



berncapitalarea 



PORTRAIT CEO

Andrea de Luca

HIDDEN CHAMPION

Temmentec AG

START-UP

Découvrez 4 nouvelles entreprises
aux objectifs ambitieux

VIE / CULTURE / TOURISME

Espace découverte Énergie – l'art d'exploiter
intelligemment les forces de la nature

**Inventivité. Minutie. Patience.
Le travail de précision au fil
du temps**

Créer de la clarté

La Loi fédérale relative à la réforme fiscale et au financement de l'AVS (RFFA) a modifié durablement le paysage fiscal. La réforme entraîne des conséquences non seulement pour les entreprises qui bénéficiaient jusqu'ici d'un statut fiscal cantonal, mais aussi pour tous les contribuables.

Il est donc important d'analyser l'impact de la réforme au cas par cas et en particulier d'examiner l'applicabilité des nouvelles mesures.

Nos spécialistes fiscaux sont à votre disposition pour toute question.

kpmg.ch

Frank Roth

Responsable du service fiscal, Berne

+41 58 249 58 92

frankroth@kpmg.com

Sommaire

EN COUVERTURE

4 - 7

Inventivité. Minutie. Patience.

Le travail de précision au fil du temps

START-UP

8/9

Cleveron

legal-i

Moskito Watch

Dokoki

PORTRAIT CEO

10/11

Andrea de Luca

HIDDEN CHAMPION

12/13

Des ingrédients de l'Emmental dans de célèbres labels cosmétiques mondiaux

DIGITALIS

14/15

Approvisionnement 4.0: CMarit rebat les cartes sur le marché de l'approvisionnement

VIE / CULTURE / TOURISME

16 - 18

Espace découverte Énergie – l'art d'exploiter intelligemment les forces de la nature

CONCOURS

19

Journées de détente sur le Mont-Soleil

L'ADMINISTRATION POUR LE CITOYEN

20

Demande à l'Office de l'assurance-chômage

IMPLANTATIONS

21

De nouvelles implantations dans le canton de Berne

#cantondeberne

22/23

Pour faire un bon gâteau...

Le coronavirus renouvelle la communication

Impressum

Éditeur, conception et rédaction: Promotion économique du canton de Berne (PEB), Münsterplatz 3a, case postale, CH-3000 Berne 8, téléphone +41 31 633 41 20 **Internet:** www.bern-invest.be.ch **Texte:** Marianne Dafflon, Beat Hausherr, Pirmin Schilliger, Michaela Schlegel **Maquette:** Casalini Werbeagentur, Berne **Traduction:** Marianne Creola, lingua-communications, Thoune **Impression:** Haller + Jenzer AG, Berthoud. Imprimé sur papier certifié FSC **Tirage et mode de parution:** «berncapitalarea – Magazine de l'économie, des sciences et de la vie dans le canton de Berne, Suisse» est publié deux fois par an en allemand, français et anglais. Il est tiré à 3000 exemplaires **Crédits photographiques:** mis à disp. Laubscher Präzision (p.1/p. 4-7), mis à disp. (p. 8/9), mis à disp. DM Surfaces SA (p.10/11), mis à disp. Temmentec AG (p.12/13), Portraits mis à disp. (p.12), mis à disp. CMarit (p.14), BKW AG (p.16-18), mis à disp. Auberge du Mont-Soleil Chez L'Assesseur (p.19), mis à disp. (p. 21) **Infographiques:** Casalini Werbeagentur, Bern (p. 6/7, p. 23), CMarit (p. 15) | Tous droits réservés. Reproduction uniquement sur autorisation expresse de l'éditeur.



Chère lectrice, cher lecteur,

À l'aube du printemps 2020, nous étions confiants. Nous allions de l'avant, progressant à vive allure au cœur d'une économie trépidante et vantant les atouts des entreprises du canton de Berne. C'est alors qu'une minuscule biomolécule a contraint le Conseil fédéral à agir – et a mis nos entreprises à l'arrêt sans qu'il y ait eu une quelconque faute de leur part. Pratiquement du jour au lendemain, nous nous sommes retrouvés dans une nouvelle réalité, un début de printemps 2020 devenu tout autre.

Et pourtant je reste confiant. Je continue à croire à la compétitivité, la puissance d'innovation et la résilience. Je continue à faire confiance à la capacité d'adaptation des entreprises en bonne santé. Et je suis convaincu que nous avons pu apporter une aide rapide et ciblée grâce à l'intervention courageuse du Gouvernement bernois. Le canton de Berne a été l'un des premiers en Suisse à décréter l'état d'urgence. Grâce aux mesures exceptionnelles prises dans ce contexte par la Promotion économique, il nous a été possible de préserver près de 1500 emplois dans la recherche et le développement – avec les projets d'innovation afférents – sans devoir les mettre au chômage partiel.

Nous avons fort peu adapté les récits de la présente édition à la crise actuelle. Comme à l'accoutumée, notre magazine vous fait découvrir les Hidden Champions du canton de Berne, les valeurs sûres traditionnelles et aussi quelques surprises. Il vous dévoile également les prouesses réalisées dans la fabrication de précision où chaque vis, chaque petite roue est le fruit de décennies d'un travail de recherche et d'essais minutieux. Les spécialistes, qui œuvrent en arrière-plan et sans qui aucune marque horlogère de renom ne pourrait survivre, ne sont pas non plus oubliés.

Dans la présente édition, ce sont les leaders du marché et les sous-traitants, souvent inconnus et bien cachés, qui sont sous les feux des projecteurs. L'article qui fait la une de ce numéro est consacré à la société Laubscher Précision et à ses pièces décollées, implantées depuis 170 ans déjà dans les montres de luxe. Dans notre portrait de CEO, nous vous présentons aujourd'hui Andrea de Luca, le sous-traitant passionné de surfaces et d'émotions fortes. Difficile, pour une entreprise, de se faire encore plus discrète que la société Temmentec AG à Sumiswald – et pourtant le marché mondial des cosmétiques de luxe lui appartient!

Offrez-vous un court moment de lecture, parfait pour vous changer les idées. Mon équipe et moi-même vous souhaitons le meilleur pour la suite.

Bien à vous,

Dr Sebastian Friess

Chef de l'Office de l'économie

Directeur de la Promotion économique du canton de Berne



Inventivité. Minutie. Patience.

Le travail de précision au fil du temps

Nous autres Suisses prenons la ponctualité très au sérieux. Ce n'est sans doute pas sans lien avec la précision de nos horloges ! Ces dernières se distinguent par leur qualité exceptionnelle, autre domaine dans lequel nous ne faisons aucune concession. La précision se cache jusque dans les plus minuscules pièces que fabrique l'industrie horlogère bernoise. Elle contribue à la réputation mondiale du secteur, comme le démontrent les statistiques des exportations du canton de Berne. L'horlogerie arrive en seconde position derrière la construction mécanique. Comment s'expliquent le développement passé et présent de cette branche et le fait que l'expression « avec la précision d'une montre suisse » ne soit pas le fruit du hasard ? C'est l'histoire qui s'est façonnée au fil du temps.

Haut-lieu de l'horlogerie

Le réformateur Jean Calvin a été déterminant dans l'implantation de l'industrie horlogère en Suisse. Au milieu du XVI^e siècle, il a en effet condamné les bijoux, voyant en eux des instruments du diable, et a interdit l'orfèvrerie à Genève. L'horlogerie, introduite dans la ville par des réfugiés huguenots, restait en revanche permise. Contraints au chômage, les orfèvres se sont donc reconvertis dans la fabrication de montres. Très vite, Genève est devenue un haut-lieu de l'horlogerie et a exporté ses magnifiques ouvrages jusqu'à Constantinople. Dans le canton de Berne, l'essor de cette activité date du milieu du XIX^e siècle. À l'aube du XX^e siècle, Berne était progressivement devenue le nouveau haut-lieu du secteur. Les régions clés initiales se situaient dans le Vallon de Saint-Imier, les Franches-Montagnes, la région de l'Ajoie et dans la ville de Bienne. Bien que cette industrie se soit étendue à d'autres régions suisses comme Schaffhouse et Bâle dans le sillage de la mécanisation, elle s'est concentrée au XX^e siècle dans l'Arc jurassien, région où elle connaît son plus grand développement aujourd'hui encore. Dès le XVII^e siècle, la haute complexité des montres a favorisé la division du travail et une différenciation des métiers dans les régions. Un écosystème composé de sous-traitants, d'établisseurs et de négociants s'est alors développé. L'expertise de ces sous-traitants et leur art de la précision sont uniques au monde et ont contribué à l'essor d'autres secteurs économiques.

L'inventeur-bricoleur de Täuffelen

L'entreprise Laubscher Précision SA, spécialiste des pièces décolletées de précision, illustre parfaitement cette évolution. Il s'agit de l'un des plus anciens et des plus grands sous-traitants indépendants de l'industrie horlogère suisse. Ses vis et autres pièces décolletées sont présentes dans les montres de marques prestigieuses comme Patek Philippe, IWC ou Jaeger-LeCoultre. Ouvrier agricole de Täuffelen, son fondateur Samuel Laubscher arrive vers la fin des années 1830 dans le Jura neuchâtelois et découvre l'horlogerie dans le cadre de son travail à domicile. Fasciné par les mouvements, il suit une formation de mécanicien et apprend la fabrication des vis d'horlogerie. En 1846, il fonde un atelier à Malleray dans le Jura bernois, posant ainsi la première pierre de l'entreprise familiale et de sa réussite. En 1850, l'atelier est transféré à Täuffelen. Deux ans après, la première usine de fabrication est érigée. Samuel Laubscher approvisionne les grandes marques horlogères et travaille parallèlement à l'amélioration de la production. Entre 1870 et 1875, c'est la percée ! Avec Jakob Schweizer et le mécanicien G. Tschopp, il développe le premier tour automatique pour vis, la Swiss Turning Machine. À l'aube des années 1890, Samuel Laubscher met au point une version perfectionnée de cette machine. Les fentes, jusqu'alors fraisées après-coup à la

Dans le canton de Berne, les montres sont bien plus qu'un bijou pratique, à porter au poignet. Elles sont un pilier essentiel de la société et du système économique et ont été à l'origine de nombreux ateliers où régnaient inventivité, patience et minutie. Laubscher Précision fait partie de ces sous-traitants.



ATELIER DE FINISSAGE

Ouvriers de production travaillant dans l'atelier de finissage de Laubscher dans les années 1950.



«Ce sont l'esprit créatif, la recherche patiente de solutions et l'amour du détail qui déterminent la réussite du sous-traitant.»

Raphael Laubscher, CEO Laubscher Précision

Dr Raphael Laubscher

est membre du conseil d'administration de l'entreprise familiale depuis 2003. Il y débute son activité opérationnelle en 2010 et la dirige en qualité de CEO depuis 2016 en tant que représentant de la sixième génération. Outre ses obligations au sein de Laubscher Précision SA, il est engagé en tant que directeur de Swiss Medtech. Raphael Laubscher est père de deux enfants adultes et passionné de sports d'endurance.

main, peuvent être désormais réalisées directement sur le tour automatique, en une seule et unique étape. Une véritable performance de pionnier!

Le concept de cette machine n'a pas énormément changé au cours des 170 dernières années, explique Raphael Laubscher, représentant de la sixième génération à la tête de l'entreprise. «Le concept du tour automatique à cames est resté quasiment identique. Cela peut paraître étonnant, mais les machines à cames, donc à commande mécanique, demeurent

plus efficaces en termes de productivité que les machines à commande numérique.» L'évolution de la fabrication ne stagne pas pour autant. Les exigences croissantes en termes de qualité, la grande diversité et la complexité des nouveaux produits, de même que la mise en œuvre de nouveaux matériaux difficiles à usiner génèrent une dynamique d'innovation constante.

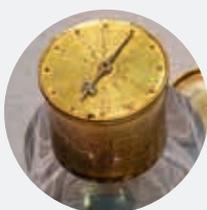
Mieux que la théorie, la pratique!

Dans la fabrication des pièces décolletées, l'innovation repose pour une large part sur l'expérience pratique et sur le «learning by doing». Les théories courantes en matière de vitesses de coupe, d'avance et d'usure s'appliquent mal au tournage de pièces de très petits diamètres. Le processus de fabrication optimal, qui correspond à la meilleure combinaison possible entre machine, outil et matériau, doit être mis au point dans la pratique. «Les collaborateurs doivent l'identifier eux-mêmes – souvent au terme d'essais laborieux. C'est ainsi que l'on acquiert de la compétence et que l'on dynamise l'innovation dans la fabrication», précise l'expert. Selon lui, cette recherche, ce travail de recherche minutieux et cette manière d'acquérir de nouvelles aptitudes sont une

nécessité dans l'entreprise. «Ce sont l'esprit créatif, la recherche patiente de solutions et l'amour du détail qui déterminent la réussite du sous-traitant», ainsi que le révèle Raphael Laubscher.

Les compétences dans le domaine microscopique et l'exigence de précision des sous-traitants de l'industrie horlogère rendent ces derniers intéressants pour d'autres branches également. Leur savoir-faire est très recherché notamment dans le secteur du génie médical. «Le sens de la précision et de la miniaturisation au carrefour de la microtechnique, de l'électronique et de la mécanique fait de la Suisse un champ de compétences unique au monde», confirme Raphael Laubscher. Ce positionnement exceptionnel s'explique d'une part par les compétences héritées du passé dans l'industrie horlogère, d'autre part par les opportunités de formation, de base et continue, proposées dans ce secteur. Très tôt, l'entreprise Laubscher a elle aussi commencé à approvisionner d'autres marchés parallèlement à l'industrie horlogère. «Nous avons identifié les branches porteuses d'avenir en Suisse et nous sommes concentrés sur celles-ci», explique le CEO. L'une des plus importantes est le génie médical. Mais ce secteur n'est

La montre-bracelet, un modèle de réussite



Les montres apparaissent en France et dans le sud de l'Allemagne. Peter Henlein, originaire de Nuremberg, est communément cité comme étant leur inventeur.

1510

À la demande de Caroline Murat, reine de Naples et sœur cadette de Napoléon, Breguet conçoit la première montre-bracelet. Les femmes commencent à adopter les montres-bracelets, les hommes privilégient les montres à gousset.



À Saint-Imier, Longines réunit, pour la première fois dans l'histoire horlogère, des ouvriers sous un même toit et commence à utiliser des machines.

1867 1870

La fabrication horlogère s'industrialise, et les montres deviennent accessibles.



Cartier conçoit la montre de pilote Santos pour son ami, le pionnier de l'aviation brésilien, Alberto Santos Dumont.

1906

Pendant la Première Guerre mondiale les montres-bracelets s'imposent pour les hommes. Les soldats portent la Trench Watch, un modèle hybride entre la montre à gousset et la montre-bracelet.



1914

pas sans exigences. «La numérisation n'épargne pas l'industrie de la sous-traitance», explique Raphael Laubscher. «Dans le domaine du génie médical, le client attend de nous que tout produit livré soit fabriqué dans le cadre de processus sécurisés, garantisse une qualité irréprochable et soit documenté avec précision.» La commande des processus, le

contrôle de qualité et la documentation sont des questions devant être résolues de manière intelligente. «Aujourd'hui, une solution intelligente implique généralement la numérisation – plus nos réponses aux problèmes sont intelligentes, plus nous serons en mesure de nous imposer sur le marché.»

De l'industrie horlogère à la technologie médicale



Ces dernières années, le canton de Berne est progressivement devenu l'un des principaux acteurs du secteur de la technologie médicale. L'existence d'un écosystème associant experts, infrastructure et sous-traitants spécialisés, issus majoritairement de l'industrie horlogère, est déterminante pour cette évolution. Il va de soi que la recherche et l'enseignement jouent également un rôle essentiel. Nous nous sommes entretenus avec Yves Mussard, directeur de la filière Microtechnique et Technologie médicale de la Haute École spécialisée bernoise.

L'introduction des filières Microélectronique et Technologie médicale s'est opérée très précocement à la Haute École spécialisée bernoise. Pour quelle raison ?

Ces filières sont issues de la crise de l'industrie horlogère des années 70. Les crises ont cela de particulier qu'elles contraignent ceux qui en sont victimes à se réorienter vers de nouveaux horizons. Dans le cas présent, ce qui s'est produit, c'est que les spécialistes ont conjugué leur savoir en construction mécanique avec l'électronique et la technologie des cap-

teurs. C'est ainsi qu'est née la microélectronique. La filière Technologie médicale est venue s'y ajouter il y a environ 10 ans.

La technologie médicale prive-t-elle l'industrie horlogère de ses spécialistes ?

Non, l'industrie horlogère est parfaitement satisfaite des ingénieurs que nous formons à son intention. Nous proposons à nos étudiants une formation polyvalente en technique de construction, électronique, informatique et matériaux afin qu'ils disposent d'une base de connaissances largement diversifiée. Bien que notre école n'offre plus de spécialisation en industrie horlogère, nombreux sont les étudiantes et étudiants qui se dirigent vers ce secteur à leur sortie.

Pourquoi la Suisse et plus particulièrement l'Arc jurassien méridional sont-ils si performants dans le domaine de la microtechnique et de la technique de précision ?

Là aussi, les raisons sont historiques. En Suisse alémanique, les entreprises travaillant sur des machines de grande envergure ont été et sont encore dominantes. On peut par exemple citer ABB, Sulzer, Schindler. En Romandie et dans l'Arc jurassien, ce sont à l'inverse l'industrie horlogère et les petits matériels qui prévalent.

Entre le Jura bernois, neuchâtelois et soleurois, une multitude de petits fournisseurs est à l'œuvre et fabrique des petites pièces pour le marché. Un tel microcosme d'artisanat de haute précision n'existe nulle part ailleurs en Suisse. La précision, qui exige un haut niveau de savoir-faire, de connaissance et d'expérience, contribue à nous rendre très compétitifs à l'étranger également. Notre système de formation professionnelle duale favorise ce mode de travail. Le savoir pratique et théorique y est transmis aux futurs spécialistes. Pour nous en tant qu'établissement d'enseignement, il est essentiel que nous apprenions à nos étudiants à analyser, à comprendre, à synthétiser et au final à optimiser.

Quelle est la tendance actuelle ?

En technologie médicale, la tendance est clairement au recul de la production standard au profit de la fabrication sur mesure. Les maîtres-mots sont l'impression 3D, la fabrication additive et la numérisation. Il convient donc d'accompagner cette mutation de la production de masse vers la production unitaire.



John Harwood invente la montre automatique dont le remontage est basé sur les mouvements de bras de son porteur.

1923

Rolex présente la montre-bracelet absolument étanche du nom d'Oyster. Pour en assurer la publicité, Mercedes Gleitz la porte lors de sa tentative de traversée de la Manche à la nage en 1927. Gleitz échoue, contrairement à l'Oyster, qui demeure étanche.



Warren Alvinarrison et Joseph W. Horten présentent la première montre à quartz. Les premières montres à quartz ne seront mises au point qu'en 1967, entre autres par le Centre Électronique Horloger (CEH).

1926

1927

L'ingénieur et inventeur Peter Petroff conçoit une montre digitale. Son prototype, connu sous le nom de Pulsar, sera amélioré par les entreprises Hamilton Watch Company et Electro-Data.

1970



Nicolas G. Hayek fait de la Swatch une réussite mondiale et contribue à sortir l'industrie horlogère suisse de la crise.

1984

La Smartwatch Pebble est la première Smartwatch commercialisée. Bien qu'elle n'ait pas connu elle-même un succès, elle marque l'aube d'une nouvelle ère.

2013



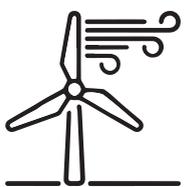
STARTUP

UN VENT DE RENOUVEAU



Cleveron

Cleveron est une solution ingénieuse dédiée à la réduction de la consommation d'énergie. Il s'agit plus précisément d'une solution plug and play intelligente pour les chauffages par radiateurs. Cleveron permet un réglage individuel optimal de la température ambiante dans chacune des pièces d'un bâtiment, ce qui garantit des économies d'énergie et de coûts. Grâce à sa technologie, la start-up apporte une contribution active à la baisse des émissions de CO₂. Afin d'obtenir l'impact le plus puissant possible, elle souhaite équiper prioritairement des bâtiments publics de grande taille, écoles ou administrations. Elle s'est fixé pour objectif de doter 100 bâtiments de ses technologies en l'espace d'un an, en Suisse, afin de réduire les émissions de CO₂ d'environ 1 mio de kg.



FACTS

Associée à une vive curiosité intellectuelle, l'émergence d'idées et de nouvelles technologies génère régulièrement de nouvelles perspectives d'affaires qui débouchent souvent sur la création de start-up. Nous vous en présentons quatre exemples.

Stade de développement de la start-up

Le produit et la campagne sont lancés.

Qui est l'inventeur ?

L'équipe Cleveron regroupe des experts en ingénierie, logiciels, ventes et communication se dédiant activement à la lutte contre le changement climatique.

Stettlen

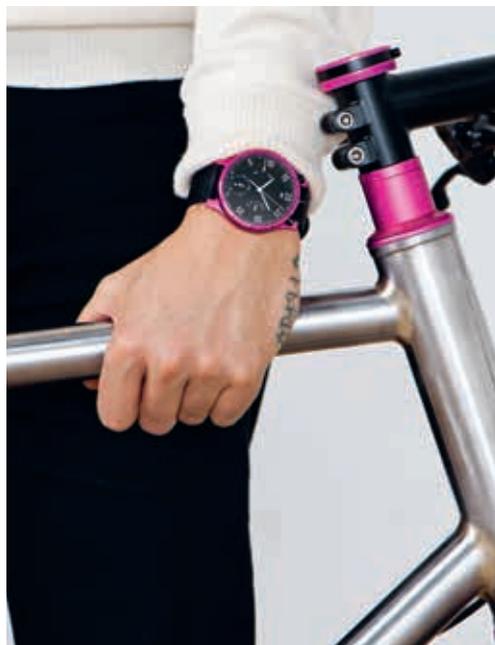
www.cleveron.ch



legal-i

legal-i a développé un avocat-analyste virtuel. Reposant sur l'intelligence artificielle, cet avocat est plus particulièrement spécialisé en droit des assurances du secteur médical. Ses collaborateurs ont associé les atouts de l'homme et de la machine : les facultés de planification et de décision du premier, la capacité à traiter efficacement de grands volumes de données et à en déduire des modèles, de la seconde.

Les cas d'assurance responsabilité civile en rapport avec l'AI, les accidents, les indemnités journalières maladie et les caisses maladie sont autant de champs d'application. legal-i est en mesure d'extraire un ADN unique de chaque cas et de chaque document. Grâce à cette information spécifique, la plateforme peut, dans les archives des sociétés d'assurance et des cabinets d'avocats, identifier des documents et des cas similaires. La start-up a donc découvert une clé permettant de mettre à profit les archives de données pour le travail quotidien.



Moskito Watch

Après les téléphones, c'est au tour des montres de devenir intelligentes. La start-up suisse Moskito Watch a développé une smartwatch spécifiquement dédiée aux cyclistes. Intégralement fabriquée en Suisse, cette montre analogique peut se porter de manière classique au poignet ou – eh oui! – sur le guidon du vélo. Elle offre non seulement les fonctionnalités ordinaires, affichage de l'heure et chronométrage, mais peut également s'utiliser comme compteur de vitesse. Les valeurs ainsi mesurées peuvent être transférées par Bluetooth sur un smartphone où elles pourront être enregistrées sur une application dédiée. Tout comme la distance parcourue! La Moskito Watch signale par ailleurs les mails, messages et appels entrants. Compatible avec Strava et Garmin, elle constitue la solution idéale pour tous les passionnés de cyclisme désireux de posséder un compteur de vélo qui ressemble à s'y méprendre à une élégante montre de style intemporel.



Dokoki – un body connectée

Tous les parents ont déjà vécu ceci : à peine s'est-on réjoui que les pleurs de bébé se soient calmés que l'inquiétude s'installe. La start-up bernoise Dokoki détient la solution pour rétablir la quiétude : un body à capteurs intégrés, un babyphone entièrement novateur et l'application smartphone dédiée. Cette surveillance permet d'identifier rapidement les situations critiques pour la santé de l'enfant et d'éviter d'éventuelles aggravations. L'alerte se déclenche uniquement en cas de problème pour le bébé.

Actuellement, Dokoki a atteint un seuil de développement proche de la fabrication en série et de la certification médicale. Dès que les valeurs mesurées seront officiellement certifiées et conformes à la qualité des appareils hospitaliers, Dokoki sera le premier dispositif au monde à permettre un télédiagnostic basé sur les faits par un médecin, et à éviter les consultations aux urgences aux parents. D'où son nom, Dokoki, dérivé de « Docteur connecté à l'enfant » en allemand.

Stade de développement de la start-up

Produit déjà lancé

Qui est l'inventeur ?

Par le passé, les membres de l'équipe legal-i ont déjà créé des start-up performantes dans les secteurs legaltech, intelligence artificielle, big data et fintech.

Berne

www.legal-i.ch

Stade de développement de la start-up

Produit déjà lancé

Qui est l'inventeur ?

Trois amoureux du vélo associés à une équipe d'ingénieurs, de développeurs et de designers.

Wohlen bei Bern

www.moskitowatch.com

Stade de développement de la start-up

Recherche d'investisseurs achevée, lancement du produit prévu pour 2021

Qui est l'inventeur ?

Marc Zinner, père de famille, esprit créatif et concepteur de produits passionné, soutenu par Tobias Wegmüller, innovateur dans l'âme et spécialiste marketing.

Hindelbank

www.dokoki.ch

Les surfaces sont sa passion

«Je n'aimais pas travailler, affirme Andrea De Luca avec malice, mais à 14 ans, je voulais un nouveau skateboard, et je n'avais pas d'argent pour l'acheter.» Son père lui trouve un boulot d'été dans l'entreprise où il travaille en tant qu'aide électroplaste. Il comprend enfin ce que fait son père. «Ça m'a fasciné, et j'ai choisi le même métier», raconte Andrea De Luca, fondateur et CEO de DM Surfaces SA.

Le créatif

Je trouve des idées partout et à tout moment, en plongeant, en discutant ou en regardant un film. En tant que fan de *Star Wars*, je suis par exemple fasciné par l'environnement décoratif de la saga. Lors du salon EPHJ 2015, j'ai utilisé ce thème pour montrer tout ce que nous pouvons faire avec nos différentes technologies. Le costume de Dark Vador ne manquait pas à l'appel. La créativité est très importante pour moi, nous voulons proposer des innovations chaque année. Chez DM Surfaces, nous développons nous-mêmes le design et veillons à ce qu'il soit réalisable. C'est pourquoi nos deux designers collaborent avec le bureau technique lors du processus de fabrication. Notre devise: fabriquer des objets d'exception, mais à un prix raisonnable.

L'audacieux

J'aime prendre des risques, en privé comme dans mon métier. Quand je plonge, je veux toujours aller en profondeur. En 2013, quand je me suis séparé de mon ancien associé avec lequel j'avais créé DM Surfaces quasiment à partir de rien en 2007, j'ai pris des risques au niveau professionnel: j'ai acheté un vieux bâtiment à St-Imier, j'en ai construit un nouveau et j'ai quitté La Chaux-de-Fonds pour y emménager. Tous nos clients ne nous ont pas suivis, nous avons perdu des commandes. Mais ça valait le coup. Aujourd'hui, nous avons des clients plus fidèles, plus de champs d'activité, plus de machines, plus de connaissances. Heureusement que mes collaborateurs, mes amis et ma famille ont cru en moi malgré toutes les incertitudes.



Devenir entrepreneur à succès a nécessité de prendre des risques, mais le risque fait partie de sa vie – comme *Star Wars* !



Andrea De Luca est un plongeur passionné. Il aime aller aux fonds des choses dans tout ce qu'il fait.





« Le monde progresse grâce aux choses impossibles qui ont été réalisées ! »

Cette citation d'André Maurois me correspond tout à fait, ainsi qu'aux valeurs éthiques de DM Surfaces.

Le CEO Andrea De Luca a fondé DM Surfaces SA en 2007 avec un associé. Depuis 2013, il dirige l'entreprise seul et a fait construire un nouveau bâtiment de 3000 m² à St-Imier. Il emploie aujourd'hui 70 collaborateurs. Andrea De Luca a 44 ans, est marié et a deux filles.

L'anticonformiste

Quand tout le monde va à droite, je vais à gauche. Lorsque la crise a touché la branche horlogère et ses sous-traitants en 2015/2016, au lieu de faire des économies, j'ai investi massivement dans les technologies laser et dans du personnel hautement qualifié. Le travail et les risques qui y étaient liés étaient omniprésents. Pas seulement au bureau, mais aussi à la maison. Ma famille pensait que j'étais fou. Je me suis posé et me pose toujours des questions sur le chemin choisi et la suite du voyage. Aujourd'hui, quatre ans plus tard, je sais que cela valait le coup.

Le fan de technologie

Les technologies laser me fascinent ; j'y ai investi plusieurs millions après la crise. Aujourd'hui, nous détenons 30 machines laser de dernière génération, qui nous permettent d'être à la pointe au niveau technologique. Nous texturons et gravons des surfaces et des matériaux avec de nouvelles structures et textures, qui étaient inimaginables auparavant. Développer des innovations fait désormais partie de notre travail quotidien. Cela nous donne de l'avance sur la concurrence. Nous voulons toujours proposer des nouveautés ; pas seulement pour l'industrie horlogère, mais également pour l'industrie automobile, le médical, la microtechnique, ainsi que le « bespoke » et l'ultrapersonnalisation des accessoires de luxe et des montres.

L'entrepreneur

J'ai travaillé dans l'industrie, dans la vente et comme conseiller technico-commercial à la clientèle. Après un changement technique, les clients me demandaient souvent plusieurs fois comment utiliser correctement les nouvelles technologies. Cela a été pour moi une expérience clé : c'était moi le spécialiste. C'est comme ça que je suis devenu entrepreneur. Je pense que nous sommes aussi une vitrine pour nos clients. Par exemple, la galvanoplastie nécessite de recourir à des substances toxiques, c'est pourquoi j'ai investi dans une station d'épuration ultramoderne. DM Surfaces est certifiée par le Responsible Jewellery Council et sera aussi certifiée selon la norme ISO 13485-2016 d'ici un an. Nous garantissons ainsi à nos clients sérénité, sécurité et durabilité.

Des ingrédients de l'Emmental dans de célèbres labels cosmétiques mondiaux

La société Temmentec AG a été créée à Sumiswald, au cœur des verdoyantes collines de l'Emmental. C'est là qu'en 1916, le droguiste Paul Müller s'est engagé dans la fabrication de produits cosmétiques. Aujourd'hui, Temmentec appartient à la Tortec Holding AG. Dans ses laboratoires et ses ateliers de production modernes, elle développe et fabrique des cosmétiques haut de gamme qui constituent l'essence de lignes cosmétiques de renommée mondiale – interview de Peter Schweikert, membre du conseil d'administration.

Avant qu'une crème pour le visage se retrouve en boutique, Temmentec aura mis au point sa formule avec le client, aura défini l'ensemble du processus de fabrication et de qualité dans les moindres détails et, à la demande du client, aura même conçu le design et l'emballage. « Nous accompagnons nos clients, de l'idée au produit de soin cosmétique au parfum agréable, présenté dans un emballage de choix, prêt à la vente », explique Peter Schweikert, illustrant ainsi le service complet fourni par l'entreprise.

Monsieur Schweikert, le droguiste Paul Müller a posé la première pierre de la Temmentec AG à Sumiswald. Qu'est-ce qui l'impressionnerait le plus aujourd'hui s'il pouvait voir l'entreprise ?

Tout d'abord, permettez-moi de souligner que je suis moi-même très impressionné par Paul Müller, cet homme qui a osé, dans les années 1920, entreprendre le voyage jusqu'à New York, accompagné de quelques collègues. Son but était de découvrir en Amérique de nouveaux produits qu'il pourrait également fabriquer en Suisse. Et il revint effectivement avec des produits qu'il se mit à fabriquer sous licence à Sumiswald, notamment le célèbre bain de bouche Listerin ou encore le dissolvant Cutex. Un



siècle plus tard, Paul Müller serait certainement impressionné de voir que nous travaillons pour un grand nombre de marques cosmétiques connues dans le monde entier.

Temmentec est un partenaire d'externalisation.

Qu'est-ce que vous entendez par là ?

Nous travaillons toujours pour des clients désireux de développer une idée mais qui ne possèdent pas de site de production. En tant que partenaire global, nous accompagnons nos clients tout au long de la chaîne de création de valeur, de l'idée au produit fini. Nous mettons également nos compétences de conseil à disposition lorsqu'il s'agit de trouver le contenant approprié ou la solution adéquate pour l'emballage. Néanmoins, notre spécialité première demeure la formulation des produits.

Quel est le secret d'une formule ?

Dans notre entreprise, c'est notre comité scientifique interne, dont fait partie mon frère Kuno Schweikert, biochimiste et directeur du développement, qui est en charge de la formulation. Ce comité analyse et évalue les toutes dernières découvertes en matière de dermatologie et de principes actifs. Il recherche en perma-

nence de nouvelles tendances. Tous ces facteurs sont pris en compte dans la formulation, un processus d'une extrême créativité.

Comment s'organise un tel processus ?

Nos produits doivent être adaptés à l'organisme humain. Des millions de bactéries – utiles, nocives ou neutres – peuplent notre épiderme. Nous devons gérer l'équilibre entre ces bactéries, notamment pour éviter les rougeurs ou encore obtenir une meilleure protection. Parallèlement à l'étude des découvertes en dermatologie et en microbiotique, nous nous attachons à identifier de nouvelles technologies, de nouveaux principes actifs et de nouvelles approches de traitement. Nous intégrons toutes ces composantes dans nos produits et examinons la pertinence des nouvelles combinaisons de substances. Nos innovations sont le fruit de ce processus de création.

Êtes-vous soumis à de quelconques exigences d'autorisation ?

Non, car nous sommes soumis à la législation sur les denrées alimentaires. En qualité de fabricants, nous avons néanmoins l'obligation de ne pas utiliser de substances interdites comme des allergènes ou des produits cancérigènes. Par ailleurs, nous tenons une liste noire des substances problématiques. Nous n'acceptons aucune formulation en contenant.

Qu'est-ce qui fait de vous un « hidden champion » ?

... Le fait que nous soyons bien cachés dans l'Emmental ! (Une idée qui fait sourire Peter Schweikert.) Vous trouverez certes nos produits dans tous les aéroports et sur toute la planète, mais uniquement sous le nom de la ligne cosmétique pour laquelle nous travaillons. La petite taille de notre marché nous rend également moins visibles. Mais tous les laboratoires cosmétiques se connaissent parfaitement entre eux. Peut-être sommes-nous un « hidden champion » parce que notre entreprise de tradition suisse a acquis la réputation de partenaire d'externalisation de qualité.

Dans quelle mesure le site de Sumiswald est-il important pour vous ?

Nous sommes originaires de Sumiswald ; c'est ici que nous perpétons la vision de Paul Müller. C'est ici que nos prédécesseurs et nous-mêmes avons investi plus de 20 millions de francs dans des installations de production ultramodernes, et que, gros consommateur d'énergie, nous nous sommes engagés en faveur de la durabilité. Concernant la logistique, l'Emmental ne nous offre sans doute pas d'avantages. En revanche, nous pouvons y recruter des collaborateurs et des collaboratrices fidèles et fiables. Chez nous, nous fêtons encore des départs en retraite d'employés qui ont effectué la totalité de leur carrière professionnelle au sein de notre entreprise.

« L'un des facteurs majeurs de notre réussite réside dans notre positionnement résolu sur des produits de soin cosmétiques haut de gamme. »



Temmentec possède un « comité scientifique » regroupant des spécialistes chevronnés en dermatologie, formulation, marketing et recherche dermatologique fondamentale.

Grâce à une infrastructure ultramoderne, Temmentec satisfait aux plus hautes exigences en termes de sécurité, d'hygiène et de durabilité de la production.

Certifications :

- ISO 9001
- ISO 14001
- Cosmetic GMP 22716

Temmentec entretient des relations à long terme avec sa clientèle, qui distribue ses produits cosmétiques haut de gamme dans le monde entier :

- Plus de 130 collaborateurs issus de 20 pays différents
- Depuis 104 ans sur le marché
- 5000 m² de surface de production
- Des investissements permanents dans de nouvelles technologies de production



Temmentec fabrique des émulsions, des produits liquides et des crayons cosmétiques de différents types, se déclinant dans diverses tailles allant de 10 kg à 10 tonnes par charge. L'entreprise assure également le remplissage et l'emballage.

L'intégralité de la production de Temmentec s'effectue en Suisse, ce qui permet à ses clients d'apposer le prestigieux label « Swiss made » sur leurs produits finis.

Toute charge livrée est enregistrée, ce qui permet à Temmentec de garantir l'entière traçabilité de la fabrication, du produit fini aux matières premières utilisées.



Approvisionnement 4.0 : CMarit rebat les cartes sur le marché de l'approvisionnement

En numérisant le processus d'approvisionnement, la start-up CMarit de Thoune en accroît la rapidité et l'efficacité. Elle en réduit par conséquent le coût pour les acteurs impliqués. Outre de grandes entreprises, ce sont surtout des PME, qui jusqu'alors peinaient à se doter de solutions numériques, qui y font appel.

Le directeur, Rolf Duda, et son partenaire, David Schwichtenberg, ont créé CMarit en 2018. Auparavant, ils avaient tous deux acquis une longue expérience dans le conseil aux achats au sein de leur première entreprise, Peakwise Consulting. Peakwise est spécialisée dans le soutien professionnel aux grandes entreprises en matière de gestion des achats indirects. Par achats indirects, on entend les fournitures consommables et les services qui ne sont pas directement nécessaires à la production, mais le sont en revanche pour l'administration, l'équipement des locaux, le fonctionnement des infrastructures, etc. « Très laborieux selon la méthode traditionnelle, le processus d'approvisionnement, qui repose sur un nombre considérable de fournisseurs et d'articles, se prête parfaitement à la numérisation », explique Rolf Duda.

La plaque tournante du système

Fort heureusement, la jeune entreprise n'a pas dû totalement réinventer la roue. En effet, des solutions ayant fait leurs preuves existent d'ores et déjà pour différents volets du processus. « Ce qui manquait jusqu'à présent, c'est un système qui réunisse tous les acteurs en un même lieu », estime Rolf Duda. Le marché en ligne CMarit en est à présent la plaque tournante. Dans ce secteur, il s'agit de la première plateforme B2B mettant en réseau les entreprises et leurs fournisseurs à l'échelle de la Suisse. Étant donné que tous les processus internes y sont reproduits, les collaborateurs des clients peuvent gérer leur approvisionnement en toute autonomie sans devoir, comme à l'accoutumée, passer par le service central des achats. Ce raccourci numérique permet à ces établissements de réduire le coût des tâches administratives liées à l'approvisionnement à un cinquième environ de ce qu'il était auparavant. « Le potentiel d'économie est énorme », souligne Rolf Duda. L'achat traditionnel d'un article, qu'il s'agisse d'un simple crayon de papier ou d'un ordinateur, occasionne en moyenne 250 francs de frais administratifs. Par la voie numérique, ce sont à peine 60 francs.

Autres avantages de la solution CMarit : sur ce marché, les grandes entreprises d'ores et déjà dotées d'un logiciel d'approvisionnement peuvent enregistrer leurs données de telle sorte que les processus de commande soient automatisés. Elles n'ont alors plus à se confronter à une multitude de fournisseurs. La présence sur une plateforme B2B permet de réaliser les transactions commerciales avec rapidité et sans aucun délai avec l'ensemble des fournisseurs.



UNE ÉQUIPE

Le directeur Rolf Duda (à droite) et son partenaire David Schwichtenberg (CIO de CMarit AG).

« Le canton de Berne s'avère idéal pour nos activités. Nous disposons ici d'une base solide d'entreprises performantes et d'une communauté de start-up très active. »

Rolf Duda, CEO CMarit



Un assortiment gigantesque

Deux ans après le lancement, une demi-douzaine de gros clients effectuent déjà leur approvisionnement sur la plateforme. On pourrait penser que c'est encore peu. Néanmoins, vu qu'il existe parmi eux plusieurs groupes d'une valeur de plusieurs milliards, comme le fournisseur de matériaux de construction Geberit, on peut facilement imaginer l'intensité de l'activité commerciale. L'approvisionnement d'établissements de cette taille repose en effet sur plusieurs milliers de fournisseurs et de prestataires externes qui ont tous, désormais, rejoint la plateforme. «En tout état de cause, ce marché des achats indirects qui, en Suisse, ne devrait pas dépasser le nombre de 500 fournisseurs réputés, nous le couvrons déjà remarquablement», estime Rolf Duda. Deux ans après son lancement, CMarit est devenue une plaque tournante attractive où transite une gamme impressionnante d'articles – environ trois millions – répondant quasiment à tous les besoins.

Cette plateforme est accessible également aux PME qui, sans elle, n'auraient pu rejoindre l'univers numérique qu'au prix d'investissements considérables. Les programmeurs de CMarit s'emploient aujourd'hui à rendre la plateforme compatible non seulement avec SAP mais aussi avec les logiciels de gestion pour PME classiques de type Bexio, Abacus ou Sage. Les petites et moyennes entreprises bénéficient ainsi d'outils numériques parfaitement adaptés à leurs besoins, outils que seuls les grands groupes pouvaient jusqu'alors se permettre.

Amplifier l'orientation écologique et régionale

La start-up se trouve encore en phase de construction. D'innombrables projets d'extension sont prévus. Certains ont déjà été menés à bien, notamment celui qui permet une gestion par catalogue de commandes en texte libre et de prestations. Pour le réaliser, il a fallu définir des critères uniformes de classification et de saisie des soumissions et des offres. Désormais, il est possible d'assurer une transmission des transactions répondant à des exigences de transparence et de comparabilité, via des canaux numériques.

La start-up a déjà beaucoup investi en faveur d'une gestion du processus d'achat conviviale. Cette dernière fait appel à des fonctionnalités intelligentes de recherche et de filtrage qui guident l'utilisateur de manière intuitive et ciblée jusqu'au fournisseur le plus approprié, tout au long du processus électronique de commande. Grâce à l'intelligence artificielle, les erreurs de commande peuvent être réduites à un minimum. Toutes les données étant sauvegardées, le processus d'approvisionnement bénéficie de surcroît d'une extrême traçabilité. «À son tour, cette traçabilité permet de développer l'orientation écologique et régionale de l'ensemble du processus», estime Rolf Duda. Le directeur évoque là des critères de respect de l'environnement dont l'importance ne cesse de s'accroître dans ce contexte. Dès lors qu'elles se sont engagées dans une démarche durable, les entreprises souhaitent en effet connaître en détail toutes les étapes du processus d'approvisionnement.

De nouveaux financements pour entretenir la croissance

Les revenus de la start-up reposent sur l'abonnement SAAS (logiciel en tant que service) perçu auprès des acheteurs présents sur CMarit pour l'utilisation du logiciel. Le prix de cet abonnement dépend de la taille de l'entreprise. CMarit dispose d'une autre source de revenus. En effet, lorsque des fournisseurs/prestataires rejoignent la plateforme pour proposer leurs produits, une commission leur est facturée sur le chiffre d'affaires qui y est réalisé.

Financée jusqu'à présent par des fonds propres – environ 1,3 million de francs – la jeune entreprise pourrait cette année atteindre son seuil de rentabilité. Pour accélérer la croissance, un tour de financement est toutefois prévu. L'objectif est de générer des fonds supplémentaires d'un montant de deux millions de francs environ grâce à des investisseurs. «Nous devons également renforcer nos effectifs», déclare Rolf Duda. Le directeur de l'entreprise estime qu'au moins cinq nouveaux collaborateurs pourront être embauchés dans le courant de l'année.

Espace découverte Énergie – l’art d’exploiter intelligemment les forces de la nature



FASCINATION DE L'ÉOLIEN

Que de découvertes captivantes et instructives à faire de manière ludique sur les sources d'énergie que sont le soleil et le vent, tout au long des parcours didactiques qui sillonnent le parc. Le sentier des Monts relie la centrale solaire Mont-Soleil avec la centrale éolienne Mont-Crosin.



VISITES GUIDÉES DE GROUPES

Des visites guidées des centrales éolienne et solaire sont proposées toute l'année sur réservation.

Dans le Jura bernois, sur le Mont-Soleil et le Mont-Crosin, la réalité de la transition énergétique a pris forme dans l'esprit des pionniers dès 1990. Ainsi est née la montagne intelligente, aujourd'hui centre de compétences reconnu pour les énergies renouvelables. Cet Espace découverte Énergie est devenu par ailleurs un site d'excursion très apprécié. Profiter de la nature et enrichir ses connaissances, voilà ce qu'y proposent plusieurs parcours thématiques informatifs.

«Aujourd'hui, le vent souffle à 70 km/h – une vitesse optimale pour atteindre un rendement maximal. La production de courant est possible à partir de 14 km/h. L'arrêt automatique des rotors intervient quant à lui dès que des vents tempétueux affichent une vitesse supérieure à 90 km/h», explique Pierre Berger, responsable du centre visiteurs de l'Espace découverte Énergie du Jura bernois. Longues de 56 m, les trois pales de rotor de l'éolienne fendent l'air avec un léger sifflement. Elles effectuent entre 9 et 15 rotations par minute. Ensemble, les 16 installations réparties sur le Mont-Soleil et le Mont-Crosin constituent le plus grand parc éolien de Suisse. Avec ses sentiers de randonnée bien aménagés et ses panneaux d'information, ce parc accessible au public s'est transformé au fil du temps en une destination populaire – pour les excursions d'entreprises et d'associations, pour les familles et pour tous ceux qu'intéressent la technique et les énergies renouvelables.

Des découvertes en matière d'énergie, d'horlogerie, de fromage et de chocolat

Dès 1903, un funiculaire achemine les touristes et les horlogers installés dans le Vallon de St-Imier

jusqu'au sommet du Mont-Soleil à 1200 m d'altitude. Grâce au boom de l'industrie horlogère et à la création de Longines, St-Imier était devenue une petite métropole horlogère renommée, dotée de l'électricité, de l'éclairage et de bureaux modernes. Sur le chemin qui conduit de la gare au funiculaire, le parcours thématique «Énergies horlogères» donne un aperçu de cette histoire.

Le Funisolaire assure la liaison entre la vallée et les hauteurs du Jura. Il marque respectivement le début et la fin de deux parcours didactiques : le sentier des Monts et le sentier du Vallon. Le sentier des Monts offre une superbe vue panoramique sur le Chasseral au sud et les Vosges au nord, et propose différentes étapes très instructives sur le soleil, le vent, le changement climatique, la géologie et la météorologie. Des documents complémentaires, concernant notamment les jeux qui jalonnent le sentier des Monts, peuvent être téléchargés sur Internet. Au fil de la petite rivière de la Suze, le sentier du Vallon traverse quant à lui les villages de Courtelary, Cormoret et Villeret jusqu'à St-Imier après un parcours de 6,6 km, une randonnée sans difficulté, source abondante

d'informations sur l'énergie hydraulique et le développement industriel. Ce sentier séduit le visiteur par d'innombrables étapes gourmandes qui, toutes, valent le détour, qu'il s'agisse d'auberges gastronomiques en bordure de chemin, de la Fromagerie Spielhofer où l'on ne manquera pas d'acheter une délicieuse Tête de Moine AOC ou encore du centre visiteurs Chez Camille Bloch avec son parcours découverte, son atelier chocolat et sa boutique, sans oublier les célèbres spécialités Ragusa et Torino tout droit sorties des ateliers de production. Pour ceux qui disposent d'un peu de temps, quoi de mieux que de passer un week-end dans la région et de s'immerger dans un territoire que n'envahit pas encore le tourisme de masse ?

Exploiter la force du soleil

L'importance du soleil, source de chaleur et de lumière, était déjà reconnue dans les cultures anciennes qui en célébraient le culte. Il y a encore quelques décennies, l'idée que le soleil puisse être une source majeure d'électricité, susceptible de faciliter notre mode de vie moderne, était souvent tournée en ridicule. L'inauguration, sur le Mont-Soleil, de la première centrale solaire de Suisse en 1992 était donc un acte fondateur. Il s'agissait à l'époque de la plus grande centrale photovoltaïque d'Europe. Le nom de la montagne était déjà de bon augure pour sa réussite.

La clairvoyance des ingénieurs de l'époque apparaît notamment dans le fait que l'objectif initial n'a quasiment pas changé. La centrale solaire du Mont-Soleil est un projet suisse de recherche, de développement et de démonstration dédié à la production photovoltaïque d'électricité, qui peut servir à des fins de formation et alimenter 130 foyers en électricité. Le simple visiteur aura quant à lui la possibilité de découvrir le champ des panneaux solaires. Le comportement à long terme de ces modules photovol-

« Le plus grand parc éolien de Suisse produit de l'électricité pour plus de 16 000 foyers. »

Pierre Berger

«L'énergie solaire nous offre le bénéfice escompté dès lors que des systèmes intelligents de commande et de stockage permettent de l'adapter à nos besoins en électricité.»

Martin Pfisterer, Président de la Société Mont-Soleil



ÉCOPÂTURAGE ENTRE LES PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES

En été, un troupeau de moutons assure l'entretien du paysage en écopâturage.

taïques présente un intérêt majeur pour les chercheurs. Au terme de 30 ans d'utilisation, il est établi que leur longévité est bien supérieure à ce que l'on escomptait à l'origine. Elle pourrait se situer autour de 35 à 40 ans, la dégradation annuelle étant seulement de 0,13%. De nouveaux composants dotés de technologies favorisant le niveau de rendement, les coûts, la longévité, les possibilités de recyclage et l'esthétique sont également testés sur le site.

La recherche menée sur le Mont-Soleil a souvent été à l'origine de développements majeurs, comme la construction du plus grand catamaran solaire du monde, le «MobiCat», ou encore de l'avion solaire «Solar Impulse» de Bertrand Piccard. Permettre aux professionnels d'apprendre à maîtriser la gestion pratique de nouvelles technologies énergétiques et leur contribution à une alimentation en courant axée sur l'avenir demeure néanmoins une mission centrale. Une intensification de la coopération avec des instituts nationaux et internationaux, de même qu'avec l'industrie est prévue. Dans le cadre d'une collaboration avec l'EPF de Lausanne, une école doctorale propose une formation chaque été depuis 2018 sur le Mont Soleil. Son lancement a été très prometteur. «Il ne suffit pas d'installer des panneaux photovoltaïques, il faut également prévoir des systèmes de stockage intelligents ainsi qu'une intégration judicieuse dans le réseau», explique Martin Pfisterer. Depuis des années, ces sujets constituent un

axe prioritaire de recherche et de développement sur le Mont-Soleil, dans le cadre de la formation des doctorants également.

Un nouveau pavillon d'information pour les groupes

Depuis le début, la Société Mont-Soleil attache une importance capitale à la recherche – mais aussi à l'information du public quant au potentiel du photovoltaïque. De nombreux groupes fréquentent le nouveau pavillon d'information. Des visites guidées des centrales solaire et éolienne, de même que de l'observatoire sont proposées en complément. La montagne intelligente est une destination idéale pour les excursions d'entreprises dont le programme pourra s'enrichir de diverses activités ludiques – descente dans la vallée en trott'energy ou virée en velectro, ou encore, plus paisiblement, parcours en char attelé jusqu'au Mont-Crosin, le retour s'effectuant grâce aux services Jurabus.

«Notre consommation d'énergie a été multipliée par neuf depuis 1950 et ce, malgré les progrès techniques et les gains d'efficacité réalisés. Elle se répartit, à raison d'un tiers chaque, entre les ménages, l'industrie et les transports», explique Pierre Berger. Peut-on encore douter du fait que l'énergie est un sujet qui nous concerne tous? Dans le Jura bernois, l'Espace découverte Énergie contribue de façon ludique à cette prise de conscience.

«Ouvert en 2017,
le centre visiteurs dédié
aux groupes accueille
chaque année quelque
11 000 personnes.»

Pierre Berger

Concours

Journées de détente sur le Mont-Soleil

Premier prix: détente – gagnez un week-end sur le Mont-Soleil (Jura bernois)

Si vous êtes amateur de nuitées hors du commun dans un lieu à la personnalité bien trempée, bienvenue à l'Auberge Mont-Soleil Chez l'Assesseur (montée en funiculaire depuis Saint-Imier)!

Situé à 1200 m d'altitude, avec vue sur le Chasseral, ce havre de paix offre non seulement un décor tout droit sorti d'un film qui magnifie la nature, mais également quelques surprises curieuses comme une brocante et un élevage de chevaux. Les excursions sont de plus très prisées, et vous passerez à n'en pas douter un moment qui restera gravé dans votre cœur. Ajoutez à cela une carte de mets qui vous mettra sur orbite.

Nous vous faisons gagner deux nuitées dans une chambre double pour deux personnes avec demi-pension d'une valeur de CHF 600.– à l'Auberge Mont-Soleil (www.montsoleil.ch).

Deuxième prix: venez explorer l'Espace découverte Énergie à l'occasion d'une excursion entre collègues, en famille ou entre amis

Ce deuxième prix comprend une visite guidée des centrales solaire et éolienne du Mont-Soleil pour un groupe d'au maximum 10 personnes. Les installations sont situées à 20 minutes à pied du funiculaire et à 10 minutes du parking sur le col du Mont-Soleil.



1

Question 1:

Qui est l'auteur de cette citation ?

« L'un des facteurs majeurs de notre réussite réside dans notre positionnement résolu sur des produits de soin cosmétiques haut de gamme. »

- Rolf Duda, CEO CMarit
- Peter Schweikert, membre du conseil d'administration de Temmentec AG
- Andrea de Luca, CEO DM Surfaces SA

2

Question 2:

En quelle année Paul Müller a-t-il débuté la fabrication de produits cosmétiques dans l'Emmental ?

- 1901
- 1916
- 1932

3

Question 3:

Sur quelle photographie peut-on voir la centrale éolienne du Mont-Soleil ?

Image A

Image B



Les prix du concours

1^{er} prix

Deux nuitées pour deux personnes en chambre double et en demi-pension d'une valeur de CHF 600.– à l'Auberge Mont-Soleil (www.montsoleil.ch)

2^e prix

Visite guidée des centrales solaire et éolienne du Mont-Soleil pour un groupe d'au maximum 10 personnes

Le gagnant ou la gagnante sera tiré(e) au sort et recevra une notification écrite. Les collaboratrices et collaborateurs de l'Office de l'économie ne sont pas autorisés à participer. La voie juridique est exclue. Le prix ne pourra être versé en espèces.

Vous pouvez nous faire parvenir votre solution **jusqu'au 15 septembre 2020** par voie électronique sur le site www.berninvest.be.ch/chance ou l'envoyer par carte postale à l'adresse suivante: Promotion économique du canton de Berne, Concours BCA, Münsterplatz 3a, case postale, 3000 Berne 8.

Toutes nos félicitations à la gagnante et aux gagnants de notre concours du magazine « berncapitalarea » 2/2019: 1^{er} prix: Pia Schweizer, Lindenweg 5, 2572 Mörigen; 2^e prix: Stefan Bütikofer, Fabrikstrasse 9, 3250 Lyss; 3^e prix: Marc Truetsch, Im Annagarten 48a, 9230 Flawil

Demande à l'Office de l'assurance-chômage

L'Office de l'assurance-chômage (OAC) est né en mai 2019 de la scission de l'Office de l'économie bernoise (beco). Le service de l'emploi et la caisse de chômage du canton de Berne en font partie intégrante. Voici un petit aperçu des questions qui lui sont le plus fréquemment posées.

Question: Comment accéder facilement aux profils des demandeurs d'emploi inscrits auprès d'un ORP?

Réponse: Le Jobroom du site SECO – www.travail.swiss – constitue la plus vaste plateforme suisse dédiée aux demandeurs d'emploi et aux employeurs. Vous pouvez y publier gratuitement des annonces de postes vacants et y recruter des candidat(e)s.

Question: Quand une entreprise peut-elle solliciter des allocations d'initiation au travail ?

Réponse: Vous avez trouvé une personne, inscrite auprès d'un ORP, qui convient au poste que vous proposez, mais est encore dépourvue de certaines qualifications. Durant la période d'initiation, qui doit permettre au nouveau collaborateur d'acquérir les compétences nécessaires à sa future activité au sein de votre entreprise, l'assurance-chômage peut assumer une partie des coûts salariaux. Vous bénéficiez ainsi d'un allègement de vos charges financières.

Question: Puis-je, pour surmonter une pénurie de main d'œuvre, embaucher des personnes inscrites auprès d'un ORP pour une durée limitée ?

Réponse: Oui, le principe du gain intermédiaire a fait ses preuves. En procédant ainsi, vous donnez la possibilité à des demandeurs d'emploi de démontrer leurs compétences, de rester actifs sur le plan professionnel et de disposer d'un revenu pendant une durée déterminée. Faites connaître vos besoins à l'ORP.

Question: Qui peut solliciter des indemnités en cas de réduction de l'horaire de travail ou des indemnités en cas d'intempéries ?



ARMOIRIES DE BERNE : LA MAISON DU CHAPITRE

Construit entre 1745 et 1755, la Maison du chapitre est située sur la Münsterplatz de Berne.

Réponse: Les risques liés aux fluctuations économiques et météorologiques normales doivent être pris en charge par les entreprises elles-mêmes. En cas d'événements exceptionnels, l'assurance-chômage peut toutefois verser des indemnités dites en cas de réduction de l'horaire de travail ou en cas d'intempéries, ce qui permet à l'employeur d'éviter les licenciements et de préserver le savoir-faire et les emplois. L'indemnité s'élève à 80 pour cent du gain pris en considération. Des informations détaillées sont disponibles à ce sujet sur le site web : www.be.ch/kurzarbeit

Pour les pertes de travail en lien avec le coronavirus, il est possible de demander la réduction de l'horaire de travail et des crédits relais. Des informations détaillées sont disponibles sur le site web www.be.ch/corona

Question: Qu'en est-il actuellement de l'obligation d'annoncer les postes vacants ?

Réponse: Le Conseil fédéral a pris la décision de suspendre l'obligation d'annoncer les postes vacants durant six mois à partir du 26 mars 2020. Toutes les tâches et obligations y afférentes sont supprimées pendant cette période. Vous trouverez des informations actualisées à ce sujet sur le site SECO – www.travail.swiss

Question: Lorsque l'obligation d'annoncer les postes vacants sera de nouveau en vigueur, comment pourrai-je y satisfaire efficacement et recevoir des candidatures ?

Réponse: L'obligation d'annoncer les postes vacants sera probablement à nouveau en vigueur à compter du mois d'octobre 2020. Inscrivez-vous sur la plateforme www.travail.swiss. Vous pourrez y annoncer le poste que vous proposez et prendre contact directement avec des candidates et candidats potentiels. Vous y trouverez par ailleurs des informations détaillées. Une liste des genres de professions soumis à cette obligation figure sur le site du SECO – www.travail.swiss. Il s'agit des professions dont le taux de chômage national atteint au moins 5 pour cent.

Partenaire fiable et compétent, l'OAC entend fournir des prestations en adéquation avec les besoins des clientes et clients en recherche d'emploi d'une part, des employeurs de l'autre. L'influence de l'environnement dynamique du marché de l'emploi s'y exerce dans le cadre classique du placement ainsi que de la mission confiée à l'Office en matière d'obligation d'annonce des postes vacants. Cette influence est également manifeste sur des sujets comme le chômage incompressible, la pénurie de compétences, la pression des coûts et la numérisation.

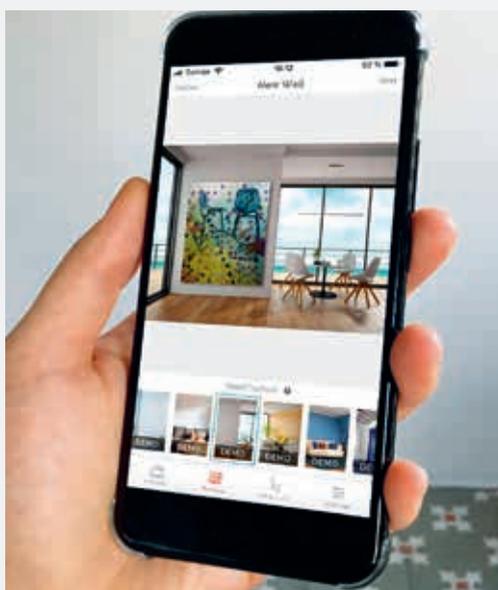
Pour toute question spécifique concernant les prestations, le service de l'emploi ORP se tient à la disposition des entreprises au 031 635 37 80 et via info.ams@be.ch

« Annoncez les postes vacants auprès
de l'ORP compétent – de manière simple et rapide
en ligne, via le portail www.travail.swiss,
par téléphone ou en personne. »



De nouvelles implantations dans le canton de Berne

La Promotion économique du canton de Berne accompagne des entreprises internationales innovantes dans leur processus de décision et d'implantation dans le canton de Berne – iazzu GmbH et neocredit.ch AG en donnent un exemple.



iazzu GmbH

Depuis 2017, iazzu développe des technologies permettant de mieux présenter l'art et de le rendre plus accessible via le numérique. Concrètement, il s'agit d'une application de réalité augmentée qui offre un accès numérique facile aux expositions et collections physiques. Cette application gratuite permet aux utilisateurs et utilisatrices de découvrir des œuvres d'art et de les visualiser dans leurs propres locaux afin de s'assurer, avant de les acheter, qu'elles s'y intégreront parfaitement.

Forte de son succès, la start-up iazzu a décidé en 2019 de transférer son siège de Zurich à Bienne afin d'être l'une des premières entreprises à emménager dans le nouveau bâtiment du Switzerland Innovation Park Biel/Bienne (SIPBB).

www.iazzu.com

neocredit.ch AG

Comme son nom le laisse supposer, neocredit.ch est une nouvelle solution dans le domaine du financement pour les PME. La plateforme de financement participatif (crowdfunding), en ligne depuis fin 2019, est spécialement conçue pour les PME. neocredit.ch offre aux entrepreneurs et entrepreneuses une solution de financement rapide, simple et transparente pour leurs idées et leurs projets. Des placements attractifs sont proposés aux investisseurs et investisseuses avec un profil de risque équilibré grâce à une sélection rigoureuse des projets d'investissement. Il est possible de soutenir directement le développement régional par son investissement.

neocredit.ch a été créée par la Vaudoise Assurances et credit.fr. L'objectif est de proposer une solution de financement simple et rapide aux PME suisses et d'offrir aux investisseurs des placements attractifs dans des entreprises locales.

www.neocredit.ch

#cantondeberne

Pour faire un bon gâteau...

Si vous avez fait un peu trop de stocks de farine et de beurre – voici deux recettes de délicieux biscuits bernois que nous vous conseillons vivement d'essayer.



Croissant viennois

Ce biscuit sucré, également appelé « Glücksbringer » ou « porte-bonheur », est connu en allemand sous le nom de « Meitschibei ».

Préparation

Pâte: Émietter la levure et la dissoudre dans un peu d'eau tiède. Laisser reposer pendant 30 minutes. Mélanger la farine, le sucre et le sel et former un puits. Y verser la levure délayée, le reste du lait et le beurre. Bien mélanger le tout et pétrir en une pâte homogène. Couvrir et laisser doubler de volume à température ambiante.

Farce: Mélanger les noisettes, le sucre, la cannelle, le beurre ramolli et l'eau pour former une masse consistante.

Saupoudrer la surface de travail de farine puis abaisser la pâte au rouleau pour obtenir un rectangle. Y découper des rectangles de 18 cm sur 7. Garnir le long côté d'un peu de farce. Humidifier les bords de la pâte au pinceau avec un peu d'eau, rouler les rectangles et pincer fermement les extrémités.

Replier les boudins ainsi formés en fers à cheval, les disposer sur une plaque chemisée de papier sulfurisé et les badigeonner au pinceau avec l'œuf battu. Mettre au four, préchauffé à 180 degrés, pendant 20 minutes environ.

Bricelets bernois

Préparation

Dans un grand bol, travailler le sucre, le sucre vanillé et le beurre à température ambiante en pommade. Incorporer les œufs, le kirsch, le sel et le zeste de citron. Bien mélanger. Tamiser la farine puis l'incorporer, bien travailler le tout pour obtenir une pâte homogène. Laisser reposer 2 heures environ au frais. Former des boules de 1,5 à 2 cm. Les placer dans le fer préalablement beurré et les cuire jusqu'à obtention d'une belle coloration dorée.

Ingrédients pour 100 bricelets

125 g de beurre
2 œufs
2 cc de kirsch
250 g de farine
1 pincée de sel
¼ de sachet de sucre vanillé
¼ citron non traité, zeste
125 g de sucre

Ingrédients pour 4 croissants

Pâte levée

70 g de beurre
1 œuf (pour badigeonner)
½ cube de levure
300 g de farine
150 ml de lait
1 pincée de sel
30 g de sucre

Farce

300 g de noisettes
(moulues et grillées)
1 cc de cannelle
120 g de sucre glace
50 ml d'eau
20 g de beurre



Le coronavirus renouvelle la communication.

Des statistiques pas comme les autres ...

Swisscom enregistre davantage d'appels mobiles

Depuis la déclaration de la situation extraordinaire dans l'ensemble de la Suisse, les clients Swisscom téléphonent plus souvent et aussi plus longtemps. En comparaison avec le mois précédent, Swisscom recense 70 % d'appels mobiles en plus en mars. Sur le réseau mobile, les appels durent en moyenne une minute de plus qu'en période « normale ».

Source : Swisscom



Record de colis pour la Poste

Record historique! En avril, la Poste a traité plus de 17 millions de colis. Ce sont plus de vingt-quatre mille colis par heure et cela, 24h/24 et 7j/7 tout au long du mois d'avril. À titre de comparaison, PostLogistics avait traité 15,7 millions de colis au mois de décembre 2019. À cela vient s'ajouter le fait qu'en avril, des mesures de protection contre le coronavirus, comme la distanciation physique, ont dû être respectées.

Source : Post via Twitter



Zoom pour tous

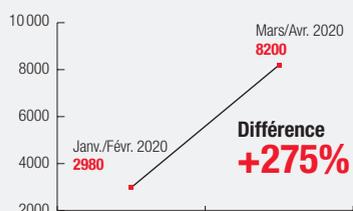
Le basculement soudain de nombreuses entreprises en **télétravail** exige des outils professionnels de communication et de travail. Actuellement, les statistiques des téléchargement sont dominées par les **outils de travail**. Parmi les dix applications les plus fréquemment téléchargées figure **la plateforme de vidéoconférence Zoom**. En l'espace de quelques semaines, le nombre de ses utilisateurs est passé de 10 à 200 millions par jour.

Source : similarweb.com

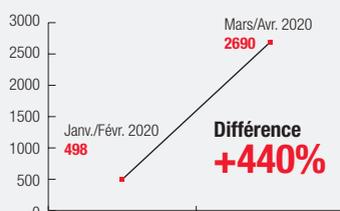


Chiffres de l'administration cantonale bernoise

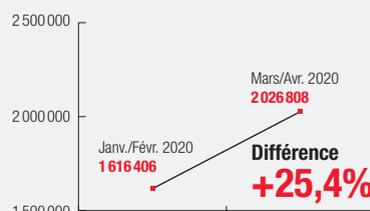
Autorisations d'accès pour le télétravail



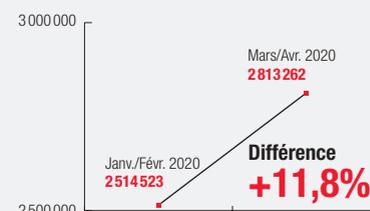
Utilisateurs parallèles du télétravail



E-mails envoyés



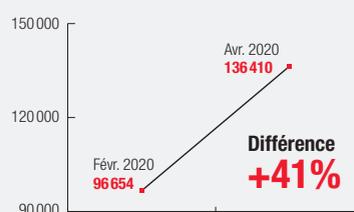
E-mails reçus



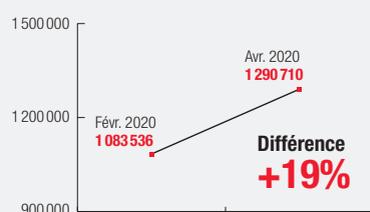
Téléconférences (Skype)



Nombre de participants aux téléconférences (Skype)



Conversations téléphoniques (Skype)



Chats (Skype)



Source : KAIO

LONGINES

MUSÉE LONGINES

A la découverte d'un patrimoine horloger, industriel et culturel
Entdeckungsreise in ein Uhrmacher-, Industrie- und Kulturerbe



Visite guidée
du musée en français,
allemand, anglais, italien
ou espagnol

Museumsführung
in Deutsch, Französisch,
Englisch, Italienisch
und Spanisch

Merci de prendre
rendez-vous par téléphone
au 032 942 54 25

Bitte reservieren Sie
vorab Ihren Termin telefonisch
unter 032 942 54 25

Ouvert
du lundi au vendredi
09h–12h / 14h–17h
fermé les jours fériés

Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag
9h–12h / 14h–17h
Feiertage geschlossen