

Joseph Michel, patron de Michel Stores SA à Sion

«La bonne atmosphère dans l'entreprise fidélise les employés»

Depuis plus de cinquante ans, l'entreprise Michel Stores conjugue industrie et artisanat pour offrir des prestations complètes et sur mesure dans le secteur des stores et protections contre le soleil et les intempéries. Cette pérennité, l'entreprise la doit notamment à l'engagement sans limite de son fondateur, Joseph Michel. À 86 ans, il arpente quotidiennement ses locaux de la zone industrielle sédunoise. **Par Agathe Seppey**

Monsieur Michel, quelles sont les particularités de votre entreprise ?

Joseph Michel: À 20 ans, sans argent et sans formation commerciale, j'avais pourtant des idées plein la tête. Polymécanicien de formation, j'ai sillonné les chantiers de toute la Suisse comme monteur de stores. Je découvre Sion à la fin des années quarante et rumine longtemps sur l'opportunité de créer ma propre entreprise. En 1961, j'ai débuté la pose de stores à mon compte. Le choix de lancer mon affaire en Valais découle de mon affection particulière pour la population et la mentalité de cette région. Alors, la perspective de contribuer à l'activité économique cantonale était séduisante pour moi. À cette époque, poser des stores en bois et fabriquer des accessoires mécaniques formaient l'essentiel de mes revenus. Par la suite, j'ai progressivement édifié un outil de production en investissant dans des infrastructures.

lité de SA depuis 1981, l'entreprise compte aujourd'hui une cinquantaine d'employés.

Au niveau des ressources humaines, avez-vous de la difficulté à trouver le personnel nécessaire ?

Pas vraiment. La bonne atmosphère au sein de l'entreprise fidélise les employés; d'ailleurs, plusieurs de nos anciens apprentis sont d'actuels collaborateurs. Quant à nos 20 collaboratrices, elles constituent l'un des moteurs de l'entreprise et développent des qualités indispensables au bon fonctionnement de nos activités: la polyvalence, l'ouverture et l'habileté. Dotées d'une bonne capacité d'adaptation, elles occupent ainsi différents postes en fonction de la fluctuation de la demande. Notre équipe déploie un éventail de professions: nos collaboratrices et collaborateurs des bureaux commercial et technique côtoient notamment des chefs de fabrication, des magasiniers, des couturières, des monteurs storistes, des réparateurs, etc.

Quelle importance donnez-vous à la formation professionnelle ?

Depuis 35 ans, la formation professionnelle constitue une de nos préoccupations prioritaires. La profession de storiste regroupe deux métiers: celui de monteur/installateur et celui de fabricant/producteur de stores. Cette conjugaison confère à la formation une dimension complète et polyvalente. Nos collaborateurs les plus expérimentés transmettent ainsi à nos apprentis un savoir-faire riche et varié. De plus, nous avons participé activement à la mise en place du centre de formation romand par le biais de la VSR (association faïtière de la branche en Suisse). La commission de la formation pour la Romandie est présidée depuis peu par l'un de nos employés.

Quelles sont les clés de votre succès ?

En premier lieu et sans aucun doute: l'audace. Quand j'ai décidé de monter mon affaire, j'aurais pu me cantonner à la solution la plus simple: la

«Afin de toujours rester à la pointe, s'adapter à l'évolution du marché est capital!»

Quels ont été les moteurs de l'expansion de votre entreprise ?

Toujours soucieux de suivre les évolutions de la branche, j'ai introduit graduellement et en fonction du marché de nouveaux produits dans notre gamme. L'aluminium a succédé aux stores en bois, puis ce fut l'époque des lamelles et des toiles cousues. Parallèlement, le développement, dès la fin des années 60, de programmes informatiques personnalisés a permis de simplifier la gestion de la production et des livraisons en fonction des requêtes du client. Michel Stores a ainsi pu améliorer sa rentabilité, s'étendre, acquérir une véritable autonomie et offre actuellement des services incluant fabrication, pose, réparation et entretien d'une trentaine de produits. Enregistrée en qua-



Joseph Michel débute sa vie professionnelle par une formation de polymécanicien. Par ce biais, il côtoie rapidement l'industrie du store. Il découvre ensuite le Valais à l'âge de 21 ans et y ouvre 12 ans plus tard sa propre entreprise. Président des Arts et Métiers de Sion durant plus de dix ans, il en dynamise la structure et œuvre, à travers le succès de Michel Stores, à créer de l'emploi dans le canton.

revente de stores. J'ai pourtant choisi d'intégrer le secteur de la production. En outre, plusieurs acteurs ont permis à Michel Stores d'occuper sa place actuelle sur le marché économique du Valais: les fournisseurs partenaires, les revendeurs, les architectes, les collaborateurs et évidemment les clients (du secteur privé pour la majorité) ont été indispensables à notre essor.

Quelle est la situation de votre branche actuellement?

D'abord, dans le secteur du store, les entreprises sont confrontées à une concurrence qui se fait de plus en plus virulente, en Suisse mais aussi avec l'étranger. Afin de toujours rester à la pointe, s'adapter à l'évolution du marché est capital. Puis, les bouleversements climatiques influent sur la profession. Depuis des décennies, les rayons du soleil sont de plus en plus difficiles à supporter et le danger lié à l'exposition a augmenté. Ces changements nous poussent à ajuster la qualité des protections contre les UV. Et enfin, le développement des stores électriques ne cesse de s'accroître, en lien avec nos préoccupations environnementales: l'intégration des motorisations à énergie solaire dans les

mécanismes des stores en est un exemple. Au final, la mondialisation est devenue une composante irremplaçable dans les conditions actuelles de la branche: sans importations de matériaux depuis l'Europe et la Chine, une entreprise comme la mienne ne peut plus rivaliser avec la concurrence étrangère.

Quels ont été les projets phares?

Au milieu des années soixante, nous avons reçu une sollicitation pour la fabrication de stores en PVC, mission acceptée avec joie! J'ai en effet moi-même mis sur pied un tel système de fabrication; cela a été l'occasion de tester son efficacité. Nous avons aussi été parmi les premiers à bénéficier de prototypes pour la soudure des toiles par ultrason. Dans la même lignée, lorsque nous avons dû renouveler une fraiseuse pour nos stores en bois, nous nous sommes adressés à la HES-SO Valais à Sion. Une collaboration fructueuse: l'école a développé en quelques mois un automate sur mesure. Ces innovations, conjuguées à un service après-vente soigné, professionnel et apprécié de nos clients ont stimulé notre notoriété et ainsi forgé notre image. Quelques-unes de nos ré-

alisations: nous avons notamment équipé les dix points de vente des boulangeries-confiseries Zenhäusern, le Lycée-Collège des Creusets et l'Ecole Professionnelle Commerciale et Artisanale à Sion. En cours: l'équipement avec des volets roulants en bois de la résidence hôtelière Bellevue au Rigi Kaltbad (LU).

Comment l'avenir de l'entreprise se dessine-t-il?

Deux défis principaux touchent actuellement notre entreprise. D'une part, la situation politique et économique est fragilisée par les récentes votations, ce qui va notamment compliquer les affaires valaisannes et suisses. D'autre part, la succession de mon entreprise me donne du fil à retordre. Bien que sollicité par plusieurs acheteurs potentiels, je n'ai pas encore été en mesure de remettre l'œuvre que j'ai bâtie ma vie durant. Mais n'ai-je pas tout le temps? ... ■

Agathe Seppéy est rédactrice chez Cadence Conseils à Lausanne.