

# BORIS PETITPIERRE

## DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PETITPIERRE SA (GROUPE ACROTEC)

Automation, outillage et sous-traitance

**Nadia Garavaldi Liengme**

Assistante de Direction CNCI, Relations membres CNCI

### Quel type de sous-traitant êtes-vous ?

Petitpierre SA est une entreprise active dans le domaine de la micro-technique: automation (50%), outillage horloger (30%) et sous-traitance mécanique (20%). Je n'aime pas le mot sous-traitance, qui introduit une notion d'infériorité. Je préfère parler de partenariat industriel car la sous-traitance est en pleine mutation et tend à diminuer au profit de relations plus complexes où le preneur d'ordres intervient davantage dans le processus de production jusqu'à participer à la conception du produit. Par conséquent, aujourd'hui, nous ne nous considérons pas comme un simple sous-traitant car nos clients sont des partenaires avec qui nous entretenons des relations de confiance et à long terme. Enfin, notre société compte 60 collaborateurs. Tous les deux ans, nous engageons un-e apprenti-e micromécanicien-ne. Ces dernières années, trois de nos apprenti-e-s ont validé leur CFC avec les meilleures notes du canton. Nous misons énormément sur la formation professionnelle qui, à notre entendement, ne représente que des avantages pour la pérennité de notre savoir-faire.

### Membre du groupe ACROTEC, quelle est votre vision des difficultés des sous-traitants de l'Arc jurassien face à la pandémie de Covid-19 ?

Les PME de l'Arc jurassien ont été touchées de plein fouet par les effets de l'épidémie. Elles ont vu leurs carnets de commandes diminuer drastiquement et certaines songent à licencier, voire à fermer boutique. Notamment, les entreprises très dépendantes du secteur horloger mais pas forcément les fabricants de composants. Malheureusement, l'horlogerie reproduit toujours les mêmes erreurs, elle veut produire toujours plus sans se soucier de ce qui peut être vendu. Nous connaissons bien entendu le Sell-In mais qu'en est-il du Sell-Out ?! En ce qui nous concerne, nous avons enregistré une baisse de notre chiffre d'affaires d'environ 20%, ce qui est une prouesse compte tenu de la situation actuelle. Nous avons été très réactifs en prenant rapidement des mesures pour endiguer l'épidémie et en laissant à la maison les personnes à risques. Finalement, le deuxième semestre 2020 s'est avéré moins compliqué que prévu.

### En quoi une collaboration renforcée leur permettrait-elle de sortir de la crise et de prendre de nouveaux marchés ?

L'union fait la force ! J'en ai toujours été convaincu et je le suis encore plus aujourd'hui. J'ai rejoint le groupe ACROTEC en 2016 pour assurer la pérennité de ma société tout en restant autonome et indépendant. Ainsi, je peux bénéficier du réseau et des compétences technologiques du groupe, ce qui donne une force d'innovation importante. Par conséquent, une collaboration renforcée entre sous-traitants serait une bonne initiative. Malheureusement, l'égo de certains dirigeants est un frein majeur au travail collaboratif.

### Vous travaillez essentiellement pour l'horlogerie et en Suisse, l'entrée de gamme souffre depuis une bonne dizaine d'années. La crise

### sanitaire a-t-elle achevé ce segment ?

Non, je ne pense pas que la crise sanitaire soit la « faux » de l'entrée de gamme. Les marques de montres suisses d'entrée et de milieu de gamme, qui fabriquent des modèles électroniques en plus des mécaniques, souffrent particulièrement de la concurrence d'Apple et des autres « smartwatches », c'est indéniable. Malheureusement, je pense que l'industrie horlogère suisse ne comprend toujours pas à quel point la montre d'Apple et les autres montres intelligentes essentiellement produites pour accompagner les gens dans leurs activités sportives ont accaparé les ventes. En revanche, c'est l'horlogerie de luxe qui permettra à la Suisse de résister aux montres connectées. Prenez le forum de Davos. Durant la journée, plus de 60% des personnes présentes portaient une Applewatch et le soir, au dîner, une montre suisse de haut de gamme. Tous les professionnels ou presque le disent: en ces temps de crise encore plus que d'ordinaire, les grands noms de l'horlogerie suisse restent des valeurs sûres et redeviennent une valeur refuge.



### Faut-il renforcer l'appellation « Swiss made » ?

Définitivement OUI ! La Fédération horlogère devrait encore renforcer le label Swiss made. Les exigences sont encore insuffisantes et permettent de nombreux abus.

### Vous venez d'acquérir la société Huguenin-Sandoz à Boudry qui est spécialisée dans la fabrication d'articles métalliques de décoration. Pourquoi cette acquisition ?

Nous avons uniquement racheté le bâtiment et réengagé certains collaborateurs pour nos propres besoins.

### Votre métier subit-il une évolution technologique ? Si oui, quels sont ses effets ?

Oui, la digitalisation. Face à cet enjeu majeur de compétitivité, les PME doivent aussi repenser leur business model et accélérer leur transformation numérique. D'ailleurs, je suis également administrateur de la société H2i qui vient de recevoir le Grand Prix des Expositants EPHJ grâce à un vrai progrès technologique pour tester et régler la précision chronométrique des mouvements mécaniques horlogers (ONEOF Accuracy Motion). ACROTEC, de son côté, a créé un centre de compétences dédié à l'ensemble des sociétés du groupe qui doivent innover quotidiennement pour rester compétitives et attractives.

### Comment voyez-vous votre mode de management demain ?

J'ai commencé à préparer la transition il y a deux ans en mettant en place une nouvelle structure de management composée de personnes âgées entre 35 et 45 ans afin que je puisse faire plus de relationnel et moins d'opérationnel dans un proche avenir. Il faut du sang neuf pour assurer la relève mais cela prend du temps et souvent plus qu'on ne le pense !