

Neuf questions aux entrepreneurs

En exclusivité pour *metall*, des entrepreneurs du secteur de la construction métallique font le bilan de l'année 2007 ainsi que des prévisions pour 2008.



Peter Soltermann
Propriétaire de l'entreprise
Peter Soltermann AG
3600 Thoune

1. Combien de collaborateurs/trices votre entreprise compte-t-elle ?

25 collaborateurs/trices,
y compris les apprenants

2. Comment jugez-vous la demande de produits de construction métallique en 2007 dans votre région ?

Bonne à très bonne

3. Dans quelles régions votre entreprise est-elle principalement active ?

Canton de Berne

4. Avez-vous pu exploiter continuellement toutes les capacités de votre entreprise en 2007 ?

Oui

5. Comment jugez-vous rétrospectivement la situation des prix en 2007 ?

Suffisante à correcte. Malheureusement, la hausse importante des prix des matériaux, de l'énergie et du transport neutralise l'augmentation des prix de vente.

6. Quelle évolution économique – en ce qui concerne la demande de vos prestations – attendez-vous pour l'année 2008 ?

Nous prévoyons une légère baisse de la demande.

7. D'après vos estimations, comment la situation des prix évoluera-t-elle en 2008 dans votre région ?

Nous nous attendons à un niveau de rendement stagnant, voire légèrement en baisse.

8. Est-il facile de recruter dans votre région des professionnels qualifiés, spécialisés dans la branche ?

Ce n'est facile nulle part. Une bonne image de marque de l'entreprise et la promotion des jeunes professionnels sont des conditions indispensables au recrutement.

9. A votre avis, quelles seront les stratégies essentielles pour garantir le succès d'une entreprise de construction métallique à l'avenir ?

- > Positionnement clair sur le marché
- > Entretien actif du réseau professionnel
- > Clients satisfaits
- > Gestion rigoureuse de l'entreprise, structures concises et claires



Silvano Giugni
Directeur administratif
Giugni SA
6600 Locarno



Josef Kumin
Propriétaire, directeur
J. Kumin Metallbau
9245 Oberbüren



Bernard Steck
Chef d'entreprise
Bernard Steck SA
1510 Moudon



Edi Odermatt
Propriétaire et directeur
Helfenstein Metallbau AG
6048 Horw

43 collaborateurs

15 collaborateurs, dont 5 apprenants

8 collaborateurs

22 collaborateurs/trices,
y compris les apprenants

L'année 2007 a été caractérisée par une demande très soutenue.

La demande peut être qualifiée de « bonne ».

La demande était moindre pour l'industrie, et plus soutenue pour les privés.

En 2007, la demande de produits de construction métallique était très bonne.

Principalement dans tout le Tessin, avec quelques marchés également dans d'autres cantons suisses.

Dans notre région et dans toute la Suisse.

Dans le canton de Vaud et parfois plus loin (Berne, Neuchâtel, Fribourg, Genève).

Surtout dans notre région, autour de Lucerne. Certains produits de niche également à l'étranger.

Oui, toujours.

Un peu juste en février et mars 2007, mais bien dans l'ensemble.

Oui

Parfois, le volume de commandes a même dépassé nos propres capacités.

En ce qui concerne les prix, la situation est complexe car la majeure partie des contrats est encore établie sur la base de prix fixes, de sorte que le renchérissement des matières premières pèse sur l'entreprise.

Il serait souhaitable que tous les concurrents tiennent également compte des différentes hausses de prix lors de l'établissement de leurs offres.

Les prix sont trop bas - les entreprises ne peuvent pas investir ou faire des réserves.

Nous recevons trop peu d'argent pour les travaux les plus simples qui sont aussi importants pour l'utilisation de notre capacité. Ces prix sont trop bas dans notre branche.

La demande sera encore très soutenue au premier semestre 2008, mais il serait en revanche prématuré de se prononcer sur le second semestre de l'année.

Je suis plein de confiance et convaincu qu'un rapport qualité/prix raisonnable et des solutions flexibles seront toujours demandés à l'avenir.

Jusqu'en mars 2008, la situation semble bonne ; par contre, il ressort souvent des discussions qu'il faut s'attendre à une chute du volume des commandes sur le reste de l'année.

Répondre aux besoins spécifiques des clients en termes de délais et de qualité constituera un facteur important.

Les prix devraient augmenter ; reste à voir si le marché permettra de compenser l'augmentation vertigineuse du prix des matières premières et des produits semi-finis enregistrée dans notre secteur.

Elle stagnera ou s'aggraverait même.

Pas de changement. Il y aura toujours des entreprises qui tireront les prix vers le bas parce qu'elles se concentrent uniquement sur le volume pour justifier un crédit auprès des banques. Ces entreprises travaillent-elles à des prix rentables ?

Je ne pense pas que les prix du marché changeront sensiblement.

Non, c'est très difficile et c'est l'une des principales difficultés que rencontrent aujourd'hui les entreprises dans notre branche, notamment en termes de personnel de production ou de techniciens.

Non, ce n'est pas facile. Nous devons proposer des conditions attrayantes à nos collaborateurs, et pas seulement au niveau du salaire. J'attache beaucoup d'importance à la formation de personnel qualifié.

Non - les ouvriers qualifiés sont plus attirés par la région lausannoise que par l'arrière-pays du canton.

Le marché du travail manque de personnel qualifié. Pour cette raison, nous formons nous-mêmes autant de constructeurs métalliques que possible.

La formation initiale et continue du personnel ainsi que le service à toutes les étapes d'une commande, du projet jusqu'à son achèvement, joueront un rôle important. Le service après-vente, la connaissance des produits et des matériaux ainsi que l'innovation ont également une grande importance.

Structures claires et simples, savoir-faire de l'ensemble des collaborateurs, définition et mise en œuvre d'objectifs, promotion de l'initiative personnelle des collaborateurs, souplesse au niveau du temps de travail et du déroulement.

Des finances saines et des marges suffisantes afin que les entreprises puissent réagir rapidement aux changements économiques. La réussite repose ensuite sur un personnel qualifié.

Je profite beaucoup du groupe ERFA auquel je participe avec six autres entrepreneurs de construction métallique et le responsable des groupes de l'Institut suisse pour les petites et moyennes entreprises (KMU-HSG). Les discussions intéressantes que nous avons m'aident à trouver les bonnes stratégies, à éviter les erreurs, à travailler efficacement, à m'améliorer en permanence et à encourager et former les collaborateurs.