« Notre agilité est notre principal avantage »

micronora

Adrien Membrez mise sur le sur-mesure, l'innovation et la diversification pour faire évoluer AdTime au-delà de l'horlogerie.

Margaux Pontieu

Bonjour Adrien, pour commencer, pouvez-vous nous retracer votre parcours ?
J'ai repris l'entreprise familiale AdTime le 1er avril 2024, à l'âge de 34 ans. Je viens d'un autre domaine puisque j'ai un profil plutôt scientifique, avec une formation de pharmacien. J'ai travaillé dix ans dans l'industrie pharmaceutique, dans la région bâloise, notamment dans la production en sous-traitance.
Les contraintes liées aux chaînes de valeur, je les connais donc déjà. Elles sont parfois similaires, même si les exigences réglementaires et documentaires diffèrent lorsqu'on fabrique des médicaments, des montres ou des machines. J'ai toujours occupé des fonctions opérationnelles dans l'industrie pharmaceutique : j'ai donc l'habitude de créer de la valeur ajoutée pour des clients et d'être en contact avec des fournisseurs, même si les structure dans lesquelles j'ai travaillé étaient beaucoup plus grandes que l'entreprise que je dirige aujourd'hui.

Pourquoi avoir quitté cette carrière dans l'industrie pharmaceutique pour revenir dans le Jura et reprendre l'entreprise familiale ?
Je pense que j'ai une vraie personnalité d'entrepreneur. Dans les grandes entreprises très structurées, la liberté d'action peut vite être limitée. Même si j'ai eu la chance de bénéficier d'une large autonomie dans mon dernier poste, je travaillais pour un CEO qui était, dans mon cas, sept échelons au-dessus de moi. Cela ralentit la prise de décision et accentue parfois le décalage entre la hiérarchie et les équipes sur le terrain. J'étais arrivé au bout de ce modèle.



Fruit d'une collaboration entre AdTime et la division d'ingénierie de la HE-Arc, le nouvel outil de roulage intelligent Roulint® équipera la Rouleuse AR20 dans l'espace Zoom en avant-première.

Source : AdTime

>> AdTime est sur un marché de niche, ce qui nous protège des grands fabricants de machines qui ne s'y intéressent pas faute de volumes suffisants. <<

Adrien Membrez, CEO AdTime



Source : AdTime

Aujourd'hui, j'ai la chance d'être à la tête d'une PME familiale de huit employés. Tous les matins, l'équipe se réunit 5 minutes pour faire le point et nous pouvons décider très rapidement, au plus près du terrain et de nos clients. Cette proximité nous donne une grande réactivité et une réelle agilité. Nous nous épargnons ainsi des processus internes lourds et bénéficions d'une flexibilité difficile à retrouver dans les grands groupes. AdTime a été fondée par mon père en 2007. En tant que fils unique, cela me tenait à cœur de poursuivre notre mission pour les clients et l'équipe en place, car nous maîtrisons une technologie très spécifique. De nombreux clients nous font confiance depuis des années. Pour moi, la succession d'une entreprise est aussi une manière de prendre ses responsabilités. Et pour éviter les regrets dans la vie, il faut parfois oser : c'est ce que j'ai fait en reprenant l'entreprise familiale.

Comment s'est passée la transition avec votre père et comment les employés ont-ils réagi à ce changement de direction ?

Ça s'est très bien passé. J'ai pris beaucoup de temps avec les collaborateurs pour écouter leurs questionnements, notamment au travers de points individuels réguliers. Cette démarche, qui fait partie de ma manière de concevoir le management, leur était peu familière au départ, mais je pense qu' ils ont rapidement constaté sa valeur.

J'ai aussi compris quelles étaient leurs priorités. Il fallait notamment travailler sur la culture d'entreprise et clarifier la gouvernance : qui prend quelle décision, à quelle vitesse et à quel moment. Nous avons mis ces éléments en place progressivement.

Aujourd'hui, un bon manager doit être capable de faciliter et d'accompagner le changement, car les technologies et les besoins de nos clients évoluent très rapidement. Il faut pouvoir maintenir le rythme sans braquer les collaborateurs. L'une des casquettes les plus importantes d'un directeur reste finalement la compréhension de la psychologie humaine. Et c'est passionnant, même si on est souvent surpris... On apprend tous les jours !

AdTime est reconnue pour le développement de machines spéciales de haute précision. Qu'est-ce qui fait aujourd'hui la force et la spécificité de votre entreprise sur ce marché exigeant ?

Nous maîtrisons des cœurs de métier extrêmement pointus et spécifiques, dans lesquels les besoins et les volumes sont relativement faibles. Nous sommes donc sur un marché de niche, ce qui nous protège des grands fabricants de machines qui ne s'y intéressent pas faute de volumes suffisants.

Nous avons développé un savoir-faire très précis dans la décoration, la reprise par commande numérique et le roulage, qui nous permet d'être très performants dans ces disciplines. Au-delà de ces compétences, notre approche client est totalement personnalisée : nous développons dans la plupart des cas des machines uniques, fabriquées sur mesure selon le cahier des charges du client.

Les exigences de vos clients évoluent rapidement, notamment en matière de flexibilité, de précision et de productivité. Comment adaptez-vous vos développements ?

Le fait que chaque machine soit unique nous permet d'évoluer très rapidement. Un grand fabricant produit une série de machines jusqu'à ce que le produit soit amorti, avec des cycles d'innovation, de prototypage et de validation plus longs. Nous innovons au fur et à mesure et de manière incrémentale, en testant et en ajustant pendant le développement du produit, mais également



Source : AdTime

Roulint® permet d'ajuster à terme les paramètres en temps réel afin de maintenir les cotes et la précision malgré les variations du décolletage initial.

après la mise en service chez nos clients. Les échanges réguliers avec nos clients sont un véritable moteur d'innovation et dès lors essentiels dans notre approche de développement des produits : ils nous permettent en effet de corriger certains points ou de proposer d'autres solutions en fonction de l'évolution des besoins. Nous construisons donc, avant, pendant et après la mise en service, la machine dont notre client a réellement besoin.

Qu'est-ce qui a motivé votre participation à Micronora cette année ?

L'industrie horlogère a toujours représenté une grande partie de notre chiffre d'affaires. Mais face à l'importance de la crise horlogère actuelle, la question de la diversification s'est renforcée et la priorité de mise en œuvre a été revue à la hausse. Comme nous le savons, certaines applications hors horlogerie nécessitent des opérations de terminaison proches de celles que nous proposons à nos clients horlogers, notamment dans l'aéronautique, l'aérospatiale, la défense ou encore les micromoteurs. La diversification géographique est également un enjeu stratégique pour AdTime.

Micronora nous semblait donc être une excellente plateforme pour mettre un pied sur ces nouveaux marchés. L'espace Zoom, au sein duquel nous avons la chance d'avoir été sélectionnés pour y présenter notre technologie, est consacré cette année aux technologies de l'aéronautique, de l'aérospatiale et de la défense et dès lors particulièrement en phase avec notre stratégie.

Depuis peu, AdTime est également membre du Groupe romand pour le matériel de Défense et de Sécurité (GRPM), un organisme qui s'engage afin que l'argent public investi dans les dépenses militaires le soit également auprès d'industries de Suisse romande. Le GRPM organise notamment des mises en relation avec l'industrie française afin de faciliter les relations d'affaires entre les entreprises des deux pays.

Pour 2026, l'objectif d'un salon était pour moi de créer de nouveaux contacts commerciaux dans des régions géographiques et des secteurs où nous ne sommes pas présents aujourd'hui, c'est la raison pour laquelle nous avons privilégié Micronora au détriment des salons suisses cette année. Nous y présenterons notamment notre Rouleuse AR20, en cohérence avec notre stratégie de diversification.

Enfin, cette présence sera l'occasion de présenter la nouvelle start-up que nous avons lancée début août : Mikram. Elle a rejoint la cohorte 2026 de l'InnoJura Accélérateur. Nous démarrons le co-développement avec l'ETHZ et Inspire AG d'une imprimante 3D métallique micrométrique et compacte, destinée à rendre la fabrication de microcomposants métalliques complexes plus précise, plus flexible et plus accessible. J'aurai le privilège de pouvoir « pitcher » Mikram lors de Micro&Nano Event, qui aura lieu en marge de Micronora.

Que présenterez-vous à Micronora ?

Nous souhaitons présenter les technologies de roulage appliquées à des microcomposants dédiés à des applications dans l'aéronautique, l'aérospatiale et la défense. Nous ferons une démonstration de roulage en direct sur un microcomposant métallique dans l'espace Zoom avec notre Rouleuse AR20.

À notre stand principal, les visiteurs retrouveront les agrégats, les équipements et les outillages dédiés au roulage, ainsi que l'option de chargement avec une cellule robotisée d'Humard Automation, afin de montrer les différents types de solutions que nous pouvons intégrer à nos machines.

Nous présenterons aussi en avant-première notre nouvel outil de roulage intelligent, Roulint®, qui équipera la Rouleuse AR20 dans l'espace Zoom. Fruit d'une collaboration entre AdTime et la division d'ingénierie de la Haute École Arc (HE-Arc), avec le soutien d'Innosuisse, Roulint® introduit la détection outil-matière (DOM) automatisée pour un roulage véritablement adaptatif. Contrairement aux procédés traditionnels, Roulint® permettra d'ajuster à terme les paramètres en temps réel afin de maintenir les cotes et la précision malgré les variations du décolletage initial. Il s'agit d'une forme de « roulage à la demande » qui vise à simplifier et à fiabiliser encore davantage le processus.

L'automatisation, la digitalisation et l'assistance aux opérateurs prennent une place croissante dans les ateliers. Comment ces tendances influencent-elles le développement de vos machines ?

Lorsque l'automatisation et la robotisation deviennent complexes, comme c'est souvent le cas avec le roulage, il est important de travailler avec des partenaires experts. C'est pourquoi nous intégrons, par exemple, les solutions d'Humard Automation sur nos machines.

Au niveau de la digitalisation, nous travaillons uniquement avec des commandes numériques. C'est une réelle plus-value par rapport aux pratiques traditionnelles dans le roulage notamment, où l'opération se fait



Source : AdTime

La Rouleuse AR20 sera à découvrir dans l'espace Zoom de Micronora.



Source : AdTime

AdTime construit avant, pendant et après la mise en service, la machine dont ses client ont réellement besoin.

encore très souvent sur des machines à cames. Ces processus sont parfois extrêmement anciens et complexes à standardiser. Nos machines à commande numérique peuvent être reliées au parc informatique de nos clients, afin de récolter les données générées et faciliter ainsi la digitalisation des processus industriels.
Grâce à la commande numérique et au roulage intelligent, la machine pourra à terme se corriger elle-même en fonction du composant. Cela représente un gain de temps énorme et simplifie le travail des opérateurs. Par ailleurs, nous cherchons aussi à améliorer le confort d'utilisation, l'ergonomie et l'intuitivité de nos machines en proposant des interfaces homme machine (HMI) véritablement centrées sur l'opérateur.

L'horlogerie reste votre marché historique. Souhaitez-vous aujourd'hui vous diversifier vers d'autres secteurs ?
En ce qui concerne AdTime, l'aéronautique, l'aérospatiale et la défense, ou encore les micromoteurs, sont des marchés porteurs. Nous avons fixé l'objectif d'atteindre, d'ici 2030, environ 30 % de notre chiffre d'affaires dans ces secteurs, alors qu'aujourd'hui nous travaillons à 90 % pour l'industrie horlogère. Avec Mikram, nous ciblons à terme d'autres secteurs comme les medtechs ou la joaillerie, par exemple.

Dans un contexte économique parfois incertain, quels sont les principaux défis auxquels un constructeur de machines spéciales doit faire face ?
Au-delà de la conjoncture, je dirais que le principal défi reste la gestion des ressources. Chaque machine étant différente, nous avons des approvisionnements spécifiques et ne bénéficions pas d'aucun effet de volume. Les heures de développement du bureau technique, des mécaniciens et des automaticiens sont donc imputables à une seule machine.
Autrement dit, toute la ressource utilisée s'inscrit dans le prix de revient de la machine unique. Nous ne pouvons pas rationaliser les coûts sur plusieurs machines. De plus, nous ne savons pas exactement à quel moment les clients vont commander. Nous pouvons donc connaître un mois avec de nombreuses commandes, ce qui engendre une forte pression sur la chaîne de création de valeur et sur l'équipe. Une gestion de projet efficace et une communication proactive sont des éléments centraux afin d'éviter toute surcharge du personnel face à ces variations qui peuvent être parfois très brusques.

Quelles sont les grandes tendances technologiques qui, selon vous, vont transformer l'industrie de la microtechnique au cours des prochaines années ?
Un enjeu important concerne la sécurité, puisque les machines sont de plus en plus connectées aux réseaux informatiques. Chaque client présente des attentes très spécifiques à ce sujet. Pour une entreprise comme AdTime qui n'est pas nécessairement spécialisée dans l'informatique, cela représente aussi des coûts supplémentaires qu'il faut absorber et répercuter.
La numérisation des processus industriels permet d'obtenir de grandes plus-values, mais son revers est que des personnes malveillantes peuvent potentiellement l'utiliser comme une arme dans le cas des cyberattaques, par exemple. Il faut donc intégrer cette dimension dans nos développements actuels et à venir.
Au-delà de la technologie, les évolutions de société sont également importantes. La gestion des ressources devient toujours plus critique, tout comme le manque de main-d'œuvre qualifiée. Nos équipements doivent donc permettre une production durable et pouvoir être pris en main rapidement par des personnes qui ne viennent pas forcément du métier. C'est à nous, constructeurs, de nous adapter à ces tendances de fond.

Si vous deviez convaincre un industriel de venir découvrir AdTime à Micronora, quel message souhaiteriez-vous lui adresser ?
Je l'invite à venir découvrir la technologie du roulage et notamment ses applications dans les domaines de l'aéronautique, de l'aérospatiale et de la défense. Ces possibilités sont parfois méconnues et peuvent donner des idées de technologies à implémenter afin d'améliorer la qualité des produits, notamment lorsqu'on est fabricant de microcomposants de précision.
Micronora sera aussi l'occasion de découvrir Roulint®, notre système de roulage intelligent et de comprendre comment il peut repousser encore les limites du roulage par commande numérique.
Enfin, Micronora sera également l'occasion de découvrir Mikram, notre nouvelle start-up dédiée au co-développement d'une nouvelle imprimante 3D métallique micrométrique, et que j'aurai le privilège de « pitcher » dans le cadre du Micro&Nano Event.

AdTime SA
Rue des Artisans 4, 2830 Courrendlin
Tél. 032 435 19 91, info@adtime.ch
adtime.ch
Micronora : Hall A2, Stand 619, Espace Zoom (Hall C)