

L'expansion mondiale conçue de longue date

LOUIS BÉLET.

Le producteur de micro-outillage se diversifie et s'étend à l'international.

FATIMA SATOR

Louis Bélet se développe à l'international. L'entreprise familiale basée à Vendlincourt cherche à embaucher un business development manager pour s'occuper de ce projet d'expansion. Jusque-là 12% des produits de l'entreprise étaient destinés à l'exportation. «Nos ventes en Chine nous obligent à nous rendre sur place relativement souvent, cette expansion internationale est une aspiration de longue date», explique la CEO de la société, Roxane Piquerez.

Louis Bélet offre une gamme importante d'outils et un service de réaffûtage d'outils de coupe de précision. Ces produits mesurant entre 0.05 et vingt millimètres sont surtout destinés au secteur de l'horlogerie. Ce domaine représente 68% des activités. Cependant, Louis Bélet offre aussi ses services au med-tech (9% de l'activité), à l'aéronautique, l'électronique, l'optique et la connectique. Deux types d'outils, standards et spécialisés, sont fabriqués par les cent machines de l'entreprise. Quelques unes de celles-ci sont construites par la société elle-même afin de fabriquer les outils spéciaux. Répondant à des demandes très spécifiques, par exemple une pièce de wagon de train, ces pièces peuvent coûter jusqu'à 15.000 francs. «Les outils standards représentent 60% de notre production mais 40% de no-



ROXANE PIQUEREZ.

La CEO souhaite se diversifier pour ne pas dépendre du secteur horloger.

tre chiffre d'affaires alors que les spécialisés, eux, correspondent à 40% de notre production et représentent 60% des ventes», précise Roxane Piquerez.

La société ne souhaite pas dépendre trop fortement du secteur horloger. Son extension à l'international vise aussi une diversification. Louis Bélet exporte en Chine depuis dix ans une majorité de pièces destinées à l'électronique et en France des outils pour l'aéronautique.

Avec 101 collaborateurs, Louis Bélet a été créé en 1948 par le grand-père des actuels dirigeants, Arnaud Maître et sa sœur Roxane Piquerez. La société affiche un chiffre d'affaires annuel de 17 millions de francs. La concurrence s'est solidement développée dans le secteur depuis quelques années. «Nous nous démarquons de nos concurrents par la qualité de nos outils haut de gamme spécialisés.» ■

LOUIS BÉLET EXPORTE

12% DE SES ACTIVITÉS

PAR DES REVENDEURS

EN CHINE ET EN FRANCE.

Intérêt pour l'impression 3D

Le débat autour de l'impression 3D mobilise plusieurs secteurs de la microtechnique. Roxane Piquerez affirme son fort intérêt pour la manufacture additive. Louis Bélet participe ainsi aux activités organisées par le Swiss Creative Center à Neuchâtel ainsi qu'à divers séminaires spécialisés dans la fabrication additive.

«Pour nous l'imprimante 3D va bouleverser le monde mais ce n'est sans doute pas demain

qu'elle reproduira en quantité des pièces aussi précises que les nôtres» précise la CEO de Louis Bélet. L'entreprise a déjà effectué des tests mais s'est rendu compte que pour certains outils le coût de l'impression 3D revenait plus élevé que la méthode manuelle. «Nous n'avons pas de stratégies précises pour préparer l'arrivée de cette révolution, mais nous étudions de près son développement». (FSa)