



# Willemin-Macodel, la crise pour berceau

**PRIX SVC (1/6)** Il y a un avenir pour l'industrie des machines en Suisse. Les frères Haegeli, propriétaires de la PME jurassienne, finaliste de l'édition 2020 du Prix Swiss Venture Club, en sont convaincus, mais s'attendent à des mois difficiles

Chaque mardi, *Le Temps* vous fait découvrir l'une des six finalistes du Prix Swiss Venture Club qui sera remis le 4 novembre prochain. Décernée tous les deux ans, cette distinction récompense une PME romande pour sa vision, son action et sa gouvernance. Les entreprises qui ont séduit le jury – auquel participe *Le Temps* – sont: Boschung (VD), Emile Egger & Cie (NE), Infomaniak (GE), IMTF (FR), Richard Mille (JU) et Willemin-Macodel (JU).

Savoir naviguer par mauvais temps. Plus recherchée que jamais, cette aptitude fait partie du code génétique de Willemin-Macodel. C'est en effet sur fond de crise horlogère et de choc pétrolier que l'entreprise, sélectionnée pour la finale du Swiss Venture Club (SVC) 2020, a vu le jour à Delémont en 1974. Blaise Haegeli, son fondateur, avait alors à cœur de valoriser le savoir-faire industriel régional.

«Dès le début, il a voulu diversifier les marchés cibles, tant pour les produits que pour les pays», se remémore son fils Olivier, aujourd'hui à la tête de la société aux côtés de son frère Patrick. Une société qui, évidemment, n'est pas épargnée par la crise liée au coronavirus. Elle peut tout de même, grâce à cet héritage, se reposer sur un large éventail de clients pour écouler ses solutions avancées d'usinage, même si, notent les deux industriels, «les technologies médicales ont moins joué, jusqu'à présent, leur rôle d'amortisseur qu'en 2009».

## Plus que des machines, des solutions

A ce stade, le mot machine n'a pas encore été prononcé, mais c'est bien dans cette industrie aujourd'hui malmenée qu'office Willemin-Macodel. «Au terme machine, nous préférons celui de solution, précise Patrick Haegeli.

C'est-à-dire que le client va venir nous voir avec une pièce à usiner et nous, nous allons lui proposer le meilleur outil pour y parvenir.»

Ce client, dont le nom sera toujours jalousement gardé secret, peut être issu du monde horloger, médical, dentaire, aéronautique ou encore spatial. Pas de l'automobile. «Nous nous sommes toujours refusés à nous y frotter. Trop fluctuant», lâche le copropriétaire de l'entreprise toujours en mains familiales et qui, à ce titre, ne donne pas d'informations sur son chiffre d'affaires. Le fondateur préside le conseil d'administration, «c'est dire si les séances se déroulent souvent à midi autour d'une table», sourit son fils Olivier.

Derrière cette apparente décontraction se cachent des discussions de haut vol, tant l'environnement dans lequel Willemin-Macodel évolue est concurrentiel, avec une tendance «à se durcir et à se complexifier». Si la première fraiseuse mise au point il y a quarante-six ans avait su s'imposer dans un contexte difficile grâce à son caractère novateur, à sa capacité à proposer aux horlogers des formes complexes, elle a en effet, depuis, cédé la place à bien d'autres innovations.

A commencer par la machine-outil à commandes numériques apparue aux Etats-Unis dans les années 1960. Pour les milieux industriels, c'est elle qui marque le véritable premier pas en direction de l'informatisation de leur métier, les balbutiements d'une mue que le grand public découvrira cinquante ans plus tard sous le nom d'industrie 4.0.

La numérisation, l'entreprise Willemin-Macodel est donc tombée dedans enfant. «On ne peut simplement pas faire sans.

Quand on m'interroge à ce sujet, je réponds toujours que c'est comme demander à un être humain de ne pas respirer», s'amuse Olivier Haegeli, ajoutant: «On va vers plus de communication, plus de données. Mais encore faut-il savoir comment les exploiter.»

Les machines développées sont donc encore loin des grandes usines robotisées vers lesquelles la technologie semble diriger l'industrie. D'autant plus que, comme c'est souvent le cas pour les PME suisses, l'entreprise va cibler en premier lieu des marchés de niche, toujours en quête de valeur ajoutée, cherchant «ce que les autres ne peuvent pas ou ne veulent pas faire».

Ces solutions sur mesure, c'est sur le site de Delémont, où sont concentrées les activités de production, qu'elles seront concoctées. Pour ce faire, quelque 250 personnes et une vingtaine d'apprentis s'y activent. Ces équipes sont épaulées pour la vente et le service par une quarantaine de collaborateurs répartis dans des filiales italienne, indienne, états-unienne et russe.

Mécaniciens de précision, ingénieurs ou techniciens, ces aficionados de la précision vont trouver le meilleur alliage fait d'automatisation et d'activités assistées manuellement pour fabriquer telle pièce pour une montre, une turbine ou une prothèse de hanche. Des exemples des quelque 150 solutions livrées chaque année? «Nous livrons cette semaine à un client étranger une cellule automatisée complète dédiée à l'usinage de kits de mouvements horlogers. Cinq machines et un robot collaborent entre eux pour toujours trouver le meilleur équilibre de production», répond Patrick Haegeli.

Une évolution qui exige aussi davantage de place, raison pour



laquelle la société est en train de s'agrandir, toujours dans la zone industrielle ouest du chef-lieu jurassien. Dès la fin de l'année, 5000 mètres carrés supplémentaires offriront plus d'espace pour opérer et innover.

## Amélioration de l'existant plutôt que la rupture totale

Cette quête du meilleur, elle prend, au quotidien, surtout des allures «incrémentales», visant l'amélioration de l'existant plutôt que la rupture totale. Ce qui ne signifie pas que Willemin-Macodel boude la disruption, «contre laquelle on ne peut de toute

manière pas aller», estiment les deux frères.

La révolution ne se trouve simplement pas toujours là où le béotien l'attend. «Il y a cinq ans, nous avons mis sur le marché une nouvelle machine à même d'usinier des pièces avec une précision folle, en dessous du micron, avec la consommation énergétique d'un sèche-cheveux. Le marché n'en revenait pas», s'enthousiasme Olivier, avant de murmurer: «On l'a presque sortie trop tôt.»

Cet état d'esprit avant-gardiste s'est jusqu'à présent révélé payant: «Nous sommes entrés dans cette crise avec le turbo allumé, un portefeuille garni, mais il règne actuel-

lement une latence préoccupante», s'inquiète le codirecteur. «Je vois une industrie qui va encore souffrir en 2021», prévient-il.

En attendant des vents plus favorables, l'entreprise va continuer à se réinventer, à repousser les limites de l'infiniment précis, histoire de démontrer que la fabrication de machines en Suisse garde toute sa raison d'être. ■

La semaine prochaine:  
Emile Egger & Cie, à Cressier (NE)

ALINE BASSIN

@bassinaline



Willemin-Macodel cible en premier lieu des marchés de niche, toujours en quête de valeur ajoutée, cherchant «ce que les autres ne peuvent pas ou ne veulent pas faire». (PIERRE MONTAVON POUR LE TEMPS)

# LE TEMPS

Le Temps  
1002 Lausanne  
058 269 29 00  
<https://www.letemps.ch/>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 33'508  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 13  
Fläche: 77'186 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1073424  
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 78455776  
Ausschnitt Seite: 3/3

**«Nous sommes entrés dans cette crise  
avec le turbo allumé, un portefeuille  
garni, mais il règne actuellement  
une latence préoccupante»**

OLIVIER HAEGELI, CODIRECTEUR DE WILLEMIN-MACODEL