

# JAQUET SA, UN JUBILÉ DE ... 340 ANS

Déjà 340 ans au compteur pour Jaquet SA, la plus ancienne maison de Suisse romande. Une longévité extraordinaire ancrée sur un développement mesuré, toujours à Vallorbe, depuis la fondation d'une clouterie en 1675 jusqu'à l'entreprise diversifiée et dynamique d'aujourd'hui.

Un beau parcours que nous a commenté son directeur Pierre-Alain Rithner, un homme affable et direct qui, depuis plus de 25 ans, mène son affaire de manière « sportive » comme il le dit lui-même – en sportif affirmé, il a d'ailleurs participé plus de 10 fois à la course du Grand Raid, parcouru la fameuse Route USA 66... en VTT!

## 340 années d'activité, c'est extraordinaire, voire exceptionnel!

Pierre-Alain Rithner, Directeur: Nous sommes en effet la 2<sup>e</sup> plus ancienne entreprise suisse, tous métiers confondus, et la première en Suisse romande. Notre développement s'est fait de manière continue, pratiquement dans le même métier de base, toute proportion gardée et de manière indépendante puisque, aujourd'hui encore, Jaquet SA est une société autonome à caractère familial. Nous avons ainsi traversé les siècles, de la clouterie initiale à la mise à disposition de matériaux et matériel d'entreprise, et poursuivrons dans cette voie à l'avenir.

Jaquet SA est une société autonome à caractère familial. Photos: mb



## Comment analysez-vous le marché de la construction suisse et romand plus particulièrement?

Il s'agit d'un marché important – comparé à notre PIB – qui a profité d'une croissance continue depuis bientôt 10 ans, dopée par une économie nationale vigoureuse. Malgré cette évolution favorable, il est resté très concurrentiel à tous les niveaux et créateur d'emplois de qualité. Cette réussite peut être notamment attribuée d'une part au nombre élevé de PME actives dans tous les métiers de la construction et, d'autre part, à une forte dé-

## «Nous sommes la 2<sup>e</sup> plus ancienne entreprise suisse.»

centralisation des capacités de planification et de production. Quant au marché romand, il diffère peu de la Suisse alémanique.

## Et son développement à moyen terme?

Le marché va se stabiliser et s'adapter à une demande qui, bien que diminuée par rapport à la situation actuelle, devrait se maintenir à un bon niveau. Je reste donc optimiste pour le futur, à l'exception peut-être des constructions industrielles qui ont une capacité excédant les besoins avérés de l'économie. Une multitude de projets sont en cours dans tout le pays et la réalisation des grandes infrastructures, dont le financement à long terme est pratiquement assuré par les divers fonds, devrait rester l'un des moteurs de l'activité de la construction. On note en outre une forte mobilité des entreprises, notamment par la

présence accrue des grands groupes sur des objets de moindre importance, laquelle persistera, voire s'intensifiera à l'avenir. Il est vrai que, par le biais des consortiums, l'inverse se pratique également.

## Quel est le positionnement de Jaquet SA dans ce marché?

Nous sommes actifs dans trois secteurs d'activité que nous considérons comme complémentaires: les aciers d'armatures et de construction, où nous sommes l'un des leaders en Suisse romande, la technique du bâtiment, ainsi que les équipements de chantier, les grues à tour ou à montage rapide, les machines de chantiers, avec nos produits phares: les pelles hydrauliques sur pneus Mecalac et les pelles hydrauliques sur chenilles Kobelco, une offre que nous avons élargie à d'autres secteurs tels que le recyclage, la démolition et les centrales à béton; et enfin, les modules préfabriqués aux multiples usages, allant du container d'entreposage aux écoles, des roulettes au bureau de chantiers, des stades de football aux festivals culturels tels que le Paléo pour n'en citer qu'un. Nos clients sont les professionnels exclusivement, voire des communautés publiques, à l'exclusion des particuliers qui n'entrent pas dans notre modèle commercial.

## Voyez-vous des opportunités pour votre entreprise à l'international?

Nous avons effectivement vécu quelques expériences à proximité de nos frontières. S'agissant toutefois d'une activité particulière, avec des exigences douanières et une législation propre à chaque pays fortement pénalisantes,

nous avons pratiquement renoncé à nous engager dans cette voie. Reste par contre le marché des occasions où nous sommes bien sûr très actifs, puisque la grande majorité des machines reprises à nos clients finissent leur vie dans d'autres marchés, européens voire d'outre-mer.

## Resterez-vous encore concurrentiels dans notre marché globalisé?

Il faut dire que les exigences douanières et légales astreignantes citées ci-dessus nous protègent dans une certaine mesure de la concurrence étrangère directe. Mais cette contingence seule ne suffit pas à nous rendre concurrentiels et notre principal atout reste la proximité. La proximité, c'est l'efficacité du service, l'assistance permanente au client, le suivi de la maintenance et la gestion des garanties d'usines. En effet, l'exploitation d'une machine de chantier est sensiblement plus complexe que celle d'une voiture et l'entrepreneur privilégie la disponibilité du vendeur et la rapidité des interventions en cas de pannes ou de problèmes techniques.

## Le franc fort, de belles opportunités pour un fournisseur d'acier et de matériel?

Parfois oui et nous utilisons la force du franc par rapport à l'euro pour acquérir le matériel ou les matériaux aux meilleures conditions. Nous essayons, par exemple, dans les cas de prix d'aciers bloqués, de reporter cette exigence du client sur nos fournisseurs européens. Mais, en général, et c'est de bon au-



Jaquet SA s'est engagée exclusivement dans le négoce avec les professionnels de la branche.

gure, la concurrence régularise le marché et nous devons faire en sorte que le client profite de ces avantages commerciaux si nous voulons rester compétitifs. Je pourrais évoquer l'exemple de l'acier, extrêmement volatile. En effet, une seule aciérie est encore opérationnelle en Suisse et quelque 4 à 6 producteurs étrangers sont à même de nous fournir des produits homologués. Sachant que l'acier d'armature est pratiquement à 100% un produit de recyclage, il est, par voie de conséquence, influencé pour ne pas dire étalonné par le marché de la récupération.

## Quelle est la stratégie de développement de Jaquet SA?

Notre entreprise, qui ne fabrique rien si ce n'est le façonnage d'armatures ou certaines constructions métalliques, s'est engagée exclusivement dans le négoce avec les professionnels de la branche. Nous voulons donc maintenir cette particularité et avons basé notre stratégie globale sur 3 axes de développement: Tout d'abord intensifier les synergies entre nos 3 secteurs de services dans le but de couvrir de manière optimale les besoins des entrepreneurs, eux-mêmes potentiellement intéressés à l'ensemble des prestations de Jaquet SA.

Puis assurer, par des implantations locales, un service de proximité efficace et de qualité – nous avons du reste établi une société valaisanne en 1989 déjà, puis genevoise en 2002. Nous souhaitons enfin développer nos partenariats en Suisse alémanique, particulièrement avec la maison Hand Baumaschinen à Berne.

## «Les exigences douanières nous protègent de la concurrence étrangère directe.»

## Directeur général d'une telle entreprise, vous êtes un homme heureux?

Un homme heureux, responsable d'un groupe important avec différentes structures internes travaillant sur des domaines bien particuliers quoique complémentaires. Mais je suis entouré par d'excellents collaborateurs et, profitant en quelque sorte de l'ancienneté et du caractère familial du groupe, notre esprit d'entreprise est fortement présent et marque notre engagement. Je suis moi-même un sportif passionné qui privilégie les contacts humains. Et, quand bien même je me déplace souvent, les moyens de communication modernes ne me tiennent jamais très éloigné de mon lieu de travail.

Michel Buro