

BESANÇON Économie

Roland Bailly entretient les bonnes vibrations de la diversification

En partenariat avec la CCI du Doubs, nous allons à la rencontre d'une de ces entreprises qui font la richesse de notre tissu économique. Spécialiste reconnu des bols vibrants, Roland Bailly SAS a su garder une activité pérenne malgré la crise. Grâce à sa diversification et son autonomie de fabrication.

Pas de problème pour faire respecter les règles sanitaires en vigueur. Dispersés sur un site de 11 000 m² au cœur de la ZI de Trépillot, les locaux de la SA Roland Bailly sont vastes. Et n'abritent que 35 salariés qui travaillent en équipe. En passant des bureaux aux différents ateliers, dans le sillage de son président Thierry Bailly, c'est un peu le grand livre de cette PME familiale que l'on feuillette. Des extensions qui correspondent à des époques toutes plus prospères les unes que les autres et qui ont vu ce spécialiste, entre autres, des tout petits objets-la micro-injection - signer de très grandes choses.

Comme cette fameuse courroie à la denture invisible à l'œil nu, de l'épaisseur d'un demi-cheveu, pro-

duite après dix ans de développement, pour l'horloger suisse TAG Heuer et qui entraîne le mécanisme de la fameuse montre « Monaco V4 ». Roland Bailly, le père, venait d'asseoir la renommée de son entreprise. Quel chemin parcouru depuis le premier tour installé dans son garage !

À la surface de Mars

À chaque génération, sa prouesse technologique aux retombées retentissantes. Depuis deux ans maintenant, une pièce usinée en titane, un pendule, sortie des ateliers de la PME ne permet-il pas à ce sismomètre de fabrication française, baptisé Seis, posé à la surface de la planète Mars par la sonde inSight de la NASA et IPGP de détecter des tremblements de... terre ?

Et les grands noms dans le listing clients « aux 3 000 entreprises pour un noyau d'une centaine par an » ne manquent pas depuis 1964. Confidentialité oblige, impossible de tous les citer ici. Mais ce sous-traitant de l'horlogerie qui a su pleinement profiter de son ancrage sur ce territoire pour qui le temps compte, n'en est pas dépendant. Loin s'en faut. Depuis



Si certaines presses hybrides parviennent à produire 800 000 pièces par mois, le savoir-faire humain reste omniprésent. Ph. ER/Franck LALLEMAND

toujours, ses trois départements de fabrication, totalement complémentaires, que sont la vibration, l'outillage et la micro-injection, lui ont ouvert bien d'autres horizons.

Ses systèmes de distribution ont convaincu « une clientèle industrielle internationale et multisectorielle, de l'automobile à la téléphonie, en passant par l'aérospatiale, la lunetterie, la bijouterie, l'électroménager, la connectique, le médical, la pharmacie... » Tout comme ses moules d'injection de haute précision ou encore ses micropièces à forte valeur ajoutée.

A la pointe

La dernière acquisition de la maison, une presse à technologie hybride à la fois hydraulique et électrique, n'en finit plus de répéter les mêmes gestes. Pour remouler une pièce qui servira à la fabrication de la dernière génération de compteur à eau. À elle seule, elle illustre à merveille la mise en commun de tous les savoir-faire de la PME, comme l'explique, pas peu fier, Thierry Bailly : « la main de préhension du robot qui prend les huit pièces d'un coup, on l'a conçue et réalisée, tout comme le pos-

te de chargement et le moule à injection. Sur ce produit-là, on réunit toutes nos technologies. » En un mois, 250 000 unités de ces pièces surmoulées seront produites. Dans le même temps, la presse voisine produira 800 000 cages à bille pour des roulements de métiers à tisser. Automatisation exemplaire.

Mais juste à côté, c'est la main de l'homme qui place minutieusement dans le moule trois pointes que du plastique injecté viendra bientôt enrober pour former une pièce pour la chirurgie ophtalmique. Haute précision humaine. C'est tout ça Roland Bailly. Des machines et des hommes.

En diversifiant son activité depuis 56 ans maintenant, la « manufacture de solutions » a su trouver le remède miracle aux crises successives.

Son indépendance, son autonomie de fabrication et son adaptabilité viennent une fois encore de lui permettre de traverser la pandémie en maintenant tant bien que mal, le bon cap.

Damien ROSET

Retrouvez le prochain épisode de notre rubrique le 17 décembre.

« Je suis de nature optimiste, mais d'un optimisme actif »

On sort tout juste du deuxième confinement. Dans quelle situation se trouve SAS Roland Bailly ?

« Nous comptons 35 salariés avant cette crise sanitaire, ils sont toujours là. Cette année 2020 sera évidemment une année particulière, un peu moins bonne que 2019 qui, avec un chiffre d'affaires de 4,4 M€ et une excellente rentabilité, a été très forte. Néanmoins, notre société traverse cette période agitée de façon tout à fait honorable, pour différentes raisons. »

Lesquelles ?

« On a une entreprise qui est solide financièrement parlant, plutôt bien gérée à ce niveau-là. On a travaillé à peu près normalement toute l'année, notamment durant le premier confinement et les trois mois du printemps, en mettant en place un peu de télétravail, dans les services support, jusqu'à sept salariés. Et en poursuivant l'activité au sein de l'atelier. Nos salariés étaient demandeurs et nos clients attendaient certaines livraisons. On vivait au jour le jour en fonction des fournisseurs ouverts ou fermés mais on a pu maintenir l'activité. Et je n'ai pas voulu profiter des aides proposées pour garder notre autonomie financière... »

En tant que sous-traitant des plus grands noms de l'horlogerie suisse, vous n'avez jamais été inquiet ?

Non car même si l'horlogerie rencontre de grosses difficultés, on a la chance d'être chez les clients les plus prestigieux comme Tag Heuer pour ne citer qu'eux. Mais surtout notre mode de business très diversifié est plus que jamais notre grande force. C'est une volonté dès le départ de mes parents. Et que j'ai essayé de poursuivre et de développer. En plus, nous sommes autonomes techniquement. Notre personnel est à demeure, on a toutes nos



Thierry Bailly voit l'avenir sereinement. Ph. ER/F. LALLEMAND

compétences sous le même toit. On maîtrise nos métiers et tous nos savoir-faire en interne. On ne fait appel à de la sous-traitance qu'à la marge.

Et vous ne dépendez pas non plus de gros passeurs d'ordre...

C'est là encore une de notre force. Aucun de nos clients ne franchit la barre des 10 % de notre chiffre d'affaires. Une force qui demande un engagement permanent, une grande adaptabilité car il faut s'adapter à une multitude d'exigences différentes. Mais ça nous permet d'avancer plus sereinement.

Votre signature reste toujours le bol vibrant ?

Je dirai que c'est la partie vibration car les bols vibrants ont évolué, couplés à des systèmes complémentaires, plus

innovants, avec des robots-vision. C'est l'une de nos innovations majeures, après celle réalisée l'an passé dans notre atelier de micro-injection plastique avec l'acquisition de presses hybrides. Mais ce secteur représente 60 % de notre activité.

Que retiendrez-vous de ces deux périodes de confinement ?

Là encore l'humain. Pendant toute cette période, on a fait de la formation pour faire évoluer nos compétences dans certains métiers. La force de notre entreprise et de toute PME, c'est la polyvalence : certains ateliers avaient moins de travail, cela a permis aux salariés de découvrir d'autres métiers à d'autres postes de travail, d'autres savoir-faire de leur entreprise et d'éviter ainsi le chômage partiel.

« Innover tout le temps »

Comment voyez-vous l'avenir ?

« Je suis de nature optimiste, mais un optimisme actif. On a développé notre prospection commerciale, on a développé notre site internet en le rendant plus accessible, c'est la vitrine ouverte jour et nuit et accessible dans le monde entier car on devait faire face à l'annulation des salons. Nous sommes présents sur trois gros événements : Micro-nora à Besançon, l'EPHJ à Genève et le Simodec à la Roche-sur-Foron et on participe à des conventions d'affaires. Il a fallu faire un gros travail de fond pour diffuser autrement nos nouveaux produits. Il y a une visibilité réduite mais on peut compter sur nos clients fidèles en Chine, au Brésil, en Grèce et enfin en Suisse où nous réalisons une majorité de nos exportations. »

Recueillis par Damien ROSET