Nutzung der Ressourcen sowie einen nachhaltigen Konsum und eine nachhaltige Produktion an. Im Zuge des Erwerbs der verschiedenen Zertifikationen haben wir uns bereits seit Jahren mit diesen Themen auseinandergesetzt. Wir haben ein integriertes Managementsystem eingeführt, das von unseren Kunden getestet und für gut befunden wurde. Dank der Erfahrungen, die wir damit gemacht haben, sind wir in der Lage, uns heute gut auf dem Markt zu positionieren.»



«Nos capacités à fabriquer des pièces complexes de micro-dimensions nous positionnent idéalement pour le domaine médical».

«Da wir in der Lage sind, komplexe Teile in Mikrogrößen herzustellen, sind wir der ideale Partner für den Medizinsektor».

"Our ability to manufacture complex micro-sized parts makes us ideally suited to the medical field".

Pascal Barbezat, CEO Polydec

ENGLISH

Polydec aims to grow its business in the Medical sector

Like many companies, Polydec had a complicated year in 2020. With 60% of its turnover generated by the watchmaking industry, the company was strongly affected by the closure of several watchmaking factories in March and had to resort to introducing reduced working hours.

This period of forced crisis was used to intensify internal R&D and to obtain Medical certification. The recovery of the automotive sector in the autumn gave the company a boost and it was back to full employment in November. "The past year can be described as satisfactory thanks to the rebound in the third quarter", says Pascal Barbezat, CEO at Polydec. "This can be explained in part by the fact that reactions to the pandemic were staggered in time and geographically, which helped us to maintain our activity anyway".

A start in the car industry

Watchmaking, now mainly luxury, has not always been the company's core business. Even if it now occupies a significant place, it

has only been active in this sector for around fifteen years. Polydec began in the automotive sector and over the years has become one of the world's leading suppliers of micromotor spindles for instrument panels. The technological change with the arrival of electronic dashboards has marked the decline in demand for these spindles, a decline that will continue in the coming years.

4 pillar strategy

Polydec's strategy is based on the diversification of its activities. Today, the watchmaking industry is the main sector with 60%, followed by the automotive industry with 30%, electronics with 8% and various sectors with 2%. Pascal Barbezat gives some details about his vision of the future. *"My aim is to maintain the current turnover. As such, we must maintain the level of watchmaking, which remains our main sector. The unavoidable decline in the automotive sector must on the other hand be compensated for. For this reason, we have begun the steps required to obtain Medical certification. Balancing our various sectors is one of the means to perpetuate our business."* This entry into the Medical sector has been on the agenda for a few years and certification has now been obtained. However, the pandemic as well as the new legislation for Medical devices in 2020 postponed this entry by a few months. *"This year, the situation was not in favour of the Medical industry"*, Pascal Barbezat recognizes.

The skills to enter the Medical market exist

It is above all thanks to its expertise in production and its internal management system that Polydec has obtained Medical certification. Pascal Barbezat: *"I am convinced that Medical products will become smaller and smaller in the future and our ability to manufacture complex micro-sized parts puts us in the best possible position for this type of production. We have an in-house prototyping cell on which we are already producing Medical parts. I am confident that this will lead to larger-scale production in the medium term. It will certainly be a difficult road, but our aim is to have this sector account for 10% of our business within five years."*

Importance of service

The clients are extremely demanding and only work with wcarefully selected subcontractors. Pascal Barbezat is well aware that the competition will be tough and the places will be hard won. *"We offer excellent quality parts, which other companies also do. So we have to offer more with a service approach that is beyond reproach. Today this has become as important as the product itself"*. Pascal Barbezat concludes: *"We want to offer a service that goes beyond bar turning, by anticipating our customers' expectations. To do this, we carefully analyse and deal with all the company's issues, particularly health and safety, social responsibility and the environment. On this last point, our efforts are mainly focused on an eco-responsible use of resources, as well as sustainable consumption and production. The acquisition of our various certifications has long made us aware of these issues. The integrated management system that we have implemented has been audited and validated by our customers. The experience we have gained from this organisation now enables us to position ourselves favourably."*

POLYDEC SA
 Chemin du Long-Champ 99
 CH-2504 Bienne
 T. +41 (0)32 344 10 00
www.polydec.ch

www.scheffeldesign.ch

Scan me

**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