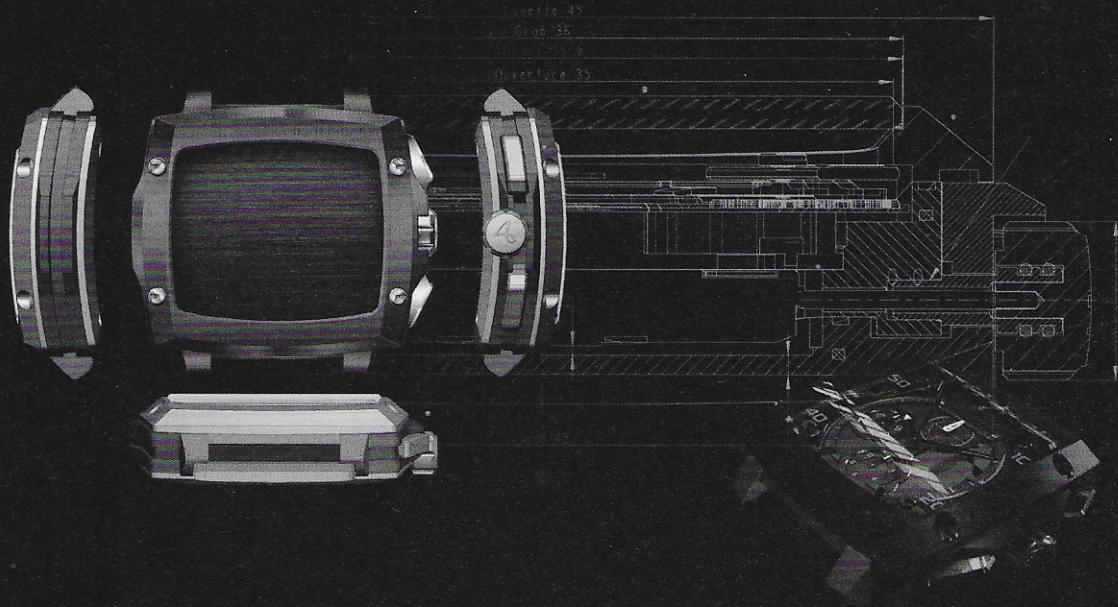




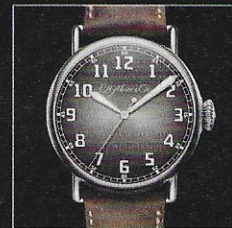
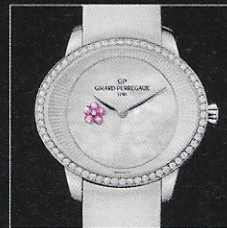
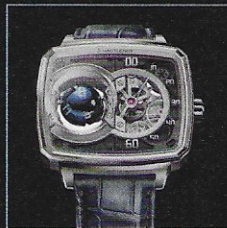
Guilod Gunther

MANUFACTURE DE BOITES DE MONTRES
DEPUIS 1866



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR L'HABILLAGE HORLOGER

Innovation
Time to Client
Services sur mesure



GUILLOD GUNTHER SA

Rue de l'Hôtel de Ville 101
2300 La Chaux-de-Fonds, Switzerland
T. +41 (0)32 910 25 25

WWW.GUILLOD-GUNTHER.CH

QUAND LES PENDULES SONT REMISES À L'HEURE...

Philippe Caste (H.78), PDG de **GUILLOD GUNTHER**, nous raconte comment il a repris la société alors en crise et nous en dit plus sur le marché de la sous-traitance horlogère.

En 2017, l'équipe dirigeante dont vous faites partie a repris l'entreprise. Dites-nous-en plus.

J'ai découvert l'entreprise en 2012 dans le cadre d'une mission de management de transition pour un fonds d'investissement qui souhaitait valoriser sa participation avant de la céder. Après plusieurs péripéties, j'ai repris la société dont la situation se dégradait progressivement à cause de l'absence d'un positionnement clair. Le parti pris a donc été de le clarifier – des produits sophistiqués et hautement techniques en petites à moyennes séries – et de nous concentrer sur 3 axes :

- L'innovation (matériaux, techniques d'usinage...);
- Le time-to-client en développant notre réactivité et capacité d'adaptation : les séries petites et moyennes sont plus exposées aux incertitudes commerciales et ont une gestion de la production complexe. L'enjeu a été de réduire les délais entre la prise de la commande et la livraison des boîtes;
- Le développement de services à haute valeur ajoutée : un SAV, un service patrimoine pour pouvoir reproduire des pièces anciennes, un service dédié aux pièces d'exception...

Nous voulions donner une nouvelle dynamique à l'entreprise par le haut, au travers du chiffre d'affaires, et non pas via la gestion des coûts. Depuis 2 ans, nous avons renoué avec la rentabilité grâce à une forte croissance.

Aujourd'hui, nous poursuivons notre croissance et veillons à avoir une

speaker



Philippe Caste
(H.78)

a occupé diverses fonctions, dont celles de DG de filiales pour des grands groupes comme L'Oréal et LVMH.

En 1997, il reprend une entreprise espagnole de bijoux fantaisie puis se réoriente vers le management de transition et des missions d'administrateur indépendant auprès de fonds d'investissement à partir de 2000. En 2017, il reprend la société Guilloid Gunther.

entreprise

GUILLOD GUNTHER

Fondée en 1866, Guilloid Gunther est active dans la sous-traitance horlogère. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 15 millions de francs suisses pour 70 personnes.

parfaite adéquation entre nos savoirs et compétences, d'un côté, et nos clients et leurs besoins de l'autre.

Quelles sont les spécificités de ce marché ?

Nous sommes positionnés sur la partie haute du marché horloger, le segment du luxe. C'est un marché caractérisé par une croissance continue, malgré des crises périodiques, avec une grande diversité d'entreprises : des grands groupes (Richemont, Swatch, LVMH, Kering), des maisons et des marques indépendantes (Rolex, Chopard ...). Il est aussi marqué par une forte concurrence, un raccourcissement du cycle de vie des produits, la multiplication des nouveautés et l'innovation.

En parallèle, le consommateur est de plus en plus éduqué ce qui confère une place essentielle aux éléments de service. Enfin, nous assistons aussi à la digitalisation du marché et l'émergence d'un marché de l'occasion qui intéressent de plus en plus les marques.

Que reprenez-vous de votre passage à l'école ?

Trois ans de découverte au cours desquels j'ai eu la chance de faire partie du programme international et de partir aux États-Unis et au Royaume-Uni, mais aussi de m'investir dans une communauté riche et dense.

Enfin, c'est aussi des rencontres et des personnes que je continue de voir et qui sont devenues des amis proches.