



### Almec, Collombey-Muraz (VS)

La société, qui emploie cinq personnes, fabrique des composants de machines, tels que des coulisses, des chariots ou des blocs broches.

## Entre succès record et incertitudes économiques

«**E**n 2023, nous avons enregistré des performances record. L'année suivante, les commandes ont plongé au plus bas depuis des années. On n'avait jamais vu un tel contraste entre deux exercices successifs.» Henri-Philippe Granger est le fondateur et directeur d'Almec, qui emploie cinq personnes à Collombey-Muraz (VS). L'entreprise fabrique divers composants de machines industrielles. Conçues et fabriquées sur place, ces pièces sont produites en séries limitées à quelques unités, principalement destinées à l'industrie horlogère. Cette spécialisation a permis à la société de maintenir un portefeuille de clients solide et d'assurer une croissance constante depuis sa création en 2006 jusqu'à la crise du covid. «L'industrie suisse de haute précision a encore besoin de pièces sur mesure avec des lots de petite taille. Il est rare que nos concurrentes, dont la production est hautement automatisée, prennent en charge ce type de commandes.»

Mais avec la baisse de la demande, Almec s'est retrouvée en sous-régime en 2024. L'ensemble du temps de travail a été réduit. Début 2025, les perspectives restent incertaines. «On le ressent lorsqu'on consulte nos partenaires. A l'été 2024, tout le monde parlait d'une reprise d'ici à la mi-2025. Aujourd'hui, on en est beaucoup moins sûrs.» Dans ce climat morose, Almec a dû consentir à des ajustements commerciaux pour assurer ses ventes. «Nous avons accepté des paiements en euros, échelonné les livraisons et accordé des remises commerciales ponctuelles.» A court terme, l'entreprise n'exclut pas de se reporter temporairement sur d'autres activités d'usinage moins spécifiques, la conception par ordinateur ou le conseil en usinage. «Ces solutions resteront temporaires. J'ai toujours gardé la même vision pour Almec, à savoir l'usinage en petite série et un haut degré de travail humain. Si l'évolution de notre secteur ne nous permettait plus d'exister sous cette forme, alors cela ne correspondrait plus à mes aspirations professionnelles.»



### Roventa-Henex, Tavannes (BE)

L'entreprise est active dans la conception et la fabrication de montres «Swiss made» pour une trentaine de marques horlogères.

## Stabilité et défis dans un marché globalisé

**A**Tavannes (BE), l'entreprise Roventa-Henex travaille sur des projets de conception et de fabrication de montres «Swiss made» pour une trentaine de marques horlogères en Suisse et à l'étranger. Avec son effectif de plus de 90 employés, la PME a enregistré des résultats stables en 2024. «Nos performances dépendent du succès commercial de nos clients, c'est pourquoi nous sélectionnons uniquement les projets dont le modèle d'affaires nous paraît durable», explique Jérôme Biard, son directeur. Actuellement, la clientèle de Roventa-Henex est peu présente sur le marché chinois. Elle est surtout bien implantée en Europe, aux Etats-Unis, au Japon et en Asie du Sud-Est. Des marchés qui se sont relativement bien portés jusqu'ici. L'investissement de Donald Trump et la perspective de mesures protectionnistes ne risquent-elles pas de brider le dynamisme des exportations vers les Etats-Unis? «On peut s'en inquiéter. Mais à ce jour, les perspectives restent relativement bonnes.»

Pour cette entreprise du Jura bernois, c'est surtout l'approvisionnement qui se complique. «Beaucoup de clients demandent à travailler sur des séries courtes.» Or certains sous-traitants ne sont pas en mesure de traiter les commandes de petits volumes. «Nous devons alors commander des volumes plus importants en veillant à ce qu'ils couvrent plusieurs petites séries. Cela demande une planification méticuleuse.» En outre, malgré des volumes moins importants à traiter, Roventa-Henex continue de sous-traiter des opérations d'assemblage à un partenaire menacé par la conjoncture. Conséquence: l'entreprise fonctionne actuellement en surcapacité. «Cette décision nous a obligés à suspendre 10% de nos effectifs en janvier et février.» Geste généreux ou calcul stratégique? «Les deux: il s'agit non seulement de tendre la main à un partenaire de longue date, mais aussi d'assurer la pérennité de notre chaîne d'approvisionnement.»