

Salanitra, entreprise générale en horlogerie

A l'écart des projecteurs, pour que ses marques clientes demeurent en pleine lumière, l'entreprise Salanitra, par sa taille et sa pérennité, voit son portefeuille se renouveler. Toujours plus d'enseignes lui confie le A à Z de leur production. Des noms? Pas question, éthique fournisseur oblige.

En vingt ans, plus de 120 marques horlogères suisses ont misé sur les savoir-faire de ce pôle de compétences, réunies en entité commune. Ces dernières années, en permanence, une soixantaine d'enseignes prestigieuses vivent avec cette entreprise générale en horlogerie une relation partenaire valorisante de part et d'autre.

Statut fournisseur: vivre bien à l'ombre de...

Pour les marques, la discrétion érigée en profession de foi est le gage d'une relation de confiance supportant tous les superlatifs du partenariat intime. Pour Salanitra, le mot fournisseur consiste à rester dans l'ombre de ses clients: une véritable adhésion, partager à bras le corps leurs hauts et leurs bas conjoncturels. La plus valorisante des satisfactions? Passer le cap ensemble.

SALANITRO, QUELQUES DATES

1989, débuts de Pierre SALANITRO
1992, création de SALANITRO SA
1993, premier client horloger
1994, premier collaborateur
1998, marqué par une grande croissance
1999, acquisition de SERTI-CONCEPT SA (avec CNC)
2000, acquisition de POLIFER SA (polissage et terminaison)
2003, acquisition de SERTIS CREATIONS SA et de TECHNOR SARL
2004, fusion de SERTI-CONCEPT SA avec POLIFER SA et TECHNOR SARL (les deux derniers cessent d'exister)
2008, aménagement complet des ateliers de sertissage



Aléas du marché, terreau d'opportunités

Comme épargnée par les tumultes alentour, l'entreprise, dont la taille rassure, a maintenu l'intégration intra muros d'un grand nombre de métiers de l'horlogerie. Elle récolte ceux qui ont goûté aux structures à risque, dont la haute conjoncture avait favorisé la pousse. D'éphémères entités qui présentèrent soudain une fragilité dangereuse pour les secrets de fabrication et la mémoire industrielle de leurs clients, lassés d'avoir investi espoirs et fortune dans des concepts sublimés par les dernières technologies de l'imagerie, sans pour autant être fonctionnels et en état de marche.

QUELQUES MÉTIERS

Depuis les années 1970, certains métiers de l'horlogerie, alors considérés comme «industriels» ont été anoblis. Chez Salanitra entreprise générale en horlogerie, quelques compétences utiles: logistique, relation client, achats, méthodes, design, création, prototypage, bureau technique, cellule de produits exceptionnels, calibrage, usinage, fabrication, polissage, rhodiage, terminaison, visitage, sertissage grains (mécanique, semi- et traditionnel), clos, baguettes, SAV international, etc.

Du croquis au SAV

Autant faire confiance à un seul interlocuteur, un orchestrateur en chef, mariant et maniant la complexité et les spécificités des processus de fabrication. Du dessin esquissé sur un coin de table au produit fini, la route est longue, les écueils sont légion. Sans parler du SAV qui, mal géré, peut générer des dommages d'image pour la marque. Cette prestation «du bout de la chaîne» fait donc partie de l'offre Salanitra, parce qu'un jour un client la lui a réclamée. Loin d'être un coup d'essai, elle est devenue vitrine d'appel.

Élément humain, créativité

Au nombre des règles du jeu, le rôle de Salanitra est également de savoir être le tampon entre baisse du sell out et reprise annoncée. Ce qui peut lourdement affaiblir une marque, même bien enracinée dans ses marchés, devient une raison de vouloir s'en remettre à des professionnels et à des maîtres d'œuvre. A vouloir à tout prix intégrer les fastidieuses contraintes de l'outil de production, certains ont beaucoup souffert.

Les remises en question de rigueur profitent à une entreprise générale en horlogerie, gardienne des secrets les plus précieux. Dans une relation partenaire, ce qui rassure? Faire vœu d'effacement au point d'affirmer que jamais une marque Salanitra ne verra le jour et... se serrer les coudes. Ajoutons-y une dose de créativité validée par une série de brevets, une ambiance interne construite sur la valorisation des humains, et c'est la machine qui repart. La roue tourne, inexorablement.

Salanitra SA
45b, route des Acacias
CH-1227 Genève-Les Acacias
Tél. +41 (0)22 394 90 00