

MARS Solutions : entre savoir-faire, résilience, et bon sens

Fondée en avril 2025 dans un contexte économique et géopolitique tendu, MARS Solutions s'affirme comme une nouvelle voix de l'industrie suisse. Son CEO, Lionel Fabre, dresse le bilan des premiers mois et partage la vision d'une jeune entreprise née en temps de crise.

MARS Solutions incarne une nouvelle génération d'entreprises industrielles suisses, fondée sur la proximité et la compétence.



Source : MARS Solutions SA

pour laquelle nous avons voulu construire dès le départ une structure agile, dans laquelle la proximité client est au centre de tout. Notre objectif est de comprendre leurs besoins réels et d'y répondre vite, sans lourdeur ni inertie, afin de leur simplifier la vie.

Par nature, l'industrie est progressiste : elle avance, elle innove, elle s'adapte en permanence. Ce qui m'inquiète parfois, c'est de voir certaines entreprises rester sur leurs acquis. Je crois que la seule façon d'avancer, c'est de rester en mouvement, d'écouter, d'observer, de tester, de collaborer. Ce qui me guide, c'est l'idée que même dans un contexte instable, les fondamentaux restent les mêmes : pertinence, service et partenariat.

Quels étaient vos objectifs ou convictions de départ, et comment la réalité du marché vous a-t-elle amené à ajuster votre trajectoire durant ces premiers mois ?

Mes objectifs n'ont pas changé : je ne vends pas des outils, je vends du service. Je ne tourne pas les pages d'un catalogue, je réponds à des besoins. Mon métier, c'est d'écouter, de comprendre un problème d'usinage, et d'apporter la bonne solution, avec la bonne géométrie, le bon revêtement, la bonne réactivité.

Depuis vingt ans, j'ai toujours la même conviction : les manufactures horlogères n'ont pas besoin qu'on leur lise un catalogue, elles ont besoin de présence, de fiabilité, de disponibilité. Répondre au téléphone, être sur place quand il faut, cela compte mille fois plus qu'une remise de 3 % sur une offre. Et puis soyons honnêtes : en 2025, les catalogues, c'est sur Internet. Ce dont les clients ont besoin, c'est d'un partenaire technique, pas d'un vendeur de papier glacé. Les sept premiers mois d'existence de MARS Solutions m'ont cependant appris une chose : cer-

Marina Hofstetter

En prenant la tête de l'entreprise, comment avez-vous abordé cette aventure entrepreneuriale dans un environnement aussi incertain ?

Remettons d'abord les choses en perspective : les crises sont cycliques, en particulier dans l'horlogerie, notre domaine de prédilection. Celle-ci n'est donc ni la première, ni la dernière. La différence cependant est qu'elle est plus globale, plus systémique. Face à ça, il y a deux manières de réagir : adopter une posture conservatrice, ou une approche progressiste. La première consiste à se replier sur soi-

même, avec le risque de perdre la valeur, l'expérience et les compétences dans lesquelles on a investi. En prenant la tête de MARS Solutions, j'ai fait le pari inverse : celui d'investir pour le futur en jouant sur la proximité, la réactivité, et la compétence technique.

Les exigences de l'industrie horlogère en termes de fabrication ne souffrent aucune exception. En période de crise, la confiance que les grands acteurs de cette industrie accordent à leurs partenaires prend d'autant plus d'importance. C'est la raison



Source : Amélie Cléments Photography

>> S'entourer des bons partenaires, c'est créer une dynamique forte pour ne pas subir les fluctuations du marché, mais les traverser ensemble. <<

Lionel Fabre, CEO de MARS Solutions SA

Notre force est d'avoir une entreprise à taille humaine, et par conséquent réactive. Nous mettons en place des processus les plus simples et efficaces possible, et nous nous affranchissons automatiquement d'une hiérarchie de décision lourde. Nous travaillons beaucoup et heureusement nous apprenons vite, ce qui ne permet de corriger rapidement notre trajectoire et d'avancer dans la bonne direction. Mais il est aussi évident que cette résilience, nous ne la construisons pas seuls. Elle repose sur un écosystème de partenaires qui partagent la même mentalité que nous et qui nous font confiance comme nous leur faisons confiance. Sans cela, ce serait beaucoup plus compliqué. S'entourer des bons partenaires, c'est créer une dynamique forte pour ne pas subir les fluctuations du marché, mais les traverser ensemble. Et c'est indispensable. Et puis, il y a nos clients. Eux aussi traversent la tempête. Être un allié solide à leurs côtés en cette période, en étant réactifs, en les accompagnant jusqu'au bout de leurs projets, c'est essentiel. Leur confiance se renforce ainsi naturellement, en sans elle, nous ne sommes rien.

Pour résumer, la résilience chez MARS n'est pas un concept : c'est notre ADN. C'est ce qui nous permet de croître dans un contexte où d'autres se figent.

Comment abordez-vous la question du recrutement et de la transmission du savoir-faire technique dans une entreprise en pleine construction ?

Là aussi nous avons chez MARS une approche différente. Nous ne recrutons pas des CV mais des têtes bien faites qui ont soif d'apprendre et de s'améliorer. Le reste, ça s'enseigne. Quelqu'un « d'intelligent » sera toujours capable de comprendre et de s'améliorer, rapidement qui plus est, même s'il n'a pas encore l'expérience métier. Plutôt que de baser le recrutement uniquement sur l'expérience, je préfère engager quelqu'un pour des qualités comme la curiosité, l'esprit d'analyse et de synthèse, la fibre entrepreneuriale, les capacités de remise en question, et une façon de penser différente de la mienne. Imaginez une session de brainstorming avec des personnes qui pensent toutes pareil ! Ça ne mènerait à rien. Notre équipe est encore petite mais nous sommes soudés et faisons preuve du dy-

Publicité

tains partenariats qui semblent prometteurs sur le papier ne le sont pas toujours dans la réalité. Parfois, la culture industrielle n'est tout simplement pas alignée. Mais c'est le jeu : tester, analyser, rectifier. De cette expérience est ainsi née une évidence : pour répondre aux besoins spécifiques auxquels nous sommes confrontés, il nous fallait créer notre propre gamme d'outils. Ainsi est née STELLAR Tools, une marque pensée et développée spécifiquement pour l'horlogerie, qui vient compléter les offres de nos fournisseurs existants. Ce développement est arrivé bien plus vite que pensé initialement, mais c'est désormais un prolongement naturel de l'entreprise.

On parle beaucoup de résilience industrielle. Concrètement, comment MARS Solutions réussit-elle à se développer malgré le contexte actuel ?

Résilience est en effet un mot qu'on entend beaucoup ces derniers temps. Chez MARS Solutions, nous ne l'apprenons pas dans des livres, nous la vivons au quotidien. Quand on démarre une entreprise industrielle en pleine période de turbulence, la résilience est une condition de survie.

AMSLER

LINEAR

- Prise en compte de l'étude du dimensionnement et de définition
- Montage complet des systèmes multiaxes
- Stock d'articles très vaste et délais de livraison courts
- Fabrication selon le plan du client

AMSLER & CO. AG www.amsler.ch

Lindenstrasse 16, 8245 Feuerthalen
fon 052 647 36 36, fax 052 647 36 37, linear@amsler.ch

namisme nécessaire pour avancer sainement. Nous apprenons tous les jours les uns des autres, en fonction des spécialités de chacun.

Quant à la transmission du savoir-faire technique, elle est indispensable. J'aime énormément mon métier, et j'adore partager mes connaissances. L'apprentissage se fait au quotidien, au contact des clients, confrontés à leurs problématiques. Le savoir-faire technique, ce n'est pas simplement connaître une technique d'usinage ou un type d'outils, c'est comprendre la logique derrière les choix. Pourquoi telle arête coupe mieux qu'une autre ? Pourquoi telle matière réagit-elle ainsi ? C'est dans cette approche que réside la différence entre un simple vendeur et un véritable technicien.

De manière générale, il faut redorer l'image des métiers techniques, en particulier de l'usinage de précision, et je suis ravi qu'il existe de nombreuses initiatives en ce sens. Je partage tous les jours à mon équipe ma passion pour l'usinage et souhaite faire de notre entreprise un lieu où la technique retrouve ses lettres de noblesse.

Où situez-vous aujourd'hui la véritable valeur ajoutée de votre entreprise ?

Je dirais que notre valeur ajoutée se trouve dans la connaissance et le savoir-faire technique. En ce qui me concerne, j'ai une formation et un passé professionnel de fraiseur que j'ai fait évoluer avec un diplôme universitaire en mécanique, et cela fait plus de vingt ans que je travaille dans l'écosystème horloger. Je connais l'usinage et les matériaux propres à ce secteur, comme le laiton sans plomb par exemple, qui comme d'autres a ses caprices, ses réactions, ses limites. Grâce à ce bagage, j'arrive aujourd'hui rarement devant une problématique d'usinage pour laquelle je n'ai pas de solution. Non pas parce que je suis magicien, mais parce que je comprends ce que je vois et ce dont on me parle.

Choisir un outil, ce n'est pas simplement piocher une référence dans un catalogue. Il faut comprendre la matière, la coupe, la dépouille, la façon dont le copeau va se former, connaître la rigidité de la machine, les contraintes, etc. Un outil, ce n'est pas qu'un bête bout de métal recouvert d'un joli revêtement : c'est une géométrie pensée pour une matière précise, avec un comportement mécanique attendu. Malheureusement, beaucoup de vendeurs d'outils ont oublié cela, ou ne l'ont tout simplement jamais su.

Je mentionnais précédemment les quali-

tés que je cherche chez mes collaborateurs : c'est cette approche d'écoute et de curiosité, notre envie de trouver de vraies solutions qui, combinée avec notre connaissance et notre savoir-faire technique, fait la différence entre nous et d'autres entreprises.

Quelle place occupent les questions de durabilité dans votre stratégie actuelle et vos investissements futurs ?

Nous mettons progressivement en place plusieurs actions pour réduire notre empreinte environnementale et jouer un rôle positif dans la société. Mais je pense que la durabilité, en ce qui nous concerne, passe également par la qualité des outils que l'on propose. Une coupe adaptée au matériau permet à l'outil de conserver sa géométrie le plus longtemps possible. Elle permet d'obtenir des états de surface de haute qualité, de réduire les rebuts et les arrêts machine. Un outil performant, c'est moins de matière perdue, moins d'énergie consommée, moins de transports inutiles. La durabilité dans l'industrie est aussi là, dans la qualité et la durée de vie des outils, et la réduction du gaspillage. En conseillant nos clients correctement, nous travaillons naturellement dans une démarche durable. La durabilité est parfois une simple question de bon sens à intégrer dans chaque décision quotidienne.

Quel regard portez-vous sur la situation économique suisse actuelle ?

Je pense qu'on vit une période paradoxale. La Suisse reste un pays industriel fort, mais avec une avance à deux vitesses. D'un côté, on trouve des savoir-faire exceptionnels, des gens passionnés, et une rigueur de travail incroyable. De l'autre, on souffre de lenteurs administratives et de peur du changement. Je trouve que dans certaines entreprises, les paroles et les actes ne vont pas dans la même direction. On parle d'innovation, mais on se complait dans le confort de ce que l'on sait faire. On voudrait optimiser sa production, mais sans essayer de nouvelles solutions. Et ce n'est pas forcément un problème de moyens, mais plutôt de culture. Dans un pays où tout fonctionne bien, on finit par confondre stabilité et immobilisme.

Contrairement au reste de la Suisse, la Suisse romande bénéficie de la culture forte de l'excellence horlogère. Cette industrie ne s'arrêtera jamais. Elle invente, elle teste, elle avance. Et c'est peut-être là que se trouve le plus grand paradoxe, entre l'imagination débordante de la création horlogère, et la réticence de certains en termes d'évolution des procédés indus-

triels. Certaines méthodes, certains outils, ont à peine évolués en trois décennies. Et pourtant, c'est là que tout se joue. L'innovation de demain ne viendra pas seulement des formes ou des matériaux, mais des procédés, des outils, et des approches de fabrication. Ce n'est pas en faisant comme les autres qu'on devient meilleur. La Suisse a tout pour rester un leader industriel, il faut juste qu'elle ose à nouveau fabriquer différemment.

Si l'on se projette dans cinq ans : quelle serait, selon vous, la réussite la plus marquante de MARS Solutions ? Et quel rôle souhaitez-vous que votre entreprise joue dans le paysage industriel suisse ?

Notre plus grande réussite sera, je l'espère, d'avoir fait évoluer les mentalités, d'avoir suffisamment perturbé l'ordre établi pour que l'intelligence technique soit redevenue la référence sur laquelle bâtir les nouveaux projets horlogers.

Je ne cherche pas à faire de MARS Solutions un géant, mais une référence du secteur, un acteur respecté pour sa compétence, son honnêteté et sa cohérence. Je souhaite garder une entreprise à taille humaine, mais avec un vrai poids technique, et cette capacité à faire progresser les procédés horlogers. Notre but est d'incarner le bon sens industriel, d'être une entreprise symbole de l'exigence et de la qualité suisse.

J'aimerais également que notre entreprise soit un véritable lieu de transmission, un endroit où les anciens partagent et où les jeunes apprennent. Je veux parler d'usinage, pas seulement d'objectifs commerciaux. Je voudrais que nous soyons moteurs dans la formation de gens passionnés.

En termes de domaines d'applications, l'horlogerie sera toujours notre cœur de métier. Mais nous travaillons déjà pour le secteur medtech, et dans les prochaines années, nous souhaitons renforcer notre présence dans ces secteurs et celui de la microtechnique. Un domaine que nous laisserons en revanche volontairement de côté : celui de l'armement. Je veux pouvoir continuer à me regarder dans le miroir le matin, et regarder mes quatre enfants dans les yeux. C'est aussi ça, la réussite : rester cohérent entre les valeurs que nous souhaitons transmettre et les actions que nous mettons en place.



MARS Solutions SA

Route du Nant-d'Avril 150, 1217 Meyrin
Tél. 079 840 90 91, contact@mars-sa.ch
mars-sa.ch