

# L'usinage CNC en complément au décolletage

**Dany & Fils SA à Yverdon-les-Bains une entreprise familiale qui a su se diversifier en consolidant ses activités de spécialiste en décolletage par de l'usinage CNC**

**A**u début des années 80, les grandes entreprises de la région ferment peu à peu leurs portes et la société de M. Nicolet connaît des moments difficiles. A cette époque, âgé de 22 ans, *Alain Nicolet* rejoint l'entreprise familiale qui compte alors 5 collaborateurs. De par sa formation de mécanicien en mécanique générale, *Alain Nicolet* donne une nouvelle impulsion à l'entreprise, dans un domaine complémentaire, celui de l'usinage CNC,

## Plus d'informations

### Un peu d'histoire

La ville d'Yverdon-les-Bains, chef-lieu du Nord Vaudois accueille depuis des décennies un tissu industriel riche et performant. Historiquement, certains grands noms tels que Leclanché SA, Bolex International SA ainsi qu'Hermes Précision ont été des donneurs d'ordres qui ont favorisé l'émergence de très nombreuses PME dans le domaine de la mécanique. C'est dans cet environnement favorable qu'Albert Nicolet, décolleteur de formation, fonde en 1963 son entreprise dans la cave de ses parents. Il commence à produire des pièces décolletées, le soir, sur 3 machines d'occasion. La présence des grands donneurs d'ordres précités permet à l'entreprise de prospérer et d'acheter de nouvelles machines. En 1965, Albert Nicolet s'associe à son frère cadet, René, décolleteur lui aussi et créent ensemble l'entreprise Nicolet Frères. 6 ans plus tard, la collaboration cesse et chacun poursuit son chemin.

en supplément du décolletage. C'est ainsi qu'en 1987 la société acquiert sa première machine à commandes numériques tout en continuant de développer son activité de décolletage par le rachat du département décolletage de *Robert Müller* à Vaulion (RMV) en 1989.

### Une stratégie de continuité

En 1990, le moment est venu de créer la société anonyme entre *Albert* et *Ginette Nicolet* et leur fils *Alain*, la société s'appellera *Dany & Fils SA (Décolletage Albert Nicolet Yverdon & Fils SA)*. Depuis une dizaine d'années, l'entreprise est dans ses propres locaux. En 1991, elle double sa surface de production lui permettant d'élargir définitivement ses activités à la mécanique CNC. Les deux secteurs, décolletage et mécanique CNC, se répartissent



sent désormais pour moitié chacun le chiffre d'affaires de la société. En 2000, *Alain Nicolet* reprend la direction de la société. *Albert Nicolet* reste président du conseil d'administration et prend une retraite bien méritée. L'arrivée à la direction d'une nouvelle équipe n'entraîne pas un bouleversement dans le développement de la société *Dany & Fils SA*. Bien au contraire, *Alain Nicolet* s'inscrit dans la philosophie de son père et poursuit la politique de progression de l'entreprise, soit auprès de nouveaux clients, soit pour de nouveaux produits. Bien que ne disposant pas de ses produits propres, la société de sous-traitance intègre peu à peu davantage la dimension du partenariat avec ses donneurs d'ordres. Comme beaucoup d'entreprises, *Alain Nicolet* est conscient de ce « plus » qu'il doit apporter à ses quelque 250 clients, ce rôle de conseiller qui est le sien. Il est intéressant de relever qu'aucun client ne représente plus de 15% du chiffre d'affaires de l'entreprise, ce qui lui assure certaines garanties face à d'éventuelles fluctuations de marché.



Vue de l'entreprise Dany & Fils SA à Yverdon-les-Bains

D'autre part, la société étant active dans deux secteurs différents mais complémentaires, elle peut absorber des fluctuations importantes, grâce à un personnel polyvalent capable de travailler aussi bien sur des décolleteuses que des machines d'usinage CNC. Cette polyvalence des hommes rejoint la polyvalence de la production. C'est ainsi que, comme beaucoup d'entreprises de mécanique, la société a très vite compris l'intérêt de ne pas forcément usiner certaines pièces, pour gagner en productivité en les réalisant selon des techniques de décolletage (l'usinage à partir d'une barre en progression). A l'instar d'autres sociétés, mais pas forcément d'autres entreprises de décolletage, la société n'a jamais été orientée vers les très grandes séries. C'est ainsi que sa capacité maximale est de l'ordre de séries de 20'000 pièces, dès la pièce unitaire évidemment.

### La loi des séries?

La réalité permet heureusement de confronter certaines idées au terrain. C'est ainsi que l'entreprise apporte un démenti aux tenants de la théorie selon laquelle les grandes séries sont plus rentables que les petites, dans la mesure où le coût de réglage de la machine est divisé par un nombre plus important de pièces. Selon M. Nicolet, l'inverse est vrai dans son cas puisque les marges sont bien meilleures sur les petites séries que sur les grandes, avec l'avantage de ne pas devoir à tout prix chercher la productivité maximale dans le processus de fabrication. En effet, une seconde de différence par pièce sur une production de 5'000 pièces n'a pas la même incidence que la même seconde sur une production de 500'000 pièces. Il y a là certainement matière à réflexion, et surtout la place pour le constat que chaque entreprise a sa logique propre,

qu'aucune théorie n'est valable absolument partout et que le monde du décolletage dans notre région est tout aussi performant pour des séries de 10'000'000 de pièces que pour des séries de 50 pièces, ce qui fait indéniablement sa force.

### Une progression par rachats

Autre élément stratégique important, la volonté d'Alain Nicolet de toujours rechercher la machine la plus performante pour effectuer les pièces commandées par le client. Avec un potentiel de 50 machines différentes, l'opération est chose facile, mais requiert à chaque fois le savoir-faire incomparable du chef d'entreprise. La stratégie de diversification et d'agrandissement entreprise par Albert Nicolet s'intensifie dès l'année 2000 sous la responsabilité de son fils. En 2002, la surface de production s'agrandit encore, permettant à la société d'assurer sa progression. L'effectif du personnel est alors de 12 employés. En 2004, Dany & Fils SA rachète toutes les parts sociales de Ciana Mécanique S.à.r.l. sise à Yverdon-les-Bains et qui emploie 3 personnes. Cette société reste indépendante et devient un partenaire géré par Alain Nicolet. Cette nouvelle structure de production offre à l'entreprise de nouvelles compétences techniques en programmation CNC et accroît sa capacité de travail. Clin d'œil à l'histoire, la société Ciana Mécanique S.à.r.l. avait auparavant racheté l'entreprise du beau-père de M. Nicolet... L'accroissement des capacités de production et l'amélioration du niveau de qualification par rachat de sociétés extérieures se poursuit en 2005 avec la reprise du département décolletage de la société Reuge SA à Ste-Croix. A nouveau, cette structure reste basée sur place, elle occupe 2 collaborateurs et devient un fournisseur important de la société Reuge SA. Dans la foulée, Dany & Fils SA fait



**Décolletage sur une machine traditionnelle de la gamme Tornos Bechler**

l'acquisition de l'usine Lador (3'000 m<sup>2</sup> à Ste-Croix) où se trouve l'actuel département de décolletage récemment acquis. Lorsque l'on interroge M. Nicolet sur les difficultés de gérer 3 sites de production différents, celui-ci relativise la situation en précisant qu'il peut, dans chaque structure, compter soit sur des collaborateurs très qualifiés et largement autonomes, soit sur la présence d'un chef d'atelier responsable, par exemple M. Ciana, qui est resté en tant qu'employé de son 2<sup>e</sup> site d'Yverdon-les-Bains. Au contraire, le fait de disposer de plusieurs sites de production semble même rassurer certains clients qui voient dans cette stratégie la garantie qu'en cas de problème majeur sur un des sites, les autres pourraient continuer à fonctionner normalement et absorber d'éventuels transferts de production.

### L'importance de la formation

Comme beaucoup d'indépendants, Alain Nicolet attache une très grande importance à la transmission de son savoir. C'est ainsi que l'entreprise forme depuis des années des apprentis polymécaniciens. M. Nicolet se réjouit de la solution trouvée dans le canton de Vaud pour l'industrie qui permet de financer les coûts de cours inter-entreprises, les coûts de formation longue durée ainsi que d'autres soutiens pour le chef d'entreprise et l'apprenti au travers d'une fondation à laquelle participe la totalité des entreprises de l'industrie technique du canton. Pour sa part, il souhaiterait que l'on intensifie encore le travail en réseau d'entreprises formatrices, ainsi que la collaboration avec les écoles techniques.

### Zoom

#### Moyens actuels de production

- 2 sites de production à Yverdon, 16 personnes et 2 apprentis à Ste-Croix, 2 personnes
- 14 décolleteuses CNC 2 à 6 axes
- 8 décolleteuses à cames
- 6 décolleteuses ESCO (pour le travail en torche)
- 6 tours CNC 4 axes, outils rotatifs
- 7 centres de fraisage CNC 3 à 5 axes
- 10 diverses machines conventionnelles permettant l'entretien et les réparations
- 50 machines permettant de produire chaque série à la machine la mieux adaptée

**Gammes de pièces réalisées en sous-traitance chez Dany & Fils SA**

### La concurrence étrangère

En tant que chef d'entreprise, il est aussi particulièrement attentif à la formation continue de son personnel de façon à ce que celui-ci reste le plus polyvalent possible et le plus à jour dans ses compétences d'usinage. Il s'agit-là, selon lui, d'une donnée essentielle à la survie de toute entreprise pour résister à la concurrence étrangère. Comme toute société de sous-traitance, *Dany & Fils SA* doit se frotter à l'apparition de nouveaux acteurs sur le

marché, notamment dans les pays de l'Est. Ce phénomène n'est toutefois pas encore trop préoccupant à ses yeux. Au contraire, il relève la très bonne compétitivité de l'industrie suisse et régionale en particulier face à l'Italie ou à la France. A ce sujet, il constate que les 35 heures instaurées en France pénalisent très lourdement la compétitivité des sociétés françaises, ce qui devrait faire réfléchir à deux fois tous ceux qui seraient tentés d'imposer une diminution d'horaire de travail dans notre pays. Qui dit concurrence, dit promotion de la société afin de trouver de nouveaux clients. A ce titre, *Alain Nicolet* se réjouit de la grande activité du canton de Vaud et de son *Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT)* qui, depuis quelques années, soutient activement le tissu industriel. Il se félicite ainsi du projet *MicroTech Industry* qui fait partie des éléments de soutien indirect aux entreprises et qui participe à la valorisation de toute une région.

suffisamment de temps, sachant qu'une société de 18 collaborateurs nécessite également un lourd travail administratif. Selon lui, le chef d'entreprise doit être un exemple et une locomotive, il doit savoir épauler son personnel en permanence afin d'augmenter la productivité, offrir des conditions attractives aux employés et laisser à ceux-ci suffisamment de marge de manœuvre pour la créativité et un peu d'indépendance.

Un contrôle de rentabilité permanent, l'attention portée à éviter la « sur-qualité », de façon à ne pas aller au-delà des besoins des clients, permet à l'entreprise de conserver des marges normales. Pour l'anecdote, *Alain Nicolet* rappelle, avec un sourire malicieux, qu'en mécanique il faut parfois savoir être un brin « paresseux » afin de proposer aux clients les solutions les plus simples possibles qui s'avèrent être souvent les meilleures. Après près de deux heures d'entretien et à la suite d'une visite très intéressante, votre serviteur quitte la société confiant dans son développement, sur les capacités de sa direction à poursuivre l'excellent travail engagé et, une fois de plus, enthousiasmé par le dynamisme de ce chef d'entreprise, à l'image de tant d'autres.



#### Identité

### Portrait de M. Alain Nicolet

Né en 1961, marié, 3 enfants (1 garçon, 2 filles), originaire de Mont-Tramelan (Jura bernois)



**Son profil :** CFC de mécanicien en mécanique générale à Yverdon-les-Bains chez Amap

**Signe particulier :** Il a très tôt été encouragé par son père à reprendre l'entreprise familiale et ne le regrette pas. A son tour, il essaie d'inculquer à ses enfants des valeurs de responsabilité et le goût du travail terminé, qui vont de pair avec la responsabilité d'une entreprise.

**Passion :** le football

### L'effet « locomotive »

A écouter *Alain Nicolet*, on ne peut que se réjouir de se trouver face à un chef d'entreprise jamais rassasié de nouveautés, toujours à la recherche de développements et pleinement heureux dans son activité professionnelle. Performant dans des marchés de niche, usinant différentes matières telles que le laiton, le cuivre, le bronze et les métaux légers ainsi que les matières plastiques, *Dany & Fils SA* destine sa production à des secteurs aussi diversifiés que les transports, les télécommunications, les appareils ménagers, etc. Dynamisme et flexibilité sont les maîtres mots de l'entreprise. La proximité du patron, directement impliqué dans la production, est pour *Alain Nicolet* très importante. Il regrette parfois de ne pouvoir y consacrer

### Changement récent :

A dater du 1<sup>er</sup> janvier 2007, la société *Dany & Fils SA* a fusionné avec *Clara Mécanique Sàrl* de Montagny-près-Yverdon.

### Coordonnées :

*Dany & Fils S.A.* - Rue du Châtelard 16  
1400 Yverdon-les-Bains  
Tél. 024 445 29 28 - Fax 024 445 33 66

**FRÉDÉRIC BONJOUR**  
Secrétaire du GIM-CH