



«Grâce à EEN, nous avons pu sceller un partenariat à long terme avec une société française de technologie médicale car nous remplissons leur cahier des charges à la perfection.»

FRANÇOIS HEILI
Responsable commercial, Dixi Cylindre SA



DIXI: NOUVEAUX SAVOIR-FAIRE DANS LE MÉDICAL

Une entreprise qui vit avec son temps

Les origines de Dixi Cylindre SA, au Locle (NE), remontent à 1924. Fondé pour la production de pièces destinées à l'horlogerie, l'atelier de décolletage Cylindre SA est racheté par le groupe Dixi en 1959. Au fil du temps, la société se développe et obtient plusieurs certifications. En 2015, elle crée un atelier de micro-fraisage afin de proposer une gamme complète de prestations pour l'horlogerie, la défense, l'industrie et le médical. Son parc comprend des machines traditionnelles rétrofitées régulièrement et des centres d'usinage de dernière génération.

Enterprise Europe Network EEN: partenariats internationaux pour PME innovantes

«Nos composants étant destinés à des industries de haute-précision, nous ciblons de nouveaux clients dans les pôles microtechniques des pays voisins», explique François Heili, responsable commercial de Dixi Cylindre. En quête de partenariats, il entre en contact avec Enterprise Europe Network (EEN), un réseau européen dédié à l'innovation et à l'internationalisation des PME. En Suisse, c'est Switzerland Global Enterprise qui se charge de l'accompagnement commercial des PME. EEN, par l'entremise de ses cellules suisse et franco-toise, aide François Heili à participer à l'événement de matchmaking organisé en marge du salon Medica à Düsseldorf. Objectifs: coopérer avec une société reconnue, augmenter les ventes et développer de nouvelles compétences. Mission accomplie, puisque la PME locloise trouve la perle rare en une société française qui recherchait un partenaire technologique pour ses instruments de chirurgie oculaire. Dixi Cylindre remplit le cahier des charges à la perfection. Après plusieurs rencontres, les deux PME signent un accord de partenariat à long terme qui permettra à Dixi Cylindre de développer de nouveaux savoir-faire et de nouveaux produits. François Heili compte poursuivre la prospection du marché médical, en pleine expansion, et débusquer d'autres partenaires en Allemagne. Il continuera de se rendre sur des salons spécialisés et de bénéficier des services EEN. Comment entend-il convaincre d'éventuels partenaires? En misant sur le swiss made, gage de qualité, de fiabilité et de répétabilité.

FACTS

PAYS CIBLES
France, Allemagne

PRODUITS
Pièces de 0,3 à 32 mm
de diamètre

MARCHÉS CIBLES
Médical
Horlogerie
Industrie
Défense

DIXI CYLINDRE SA

LIEU
Le Locle (NE)

www.dixicylindre.ch



OFFICIAL PROGRAM

