

Supplément

Prix SVC

Fromages Spielhofer SA remporte l'édition romande 2024



Cédric et Florian Spielhofer, propriétaires et codirecteurs de Fromages Spielhofer SA. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)

Le Swiss Venture Club félicite



1^{er} Prix

Fromages Spielhofer SA
St-Imier BE
Florian & Cédric Spielhofer
Propriétaires



2^{ème} Prix

Codec SA
Val-de-Ruz NE
Michel Di Bernardo
CEO



3^{ème} Prix

Jean Singer & Cie SA
Boudry NE
Joris Engisch
CEO



Diplôme

Gotec SA
St-Léonard VS
Frédéric Dayer
CEO



Diplôme

Medistri SA
Domdidier FR
Shoko Nilforoushan
Directrice Général & Fondatrice

www.svc.swiss

Follow us!



Premium Gold Partner



Gold Partner



CHRISTIAN CONSTANTIN SA



Sponsors et partenaires



PARTENAIRE MÉDIA

LE TEMPS

CONTENU PARTENAIRE 



Le public réuni mardi 12 novembre 2024 au sein du STTC a chaleureusement applaudi les cinq PME nominées ainsi que leurs dirigeants, ici, réunis sur la scène. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)

Des lauréats exemplaires de la diversité et du savoir-faire des entreprises romandes

Une belle surprise a été révélée aux quelque 1000 personnes venues, au Swiss Tech Convention Center de l'EPFL à Lausanne, pour assister à la remise du Prix SVC Suisse romande 2024. Le lauréat de la 11e édition, Fromages Spielhofer, de Saint-Imier, a devancé quatre PME actives dans la sous-traitance industrielle. Un choix qui souligne la diversité et l'excellence des entreprises romandes dans toute une palette d'activités

Dédié à la mise en valeur des entreprises remarquables de Suisse romande depuis 2005, le Prix SVC Suisse romande a consacré cette année une PME que l'on pourrait croire très traditionnelle. Erreur: si cette entreprise familiale du Jura bernois n'a pas basé son développement sur une technologie industrielle particulière, contrairement aux autres PME nominées, elle a tout de même su intégrer les techniques de production les plus modernes pour mettre en valeur des produits ancestraux et un savoir-faire de commercialisation. A la clé, un succès à souligner. «Nous avons particulièrement apprécié la capacité de cette entreprise à innover dans un secteur très traditionnel avec d'importants investissements consentis pour diversifier ses activités et se développer. Tout ceci, sans jamais perdre les valeurs qui l'ont accompagnée depuis sa création. Un élément déterminant fut aussi sa contribution à sa région, par le rayonnement international qu'elle offre à des produits du terroir. A une époque où l'agriculture est en proie à certaines difficultés, cela met en lumière la qualité du travail des acteurs de ce secteur et permet de les remercier pour leur engagement», explique Isabelle Harsch, présidente du jury.

Des pépites à valoriser

Si l'entreprise de la famille Spielhofer, dirigée par deux frères, l'a emporté cette

année, sa victoire fut conquise de haute lutte face à des entreprises industrielles non moins conquérantes: Codec, Jean Singer, Gotec et Medistri (voir portraits pages suivantes). Toutes les nominées ont su faire

valoir des atouts, justifiant leur succès et leur pérennité. Comme l'a souligné Isabelle Harsch, «les PME nominées ont toutes démontré leurs aptitudes à s'adapter aux nouvelles exigences des marchés, aux

attentes évolutives de leurs clients et à l'évolution des technologies».

Les films réalisés sur les entreprises nominées ont démontré des traits communs, partagés par toutes: l'esprit d'entre-

prise et la passion professionnelle, soutenus en filigrane par l'engagement de leurs collaborateurs, très nombreux à être présents dans l'auditoire. ■

Jean-Paul Darbellay

«Je suis admiratif de la capacité d'innovation et d'adaptation de nos PME»

Yves Felder, responsable de la clientèle Entreprises, UBS Roman-die, est – en tant que président du Comité d'organisation – le nouveau responsable pour le Prix SVC Suisse romande. Nous lui avons demandé quel est son bilan après la première remise du prix sous sa direction.

Yves Felder, vous avez présidé l'édition 2024 du Prix SVC Suisse romande, quel bilan et quelles impressions générales en tirez-vous? Je suis très fier d'avoir eu l'opportunité de rejoindre le Comité d'organisation du Prix SVC et de travailler avec une équipe et un jury extrêmement professionnels et complémentaires.

La qualité des échanges nous a permis de sélectionner cinq entreprises qui incarnent un véritable savoir-faire régional avec des compétences de pointe. Tous les finalistes sont des PME fleurons de l'industrie, à la fois novateurs et agiles dans un contexte conjoncturel instable.

Le Prix SVC offre justement une belle vitrine à ces entreprises et il met en lumière leurs performances. Je suis heureux qu'UBS

continue à soutenir ce prix qui permet aux PME d'accroître leur visibilité et de se faire connaître du grand public.



Responsable du Comité d'organisation, Yves Felder. (SVC)

Vous avez rencontré et visité toutes les entreprises nominées, y a-t-il des éléments particuliers qui ont retenu votre attention, voire qui vous ont vraiment surpris? Je suis toujours très admiratif de la capacité d'innovation et d'adaptation de nos PME régionales qui se distinguent dans leurs niches industrielles. Cela leur permet un positionnement concurrentiel clair. La diversité des métiers est très différente d'un secteur à l'autre, toutefois le professionnalisme et l'engagement entrepreneurial sont partout évidents.

Les cinq entreprises nominées sont des entreprises remarquables dans leurs domaines respectifs. A vos yeux, partagent-elles des caractéristiques communes qui favorisent leur réussite? Ce que toutes les entreprises nominées ont clairement en commun, c'est la passion et l'expertise par lesquelles elles se sont démarquées. C'est d'ailleurs cette expertise qui leur a permis d'être

sélectionnées parmi les finalistes du Prix SVC.

Nous avons récompensé des entreprises familiales indépendantes qui emploient entre 50 et 390 personnes et qui ont un contrôle total de leur production. En outre, leurs produits sont d'une qualité indiscutable et sont exportés dans le monde entier. ■

Propos recueillis par Jean-Paul Darbellay et Alain Hauert

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du «Temps». Voir notre charte des partenariats.



4 PRIX SVC

Quand le temps se fait fromage

INNOVATION Lauréate du Prix SVC 2024, la fromagerie Spielhofer est devenue en plus de quarante ans une institution dans le Jura bernois. La PME s’est inspirée du patrimoine de la région pour développer un nouveau produit à pâte dure

ALINE BASSIN
X @bassineline

Lorsque l’on franchit le col des Pontins qui permet d’éviter celui du Chasseral, juste avant de plonger sur Saint-Imier, le regard bute sur d’élégantes pales blanches qui tournent paresseusement sur la crête du Mont-Crosin, de l’autre côté de la vallée. Intallées dans les années 1990, ces moulins à vent des temps modernes se soucient comme d’une guigne des déchirements que leur corporation occasionne en Suisse. Elles se doutent encore moins qu’elles ont donné leur nom à un fromage à pâte molle produit par la société Spielhofer, lauréat du Prix SVC Suisse romande 2024.

Pour gagner le siège de cette entreprise qui a connu un développement considérable depuis sa création en 1982, il faut se résoudre à replonger dans un brouillard automnal qui se dissipera tant bien que mal au fil de la matinée. Cédric Spielhofer, copropriétaire de la PME imérienne qui emploie une petite centaine de personnes dans le Jura bernois, nous accueille et surprend notre regard posé sur «L’Horloger», dernière création de la fromagerie. «Cela nous a beaucoup fait rire que *Le Temps* vienne nous voir», sourit-il. La rencontre qui débute dans le petit magasin servant de figure de proue au principal centre de production de la société semblait en effet prédestinée.

«Nous voyons un gros potentiel sur le marché américain et c’est là que nous investissons actuellement»
FLORIAN SPIELHOFER, CODIRECTEUR DE LA FROMAGERIE SPIELHOFER

En attendant son frère Florian, copropriétaire de l’entreprise, le trentenaire passionné par son métier raconte la genèse de ce fromage à pâte dure. Ce nouveau produit qui se compte en secondes de dégustation leur a été proposé par un client en 2017. Accessoirement dessinateur, celui-ci leur montre alors une esquisse de meule transformée en cadran de montre en leur lançant: «Ce serait quelque chose pour vous!» Le concept séduit immédiatement les deux artisans très attachés au terroir horloger qui les a vus grandir: «Nous nous sommes dit, c’est vrai que notre fromage, nous prenons du temps pour le faire, pour l’affiner et le client doit prendre du temps pour le déguster», précise Cédric Spielhofer.

Quand la Tête de Moine change une destinée
Les deux entrepreneurs cherchent des collaborations avec des fabricants de montres, notamment Longines basé à quelques centaines de mètres de leur quartier général. Le partenariat ne se fera finalement pas et ils conçoivent tout seuls une innovation brevetée qui séduit un public croissant. Une trentaine de tonnes devrait être écoulée cette année et les deux plus grands distributeurs suisses ont ajouté le nouveau fromage à leur assortiment.
Ne s’agit-il pas tout bonnement d’une nouvelle sorte de Gruyère? Surtout pas, nous détrompe Cédric. «L’Horloger» est un peu plus crémeux et compte davantage de matières grasses et d’eau, relève-t-il, soulignant que «ce sont surtout les

SPIELHOFER

Direction
Cédric et Florian Spielhofer
Création
1982
Siège
Saint-Imier (BE)
Activité
Fabrication de fromages
Nombre de collaborateurs
80 – 120



Les frères Cédric (à gauche) et Florian Spielhofer, copropriétaires de la fromagerie Spielhofer. (SAINT-IMIER, 25 OCTOBRE 2024/ DAVID MARCHON POUR LE TEMPS)

cultures qui font toute la différence». Les bactéries nécessaires à sa réalisation ont été choisies avec la complicité d’Agroscope qui dispose de tout un catalogue dans le domaine. Le fromage devant être affiné durant huit mois, l’innovation a connu une longue gestation avant de rejoindre l’assortiment de la société en septembre 2023. En bouche, il laisse une inattendue et très légère saveur fruitée.

INSOLITE

Mozzarella et ricotta au Kirghizistan

Visiter la fromagerie Spielhofer, c’est aussi découvrir une face beaucoup moins connue de la société, également active en Asie centrale. «D’abord, nous nous sommes dit: le Kirghizistan, c’est où exactement?» se souvient avec humour Cédric Spielhofer, qui en plus de s’occuper des achats et du préemballage de la fromagerie gère une coentreprise dans cette république de l’ancienne Union soviétique. «L’URSS avait spécialisé ses régions et le Kirghis-

tan était celle du lait», explique le trentenaire. A la chute de l’empire, 2500 à 3000 producteurs se sont retrouvés sans débouchés. Dans les années 1990, la Confédération a décidé de les soutenir aux côtés de la Banque européenne de développement et de la Banque mondiale.
En 2015, l’association Swiss Cheese Marketing approche les deux fromagers pour leur proposer de reprendre l’affaire. Après une étude soignée du projet, ils

décident de se lancer en coentreprise avec un autre Helvète très actif dans ce pays. Aujourd’hui, une centaine de personnes y produisent de la mozzarella, de la ricotta mais aussi du beurre ou du fromage de fonte. Après une période plus difficile durant le covid, l’expérience est positive, selon Cédric Spielhofer. 70% de la production est consommée sur place, le reste étant exporté, notamment dans le Kazakhstan voisin. ■ A. B.

L’homme a grandi dans le canton de Lucerne. «C’était le premier fromager de la famille et il voulait absolument avoir sa propre entreprise», raconte Florian. L’aîné de la fratrie nous a rejoints et relate l’exil de son père en terre jurassienne. «Juste le temps de faire mon brevet», assurait-il alors à sa femme peu enthousiaste. Mais le destin en décidera autrement. «Avec l’apparition de La Girolle, il y a eu un gros boom de la

Tête de Moine», poursuit celui qui se charge de la production et de la vente dans l’entreprise. Actif dans la zone de fabrication de ce produit du terroir, le Lucernois obtient l’autorisation d’en fabriquer. «C’est vraiment grâce à ce produit qu’on a commencé de commercialiser en 1984 que nous avons réussi à nous développer». C’est entourés de tout un réseau de producteurs de la région qu’ils développent la trentaine de spécialités fabriquées, portant un accent particulier au développement durable. Situées à plus de 700 mètres, les exploitations avec lesquelles ils collaborent se trouvent dans un rayon d’une vingtaine de kilomètres et les vaches sont exclusivement nourries avec du fourrage frais ou du foin en hiver. Des partenaires que les deux copropriétaires assurent bien rémunérer: «Depuis le début, nous donnons zéro litre à l’industrie, assurent les deux frères. Cela a été notre stratégie depuis le début et c’est aussi pour ça que nous faisons autant de spécialités. Cela nous permet de mettre le lait sur un autre fromage quand un produit marche un peu moins bien.»
Chaque année, 3000 tonnes de fromage sortent de leurs caves. Dont trois quarts partent à l’étranger, principalement en Europe. Mais ces dernières années, un accent particulier a été porté aux Etats-Unis. «Nous voyons un gros potentiel sur ce marché et c’est là que nous investissons actuellement», indique Florian Spielhofer.
De quoi soutenir des ventes en constante progression. La société ne publie pas ses résultats financiers mais, selon ses propriétaires, le chiffre d’affaires progresse de 5 à 10% chaque année. Des taux qui ont été encore plus élevés au milieu des années 2010 lorsque la PME a inauguré ses propres installations de conditionnement de fromage, histoire d’internaliser au maximum la valeur ajoutée de l’activité. Et la petite famille – deux cousins travaillent aussi à leur côté – n’entend pas s’arrêter d’entreprendre et d’innover. Dans la foulée de son dernier produit, elle travaille sur une ligne horlogère. Une «complication» fromagère devrait ainsi voir le jour dans les années à venir. ■

PALMARÈS

Classement 2024

Organisé par le Swiss Venture Club (SVC), le concours récompense une PME située dans un canton romand, à l’exception de Genève qui dispose depuis 2021 de sa propre édition. Les deux éditions sont organisées en alternance tous les deux ans. Après une première sélection et la visite des entreprises, le jury, composé de personnalités de l’économie régionale a établi le classement suivant:

- 1 Spielhofer
- 2 Codec
- 3 Jean Singer & Cie
- 4 ex aequo Gotec et Medistri

Le prix, dont «Le Temps» est partenaire média, a été remis mardi 12 novembre au Swisstech Convention Center sur le campus de l’EPFL. Les critères évalués par le jury sont: l’originalité de la proposition de valeur, le modèle d’affaires, la technologie, les performances, les chiffres clés, la contribution à la vie régionale, la durabilité, la stratégie et la qualité de la direction. ■

Chez Codec, le décolletage sort de sa zone horlogère

CONSTANCE Deuxième du Prix SVC 2024, la PME neuchâteloise s’est fait un nom dans la micromécanique, sans passer par la case attendue de la sous-traitance du secteur des montres

ALINE BASSIN
X @bassineline

C’est dans un garage du Val-de-Ruz que Codec voit le jour en 1966, soit une dizaine d’années avant que Microsoft et Apple ne fassent de la chambre à coucher de nos bolides le berceau incontournable de tout récit entrepreneurial digne de ce nom. L’esprit d’entreprise, il est justement chevillé au corps de Francis Jeanneret, fondateur de celle qui s’appela d’abord la «Compagnie de décolletage». Après avoir bouclé son apprentissage d’employé de commerce chez le fabricant de machines-outils Escomatic, aux Hauts-Geneveys (NE), le jeune homme ressent l’envie d’élargir son horizon et enchaîne avec une formation dans le décolletage. Il se met rapidement à son compte, fondant sa propre entreprise sur les hauts de Dombresson, dans les contreforts du Chasseral. C’est toujours de ce bâtiment, sis à la rue des Crêts, que sortent chaque jour quelque 4 millions de pièces usinées – 1 milliard par an – destinées à servir à peu près toutes les industries imaginables. Hormis – fait notable – celle des montres. Si, dans l’Arc

jurassien, ce secteur est habituellement indissociable du décolletage, Codec s’en est jusqu’à ce jour toujours tenu à distance. N’allez pas voir dans cette attitude une défiance épidémique face à une branche hautement cyclique car l’opportunité de la cibler a été, à maintes fois, évaluées. A chaque fois, une incompatibilité de caractères a été constatée: «Les machines Escomatic, sur lesquelles Codec a basé son développement, ne sont pas vraiment configurées pour fournir des pièces d’horlogerie selon les exigences des clients», précise Michel Di Bernardo, directeur et actuel copropriétaire de l’entreprise qui fait partie des cinq finalistes du Prix SVC Suisse romande. **Profondément attachée à son terroir** Et puis, il y a l’ADN du groupe qui se fond mal dans les exigences différentes des fabricants de garde-temps: «Des employés qui fabriquaient par exemple des vis pour un téléviseur Philips ou un axe pour un jouet LEGO ne pouvaient pas si facilement transiter vers une goupille horlogère», ajoute celui qui préside depuis 2006 aux destinées de Codec aux côtés de Jean-Daniel Costantini. Les deux associés avaient alors réalisé un management *buy out*, en rachetant l’entreprise à son géniteur.

En près de soixante ans d’existence, la PME neuchâteloise qui compte quelque 140 employés a prouvé que, dans ce coin de pays, un avenir hors de l’horlogerie était possible, ciblant d’autres secteurs comme l’appareillage, l’électronique, le dentaire ou le médical. Il y a fort à parier que dans votre quotidien vous croisez une pièce usinée par Codec, dans une brosse à dents électrique, un rasoir ou en utilisant le lave-verre de votre voiture. Pour demeurer compétitive, l’entreprise n’a eu de cesse de s’adapter et de croître. Elle a racheté en 2019 de la société ADAX basée à Bevaix, dans le bas du canton et vient de créer un site de production au Portugal pour y fabriquer de pièces moins complexes et avoir un pied dans l’Union européenne. L’intention n’est pas de faire des infidélités au Val-de-Ruz, assure Michel Di Bernardo qui se dit très attaché à sa région. Les chiffres étaient le propos: plus de la moitié des employés du site principal viennent de cette région, près de 30% du reste du canton. L’entreprise affiche un taux de frontaliers de 6%, un niveau bas dans cette contrée. Reste qu’il faut composer avec un environnement toujours plus exigeant et contraignant. «Néanmoins, même s’il y a de la concurrence aux Etats-Unis, au Mexique ou en Asie, le savoir-faire sur ces petites pièces

[de 0,3 à 6,5 millimètres, ndlr] reste une spécificité suisse. Aujourd’hui, nous ne sommes plus trop sur des articles standards mais plutôt sur des produits spécifiques avec des petites et moyennes quantités, voire de grandes quantités quand il s’agit de clients spécifiques. Et cela nous permet de rester dans la course.» **Erosion des marges** Pour ce faire, l’entreprise qui exporte 90% de sa production en Europe n’a par exemple eu de cesse d’améliorer ses processus de fabrication, développant d’ailleurs depuis 1985 une partie de ses machines. L’automatisation partielle des activités permet ainsi à l’outil de production d’œuvrer 24h/24 sans avoir recours à des équipes de nuit. Autre exemple que l’on découvre en visitant le site principal flambant neuf inauguré en 2016: le contrôle de qualité des pièces qui se fait en partie grâce à la technologie de reconnaissance visuelle. Franc fort, covid, hausse des prix de l’énergie, tensions géopolitiques... La succession des crises survenues ces dernières années pèse toutefois sur les marges de Codec qui enregistre un chiffre d’affaires annuel fluctuant entre 30 et 35 millions de francs. L’entreprise a été touchée très tôt par le ralentissement conjoncturel observé depuis 2023.

CODEC
Direction Michel Di Bernardo et Jean-Daniel Costantini
Création 1966
Siège Dombresson (NE)
Activité Décolletage
Nombre de collaborateurs 140

Après avoir eu recours au chômage partiel, elle s’est résignée l’an dernier à supprimer quelques emplois. Michel Di Bernardo ne cache pas que la reprise se fait trop attendre à son goût, jugeant avec le recul la grande crise financière de 2009 plus facile à gérer parce que «purement financière». Aujourd’hui, il est aux premières loges pour mesurer la morosité qui prévaut notamment en Allemagne, observant des entreprises qui «posent les plaques», d’autres qui s’inquiètent de la solidité financière de leurs partenaires. En attendant que les affaires repartent, l’entreprise fait le dos rond et voit à plus long terme car elle a des idées plein ses tiroirs, à commencer par la construction d’un nouveau site de production aux abords de son siège ou le développement d’une ligne propre de produits. La concrétisation de certains de ces projets appartiendra peut-être à la nouvelle génération car les deux associés préparent aussi la transmission de l’entreprise selon des modalités encore à définir. Des opportunités sont perceptibles au sein de la deuxième génération mais l’entreprise a tellement grandi que le passage de témoin est plus complexe qu’il y a 20 ans. Les propriétaires de Codec en sont pleinement conscients et entendent bien assurer la pérennité de la PME. ■



Michel Di Bernardo, directeur et copropriétaire de l’entreprise, fait partie des cinq finalistes du Prix SVC Suisse romande. (DOMBRESSON, 2 OCTOBRE 2024/DAVID MARCHON POUR LE TEMPS)

PUBLICITÉ

De New York à Neuchâtel, «Le Temps» décrypte l’actualité en Suisse et dans le monde



Découvrez nos abonnements à partir de CHF 29.- par mois



LE TEMPS

LeTemps.ch

6 PRIX SVC

CONTENU PARTENAIRE 

Prix SVC Suisse romande 2024: des PME ex

IMPRESSIONS Organisée par le Swiss Venture Club (SVC), la cérémonie de remise du Prix SVC Suisse Romande 2024 s’est déroulée des milieux politiques et culturels ainsi que d



Networking: au STCC, les participants ont profité de l'occasion pour développer leur réseau et rencontrer d'autres entrepreneurs. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)

Que des sourires de satisfaction chez tous les protagonistes du Prix SVC Suisse romande après la cérémonie. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)



Joris Engisch (CEO Jean Singer & Cie SA, 3e du classement) présente son entreprise. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)



Hans Baumgartner, vice-président du SVC, avec Michael Willmann, membre du jury et administrateur Willmann Management SA. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)



Aline Brügger, responsable Prévoyance Privée à La Mobilière, avec Stéphane Pommaz, administrateur Baer SA, Ebénisterie & Menuiserie d'art. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)



Les deux diplômés Gotec SA (Frédéric Dayer) et Medistri SA (Shoko Nilforoushan) reçoivent leurs prix. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)



Alain Conte, chef de la clientèle Entreprises à l'UBS, apprécie la convivialité au stand du nouveau partenaire principal du SVC. (SVC/KEYSTONE/MANUEL LOPEZ)

Exemplaires qui font la fierté de notre région

devant un public de près de mille personnes, représentants du monde économique – chefs d’entreprise et collaborateurs réunis –
les médias, venus applaudir les PME nominées



Le vainqueur du Prix SVC Suisse romande 2022: Jean-Marc Jaccottet, propriétaire et CEO Mecaplast SA, avec son épouse Isabelle Jaccottet. (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)



Yvonne Hollenweger et Stefanie Kobel (toutes deux UBS Switzerland AG). (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)



La présidente du jury du Prix SVC, Isabelle Harsch, s’est montrée très enthousiaste à l’égard des entreprises finalistes dans son éloge. (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)



Yves Felder, nouveau président du Comité d’organisation du Prix SVC et hôte de la manifestation. (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)

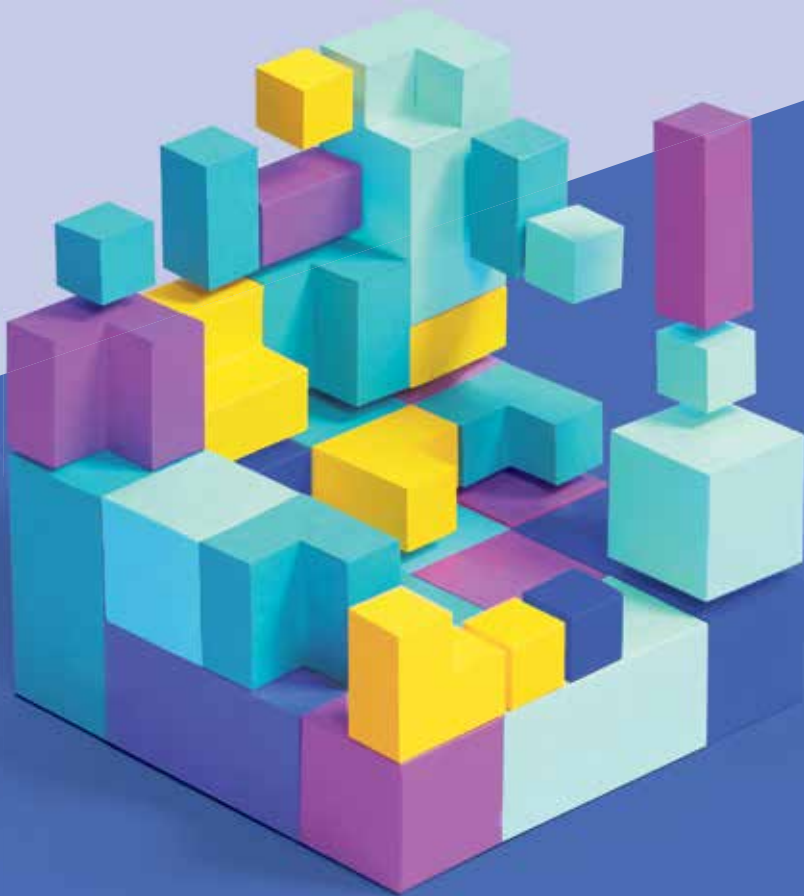


Codec SA, avec son CEO Michel Di Bernardo, s’est classée à la deuxième place. (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)



Les heureux gagnants, Cédric et Florian Spielhofer (propriétaires de Fromages Spielhofer SA), en discussion avec Olivier Dominik. (SVC/KEystone/MANUEL LOPEZ)

Solutions de prévoyance individuelles



Des solutions modulaires et une grande flexibilité font partie de notre métier. Quels que soient vos projets. En tant que spécialistes des PME, nous savons ce qui compte.



Nous sommes prêts à vous
conseiller personnellement.
tellco.ch/pme

**BAT
MANN**

Constructeur intégral

Le partenaire de votre projet de construction.

Entreprise générale
Architecture



bat-mann.ch

BULLE ST-BLAISE GLAND



SOTTAS SA



FKG DENTAIRE SÀRL



MARVINPAC SA



MEDISTRI SA



CODEC SA

Jean Singer, visage caché de l’horlogerie

DÉFIS Troisième du Prix SVC 2024, la PME neuchâteloise fondée en 1919 fabrique des cadrans pour les plus célèbres marques horlogères. Elle est confrontée aux exigences de qualité et à une brutale chute des commandes

VALÈRE GOGNIAT
 X @valeregogniat

Depuis 1919, Jean Singer incarne l’image d’Epinal du «sous-traitant horloger». C’est une PME familiale, à 100% détenue par son directeur général, nichée dans l’Arc jurassien, qui ne pipe mot de son chiffre d’affaires et dont les 383 employés travaillent dans l’ombre des marques. Impossible en effet d’éviter les logos les plus connus lorsque l’on circule dans l’entreprise, mais impossible également de les citer dans l’article – Joris Engisch, patron et propriétaire, est catégorique. Les trois usines dans lesquels il est actif (Singer, Someco, Siam Dial) produisent des cadrans pour des montres «Swiss made» à un rythme industriel: environ 1,5 million par an.

Depuis mi-octobre, Jean Singer incarne également l’image d’Epinal du méchant employeur impitoyable. La RTS a en effet révélé que l’entreprise faisait timbrer les «pauses pipi» de ses ouvriers. Après le buzz presque mondial, les explications du patron dans les colonnes du *Temps* ont calmé les esprits. Oui, c’est courant dans l’industrie. Non, ce n’est pas de la maltraitance car les pauses sont incluses dans le temps de travail. «Ce n’est jamais agréable de découvrir qu’on fait la une des médias durant ses vacances», souligne Joris Engisch. Mais j’ai aussi reçu énormément de messages de soutien...»

«Zaponiseurs de pièces»
 Les employés? «Ils n’ont pas compris cette histoire. Ils timbrent pour chaque moment où ils ne sont pas à leurs postes et c’est logique pour tout le monde. Dans les autres entreprises, soit il n’y a pas de contrôles et cela donne des situations de flicage entre collègues, soit on ne timbre pas les pauses mais le temps de travail... Ce qui revient au même.» Joris Engisch insiste: une fois qu’on prend le temps de l’expliquer, cette façon de faire paraît logique. «En fait, je crois simplement qu’il y a pas mal de gens qui n’ont pas conscience de la réalité du monde industriel...»

Alors, justement, comment fonctionne la sienne? La visite du bâtiment flambant neuf est lancée. Inauguré en août 2021, ce bâtiment est le dernier gros chantier entrepris par la PME. Basée à l’origine à La Chaux-de-Fonds

JEAN SINGER

Direction
 Joris Engisch

Création
 1919

Siège
 Boudry (NE)

Activité
 Sous-traitance horlogère

Nombre de collaborateurs
 350



Joris Engisch, patron de la PME neuchâteloise Jean Singer. (BOUDRY, 25 OCTOBRE 2024/DAVID MARCHON POUR LE TEMPS)

(NE), Jean Singer a en effet décidé de déménager dans le Bas du canton, sur les hauteurs de Boudry (NE). Six étages, 12 200 m², 45 millions de francs d’investissement... En traversant les étages et les locaux au pas de charge – et en saluant chaque employé qu’il croise par son prénom –, le patron de 46 ans décrit toutes les étapes qui permettent de produire le visage d’une montre suisse haut de gamme.

On parle de cadrans en laiton, en acier ou en or. Parfois mats ou satinés. Ou laqués. Ici, d’ex-carrossiers «zaponisent» les pièces (de l’argot de cadranniers). Là, elles passent dans les bains pour la galvanoplastie. A cet étage, c’est les logos des marques qu’il faut placer au millimètre près. Là, ce sont les index qu’il faut remplir de matière luminescente au goutte-à-goutte. On découvre que le prix d’un cadran démarre à 10,50 francs et peut grimper à plusieurs milliers de francs.

En moyenne, un cadran sur deux produit par l’entreprise finit à la poubelle tant les exigences de qualité sont élevées. Mais Joris Engisch est fier d’avoir un retour client «inférieur à 3%». Des affichettes placardées

dans l’usine rappellent la fois où le lancement de produits d’une célèbre marque a été retardé à cause de la livraison de cadrans. Joris Engisch se souvient encore de cette convocation u quartier général de l’entreprise. «Cela nous rappelle le rôle critique que l’on peut avoir.»

Où sont les robots?
 Plus frappant: dans un monde où l’on imagine les usines modernes truffées de robots dopés à l’intelligence artificielle, on constate qu’encore de très nombreuses personnes œuvrent dans les ateliers. Joris Engisch s’en réjouit: «On reste très artisanal. Nos plus grandes séries comptent 500 pièces. Donc la plupart du temps, le boulot consiste à régler les machines pour une série, puis la rerégler pour une autre, puis la rerégler encore... Impossible à automatiser! Nos employés sont de loin notre meilleure valeur ajoutée!» Une main-d’œuvre qu’il a dû recomposer après le déménagement, puisque deux tiers de ses employés n’ont pas suivi. «On pensait que nos employés nous suivraient mais, à l’heure du

déménagement, c’était la grande reprise post-covid et toutes les usines engageaient à tour de bras...»

La qualité de la main-d’œuvre, c’est justement le seul facteur sur lequel il peut encore concurrencer... ses propres clients. Les marques à qui il livre des cadrans possèdent en effet presque toutes également une fabrique de cadran interne. «Elles ont besoin d’une double source, par exemple si leur fabrique brûle. C’est ce qui nous sauve aujourd’hui car nous avons de plus en plus de peine à régater sur la marge. Avant, on pouvait tirer un cadran sur dix ans et le rentabiliser largement. Maintenant, les collections varient plus vite. Donc nous devons continuellement fournir une meilleure qualité et nous battre sur notre réactivité... grâce à nos employés.»

2025? La crise la plus grave depuis 2008
 Les pistes de développement? «Innover dans le produit, c’est compliqué car ce n’est pas notre rôle de proposer des nouveaux modèles aux marques. Se diversifier? J’y ai déjà

réfléchi mais pour faire quoi? Nos compétences sont répliquables dans le monde entier. Ce qui nous permet de vivre, c’est le «Swiss made.» On sent à l’entendre que les affaires se font de plus en plus difficiles. «Dans les années 1980, il y avait 150 cadranniers indépendants en Suisse. Aujourd’hui, ceux qui restent se comptent sur les doigts d’une main.»

Alors que le nouvel outil de travail est rodé et que les employés sont formés, Jean Singer pourrait aisément augmenter encore sa production en 2025... mais la demande s’effondre. A l’heure de conclure, Joris Engisch estime qu’il produira 30% de cadrans en moins l’an prochain. «Je pense que c’est la crise la plus grave que l’on va devoir affronter depuis 2008. Plusieurs milliers d’emplois ont été créés dans l’industrie horlogère avec l’euphorie post-covid. Pas certain qu’ils se maintiennent. Il pourrait y avoir des vagues de licenciements si l’activité ne reprend pas...»

On le comprend: si la polémique sur les pauses de ses employés pouvait rester son seul souci, il s’en contenterait volontiers. ■

PUBLICITÉ

syncAI

syncai.ch

Service client
 Gérer la messagerie SAV
 Génération...

Votre entreprise
 Automatisation des tâches répétitives et chronophages

Produit
 Maintenir les données produits
 Classification...

Marketing
 Surveiller les tendances du marché
 Analyse...

Libérez votre potentiel.
 Laissez l’IA s’occuper du reste.

Audit gratuit exclusif pour les lecteurs du Temps



Devenez membre du réseau de PME le plus inspirant de Suisse.

Les PME suisses qui intéressent, qui innovent et qui réussissent méritent une base de fans. Devenez membre du SVC dès maintenant et laissez-vous inspirer par ces modèles de réussite!

Pour les nouveaux membres, l’adhésion est gratuite la première année.

En savoir plus :

Suivez-nous !

10 PRIX SVC

Chez Gotec, des pompes sur mesure

COMPÉTITIVITÉ La PME familiale valaisanne est spécialisée dans les mini-pompes – qu’on retrouve dans les machines à café ou encore les nettoyeurs Kärcher. Une technologie de niche, surtout exportée, qui se démarque de la concurrence, notamment chinoise

RICHARD ÉTIENNE
X @rietienne

C’est un grand bâtiment qui jouxte des vergers, à Saint-Léonard, entre Sion et Siere. A l’intérieur, une spécialité valaisanne beaucoup moins connue que ses fruits et ses raclettes: des pompes. Des modèles électromagnétiques, dotés d’un moteur et d’une bobine. Mais aussi à palettes, mécaniques ou à condensats. Toutes de petites tailles. De la technique quasi horlogère qu’on ne perçoit guère dans la vie de tous les jours mais qui est pourtant très présente, cachée dans des dispositifs plus importants.

Dans des nettoyeurs Kärcher, par exemple. L’entreprise allemande fait partie des gros clients de Gotec, la PME familiale qui occupe les lieux. Dans des imprimantes céramiques, des climatiseurs, des chauffages à mazout, des machines à café, des appareils électroménagers, médicaux ou alimentaires. A bien des égards, nous vivons dans une société de pompes.

«Sur mesure, flexible, Swiss made»

Et Gotec propose des versions de niche et haut de gamme. «Du plus cher, mais du sur-mesure, du flexible, du Swiss made», affirme son directeur, Frédéric Dayer, qui nous fait visiter les deux halles de l’usine, en compagnie d’Otto Michael Eckerle, l’actionnaire principal, fils du fondateur de l’entreprise en 1964, et dont la sœur, Marion Eckerle-Rixhon, possède le reste des parts.

GOTEC

Direction
Frédéric Dayer

Création
1964

Siège
Saint-Léonard (VS)

Activité
Production de pompes électromagnétiques

Nombre de collaborateurs
50



Frédéric Dayer, le directeur de Gotec, explique que, à ce jour, l’entreprise a développé plus de 2500 pompes différentes. (SAINT-LÉONARD, 17 OCTOBRE 2024/DAVID MARCHON POUR LE TEMPS)

Gotec, c’est le symbole de la PME suisse. Méconnue, B2B, qui exporte quasi toute sa production. Elle compose avec le franc fort, se démarque dans un marché spécialisé et les trois quarts de ses fournisseurs sont suisses. Peu de volume mais du sur-mesure constamment ajusté qui jusqu’à présent lui permet de résister face à une concurrence à l’affût, notamment italienne et chinoise. Une quête d’innovations – faite de succès et d’échecs – requises pour survivre. Gotec est finaliste du Prix SVC Suisse romande 2024 et vient de

fêter son 60e anniversaire mais, dans le contexte économique et géopolitique actuel, elle fait face à un avenir forcément incertain. A Saint-Léonard, les lignes de production sont dotées de machines achetées mais aussi de bancs de montage créés sur place. Tout doit être automatisé dans une certaine mesure, pour une question d’efficacité, mais aussi adaptable au gré des commandes. «Cet équilibre est la clé de notre réussite» estime Frédéric Dayer. Car de nouvelles applications pour des pompes, il en émerge régulièrement

au gré des évolutions technologiques et Gotec doit pouvoir y répondre. A ce jour, l’entreprise a développé plus de 2500 pompes différentes. L’usine se fournit en granulés de plastiques et en métaux – de l’inox au cuivre. Les premiers sont chauffés et moulus dans des formes qui doivent se marier aux seconds et aux fluides pour lesquels la pompe sera conçue. «Adapter les bons matériaux aux fluides, c’est notre métier», souligne Frédéric Dayer.

En 1964, Otto Eckerle, père d’Otto Michael et de Marion, fonde l’entreprise à Sion, et la nomme selon les premières lettres de son prénom et nom tandis que le «G» vient de *Geräte*, un mot qui signifie «appareillage» dans la langue de Goethe. L’entrepreneur allemand a choisi la cité valaisanne car il s’est associé dans l’aventure avec un ami qui y réside (et qui, depuis, a vendu ses parts), parce qu’il voulait que ses enfants apprennent le français et que le marché allemand était saturé. Mais aussi parce que la Suisse est stable et neutre.

L’entrepreneur exploite alors déjà une autre société en Allemagne, Eckerle Technologies, spécialisé dans les pompes hydrauliques. Une grande sœur de Gotec, mais dont le destin semble s’en dissocier aujourd’hui: Gotec résiste face à la concurrence et aux subventions chinoises qui mettent par contre Eckerle en grande difficulté. «La Chine et ses bas prix sont en train de couler énormément de PME en Allemagne, c’est une immense crise, affirme Otto Michael Eckerle. Mais Gotec est, je pense, à l’abri et le restera parce qu’elle évolue dans des niches

et qu’en Suisse les conditions-cadres sont meilleures qu’en Allemagne.» L’histoire de Gotec est pourtant riche en rebondissements. Durant ses vingt premières années, la PME fournit surtout des pièces pour Eckerle puis, en 1986, elle entre en relation avec le groupe Kärcher. La société en fait un de ses principaux clients et gagne en indépendance vis-à-vis de sa grande sœur allemande. Commence alors une spécialisation dans les petites pompes électromagnétiques pour un usage toujours plus diversifié. Le groupe agrandit par deux fois ses bureaux à Sion, en 1981 et 1998. Il lance une machine à café inédite, minuscule et sans vibrations grâce à une pompe intégrée, en s’associant avec l’entreprise italienne Illy. Le succès n’est pas au rendez-vous, ce qui n’empêche pas l’entreprise de se sentir à l’étroit à Sion.

Déménagement en plein covid

La première pierre d’un nouveau quartier général est posée en mai 2019 dans la zone industrielle de Mangold, à Saint-Léonard. Un an plus tard, en pleine pandémie, ses équipes emménagent. La PME emploie aujourd’hui 50 personnes et exporte sa marchandise dans autant de pays. Ses principaux marchés sont l’Italie, l’Allemagne, les États-Unis, la Lituanie et la Chine. Le jour de notre visite, le 14 octobre, 2000 pompes électromagnétiques pour des appareils Kärcher étaient en cours de fabrication. Les premiers exemplaires étaient en train d’être emballés dans des cartons, sur le point d’être livrés en Roumanie. ■

Medistri vise l’excellence dans l’invisible

AUDACE L’entreprise fribourgeoise s’est fait un nom dans la stérilisation à destination des industries pharmaceutiques et des medtechs. Affaire de famille, elle poursuit sa croissance dix-huit ans après sa création

ÉTIENNE MEYER-VACHERAND
X @etiennemeyva

Hormis un logo rouge calligraphié, rien ne vient distinguer les bâtiments de Medistri des autres formes métalliques qui peuplent la petite zone industrielle de Domdidier. Nichée dans la campagne fribourgeoise, l’entreprise s’est fait une place dans l’industrie pharmaceutique et des équipements médicaux (ou medtech). Une position discrète, puisque, comme le souligne Yacine Gérard, directeur adjoint et responsable de l’assurance qualité, son «nom n’apparaît jamais sur les étiquettes» et ce qu’elle fait ne laisse aucune trace visible.

Medistri s’est spécialisée dans la stérilisation dans le domaine médical. Un secteur où le droit à l’erreur n’existe pas, le moindre défaut pouvant signifier la contamination et la mise en danger de patients. Cette exigence est régulièrement rappelée par des consignes sanitaires et de sécurité affichées à de nombreux endroits dans les locaux de l’entreprise.

De 900 à 1000 palettes par semaine

L’autre contrainte avec laquelle travaillent les équipes de Medistri, c’est celle du temps. «Nous intervenons en bout de chaîne, il y a donc une certaine pression de nos clients pour que les produits puissent arriver sur le marché le plus rapidement possible», détaille Shoko Nilforoushan, directrice et fondatrice de l’entreprise. Des simples fioles en verre qui contiennent vaccins et médicaments

à des prothèses haut de gamme, toutes sortes de produits médicaux transitent chez Medistri, avec toujours la même exigence: s’assurer qu’ils soient exempts de tout germe. Dans les entrepôts de l’entreprise, des dizaines de palettes sont déposées sur d’immenses étagères ou déplacées dans un ballet incessant. Chez Medistri, l’activité ne cesse jamais, l’usine fonctionne 24h/24 et 7j/7. Peu importe leur poids ou leur taille, les produits que traite la société pour ses clients ne sont jamais déballés. Les palettes dans leur intégralité sont chargées dans des chambres de stérilisation, sorte de longs conteneurs aux parois métalliques. Elles y restent environ treize heures. Une fois le vide fait dans les chambres, elles sont exposées à un mélange gazeux qui permet de détruire les germes microbiens. Les palettes sont ensuite extraites par l’autre extrémité dans une zone réservée aux produits stérilisés. Chaque semaine, ce sont entre 900 et 1000 palettes qui sont ainsi traitées.

Quand Shoko Nilforoushan fonde son entreprise en 2006, elle s’engage dans un domaine qui n’est pas nouveau, elle-même travaillait déjà alors pour une entreprise du secteur, mais où les besoins sont croissants. «Il y a 18 ans, nous avons commencé à cinq avec une chambre de stérilisation», précise l’entrepreneuse d’origine iranienne. Aujourd’hui, l’entreprise fait travailler 87 personnes et a mis en service sa sixième chambre de stérilisation en début d’année.

Pour se faire une place, Medistri a misé sur l’optimisation des processus pour gagner en rapidité et en flexibilité par rapport à la concurrence.

«Nous essayons au maximum de regrouper les produits de différents clients qui appartiennent à une même «famille» pour lesquels on peut utiliser la même «recette»», détaille Yacine Gérard. Medistri accompagne aussi ses clients pour trouver le processus qui conviendra le mieux à leurs nouveaux produits.

Des activités complémentaires

Medistri compte aujourd’hui parmi ses clients aussi bien de grandes entreprises pharmaceutiques internationales que de petites medtechs locales. Pour autant, Shoko Nilforoushan

reconnaît que les premières années ont été difficiles. «Dans le domaine de la pharmaceutique et de la medtech, les gens ne sont pas prêts à changer facilement leur façon de faire ou leur partenaire. Au départ, il a été difficile de gagner des clients», reconnaît-elle. Pendant la pandémie, Medistri s’était retrouvée sous le feu des projecteurs pour son rôle dans la stérilisation des flacons destinés à contenir les vaccins anti-covid. Mais la période n’a pas particulièrement permis à l’entreprise de se démarquer. «Sur le plan financier cela n’a pas eu d’effet, les volumes ont certes augmenté pour

ces produits, mais nous avons aussi perdu les projets à haute valeur qui étaient à l’arrêt, relève Shoko Nilforoushan. Le point positif, c’est que cela a mis en évidence ce que nous apportons à la société.» La PME a aussi développé des activités complémentaires dans le contrôle qualité. Elle propose par ailleurs l’assemblage de kits destinés aux cabinets médicaux ou aux hôpitaux. Aujourd’hui, la stérilisation ne constitue plus que la moitié de son chiffre d’affaires qu’elle ne communique pas. «Depuis 2018, nous avons une croissance de 15 à 18%», indique tout de même Shoko Nilforoushan. En dix-huit ans d’existence, le site a connu trois extensions pour un investissement total de 23,5 millions de francs. La dernière permet d’accueillir quatre chambres de stérilisation supplémentaires. Pour la première fois, sans remettre en question son ancrage helvétique, l’entreprise s’apprête, qui plus est, à développer des activités à l’étranger avec un petit site de stérilisation qui doit voir le jour en Hongrie en 2025 pour répondre à la demande d’un client. «Nous avons eu plusieurs offres de rachat, mais avec mon frère [directeur financier, ndlr] nous les avons toujours déclinées. Qu’est-ce que nous ferions de nos journées si nous vendions?» s’amuse la directrice de Medistri. D’autant que la relève est déjà assurée. Un de ses deux fils a déjà intégré l’entreprise tandis que l’autre poursuit des études de finance en Espagne, dans l’optique de rejoindre Medistri. Une fierté pour celle qui a pu compter sur le soutien financier de ses parents au début de son activité. ■



Shoko Nilforoushan, directrice et fondatrice de Medistri, devant un tunnel de désinfection. (DOMDIDIER, 10 OCTOBRE 2024/DAVID MARCHON POUR LE TEMPS)

MEDISTRI

Direction
Shoko Nilforoushan

Création
2006

Siège
Domdidier (FR)

Activité
Stérilisation des dispositifs médicaux

Nombre de collaborateurs
80

124 APPARTEMENTS DE 2,5 À 6,5 PIÈCES DÈS 950'000 CHF

RÉSIDENCE SECONDAIRE AUTORISÉE
VENTE AUX ÉTRANGERS NON-RÉSIDENTS AUTORISÉE



CHRISTIAN CONSTANTIN SA
PRÉSENTE



À CRANS-MONTANA



VENTE@CHRISTIAN-CONSTANTIN.CH

WWW.CHRISTIAN-CONSTANTIN.CH

Audit, fiscalité et conseil pour les PME suisses agiles et innovantes.

Forvis Mazars Group SC est un membre indépendant de Forvis Mazars Global, réseau mondial de référence de services professionnels. Opérant en tant que partnership international intégré dans plus de 100 pays et territoires, Forvis Mazars Group est spécialisé dans l'audit, la fiscalité et le conseil. Le partnership intégré s'appuie sur l'expertise et la diversité culturelle de ses équipes — plus de 35 000 professionnels à travers le monde — pour accompagner des clients de toutes tailles à chaque étape de leur développement. En Suisse, Forvis Mazars compte plus de 400 collaborateurs répartis entre ses dix bureaux.

forvismazars.com/ch

forv/s
mazars

L'entrepreneuriat est un défi de taille

Pour un entrepreneuriat fort



UBS

©UBS 2024. Tous droits réservés.

ubs.com/entrepreneuriat