



Image: CP Automation

*Machine dédiée au micro assemblage proposée par CP Automation.*

# Compétences en laser, vision et assemblage

Entretien avec Marcel Dubey, Directeur des ventes et du marketing chez CP Automation SA. Après avoir en poche un master de physique de l'EPFL, il séjourne à l'étranger puis chemine dans les industries helvétiques en amenant à chaque place de travail son dynamisme et ses compétences.

## Jean-René Gonthier

### **MSM: Pourquoi avez-vous choisi une profession technique ?**

Marcel Dubey: Je suis physicien, spécialisé dans l'optique moderne, avec une formation postgrade en vente. J'ai choisi ces 2 filières car j'étais passionné par l'infiniment petit, les mathématiques et les relations humaines. J'ai commencé par travailler à l'université de Neuchâtel. J'y ai développé, fabriqué et caractérisé des cellules solaires et finalement, après une

année de travail répétitif, je m'en suis lassé. Mon parcours professionnel était à un tournant je me suis alors engagé comme ingénieur de vente, puis directeur des ventes chez GMP SA pour la commercialisation de lasers, d'éléments optiques et des systèmes de micro-positionnement. J'ai alors fait un diplôme fédéral de directeur de vente pour consolider et valider mes connaissances acquises sur le terrain.

Ensuite, j'ai rejoint le comité directoire de JESA SA, fabricant de roulements à billes de précision et de solutions combinant métal et polymères techniques, comme directeur des ventes et marketing.

### **MSM: Etes-vous content d'être de retour dans le micro-positionnement, le laser et l'optique ?**

Marcel Dubey: Oui, ce sont des domaines passionnants, à la pointe de la technologie, qui répondent aux besoins actuels du mar-

Image: JR Gonthier



Marcel Dubey devant une cellule d'assemblage équipée d'un robot Stäubli.

ché et qui sont en train de révolutionner le monde industriel. Grâce à ces technologies, des applications jusqu'alors impossibles à réaliser deviennent réalité. Les systèmes optiques et laser, le micro-positionnement et l'inspection visuelle automatique, ce sont là les domaines de CPAutomation. Je me frotte aussi à du micro-assemblage, qui regroupe l'ensemble de ces techniques. En bref, si j'avais créé ma propre société, j'aurais certainement fait un jumeau de CPA.

**MSM: Quelle profession choisiriez-vous s'il fallait le faire aujourd'hui ?**

Marcel Dubey: Je ne changerais rien... Je pense que la combinaison technique et commerciale apporte une satisfaction axée sur la compréhension et beaucoup de psychologie humaine. Et sur le marché du travail, votre employabilité est excellente.

**MSM: Quelle langue parlez-vous et qu'est-ce qui vous plaît dans la vente ?**

Marcel Dubey: En plus du français, je parle l'anglais et allemand. Ce qui me plaît bien, c'est la combinaison technique et commerciale. Dans la vente, contrairement à la technique, 1+1 font souvent un résultat différent de 2, il faut avoir une bonne sensibilité à l'être humain, ce qui apporte beaucoup de richesse personnelle. Dans ma profession, j'exerce le management tant du point de vue client que collaborateurs. Il arrive parfois que le métier de vendeur soit dévalorisé alors que cela est complémentaire à la formation technique. Finalement, c'est en allant côtoyer les clients, en sortant de sa zone de confort, que l'on apprend le plus.

**MSM: Quelle philosophie générale usez-vous lors de vos rapports avec vos clients ?**

Marcel Dubey: Avec mes clients, je suis très à l'écoute pour pouvoir fournir un service, un produit ou une solution correspondant à leurs besoins. Il est important de ne jamais les mettre devant le fait accompli. Pour être certain que les messages passent bien, reformuler, comprendre la base et se soucier sincèrement de leurs problématiques.

Avec des collaborateurs, c'est un peu similaire. C'est une implication maximale dans la résolution des problèmes pour atteindre les objectifs de manière efficace et efficiente. Mon style est très collaboratif, consensuel, très suisse en quelque sorte. Et là aussi, on doit absolument être à l'écoute. Il est aussi primordial d'avoir une vision claire, de la communiquer et de s'assurer qu'elle soit bien comprise.

**MSM** BREF

**Les atouts de CP Automation**

De la carrure à la levée, du cadran à l'applique, du pacemaker au micro-chip, CPAutomation offre son expertise du micron au profit des industries exigeant de grandes compétences en micromécanique. CPAutomation propose des équipements riches d'une technologie robotique variée, allant des structures cartésiennes, aux robots anthropomorphes, afin d'offrir des solutions ultra-rapides et ultra-précises.

CP Automation sera présent à l'EPHJ 2016, du 14 au 17 juin à Palexpo Genève, sur le stand B47.

Autres informations  
[cpautomation.ch](http://cpautomation.ch)



Image: JR Gonthier

Cellule d'assemblage de démonstration proposée par CP Automation.

**MSM: Lorsque l'on désire absolument conclure une affaire, à quoi doit-on absolument renoncer ?**

Marcel Dubey: Dans tout processus de vente, il est important de ne pas imposer une solution à son client. Il faut plutôt faire l'inverse. En fonction de ce que l'on connaît de son client, lui proposer ce dont il a réellement besoin.

Ne jamais baser son argumentation de vente sur des préjugés. Toujours laisser la porte ouverte, ne jamais dire « non » de suite et analyser la situation avant de donner une réponse. Les années d'expérience m'ont appris à toujours rester ouvert à la discussion et à la négociation. Dans notre monde globalisé, où tout se trouve sur internet, où la concurrence est de plus en plus rude, le contact humain reste un grand moyen de différenciation, et, souvent, c'est l'ingénieur de vente qui fait la différence.

**MSM: Quelles sont les trois qualités que devraient absolument posséder un bon employé ?**

Marcel Dubey: Je recherche des collaborateurs qui s'engagent qui sont ouverts aux changements et qui aiment travailler en équipe. Ce sont habituellement des ingénieurs et ils doivent avoir de l'enthousiasme et du plaisir au travail.

**MSM: Quelles sont les trois qualités que devraient absolument posséder un bon chef ?**

Marcel Dubey: Avoir du leadership, savoir écouter et se soucier sincèrement des problèmes des collaborateurs. Les collaborateurs doivent savoir où l'entreprise se dirige en donnant une vision et des objectifs clairs et précis.

**MSM: Selon vous qu'est-ce qui est particulièrement important pour avoir du succès professionnellement ?**

Marcel Dubey: La passion de ce que l'on fait et l'intérêt poussé pour les produits et solutions que l'on commercialise. Aimer les gens (clients et collaborateurs), tou-

jours être à l'écoute des nouveautés, rester curieux.

**MSM: Dans l'industrie MEM on constate l'émergence de cycles économiques réguliers. Que faites vous pour contrer ce phénomène et lisser au tant que faire se peut ces courbes ?**

Marcel Dubey: Dans les creux de la vague, investir dans les développements des produits de demain. La condition est de générer suffisamment de bénéfices dans les cycles hauts pour compenser les creux. Il est aussi important de prendre des parts de marchés à ses concurrents. En se différenciant et en amenant de la valeur ajoutée par le développement de solutions de substitution aux technologies existantes, en améliorant la performance ou en diminuant les coûts, par exemple en automatisant. Typiquement, chez CPAutomation, nous fournissons des solutions d'inspection visuelle esthétique automatique basée sur des algorithmes d'intelligence artificielle qui permettent d'améliorer le rendement, la traçabilité, et la qualité, tout en diminuant les coûts.



Image: JR Gonthier

*Marcel Dubey, physicien, spécialisé dans l'optique moderne et actuellement directeur des ventes et du marketing chez CPAutomation à Villaz-St-Pierre.*

**MSM: Que pensez-vous de la Suisse en tant que place industrielle pour produire de la valeur ajoutée?**

Marcel Dubey: Aujourd'hui, en suisse, la seule manière d'avoir du succès dans le segment industriel est d'innover continuellement et de proposer de la valeur ajoutée que les clients sont prêts à payer. Pour cela, la maîtrise des technologies de pointe est primordiale. Le but étant d'élever la barrière d'entrée aux marchés pour les concurrents. Le monde politique a aussi un rôle à jouer, en proposant des conditions cadres aux entreprises pour qu'elles continuent à produire, et surtout investir, en Suisse. Aussi, de plus en plus d'usines automatisent un maximum de leurs procédés afin d'optimiser leurs coûts et améliorer la qualité de leur produits. Dans ce cadre là, CPAutomation est le partenaire idéal.

**MSM: Merci de nous avoir offert cette discussion très ouverte.**

**MSM**

**CPAutomation SA**  
Z.i. du Vivier 22, 1690 Villaz-St-Pierre,  
Tél. 026 653 71 71, Fax 026 653 71 81,  
info@cpautomation.ch  
[cpautomation.ch](http://cpautomation.ch)



**WILLEMIN-MACODEL**  
YOUR ADVANCED MACHINING SOLUTIONS



# 508MT2

LINEAR



## 508MT2 LINEAR

NOUVEAU CENTRE D'USINAGE  
MULTI-PROCESS HAUTE PRÉCISION

- USINAGE À PARTIR DE BARRE
- FRAISAGE / TOURNAGE
- REPRISE AUTOMATIQUE

► À DÉCOUVRIR À



Stand D83

WILLEMIN-MACODEL SA  
CH-2800 DELÉMONT  
[WWW.WILLEMIN-MACODEL.COM](http://WWW.WILLEMIN-MACODEL.COM)