

Bien positionnées, mais inquiètes

Les entreprises de microtechnique de l'Arc jurassien – son berceau – sont occupées et bien positionnées sur le marché. Les commandes sont là, mais les sujets d'inquiétude aussi. Certains sont liés à la pandémie, mais pas tous, comme le montrent quelques entrepreneurs de la région.

MIROSLAW HALABA

Le printemps prochain, soit du 5 au 8 avril 2022, les professionnels de la précision se retrouveront à nouveau au SIAMS. Renvoyé l'an passé en raison du Covid-19, le Salon des moyens de production microtechnique retrouvera la ville de Moutier, où il se sent chez lui. La microtechnique et les secteurs annexes ne sont-ils pas originaires de cette région du pays? Née de l'horlogerie, l'activité de précision s'est développée dans l'Arc jurassien, devenant peu à peu une spécialité internationalement reconnue. «C'est dans l'ADN de la région. Nous chatouillons les millièmes, ce qui n'est pas à la portée de tout le monde», dit Pascal Barbezat, CEO de Polydec, entreprise biennoise de micro-décolletage. «Les qualités demandées par ce travail sont largement recherchées au-delà de nos frontières», ajoute Olivier Haegeli, directeur général du constructeur de machines-outils Willemin-Macodel à Delémont. Pas étonnant que de nombreuses entreprises soient passées de l'horlogerie à d'autres secteurs de production, comme l'automobile ou le domaine médical.



PHOTO MIROSLAW HALABA

LES ENTREPRISES DE MICROTECHNIQUE – ici Polydec à Bienne – ont développé des spécialités qui font référence sur les marchés.

LA FORMATION COMME SOLUTION

On ne le sait que trop bien: la pandémie a mis l'économie à mal. Ce qui n'a pas empêché les entreprises de la branche d'obtenir des commandes. Pour certaines, d'un volume équivalent à l'année précé-

dente, voire plus grand pour d'autres. Les problèmes ne manquent cependant pas, comme l'ont dit leurs responsables lors d'un récent voyage de presse organisé par le SIAMS.

LIRE LA SUITE EN PAGE 8

Le Covid est évidemment cité, mais, comme le souligne Arnaud Maître, directeur de Louis Bélet, entreprise de Vendlin-court (JU), productrice d'outils de coupe de haut de gamme, «on a pris l'habitude de vivre avec». Ce qui les inquiètent plus sont les effets indirects, comme l'approvisionnement, et «pas seulement dans les matières premières, mais aussi dans toute l'électronique», lance Pascal Barbezat. Son homologue, Marc Simon, de Patric Métal, aux Geneveys-sur-Coffrane (NE), abonde dans ce sens: «La pénurie de semi-conducteurs pourrait bloquer brutalement nos clients et nous avec».

Le cours du franc suisse leur donne aussi des sueurs froides. Jean-Marc Schouller, directeur général d'Esco, entreprise voisine de Patric Métal, imagine déjà la crise qui pourrait frapper la Suisse si les différences salariales continuaient à se creuser avec l'étranger. Un autre souci régulièrement cité est le manque de personnel qualifié. «Un vrai casse-tête», dit Pascal Barbezat. La solution réside, selon lui, dans la

formation, relevant notamment le rôle des centres créés à cet effet par les entreprises dans le Jura bernois. «Nous n'avons bientôt plus de mécaniciens», s'exclame Jean-Marc Schouller. Pour lui, il est nécessaire de valoriser le système dual et de redonner aux jeunes «le goût du travail manuel».

Il y a encore d'autres préoccupations. Arnaud Maître estime qu'un grand défi sera l'énergie. Il s'inquiète d'ailleurs des pénuries qui pourraient survenir l'an prochain. Portée sur le développement durable, son entreprise caresse le projet d'installer des panneaux photovoltaïques sur les hangars agricoles situés près de l'usine. Il ne cache pas aussi qu'il est difficile de réserver des terrains pour des agrandissements ultérieurs. Parlant des conditions cadre, Olivier Hægeli est d'avis que la Suisse tend à «surnormaliser», demandant aux entreprises d'être «plus exemplaires qu'exemplaires». Conséquence: un renchérissement des produits helvétiques par rapport à l'étranger. «On ne fait pas assez confiance aux entrepreneurs dans leur capacité à faire les choses bien», dit-il.



PHOTO MIROSLAW HALABA

LES DIFFICULTÉS D'APPROVISIONNEMENT dans le matières premières, mais aussi dans l'électronique, inquiètent.

DE SOLIDES ATOUTS

Les techniques de précision ont permis à leurs acteurs de se

forger de solides atouts sur les marchés. Quelques exemples: plus de 50% des voitures fabri-

quées dans le monde comportent des pièces produites par Polydec; 90% des produits de cette entreprise sont inférieurs à deux millimètres. On trouve même une goupille de 0,074 millimètres de diamètre; Louis Bellet, qui fournit 60% des sociétés horlogères, a mis au point un revêtement qui prolonge la vie de ses outils et une application unique qui permet au client de trouver le produit

et le système dont il a besoin. Patric Métal, pour sa part, s'est donnée des compétences en design qu'elle applique à ses châssis pour machines-outils. Avec sa technique «escomatic», sa voisine Esco séduit le marché international en proposant des machines-outils rapides et à haute productivité. Autant de niches qui expliquent la présence reconnue des PME de l'Arc jurassien. ■

Le salon 2022 fait le plein

L'édition 2022 du SIAMS, le salon de la microtechnique organisé tous les deux ans à Moutier, se présente bien. Début décembre, les organisateurs ont annoncé que la quasi-totalité des dix mille mètres carrés du Forum de l'Arc ont été réservés. Quelque quatre cent cinquante exposants devraient ainsi se présenter du 5 au 8 avril. En 2018, lors de la dernière édition, quatorze mille visiteurs – dont 50% de francophones et 50% de germanophones, provenant à 90% de Suisse – avaient fait le déplacement. L'an passé, la 17e édition avait été remplacée par diverses manifestations spécialisées virtuelles.

Comme l'indique son directeur, Pierre-Yves Kohler, «nous vendons des occasions de rencontre et pas que des mètres carrés», relevant ainsi l'importance du présentiel. Par son organisation, le salon favorise en particulier les contacts et l'information. Chaque exposant dispose, par exemple, d'un espace de communication sur le web; quant au visiteur, il peut annoncer sa venue aux entreprises, voire les informer du thème qu'il souhaite aborder grâce à un système de planification des visites. Alors que les grandes foires rencontrent des problèmes existentiels, la tenue du SIAMS montre que les petites foires spécialisées ont toujours la faveur des professionnels. M. H.