



De g. à dr.:  
**Patrick Yenni**  
 et **Andy Ras-Work**,  
 coactionnaires  
 du groupe Niklaus LNI,  
 avec **Bruno Constans**,  
 directeur de MHA.

## Accessoires: un pôle d'excellence est né

**PAR SERGE GUERTCHAKOFF** Les actionnaires de LN industries et de Niklaus s'unissent pour créer la Manufacture de Haute Accessoire (MHA) Genève, qui conçoit et fabrique des objets pour une clientèle VIP.

**C**ELA FAISAIT PLUS DE TROIS ANS déjà que les dirigeants de LNI (Patrick Yenni) et de Niklaus discutaient de la meilleure manière de pérenniser le savoir-faire commun de ces deux sous-traitants œuvrant dans le secteur de l'aéronautique, du médical et du luxe. «Avec la création de la Manufacture de Haute Accessoire (MHA), basée à Meyrin, nous mettons notre héritage au service des grands noms», se réjouit Andy Ras-Work, directeur exécutif de cette division et coactionnaire du groupe Niklaus LNI.

Les deux PME genevoises font notamment de la galvanoplastie, soit l'application d'une couche de métal sur une surface à l'aide d'un procédé électrochimique. Cette activité exige beaucoup d'investissements, du fait qu'elle nécessite de disposer de sa propre station d'épuration. Autre contrainte: avec le démarrage du futur quartier de l'Etang à

Vernier (GE), il s'agissait de reloger les installations de LNI (anciennement La Nationale) ailleurs. «Le but était de trouver des axes de croissance et de partage de savoir-faire et de vision commune», résume Andy Ras-Work, ancien cadre de Hewlett-Packard revenu à Genève pour racheter en 2009 Niklaus à ses fondateurs. Au

**«LE VRAI DÉFI  
AUJOURD'HUI EST  
DE RÉDUIRE LE TEMPS  
DE MISE SUR LE MARCHÉ  
DE QUATRE MOIS  
À DEUX MOIS À TERME»**

final, Niklaus LNI occupe deux sites, distants d'environ 500 mètres, l'un occupé par la division Niklaus (spécialisée dans la galvanoplastie), l'autre baptisée MHA, placée sous la responsabilité de Bruno Constans, venu du groupe Bulgari.

Depuis le déménagement fin octobre 2017 des activités genevoises de LNI (le site de Champagne n'est pas concerné par ce rapprochement), 3 millions de francs ont été investis dans l'achat de nouvelles machines. Notamment une machine laser d'Agie Charmilles qui doit permettre de réduire le temps s'écoulant entre le développement et la production. «Alors que dans le prêt-à-porter et la bijouterie, les temps de mise sur le marché sont très courts, ce n'est traditionnellement pas le cas dans le secteur horloger et les accessoires. Le vrai défi aujourd'hui est de réduire de quatre à deux mois à terme ce laps de temps», commente Bruno

Constans. Ces délais relativement longs s'expliquent entre autres par la nécessité de développer un outillage spécifique à chaque projet, d'où l'intérêt d'investir dans des machines laser.

### **L'atout de la personnalisation**

Et sa collègue Catherine Masson, responsable du business development, d'ajouter: «Dans le milieu du luxe, la personnalisation est devenue incontournable. Nos clients sont ravis que nous ayons réalisé cet investissement. Avec ce laser, cinq axes permettant de travailler en trois dimensions, nous pouvons graver des dessins d'une extrême complexité sur des surfaces minuscules. Notre souhait est bien sûr de réaliser des séries de 500 pièces, mais notre taille nous permet d'être souples. La semaine dernière, nous avons ainsi livré un instrument d'écriture en or en six exemplaires tous sertis de diamants.»

Sur le site de MHA de 1600 m<sup>2</sup> s'activent environ la moitié de la soixantaine de collaborateurs de Niklaus LNI répartis entre trois pôles: ébauches, finition et montage. «Nous avons une maîtrise unique sur la fibre carbone, développée voilà quelques années avec l'EPFL. Cela nous permet de ne pas écraser la fibre avant de la recouvrir de laque», précise

Catherine Masson. MHA vise entre autres les grandes marques qui ne souhaitent pas utiliser leurs propres designers pour les accessoires (stylos, briquets, porte-clés). Un secteur plus stable car il bénéficie de prix publics plus accessibles. ■