

Faire fructifier l'héritage familial

VENDLINCOURT/PORRENTROY Cela fait dix ans que les petits-enfants du fondateur de Louis Bélet SA gèrent l'entreprise familiale. Roxane Piquerez et Arnaud Maître poursuivent ainsi une aventure industrielle initiée en 1948. Aujourd'hui, le premier atelier de fraises du canton rêve de marchés internationaux.

En soirée et le week-end, Vendlincourt c'est presque 500 habitants. En semaine, à elle seule, l'entreprise Louis Bélet fait augmenter ce chiffre de quasiment un tiers. Planté au milieu du village, entre Les Gasses et la rue du Vieux-Château, l'ancien unique atelier de fabrication de fraises industrielles du canton est aujourd'hui entre les mains de Roxane Piquerez et d'Arnaud Maître, petits-enfants du fondateur de l'entreprise. Un modèle d'entreprise familiale qui souhaite grandir doucement mais sûrement, avec un œil constamment rivé sur de nouveaux marchés et de nouvelles opportunités économiques.

Chacun son domaine

«Dans le milieu, on dit que la première génération fonde les entreprises, la deuxième les fait fructifier et la troisième les fait couler». Arnaud Maître éclate de rire. Chemise blanche, yeux bleu turquoise et humour décalé, le jeune entrepreneur ajoulot est loin de l'image rigide du chef d'entreprise patriarcal et omnipotent. Biologiste de formation, il revient en Ajoie il y a plus de dix ans pour reprendre, avec sa sœur, les rênes de l'entreprise familiale. «C'est arrivé lors d'un repas de famille, à Pâques. Nos oncles et notre maman nous ont demandé si on était intéressés à diriger l'entreprise. Ma sœur y travaillait déjà mais ne se voyait pas seule aux commandes. De mon côté, je n'ai pas trop réfléchi. J'ai préféré y aller avec mes tripes. À l'époque, cela représentait à la fois une opportunité incroyable et un challenge monstrueux!»

Arnaud Maître prend des cours du soir et apprend sur le tas la gestion financière, le management, les ressources humaines. «La mécanique,



Précision et savoir-faire, deux maîtres-mots chez Louis Bélet SA.

© LOUIS BÉLET SA

ce n'est pas mon métier, ce sera toujours une frustration pour moi. Mais en même temps, c'est mieux comme ça, d'autant qu'on a des personnes ultra-compétentes dans les ateliers. Chacun son domaine!»

Doubler le chiffre d'affaires et le personnel

Dix ans après la reprise par Roxane et Arnaud, l'héritage familial a plutôt bonne mine: une surface de production de 1700 mètres carrés, agrandie trois fois, un bâtiment administratif labellisé Minergie et un nouvel atelier de 800 mètres carrés à Porrentruy, loué dans les locaux de la troisième usine relais. Dans le même temps, le chiffre d'affaires de la PME ajoulotte a doublé, tout comme ses effectifs. «On a 140 employés actuellement. C'est pas mal pour une entreprise familiale indépendante et je dois avouer que cela

devient compliqué de me souvenir des noms et prénoms de chacun», sourit Arnaud Maître avant de poursuivre: «Nous avons comme objectif clair de continuer à nous développer mais c'est essentiel de maîtriser cette croissance. Nous allons doucement, mais sûrement.»

Mèche de perceuse et smartphone

Sur son site internet, Louis Bélet SA indique fabriquer «des outils de coupe en carbure de tungstène ou en PCD». Et pour le néophyte en mécanique? «Des outils de coupe, tout le monde en a chez lui. Les mèches de perceuses sont des outils de coupe tout à fait basiques, explique Arnaud Maître. Et plus généralement, chaque élément de la vie courante, que ce soit un plateau de table ou un smartphone requiert un outil de coupe pour sa fabrication. Nous, nous en produisons à condition

qu'ils soient extrêmement précis et avec une forte valeur ajoutée. Ensuite, nous les vendons à des clients qui les utilisent pour fabriquer des pièces d'horlogerie, du matériel médical, etc.»

À l'heure actuelle, les clients de Louis Bélet SA sont à 60% actifs dans le domaine de l'horlogerie. Un chiffre qui tend à diminuer, en même temps que les démarches pour percer d'autres marchés s'intensifient. Et Arnaud Maître de conclure en évoquant les perspectives d'avenir: «Nous sommes en train de faire en sorte de nous développer à l'international. Nous visons activement les marchés limitrophes, dont la France, ainsi que les États-Unis, qui possèdent un potentiel énorme pour nous, fabricants d'outils de coupe.»

Sébastien Fasnacht