

Eva Jaisli, docteur honoris causa : une entreprise locale au succès international

La faculté de sciences économiques et sociales a nommé l'année passée Eva Jaisli docteur honoris causa sur proposition du département de gestion d'entreprise. La cérémonie a eu lieu traditionnellement lors du Dies Academicus. Le 22 janvier 2016, Mme Jaisli a tenu à l'université de Bern une conférence dont l'assistance nombreuse comprenait notamment des personnalités des secteurs politique, économique et social.

Par Thomas Myrach

Eva Jaisli est PDG depuis 1996 de l'entreprise familiale PB Swiss Tools, une PME suisse ancrée à Wasen, dans la région de l'Emmental. Sa conférence était centrée sur le positionnement et le développement de sa société.

Elle a mis en lumière la manière remarquable dont le fabricant d'outil PB Baumann, concentré essentiellement sur le marché national (1981 : 70 % du chiffre d'affaires en Suisse) est devenu l'entreprise internationale PB Swiss Tools (2015 : les exports représentent deux tiers du chiffre d'affaires). Cette évolution était basée sur des réflexions claires et leur mise en application. Le noyau du positionnement de l'entreprise réside dans un ancrage local fort et une orientation internationale des marchés dans le monde entier.

La stratégie d'entreprise se concentre sur le développement et la fabrication de produits d'une qualité élevée constante : « Work with the best » est le mot d'ordre incarnant cette exigence et répété à plusieurs reprises dans le discours. Outre les exigences de qualité élevée des produits, d'autres caractéristiques doivent séduire les clients. Mme Jaisli cite ici le code couleurs des outils de vissage ou encore des nouveautés comme le Safety Tool ou le Pocket Tool.

La marque joue également un rôle prépondérant dans la stratégie de l'entreprise. Ces valeurs de la marque reposent fortement sur la suissitude de PB Swiss Tools : la conception et la fabrication de produits de qualité suisse, sans

compromis. L'ancrage local de la société renforce cette image. Mme Jaisli l'a clairement montré par une anecdote : lors de la visite d'une usine par un client japonais, celui-ci s'est montré peu intéressé par les produits du showroom ; il voulait avant tout visiter la région et s'assurer que le cadre de l'entreprise correspondait bien à l'image qu'il se faisait d'une entreprise suisse. Du point de vue d'une marque établie, il n'était pas sans risque d'abandonner le nom réputé de PB Baumann pour PB Swiss Tools. L'internationalisation grandissante des ventes a cependant entraîné cette décision.

La fabrication de produits de qualité et le développement de nouveautés sont plus rapides et plus efficaces dans une relation

de respect mutuel. Mme Jaisli a clairement mis en avant dans son discours l'aspect de la loyauté par rapport aux partenaires et employés. Le développement à long terme de la société occupe également une place particulière. Le succès économique visé est complété par l'encouragement du personnel et l'engagement social ainsi que l'exploitation efficace et la protection des ressources naturelles.

Mme Jaisli a également abordé dans son discours des sujets politiques. La décision de la Banque nationale suisse du 15/01/2015 de supprimer le cours plancher de 1,20 franc pour 1 euro a créé des problèmes également à PB Swiss Tools. Pour la stratégie et le budget, la société compte à



Eva Jaisli

long terme sur un cours de 1,05 CHF/€. Cela représente un défi de taille pour une société et une stratégie de fabrication locale, comme l'illustre clairement Mme Jaisli. Ce défi peut être relevé en renforçant encore les atouts déjà présents de la société.

Un point central : le maintien de la compétitivité. Cela est possible non seulement en concevant des solutions innovatrices et en les vendant avec succès, mais également en augmentant la productivité de la fabrication. Une condition sine qua non est la souplesse de la société et de ses employés afin que la société conserve avec succès sa position

d'acteur de niche. Une autre condition pour la réussite est l'étroite coopération avec un réseau de partenaires sur le marché local et dans le monde entier. Cette coopération permet d'augmenter les avantages offerts au client.

Au terme de sa conférence, Eva Jaisli a offert à ses auditeurs une clé de serrage pour découvrir la qualité des produits de son entreprise et a invité les personnes présentes à un apéritif dînatoire de spécialités locales. Cela a été organisé par la société Jumi, un autre exemple de société innovante aux valeurs locales. Mais c'est là une autre histoire.

Adaptive thinkers

BearingPoint consultants understand that the world of business changes constantly and that the resulting complexities demand intelligent and adaptive solutions. Our clients in commerce, finance and government enjoy real results when they work with us. We offer industry-based management skills, functional expertise and the ability to adapt strategic insights to individual challenges. These qualities have led to long-standing relationships with many of the world's leading commercial organisations. Interested?

Have a look at our open positions and apply online on our career platform at www.bearingpoint.com/en-ch/careers



BearingPoint®