

**MACHINES** Vincent Affolter représente la 4e génération de la société homonyme du Jura bernois. Il est installé à Shanghai. Portrait

# «La Chine, marché du futur»

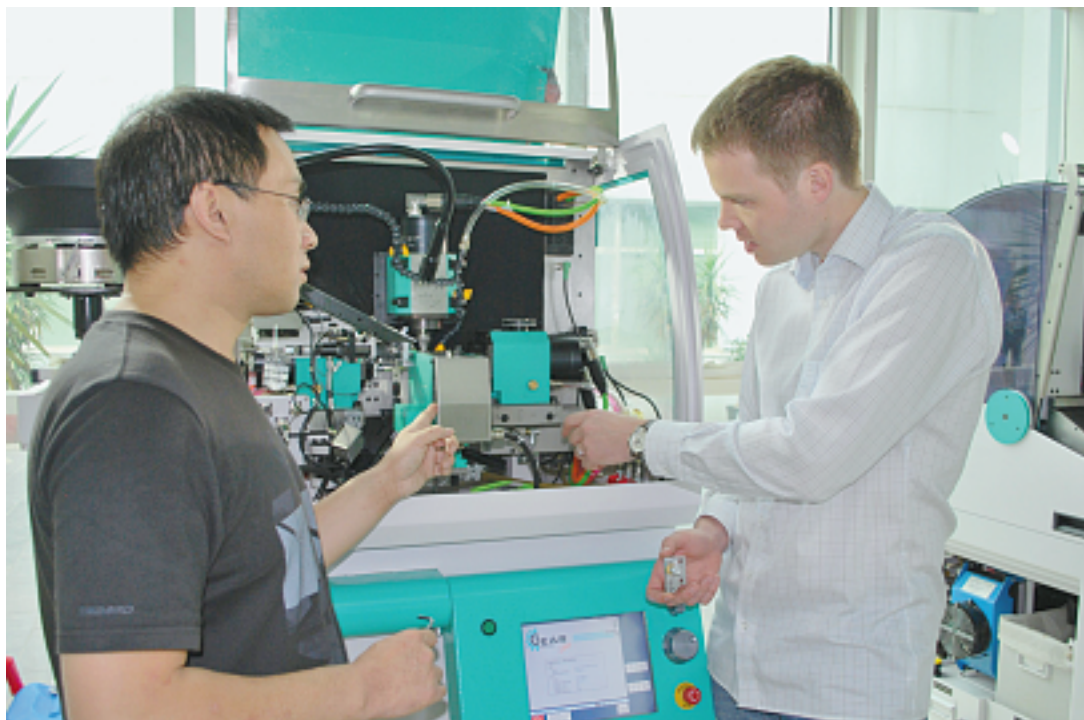
DE RETOUR DE SHANGHAI  
JACQUES CHAPATTE

Le 21e siècle est bien parti pour être celui de la Chine. Il n'apparaît dès lors pas surprenant qu'une entreprise familiale y envoie ses forces vives. C'est le cas du groupe Affolter à Malleray dans le Jura bernois, une entreprise bientôt centenaire. La troisième génération est aujourd'hui à sa tête. Un timon partagé par trois frères: Marc-Alain, Michel et Jean-Claude.

Vincent Affolter, représentant de la 4e génération de la famille, fils de Marc-Alain, est établi à Shanghai pour 5 ans, depuis l'hiver dernier. «La Chine, c'est notre marché du futur», lance l'entrepreneur. La filiale chinoise de l'entreprise est installée dans un complexe industriel au cœur de Changning district, un quartier à l'ouest de Shanghai. Entre un fabricant de serrures et un marchand de tissus, la société du Jura bernois y possède un bureau et une petite salle de réunion à l'étage, un espace pour la démonstration de ses machines et un stock de pièces détachées.

## Marié avec une Chinoise

Le doigt sur une carte de la Chine épinglée au mur, le jeune trentenaire en jeans, chemise, et discrète tocante mécanique au poignet, indique revenir d'un voyage qui l'a amené deux semaines chez un client à Hanzhong dans le Shaanxi (au centre du pays). «Et là je repars pour un salon d'exposition au Japon», poursuit-il. Deux semaines chez un client? «Même si la prise en mains de nos machines est plutôt aisée, c'est difficile de transmettre les instructions, il y a toujours une ving-



Vincent Affolter (à droite) est pour cinq ans en Chine pour y développer les activités de la société familiale. JACQUES CHAPATTE

*taine de personnes autour des machines et on ne sait pas qui au final travaillera dessus.»*

En face du building, une alignée de commerces de bric et de broc, un ballet de camionnettes, de taxis VW Santana, de berlins et de deux-roues de tout acabit. Des cuisiniers coiffés de toques, accroupis sur le trottoir, fument leurs fausses Malboro, observant le défilé, impassibles.

Vincent Affolter a toujours été attiré par la Chine. En 2008 après ses études d'ingénieur en électricité et une première expérience en Suisse, il y fait un stage de six mois en entreprise, durant lequel il rencontre sa future épouse. Une Chinoise aujourd'hui maman d'un petit garçon. Le couple attend un autre heureux événement pour le début de l'année. Son épouse est ingénieure en télécommunication et travaille également à plein-temps. «Nous pouvons compter sur ma belle-maman pour garder notre enfant, mais il y a aussi des crèches ici», évoque encore le jeune papa plus disert autour d'un plat local à la pause de midi. Il essaie d'apprivoiser le

mandarin, mais avoue avec le sourire que «son fils de deux ans parle mieux (que lui)». Alors que le premier nouveau riche chinois venu se pavane avec chauffeur et limousine, lui vient au bureau à vélo. «Nous habitons vers le zoo, à un petit quart d'heure d'ici, c'est facile.»

La phase de démarrage du groupe sur le marché chinois depuis 2008 a demandé de l'humilité, qualité qui ne semble pas lui faire défaut: «Il y a eu une latence de 1 à 2 ans pour se faire un nom, ensuite il faut compter 5 à 6 ans pour faire connaître un produit qui est bon.»

## Les machines tournent 24 heures sur 24


Les premiers clients chinois d'Affolter sont actifs dans l'automobile. Ils produisent notamment des pièces destinées à équiper des moteurs réducteurs que l'on retrouve dans le système de fermeture des portières et des vitres.

Pour un entrepreneur chinois, acheter une machine fabriquée en Suisse est un investissement considérable. Les sociétés atten-

dent un rapide retour sur investissement. «Toutes les machines tournent 24h /24. Une machine arrêtée, ne serait-ce que pendant trois heures, pose un grand problème, alors qu'en Suisse ça paraît juste embêtant.»

Une anecdote témoigne de l'importance accordée aux machines par les sociétés chinoises. «Le premier client à qui l'on a vendu une machine a enlevé le nom de notre société pour éviter de donner des idées à la concurrence.»

Malgré le ralentissement de la croissance chinoise, «on reste zen et confiant», dit à Malleray le président du groupe Marc-Alain Affolter. Les ambitions de la société sur le marché domestique restent au beau fixe. «On table sur un marché de 20 à 30 machines par année», reprend Vincent Affolter. Le retour, c'est donc pour dans 4 ans? «C'est prévu. L'idée est d'avoir d'ici là une structure qui puisse vivre d'elle-même. Nous n'avons pas atteint notre rythme de croisière. On vend en Chine notre produit le moins évolué. On aimerait aussi pousser les produits plus haut de gamme, avec une meilleure marge.»

|                                                                                   |                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
|  | <b>BONHÔTE</b>    |
| Tél. +41 32 722 10 00 info@bonhote.ch www.bonhote.ch                              |                   |
| dernier %1.12                                                                     |                   |
| B.Alt. M-Arb. CL (CHF).....                                                       | 10038.00 .....0.7 |
| B.Alt. M-Perf. CL (CHF).....                                                      | 13051.00 .....0.8 |
| B.Sel-BRIC M-Fonds (CHF).....                                                     | 115.69 .....5.0   |
| B.Sel-O. HR M-Fonds (CHF).....                                                    | 109.71 .....9.6   |
| B.Str.-Monde (CHF).....                                                           | 132.05 .....2.5   |
| B.Str.-Obligations (CHF).....                                                     | 104.11 .....6.4   |
| Bonhôte-Immobilier.....                                                           | 121.00 .....4.5   |