

PIERRE-YVES KOHLER – Le directeur de la FAI et du SIAMS est entré à la commission marketing de l'AFDT (lire ci-contre). Il analyse pour le JAM la conjoncture économique de cette branche importante de la sous-traitance et livre ses pistes de réflexion sur la diversification, les nouveaux marchés, les matières premières et les RH.

Consolider avant de se diversifier



Pour Pierre-Yves Kohler (2^e depuis la gauche), les participants à la table ronde de l'AFDT sur la diversification se sont montrés assez radicaux. Photos: dr

Directeur de la FAI et du SIAMS, Salon spécialisé microtechnique dont la prochaine édition se déroulera du 4 au 7 avril 2028 à Moutier, Pierre-Yves Kohler est entré en début d'année à la commission du marketing de l'AFDT, l'association des décolleteurs. Cette dernière organisait en mai deux journées de découverte pour la presse. Pierre-Yves Kohler a accepté de répondre à quelques-unes de nos questions.

JAM: Quelle est votre sentiment dans la branche du décolletage et de la microtechnique après six mois?

Pierre-Yves Kohler: La situation est tendue sur les marchés, mais il est difficile de généraliser. Certaines entreprises de décolletage s'en sortent bien et n'ont pas encore eu recours au chômage partiel alors que d'autres arrivent au bout de cette possibilité. Un raccourci simpliste serait de lier cette différence aux domaines d'activités. A priori, le médical continue de tirer le marché à la hausse tandis que l'horlogerie est plutôt à la traîne. Toutefois certains sous-traitants horlogers s'en sortent également bien tandis que d'autres souffrent.

Un autre raccourci serait de dire que les entreprises qui fabriquent des pièces complexes et/ou dans des matériaux difficiles (donc plutôt haut de gamme) s'en sortent mieux que celles actives dans la gamme moyenne. Ce dernier semble déjà plus correct. Les entreprises qui réalisent des moutons à cinq pattes semblent moins touchées par la crise.

Globalement, il semble que le marché remonte lentement, mais ici également de très grandes différences se font sentir. L'Asie et les USA, tout comme l'Inde, vont plutôt bien et produisent largement. L'Europe est encore à la traîne et peine à redémarrer.

Plus globalement, les décolleteurs rencontrés au SIAMS étaient à l'affût, toujours en train d'essayer d'améliorer leurs process et leurs compétences pour garder et/ou gagner des parts de marché.

Comment évaluez-vous les perspectives pour la suite?

Il est difficile de voir clair dans le monde d'aujourd'hui et c'est peut-être également ce qui différencie la Suisse et l'Europe du reste du monde. Typiquement, les Américains vivent beaucoup plus «au jour le jour» et ont tendance à foncer tête baissée

alors que chez nous, on choisit plutôt de patienter avec «ceintures et bretelles». Si l'on parle d'investissements, l'approche n'est pas du tout la même. Si l'on en croit le Cecimo, l'instance européenne des technologies de fabrication et de l'industrie des machines, les perspectives 2026 indiquent une légère amélioration.

Diversification: que reprenez-vous de la table ronde des journées de l'AFDT?

Les participants à la table ronde ont été assez radicaux dans leurs prises de position et étonnamment unanimes pour dire que la diversification est une piste, mais que dans leur cas, la règle est plutôt à la consolidation et à l'amélioration de leurs compétences dans les domaines pour lesquels ils sont reconnus. Les freins principaux relevés sont les grandes différences en termes de normes et de règlements. Un décolleteur horloger qui réalise des pièces de grande qualité mais qui ne connaît pas les normes médicales, automobiles ou aéronautiques verra rapidement que ce ne sont pas ses compétences en décolletage qui lui permettront d'entrer dans ces marchés. Les aspects de contrôle, de traçabilité, de suivi de production, de documentation des normes demandées, pour n'en citer que quelques-uns, mettent dès le départ des barrières presque insurmontables. En tous les cas, insurmontables à court terme.

Comment dès lors conquérir de nouveaux marchés?

L'entrée dans un nouveau marché peut nécessiter plusieurs années et y songer en temps de crise comme «bouée de sauvetage» est quasiment voué à l'échec. Il est bien entendu envisageable d'entrer dans le médical (par exemple), mais pre-



Pierre-Yves Kohler, un regard aiguisé sur le monde microtechnique en Suisse.

nons l'hypothèse que vous arriviez à mettre en place tous les aspects normatifs, vous devrez ensuite convaincre votre client potentiel sans aucun historique dans son domaine. Et même si vous y parvenez, vous serez par la suite obligé de valider les process de chaque pièce à réaliser. Cela signifie que dans le meilleur des cas, vous serez consulté pour des pièces qui n'existent pas encore. C'est bien entendu possible si vous disposez de compétences particulières qui correspondent à des besoins très pointus... et nous tombons alors sur la notion d'excellence, qui est indispensable.

L'excès de réglementation est-il très impactant ?

Sur le sujet des normes et des «lourdeurs» éventuelles des systèmes de suivi et de contrôle, les industriels qui ont participé à la table ronde expliquent que ce ne sont pas de

vrais freins. Une fois mis en place, ils sont au contraire plutôt des atouts. Tous les participants ont relevé que la recherche de l'excellence est un prérequis pour rester sur les marchés du moyen et haut de gamme. Tous ont aussi mis en avant l'importance à accorder aux collaboratrices et collaborateurs.

Où en est-on du point de vue des RH dans la micromécanique?

Le manque de main-d'œuvre qualifiée est hélas toujours à l'ordre du jour. De nombreuses personnes vont partir en retraite ces prochaines années et nous manquons de professionnels pour les remplacer. Les entreprises forment et augmentent le nombre d'apprentis chaque année, mais il faut trois ou quatre ans pour former un professionnel de la mécanique et, bien souvent, les entreprises comptent encore une ou deux années supplémentaires pour les initier aux «recettes maison». Si ces métiers ont une meilleure image qu'il y a quelques années, il est très important de continuer de se battre pour le démontrer. Nombre de personnes ont encore l'image des ateliers mécaniques du siècle passé... mais ce n'est heureusement plus le cas. Les machines sont à commandes numériques, les ateliers, climatisés, propres et classes.

Et si les jeunes se posent beaucoup de questions par rapport à l'intelligence artificielle, les métiers de la mécanique l'utilisent bien entendu, mais les compétences et le savoir-faire techniques ne seront pas remplacés par des outils numériques. Tous les professionnels s'accordent à dire que les métiers techniques restent des métiers d'avenir. Et soit dit en passant, parfaitement ouverts aux jeunes hommes comme aux jeunes filles.

Et du côté des matières premières, quelles sont les difficultés?

De nombreuses entreprises ont des stocks de matière qui leur permettent de faire face à des variations terribles à court terme. Les fabricants de pièces en métaux précieux sont évidemment directement impactés et ne peuvent pas stocker. Pour certains, cela se répercute dans leur capacité même à accepter des commandes et à réaliser des pièces. Ils doivent «avancer l'argent» pour produire. Dans le cas de l'or qui est passé de 60'000 à 130'000 francs le kilo en une année, commander 30 kilos d'or pour réaliser une série de pièces nécessite un fonds de roulement nettement plus important. Les carbures pour la réalisation d'outils de coupe montrent également des augmentations significatives de 45 à 160 francs par kilo. Ceci a notamment un impact sur le produit fini. Dans les deux cas, nous sommes à la merci de décisions géopolitiques sur lesquelles nous n'avons pas de prise.

Un petit état des lieux sur les différents marchés?

Un marché en croissance est celui de la défense et de l'armement. Avec les prévisions de «souveraineté européenne en matière de défense», il y a fort à parier que les acteurs de ce domaine vont continuer de croître (tout comme l'aéronautique et le spatial).

Dans le domaine médical, vu le vieillissement de la population et la démocratisation des soins, les marchés se portent plutôt bien et sont en croissance tout comme l'horlogerie haut de gamme. Dans l'absolu, les chiffres d'exportation en francs sont bons dans ce domaine, mais on constate un changement de la production: il y a moins de pièces, mais elles sont plus chères. Ici également c'est donc plutôt le haut et moyen de gamme supérieure qui tire le marché à la hausse.

Le domaine automobile est à la peine. Toutefois, en termes de décolletage, de nombreuses pièces sont toujours nécessaires, même si la voiture électrique remplace la voiture thermique, typiquement au niveau de pièces liées à la sécurité, comme les airbags, systèmes de freinage, connecteurs et de nombreuses petites pièces disséminées un peu partout.

Nous pouvons également essayer de faire un raccourci: la tendance à la miniaturisation et à la complexification des pièces, que ça soit en termes d'usinage, de géométrie, d'état de surface ou de matière, va désormais vers des solutions d'usinage et des besoins en compétences qui sont justement les forces de l'Arc jurassien des microtechniques et de la Suisse. C'est une chance pour notre industrie.



Recherche de l'excellence, toutes les pistes sont bonnes à explorer.



Un domaine dans lequel les investissements sont conséquents.