

< REPÈRES

Magazine de la Chambre neuchâteloise
du commerce et de l'industrie



GRAND ANGLE — 06

Le Québec
et l'industrie
neuchâteloise

> cnci



**HYPOPRIMO
DONNE VIE
À VOTRE
PROJET**

bcn.ch/ph

0%

d'intérêts
pendant 1 an*



BCN

Crise au Moyen-Orient : un test de résistance pour l'industrie suisse

Par Florian Némethi
Directeur CNCI

Une fois encore, le Moyen-Orient s'impose au centre de l'actualité internationale. La crise actuelle, en particulier ses points chauds autour des détroits maritimes et des grandes usines (pétrole, gaz, engrais, aluminium), montre à quel point les équilibres géopolitiques restent fragiles. Pourtant, dans le « supermarché de la mondialisation en libre accès », on avait fini par l'oublier. Jusqu'à récemment, le low-cost primait encore sur le low-risk. Ces réalités se rappellent maintenant à notre industrie. Dans une économie qui reste globalisée, aucune crise ne demeure longtemps régionale. Et les dépendances se paient cher.

Les premiers effets de rareté et de prix se font sentir sur les marchés de l'énergie et des matières premières. Mais d'autres complications arrivent, car une bonne partie de nos importations provient des pays du Golfe et d'Asie. Ou alors de pays européens plus proches, mais qui dépendent eux-aussi de ces mêmes zones! De plus, des difficultés subsisteront même si une fin prochaine au conflit devait être trouvée, en raison de la destruction de capacités productives essentielles à Barhein, au Qatar et aux Émirats.

Sur le front commercial, les tensions actuelles ne contribuent pas à favoriser les échanges, ni au Moyen-Orient, ni ailleurs. Et que se passera-t-il sur les marchés chinois, européens et américains, si ce conflit s'enlise?

Au moment d'écrire ces lignes, la paix n'est pas en ligne de mire! Nos exportateurs doivent déjà composer des reports ou des annulations de vente. Pour ces secteurs, la visibilité économique, qui avait déjà pas mal diminué ces derniers mois, s'évapore carrément avec les fumées d'Ormuz!

Cette situation compliquée agit également comme un révélateur stratégique. Diversification des marchés, sécurisation des approvisionnements, relocalisation partielle de certaines étapes de production: des réflexions déjà engagées par de nombreuses entreprises trouvent aujourd'hui une justification supplémentaire. Après les droits de douane américains, la crise

au Moyen-Orient soumet l'industrie suisse à un sérieux test de résistance. Ce d'autant plus que le protectionnisme se généralise, nos compétiteurs arrosent des secteurs entiers d'aides directes et dopent leurs entreprises avec des investissements massifs dans l'IA, la robotique, la photonique ou le quantique.

La place économique suisse est encore attractive. Mais cette concurrence déloyale devient une réelle menace.

La place économique suisse est encore attractive. Mais cette concurrence déloyale devient une réelle menace.

Pour y faire face, sans être interventionniste, ni se substituer aux entreprises, que peut-on faire pour aider nos PME industrielles à jouer à armes égales avec leurs concurrents internationaux? Un des problèmes est que la Suisse n'a pas de vision collective, ni de stratégie pour sa place industrielle. Quelle

industrie veut-on avoir dans les 10 à 15 ans à venir? Quels moyens se donne-t-on pour l'obtenir? On peine à le voir. Le risque? Un tissu de PME qui, malgré son génie individuel, perd en compétitivité par rapport à la concurrence internationale sur l'adoption des technologies clés, les coûts de production, l'accès aux marchés en croissance et le recrutement des talents.

Le monde a changé. Pour soutenir son industrie, la Suisse ne peut plus se contenter de jouer avec un pistolet à eau, alors que ses contradicteurs tournent depuis un moment à l'arme lourde! Une mise à niveau est nécessaire. **Avec un nouveau « Livre blanc » à la David de Pury? Pourquoi pas, c'est en tous cas à essayer.**

Sommaire

Dans le rétro _____ 05

Grand angle _____ 06

Le Québec et l'industrie neuchâteloise: des complémentarités et des marchés prometteurs

Réseaux _____ 10

Économie pratique _____ 12

Maison de l'économie _____ 14

Point de vue _____ 16

Alessia Schmid, Fondatrice et Directrice générale NextView

Agenda _____ 18

Impressum

Rue de la Serre 4,
2000 Neuchâtel
Tél. 032 727 24 10
cnci@cnci.ch
www.cnci.ch

Parution bimestrielle

Rédaction & édition: CNCI
Bulletin adressé aux membres
Conception: Agence NEUE SA
Impression: Imprimerie Bailod SA

Publicité

Nadia Garavaldi Liengme
Tél. 032 727 24 10
nadia.garavaldi@cnci.ch
www.cnci.ch



Nous nous occupons de la **gestion financière** de votre entreprise

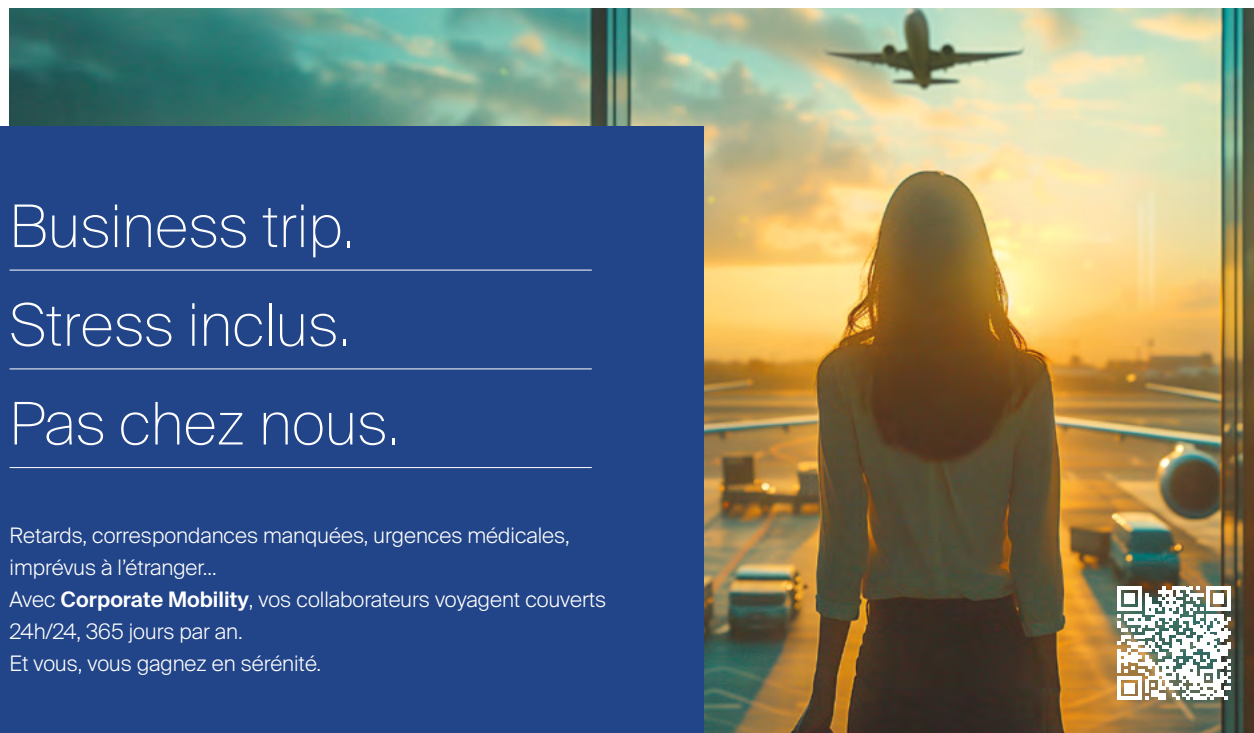
Des solutions sur mesure adaptées à vos besoins :

Direction financière temporaire
Direction financière à temps partagé (partiel)
Gestion de projets financiers
Conseils en finance d'entreprise



Sentier du Ministre 14, CH-2014 Bôle
c.rochat@docko.ch, +41 76 429 85 18

docko.ch



Business trip.

Stress inclus.

Pas chez nous.

Retards, correspondances manquées, urgences médicales,
imprévus à l'étranger...

Avec **Corporate Mobility**, vos collaborateurs voyagent couverts
24h/24, 365 jours par an.

Et vous, vous gagnez en sérénité.



19 février 2026**Protection des données personnelles et Sécurité des données à l'ère de l'IA**

L'IA sans règle : c'est le far west! C'est le message qu'on fait passer les intervenants de notre atelier du 19 février, Isabelle Dubois, avocate et experte en protection des données et à la transparence, Jean-Jacques Kohler, chief risk advisory and audit et Marco Generoso, CEO et co-fondateur de e-secure Sàrl. La question n'est plus de savoir s'il faut utiliser ou non l'IA, mais comment l'utiliser en conformité. Souvent, nous ne nous rendons pas forcément compte qu'il s'agit d'IA. Et vos employés ? Sont-ils sensibilisés aux risques ? Comment utilisent-ils l'IA avec les données personnelles qu'ils traitent professionnellement ?

**10 mars****10 mars 2026****Événement d'entreprise CNCI****Comment concrétiser des idées ?**

Comment transformer des idées en produits et services innovants ? Comment générer des idées, les prioriser et les développer pour une mise en œuvre rapide ? Au cours d'un événement d'entreprise organisé par la Mobilière et la CNCI, Sébastien Niclasse, Business & innovation coach, et Mafalda Nunes, Spécialiste engagement sociétal Romandie de la Mobilière, ont donné de précieuses pistes. Ils répondent à nos questions.

<https://www.cnci.ch/generer-transformer-des-idees>

**11 mars 2026****Petit déjeuner CNCI****De Google à ChatGPT : comment rester visible dans l'ère de l'IA grâce au GEO**

La CNCI a organisé un petit déjeuner consacré à une thématique encore nouvelle pour de nombreuses entreprises : le GEO (Generative Engine Optimization). Alors que de plus en plus d'utilisateurs se tournent vers des outils d'intelligence artificielle comme ChatGPT, Perplexity ou Gemini pour rechercher de l'information, la question de la visibilité des entreprises sur ces nouveaux moteurs devient essentielle.

Contrairement au SEO traditionnel, qui vise à optimiser un site pour apparaître dans les premiers résultats de Google, le GEO consiste à produire des contenus clairs, structurés, fiables et réellement utiles afin que les moteurs d'IA puissent les comprendre, les citer et les recommander.

Lors de cette rencontre, les intervenants de la société Makema ont présenté le fonctionnement de ces nouveaux moteurs de recherche basés sur l'IA, les différences et complémentarités entre SEO et GEO, ainsi que les bonnes pratiques à adopter pour permettre aux entreprises de rester visibles dans ce nouvel environnement numérique. Au vu du succès rencontré par ce petit déjeuner, la CNCI organisera une deuxième session le 6 mai prochain. Les personnes intéressées peuvent déjà s'inscrire via le lien suivant :

<https://agenda.cnci.ch/agenda/2026/5/De-Google-a-ChatGPT-comment-rester-visible-dans-lere-de-lIA-grace-au-GEO2>

**En savoir +****24 mars 2026****Événement d'entreprise CNCI****Le Matching Parfait : Entre Talents et Opportunités**

La Suisse fait face à une pénurie structurelle de main-d'œuvre, conséquence du départ à la retraite de nombreuses générations et d'un faible taux de natalité. Dans ce contexte, connecter efficacement les talents aux bonnes opportunités devient un enjeu crucial pour les entreprises.

La CNCI a organisé un événement dédié à l'innovation en matière de recrutement, animé par la société T3SEO.

T3SEO a présenté sa plateforme de matching scientifique, conçue pour aller bien au-delà du simple tri de CV et permettre aux entreprises de gagner du temps tout en optimisant leurs ressources. La solution combine plusieurs algorithmes spécialisés et une analyse psychologique fondée sur le modèle HEXACO, évaluant non seulement les compétences techniques, mais aussi la personnalité, la compatibilité avec la culture d'entreprise et les dynamiques de travail.

Parmi ses fonctionnalités principales :

- Une présélection automatisée et précise des candidatures.
- Une réduction des biais inconscients grâce à des critères anonymisés et standardisés.
- La prise en compte de profils multiculturels.
- Un gain de temps pour les équipes RH, leur permettant de se concentrer sur les décisions stratégiques.

L'événement a démontré comment la technologie peut renforcer le facteur humain, sécuriser les processus de recrutement et transformer chaque candidature en analyse fiable. Les participants ont pu échanger sur les enjeux actuels du recrutement et découvrir des solutions concrètes pour répondre efficacement à la pénurie de talents et soutenir la croissance des entreprises.

Le Québec et l'industrie neuchâteloise : des complémentarités et des marchés prometteurs

En février dernier, la CNCI a participé à une mission économique au Canada organisée par le Service de l'économie du Canton de Neuchâtel, dans le but de stimuler de nouvelles collaborations entre entreprises neuchâteloises et canadiennes.

Florian Németi, Directeur CNCI

Nadia Garavaldi, Relations Membres CNCI, Assistante de Direction

Le Québec, francophone et culturellement proche de la Suisse romande, offre un terrain idéal pour développer des partenariats concrets et explorer de nouvelles opportunités d'affaires. La mission a permis d'organiser des rencontres ciblées, de mettre en lumière des projets innovants et d'ouvrir des perspectives dans des secteurs porteurs comme le médical, l'aéronautique et le spatial, dans lesquelles l'industrie neuchâteloise pourrait se diversifier.

Le Québec, en particulier la région du Grand Montréal, regroupe justement plusieurs pôles industriels et d'innovation liés à ces secteurs (Longueuil, Montréal, Mirabel). Il s'agit de pôles d'importance mondiale, regroupant de nombreux grands acteurs de ces domaines, tels qu'Airbus, Boeing, l'agence spatiale canadienne ou Pratt & Whitney. Ils offrent de réelles perspectives d'affaires pour les entreprises susceptibles de fournir des pièces, composants et dispositifs miniaturisés, légers, ultra-fiables, faits de matériaux avancés et peu gourmands en énergie. Par exemple: des capteurs, des connecteurs, des microprocesseurs ou des pièces en céramique. Ce potentiel existe aussi pour les fabricants de machines et les activités de sous-traitance de notre région, par exemple le laminage, le micro-usinage laser ou les traitements de surfaces.

De plus, dans le cas du pôle de Mirabel, orienté sur le développement des avions, hélicoptères et drones de nouvelle génération (innovation dans la décarbonation, l'autonomie et la sécurité), c'est tout un écosystème dédié à l'expérimentation, au développement et à la réalisation d'aéronefs qui

C'est assurément un moment idéal pour y positionner le savoir-faire neuchâtelois, pour se rendre visible et jouer un rôle dans la constitution d'un écosystème technologique et industriel appelé à croître fortement, sur la base de standards très exigeants.

est en train de se mettre en place. Il y a donc là des opportunités pour des projets innovants.

Entretien avec Matthieu Aubert, Chef du Service de l'économie et Ana Pinto, Business Partner responsable du marché canadien.

Quels étaient les objectifs de cette mission au Québec pour le Service de l'économie ?

La mission économique au Canada illustre la stratégie des « 4 i » — Innovation, Intégration, Implantation et Image — autour de laquelle

s'articulent les prestations du Service de l'économie. Le Canada avait été identifié dès 2016 comme un marché stratégique pour l'écosystème neuchâtelois, et plusieurs voyages de prospection y ont depuis été organisés, avec l'appui d'un nouveau partenaire canadien depuis septembre 2023. Lors de cette mission,





le Service de l'économie, sous la bannière d'Invest Neuchâtel, la nouvelle identité visuelle pour la promotion économique cantonale, a sponsorisé le Forum MEDTEQ+ et organisé plusieurs visites stratégiques, avec un objectif clair : provoquer des rencontres utiles, faire émerger des projets concrets et accélérer les collaborations entre Neuchâtel et le Canada.

Par ailleurs, le Canada — et en particulier le Québec — présente l'avantage d'une grande proximité culturelle avec la Suisse. Le Québec, seule province canadienne dont le français est la langue officielle, offre un environnement francophone et des pratiques économiques proches de celles de la Suisse romande, facilitant ainsi les échanges et les collaborations, contrairement à des marchés plus éloignés culturellement comme la Chine ou l'Inde.

Quels sont les apports de cette mission pour les entreprises et les organismes qui vous ont accompagné ?

Nous accordons une grande importance à la qualité et à la diversité de la délégation, avec un certain tournus entre les différentes missions afin de ne pas retrouver systématiquement les mêmes acteurs et de favoriser l'émergence de nouvelles collaborations.

Ces missions renforcent également les échanges entre les participants neuchâtelois eux-mêmes, qui apprennent souvent à mieux se connaître et à identifier des synergies insoupçonnées.

Sur le plan des résultats, plusieurs entreprises ont poursuivi leurs démarches après la mission, notamment en retournant sur place ou

en participant à des salons. La dynamique se poursuit avec la venue, en avril 2026, d'entrepreneurs du Québec à Neuchâtel, tandis que la HE-Arc développe actuellement plusieurs projets en collaboration avec des partenaires de cette province canadienne.

Selon vous, quels sont les secteurs, sur place, qui présentent le meilleur potentiel de collaboration et d'affaires pour l'industrie neuchâteloise, et pour quelles raisons ?

Selon nous, plusieurs secteurs présentent un fort potentiel de collaboration avec le Canada, comme le médical, le spatial et l'aéronautique. Dans ce dernier domaine, la nouvelle aviation est en pleine transformation, avec un fort accent sur la transition écologique — neutralité carbone à l'horizon 2050, carburants durables, propulsion électrique ou à hydrogène et conception d'aéronefs plus légers. Elle inclut également des innovations liées à la digitalisation, aux drones, à la mobilité aérienne urbaine et à l'automatisation. Dans un pays comme le Canada, où les distances sont immenses et certaines populations vivent loin des infrastructures de soins, ces technologies offrent des solutions concrètes, comme le transport médical ou des cliniques mobiles par drone.

Le secteur des technologies médicales représente l'un des potentiels de collaboration les plus prometteurs entre Neuchâtel et le Québec. Le Canada connaît actuellement une forte dynamique d'innovation en santé, portée notamment par le cluster MEDTEQ+ et les besoins croissants liés au vieillissement de la population notamment dans les zones reculées. Lors de la mission économique, les échanges ont révélé une complémentarité naturelle entre l'expertise neuchâteloise – microtechnique de précision, capteurs miniaturisés, dispositifs implantables, logiciels médicaux certifiés – et les besoins des industriels et institutions québécoises. Cette convergence ouvre la porte à des projets concrets dans la santé connectée, la robotique médicale, le monitoring physiologique en contexte

isolé et même les applications duales entre santé terrestre et santé orbitale – un domaine où le Canada s'investit fortement.

Enfin, les entreprises canadiennes peinent parfois à investir dans la R&D et cherchent à s'inspirer du savoir-faire suisse. Les entreprises neuchâteloises, grâce à leur expertise technologique et à leur capacité d'innovation, sont particulièrement bien placées pour apporter des solutions et créer de nouvelles collaborations dans ces secteurs.

Le secteur des technologies médicales représente l'un des potentiels de collaboration les plus prometteurs entre Neuchâtel et le Québec.





Quelle stratégie le canton et les entreprises devraient-ils déployer pour entrer dans les chaînes d'approvisionnement des avions de nouvelle génération qui seront construits, notamment par Airbus, sur le pôle de « Mirabel » dans les années à venir ?

Après cette mission, plusieurs entrepreneurs neuchâtelois ont montré un réel intérêt pour le marché de l'aéronautique. Le secteur traditionnel reste toutefois très exigeant, avec des standards opérationnels extrêmement élevés et de nombreuses contraintes, notamment en matière de sécurité, ce qui rend difficile l'entrée directe des nouvelles entreprises. C'est pourquoi l'approche privilégiée consiste à se concentrer sur l'aviation du futur, en développant des collaborations autour de solutions innovantes et de technologies émergentes, où les entreprises neuchâteloises peuvent apporter leur expertise.

Pour faciliter cette orientation vers l'aviation du futur, nous pouvons mettre en relation les entrepreneurs neuchâtelois avec les clusters québécois spécialisés et avons également organisé sur place de nombreuses rencontres personnalisées avec des acteurs locaux afin de créer des opportunités concrètes de collaboration. Switzerland Global Enterprise (S-GE), présente dans environ 45 pays via ses Swiss Business Hubs, peut également apporter son soutien en proposant des mises en relation et en ouvrant l'accès à de nouvelles opportunités dans ce secteur émergent.

De façon plus générale, quelle stratégie le Canton de Neuchâtel poursuit-il dans sa relation avec le Québec, notamment par rapport à l'innovation et à l'implantation d'entreprises ?

Le Canton de Neuchâtel poursuit une stratégie basée sur les échanges et la collaboration avec le Québec, en s'appuyant sur les similitudes entre les deux régions et l'intérêt mutuel qui en découle. Le Québec s'intéresse à Neuchâtel et à la Suisse comme porte d'entrée vers le marché européen, tandis que les entreprises neuchâteloises voient dans le Québec une opportunité d'accéder au marché nord-américain, y compris américain.

Le marché canadien est particulièrement attractif et cherche à établir de nouvelles alliances avec des partenaires partageant une vision similaire, afin de diversifier ses relations commerciales et réduire sa dépendance au marché américain. Dans ce contexte, le Canton de Neuchâtel collabore avec le Canada depuis plusieurs années, essentiellement sur des projets concrets, et cherche à consolider un lien institutionnel, notamment pour soutenir des programmes de recherche et renforcer les collaborations scientifiques et technologiques.

Le marché canadien est particulièrement attractif et cherche à établir de nouvelles alliances avec des partenaires partageant une vision similaire, afin de diversifier ses relations commerciales et réduire sa dépendance au marché américain.

Quels genres de soutiens le Service de l'économie peut-il apporter aux entreprises qui ont des projets de développement d'affaires au Québec ?

Le Service de l'économie peut soutenir les entreprises qui souhaitent développer leurs activités au Québec de plusieurs manières. Il propose notamment des soutiens financiers à l'internationalisation, des aides conjoncturelles pour la diversification des marchés et un accès à des consultants présents sur place pour faciliter les démarches. Par ailleurs, le Club d'affaires Suisse-Québec (CASQ), basé à Neuchâtel, hébergé à la CNCI et regroupant des Québécois résidant en Suisse, constitue un réseau privilégié pour favoriser les échanges et les collaborations entre les acteurs des deux régions.

Save the date 27 octobre 2026

Le 27 octobre prochain, en fin de journée, la CNCI et Investissement Québec proposeront un événement à la CNCI consacré au marché québécois, avec un focus sur les besoins des secteurs industriels susceptibles d'intéresser les entreprises neuchâteloises.



Alexandre Pauchard



Damien Cottier



Ana Girardin



Susanne Jecklin



Nicolas Marmagne



Laurence Voegelin-Stamm



Olivier Zuretti



Sandra Menoud



David Guenin



Camilla Hugoniot

**Les administratrices
et les administrateurs
de la CNCI s'opposent
à l'initiative «Pas de Suisse
à 10 millions!»**

**INITIATIVE
CHAOS NON**

14 JUIN

Le bâtiment Microcity repris par CMSA

Le site de Microcity à La Chaux-de-Fonds a été vendu au groupe biennois CMSA (ex-Cendres & Métaux). L'entreprise, active dans la sous-traitance horlogère et les medtechs, prévoit d'y regrouper certaines activités d'ici 2028, avec environ 150 emplois.

Restaurant des Jeunes-Rives : un trio local retenu

La Ville de Neuchâtel a choisi trois professionnels actuellement actifs à la Brasserie du Jura – Joffrey Terrier, Mathieu Morel et David Silvi – pour exploiter le restaurant et le take-away des Jeunes-Rives. L'ouverture est prévue à l'été 2026 dans l'espace réaménagé au bord du lac.

Ex Libris se retire du commerce physique

Migros fermera les 15 magasins Ex Libris d'ici fin 2026 et transférera les activités en ligne vers Galaxus d'ici mi-2027. Cette restructuration concerne 230 collaborateurs et reflète la forte progression des ventes numériques.

Nouvelle direction chez Acrotec

Didier Deltort devient directeur général du groupe micromécanique Acrotec. Son fondateur François Billig prend la présidence du conseil d'administration après plus de vingt ans à la tête de l'entreprise.

Deux commerces historiques ferment à Neuchâtel

Les boutiques Tess et Ça marche fermeront fin mars 2026 après respectivement 40 et 30 ans d'activité. Les propriétaires évoquent la baisse de fréquentation du centre-ville et la concurrence du commerce en ligne.

Tamedia supprime des postes

Dans le cadre d'une nouvelle organisation séparant les activités « print » et numériques, Tamedia prévoit la suppression de 25 à 30 postes équivalents plein temps. Les rédactions et les principaux titres ne sont pas concernés.

Frigemo vise des frites neutres en carbone

L'usine de Cressier ambitionne d'atteindre la neutralité carbone d'ici 2050 grâce à la récupération de chaleur, à la production de biogaz et à la réduction des émissions dans les exploitations agricoles partenaires.

Kiabi s'implante en Suisse

Le groupe français de prêt-à-porter ouvrira son premier magasin suisse en avril 2026 à Marin Centre. L'enseigne prévoit jusqu'à neuf points de vente en Suisse romande d'ici 2030.



Une dimension mondiale.
Une approche locale.

Nous mettons notre expertise à votre service : audit, fiscalité, conseil, conseil comptable et externalisation, financial advisory et développement durable. Nous vous accompagnons dans votre croissance avec une approche sur mesure, ancrée dans votre réalité.

Forvis Mazars SA, Caves du Palais, Rue des Terreaux 9, 2000 Neuchâtel - www.forvismazars.com/ch

**forvis
mazars**

Baume & Mercier change de propriétaire

Le groupe Richemont cède la marque horlogère Baume & Mercier au joaillier italien Damiani. La transaction devrait être finalisée à l'été 2026.

Patric concept nomme un nouveau CEO

Patrick Feller succède à Thierry Favre à la direction générale de Patric concept SA et poursuivra la stratégie de développement de l'entreprise.

BCN: résultats solides malgré les taux bas

La Banque cantonale neuchâteloise annonce un bénéfice de 54 millions de francs en 2025 et maintient un versement de 35 millions au canton, malgré une baisse des revenus d'intérêts.

Réouverture du Neuchâtel City Hotel

Après sa faillite début 2026, l'établissement rouvrira fin mars sous la gestion de B Smart Hospitality avec un concept basé sur le self check-in.

Le CSEM ouvre un campus en Suisse centrale

Le Centre suisse d'électronique et de microtechnique a inauguré un nouveau campus à Seewen dédié à la robotique, à la numérisation et à l'intelligence artificielle.

Innovation Tour clôture cinq ans d'échanges

Le programme de la FSRM, lancé en 2021 pour favoriser les collaborations entre PME et centres de recherche de l'Arc jurassien, s'achève après huit missions et plus de 300 dirigeants participants.

Garage Lanthemann reprend le Garage Bovay

Le Garage Lanthemann reprendra le Garage Bovay en juillet 2026, assurant la continuité du site et le maintien des emplois. Dès le quatrième trimestre, le garage deviendra service officiel pour Audi et Škoda, en plus de Volkswagen. Le site de Champagne sera agrandi d'ici 2027 pour accueillir ces marques dans des infrastructures modernisées.

Etel investit au Val-de-Travers

L'entreprise Etel prévoit d'investir environ 20 millions de francs pour agrandir son site de Môtiers d'ici 2027. L'effectif pourrait atteindre 300 employés d'ici 2030.

ReviXpert SA fête ses 10 ans d'activité

Fondé en 2016 par Claude Burgdorfer, ReviXpert SA célèbre dix ans d'activité dans l'audit, la fiscalité et le conseil économique. Le cabinet accompagne entreprises et particuliers avec des analyses rigoureuses et indépendantes, couvrant contrôles financiers, planification fiscale, restructurations, fusions-acquisitions et expertises judiciaires. Il s'est imposé comme un partenaire fiable et reconnu dans des contextes complexes.

Swatch Group: l'emploi privilégié malgré une chute des bénéfices

En 2025, le groupe horloger a vu son bénéfice net chuter de près de 90% à 25 millions de francs, assumant une stratégie de maintien de l'emploi sans recours au chômage partiel. Le chiffre d'affaires recule de 6,8%, pénalisé notamment par la force du franc suisse. Malgré ces résultats, une reprise se dessine au second semestre et se confirme début 2026, particulièrement aux États-Unis, tandis que la Chine montre des signes d'amélioration.

Greub Machines fête ses 70 ans

Greub Machines SA, active dans le commerce de machines-outils neuves et d'occasion, célèbre ses 70 ans en 2026. Fondée en 1956 par Jean Greub et dirigée aujourd'hui par la troisième génération, l'entreprise familiale allie savoir-faire historique et innovation, avec un accent sur la digitalisation et la proximité client. Elle continue d'accompagner ses clients avec des solutions techniques sur mesure et un service de qualité.



Manor ferme trois magasins d'ici 2027

Le groupe Manor annonce la fermeture de ses succursales de Delémont, Wohlen et Sargans, menaçant une centaine d'emplois. Des cessions à Coop et des investissements de 200 millions dans les sites clés visent à sécuriser les emplois restants. Depuis trois ans, Manor réduit progressivement ses effectifs, passés de 7'500 à 6'800 salariés.

Record mondial pour une Patek Philippe 3940

Une montre Patek Philippe, référence 3940, a été vendue 762'150 francs, établissant un nouveau record pour ce modèle. Produit entre 1985 et 2007, cet exemplaire rare, numéro 17 sur une série de dix avec calendrier anglais, est considéré comme une pièce majeure de l'horlogerie à complication.

Kiabi crée 22 emplois avec l'ouverture de ses deux premiers magasins en Suisse

Le groupe français Kiabi inaugurera son premier magasin à Marin Centre le 16 avril, suivi d'un second à Villars-sur-Glâne le 24 avril. Ces ouvertures permettront la création de 22 « emplois locaux » et s'inscrivent dans un projet d'expansion pouvant aller jusqu'à neuf magasins d'ici 2030, avec une adaptation spécifique au marché suisse.

Raiffeisen neuchâteloises: résultats 2025 en forte progression

Les Banques Raiffeisen neuchâteloises affichent un bénéfice record de 2,4 millions de francs en 2025 (+5,3%), malgré un contexte économique incertain. Le total du bilan progresse de 6,7% à 3,5 milliards, soutenu par une forte hausse des dépôts (+7,9%). Les revenus sont portés par les commissions (+8%), tandis que les coûts restent maîtrisés. La clientèle dépasse pour la première fois les 60'000 personnes. Les perspectives pour 2026 demeurent positives, avec une croissance attendue dans les activités de placement et de prévoyance.

La négociation: compétence stratégique au service de l'entreprise

Dans la vie de l'entreprise, la négociation est omniprésente, qu'il s'agisse des relations avec les clients, les partenaires, les fournisseurs ou les collaborateurs. Dès qu'il faut défendre une idée, surmonter une objection, concilier des intérêts distincts ou trouver un terrain d'entente, elle entre en jeu.

Par Régine de Bosset
Service juridique et médiation

On la réduit pourtant encore souvent à un talent inné ou à une forme de manipulation. Ces deux visions passent à côté de l'essentiel: la négociation est une compétence qui s'apprend: elle suppose de l'écoute, de l'esprit critique, une certaine force de persuasion et la capacité à faire émerger des solutions à la fois créatives et durables.

La CNCI propose aux dirigeantes et dirigeants, aux cadres et responsables RH, lors d'un cycle de quatre ateliers, des outils concrets pour aborder les discussions sensibles et défendre leurs idées avec conviction. Jonathan Bory, avocat, docteur en droit et chargé d'enseignement à l'Université de Neuchâtel, qui animera ces ateliers, répond à nos questions.

Comment définissez-vous la négociation ?

Je résume parfois la négociation à trois verbes: écouter, collaborer, convaincre. Ce triptyque en dit déjà beaucoup — et il dit aussi, en creux, ce qu'elle n'est pas. On négocie chaque fois que l'on souhaite obtenir quelque chose de quelqu'un dans un contexte où les intérêts, les contraintes ou les priorités ne coïncident pas parfaitement. Ce n'est pas un affrontement. Ce n'est pas du marchandage. Ce n'est pas une manière de faire céder l'autre. La négociation est un processus structuré par lequel des personnes cherchent à identifier un problème, à explorer des options et à construire une solution qui réponde, autant que possible, à leurs intérêts réels.

Quelles sont les étapes d'une négociation ?

Je structure volontiers la négociation en trois temps: avant, pendant et après, en m'appuyant notamment sur le cadre développé par Roger Fisher et Danny Ertel.

Avant la négociation, tout commence par la préparation, phase la plus sous-estimée. Elle suppose de clarifier ses intérêts, d'identifier ceux de l'autre partie, d'envisager les options possibles, de réfléchir à ses alternatives si aucun accord n'est trouvé, de s'appuyer sur des critères de légitimité, de penser sa communication, la relation future et les engagements que l'on est prêt à prendre. Ce travail transforme une conversation improvisée en stratégie réfléchie.



Atelier CNCI - Renforcer ses compétences en négociation: outils concrets pour cadres et entrepreneurs

Jeudi 23 avril 2026, 13h30–17h00

Lors de cet atelier, Jonathan Bory, alternera apports méthodologiques, exercices pratiques et échanges entre participant-e-s. Elle constitue la première étape d'un cycle de quatre sessions.

- la négociation avec ses clients et ses collaborateurs (28 mai 2026)
- la négociation en situation de conflit ou de crise (octobre 2026)
- la négociation et la formalisation d'un accord durable avec un associé ou un partenaire (novembre 2026)

Inscription sur www.cnci.ch/agenda

Pendant la négociation, la clé est souvent d'écouter avant de défendre. Tant que l'on n'a pas compris les intérêts de son interlocuteur — au-delà des positions affichées — on discute souvent en surface. C'est aussi le moment où se jouent la gestion des émotions, des blocages, des rapports de force et de la qualité du cadre de discussion.

Après la négociation, il faut inscrire dans la durée ce qui a été obtenu: formaliser les engagements, vérifier que chacun leur donne le même sens, anticiper la mise en œuvre et soigner la relation pour éviter que les ambiguïtés ne génèrent de conflit.

Qu'est-ce qu'une négociation réussie selon vous ?

A mes yeux, une négociation réussie n'est pas nécessairement celle dans laquelle on pense avoir «gagné». Elle se reconnaît davantage à la qualité de ce qu'elle produit: un accord clair et équilibré, dont les termes sont mis en œuvre et qui préserve la relation — parfois même qui la renforce. En réalité, on reconnaît souvent une bonne négociation après coup, à la manière dont les parties vivent réellement avec le résultat obtenu.

Votre partenaire pour tous besoins sur votre lieu de travail



afa
afateam.ch

” concentrez-vous sur votre business,
nous nous occupons du reste! “

- ✓ Fournitures et articles de bureau
- ✓ Mobilier pour espaces de vie et de travail
- ✓ Systèmes d'impression
- ✓ Office catering
- ✓ Articles promotionnels

Notre adresse dans le canton:

afa-OFREX SA
Place Numa-Droz 2
2000 Neuchâtel
Tel. 032 725 22 33

afa
afateam.ch

Une marque du groupe **OFREX**





L'UNAM au Festin Neuchâtelois

Le dimanche 8 mars, l'UNAM a réuni une belle délégation à l'Hôtel-Restaurant La Truite pour le Festin Neuchâtelois, organisé par GastroNeuchâtel, membre de la faïtière neuchâteloise des arts & métiers.

La prochaine édition du Festin aura lieu le 14 mars 2027. L'UNAM y participera. Après Cortaillod, Môtiers, La Chaux-de-Fonds, La Sagne, Boudry, Saint-Blaise et Champ-du-Moulin, les paris sont ouverts sur la destination de la tablée 2027 de l'UNAM au Festin.

www.festin-neuchateinois.ch

Nouveaux bons CID tout a changé, rien n'a changé

Commerces-ne encourage les consommateurs à privilégier des modes de consommation ancrés localement.

Déjà solidement implantée dans le paysage économique neuchâtelois, la nouvelle association commerces-ne s'engage au quotidien pour soutenir, représenter et valoriser les commerces de proximité à l'échelle cantonale. Née d'un élan de convergence, elle unit les forces vives du secteur, accompagne ses membres face aux mutations économiques, porte leur voix auprès des autorités et façonne des outils concrets pour nourrir leur attractivité. Dans un canton où le commerce indépendant joue un rôle essentiel dans la vitalité des centres-villes et des villages, commerces-ne s'impose comme un pilier structurant, favorisant les synergies locales et encourageant une consommation ancrée dans le territoire.

Chaque bon CID offert garantit que la dépense bénéficie au tissu commercial de proximité, contribuant ainsi à maintenir la vitalité des centres et à soutenir des entreprises souvent indépendantes.

À l'heure où les usages se transforment, certaines traditions choisissent de se réinventer sans se renier. C'est le cas des bons CID, bien connus du public, qui font peau neuve avec un format modernisé, tout en conservant leur vocation première: soutenir directement les commerces locaux. Plus compacts et élégants, ils prennent désormais la forme de cartes faciles à glisser dans un portefeuille. Portés par commerces-ne, les bons CID demeurent un levier économique concret. Les anciens formats conservent toute leur validité, et les modalités de remboursement restent inchangées pour les commerçants. Fidèles à cette dynamique, Viteos et la CNCI poursuivent leur engagement en tant que partenaires privilégiés.



Le commerce de proximité, moteur de l'économie locale

La dynamique autour des bons CID s'inscrit dans un contexte plus large: celui du commerce indépendant neuchâtelois, véritable pilier de l'économie locale. Issue de la fusion des CID régionaux et de la FNCID, commerces-ne incarne désormais une représentation unifiée à l'échelle cantonale. L'association fédère plus de 250 enseignes et offre à ses membres une représentation institutionnelle reconnue, des services spécialisés ainsi qu'un réseau structuré propice aux synergies et aux collaborations. Dans cet esprit de co-construction, des groupes de travail thématiques ont vu le jour, explorant des champs aussi variés que les bons CID, la formation professionnelle, les services aux membres, le marketing, les réseaux sociaux, les enjeux politiques ou encore l'événementiel. Autant d'espaces d'échange où les idées prennent forme, où les expériences se croisent, et où les projets se construisent au plus près des réalités du terrain.

Commander des bons CID c'est une manière concrète de soutenir durablement le commerce de proximité. Je commande mes bons CID ici :



Par Emmanuella Daverio
Secrétaire commerces-ne

FTJA : invitation à faire des études de travaux et à signer la pétition pour le retour du quatrième TGV Lausanne - Paris

Dans son premier édito dans la Gazette de la FTJA, le nouveau Président, Pascal Broulis, est clair: « [...] plus les années passent, plus le temps de parcours entre Neuchâtel et Frasne s'allonge et plus il semble inévitable que le RegioExpress manquera définitivement la correspondance avec le TGV à Frasne! En cause, de nécessaires travaux à faire dont des montants sont articulés, mais pas devisés... Quant à leur financement, c'est tabou! Dès lors, pour avancer, donnons-nous les moyens de nos ambitions! Il s'agit d'abord de « chiffrer » ces travaux. [...] »

L'intégralité de l'édito, les nouvelles de l'association, les messages émis et les photos-souvenirs de la dernière AG se trouvent dans l'opus 11 de la Gazette de la FTJA. Un appel à signer la pétition pour un retour du quatrième TGV Lausanne-Paris est aussi lancé, dans cette édition.

Plus d'infos sur www.cnci.ch/gazette-ftja-11

Par Charles Constantin
Secrétaire FTJA



Les ateliers

Fondation Les Perce-Neige

Pour tous vos travaux de conditionnement
(horlogerie, alimentaire, cosmétique, etc.),
emballage sous film, saisie informatique
et mise sous pli.



LesPerceNeige

Fondation Les Perce-Neige
chemin Mon Loisir 23e
2208 Les Hauts-Geneveys
www.perce-neige.ch

Pour toute demande:
Flavian Zimmermann
tél. 032 886 67 30
pn.ateliers-com@ne.ch

Tarifs 2026

Annonces publicitaires

(TVA EN SUS)



Nos tarifs s'entendent publicité fournie par l'annonceur en fichier pdf haute définition deux semaines avant parution

1/1 page classique 190x260 mm ou 210x280 mm franc bord (+3mm de fond perdu) Quadrichromie	CHF 1'050.-
1/1 page de couverture - soit 4ème 190x260 mm ou 210x280 mm franc bord (+3mm de fond perdu) Quadrichromie	CHF 1'350.-
1/1 page de couverture - soit 2ème et 3ème 190x260 mm ou 210x280 mm franc bord (+3mm de fond perdu) Quadrichromie	CHF 1'130.-
1/2 page 190x128 mm, annonce en noir/blanc 190x128 mm, annonce en quadrichromie	CHF 390.- CHF 490.-
1/4 page 92x128 mm, annonce en noir/blanc 92x128 mm, annonce en quadrichromie	CHF 290.- CHF 390.-
Rabais de répétition Insertions de 6 annonces	-5%

Pour tous renseignements
Chambre neuchâtoise du commerce et de l'industrie
 Rue de la Serre 4, 2000 Neuchâtel
 Tél. 032 727 24 10, nadia.garavaldi@cnci.ch
www.cnci.ch

Par Nadia Garavaldi Liengme
Relations Membres CNCI
Assistante de Direction

Alessia Schmid

Fondatrice et Directrice générale
de la société NextView



Quelle est l'activité de NextView ?

NextView accompagne les entrepreneurs, les entreprises et les familles avec une approche de conseil à 360 degrés. Nous intervenons sur l'ensemble des enjeux stratégiques, patrimoniaux, organisationnels et financiers qui jalonnent leur parcours.

Nos services incluent la structuration du patrimoine, la gouvernance et le développement de l'entreprise, ainsi que la gestion de fortune et l'optimisation financière et fiscale. Nous veillons à assurer une cohérence entre les dimensions privées et professionnelles, souvent étroitement liées.

Notre mission est d'apporter une vision globale et structurée, permettant aux clients de prendre des décisions éclairées, de sécuriser leurs acquis et de préparer l'avenir avec sérénité. Nous nous positionnons comme un partenaire stratégique de long terme, capable d'intégrer les dimensions économiques, humaines et patrimoniales dans un accompagnement durable et coordonné.

Qu'est-ce qui vous a motivée à ouvrir un bureau à Neuchâtel ?

Cette décision s'est imposée naturellement, car la proximité avec nos clients et partenaires est au cœur de nos valeurs. Nous souhaitons être présents là où l'accompagnement personnalisé fait la différence.

Aujourd'hui, NextView est implantée à Neuchâtel, Lausanne et Genève, et nous envisageons prochainement de nous développer en Valais ou à Fribourg, avec, à plus long terme, une présence en Suisse alémanique afin de renforcer notre couverture nationale.

Qu'est-ce que NextView fait mieux ou différemment que d'autres cabinets de services pour entrepreneurs ?

NextView se distingue par son modèle de guichet unique: un interlocuteur unique coordonne toutes les expertises nécessaires. Le client gagne du temps et évite de devoir courir après différents mandataires ou de répéter plusieurs fois les mêmes informations.

Cette approche offre une vision globale et cohérente et garantit un accompagnement fluide et efficace, renforçant notre rôle de partenaire stratégique sur le long terme pour les entrepreneurs et leurs familles.

Vous avez été nommée Avocate de l'année en droit des affaires et fiscalité pour la Suisse par Lawyer Monthly: que représente cette distinction pour vous et pour NextView ?

C'est une grande satisfaction et une belle reconnaissance de mon engagement, d'autant plus que j'avais déjà reçu cette distinction en 2020. Pour

NextView, cela renforce la confiance de nos clients et souligne la solidité et la qualité de notre accompagnement.

Quelles stratégies concrètes utilisez-vous pour attirer et fidéliser des profils rares dans le Canton de Neuchâtel ?

Les profils rares sont très courtisés. Pour les attirer, nous misons sur un environnement de travail de qualité: respect, confiance, responsabilités claires et perspectives d'évolution réelles.

Le salaire ne fait pas tout: la flexibilité et un équilibre vie professionnelle / vie privée sont des critères essentiels pour ces talents. L'enjeu ne s'arrête pas au recrutement: il faut ensuite les fidéliser, en valorisant leurs compétences et en leur offrant une vision à long terme au sein de l'entreprise.

Dans quels domaines l'intelligence artificielle crée-t-elle aujourd'hui une valeur tangible dans votre entreprise ?

L'IA est particulièrement utile pour les tâches répétitives ou à faible valeur ajoutée. Elle nous aide, par exemple, à structurer des documents génériques, à effectuer des

NextView se distingue par son modèle de guichet unique: un interlocuteur unique coordonne toutes les expertises nécessaires.

recherches et des veilles réglementaires ou à produire des synthèses utiles pour nos collaborateurs et clients.

Elle représente un gain de temps et d'efficacité, permettant à nos équipes de se concentrer sur l'analyse stratégique et l'accompagnement personnalisé. Nous l'intégrons progressivement, en veillant à la protection des données et en privilégiant des solutions suisses conformes aux exigences de confidentialité.

Vous avez récemment suivi une formation certifiante en développement durable et finance responsable à l'Université de Cambridge: quelle place accordez-vous à la RSE dans votre accompagnement?

L'économie durable m'intéresse profondément. La RSE doit s'intégrer naturellement dans une réflexion stratégique et financière globale et devenir un levier de création de valeur.

Il existe toutefois une certaine défiance: certains dirigeants perçoivent la RSE comme une contrainte ou une charge imposée de l'extérieur. En réalité, elle relève avant tout d'une vision et d'une responsabilité assumée, avec des retombées positives en termes de réputation, de pérennité et d'attractivité, même si elles restent parfois difficiles à quantifier.

Dans un contexte où Neuchâtel compte principalement des petites et moyennes entreprises, quel indicateur clé suivez-vous en priorité pour évaluer une PME?

Le premier indicateur est la capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie stables, essentielle pour fonctionner au quotidien, investir et traverser des périodes difficiles.

Il est donc crucial d'anticiper la transmission et d'aligner l'organisation afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.

Nous examinons ensuite la structure de l'entreprise, sa gouvernance et son degré de dépendance au dirigeant. Une

société trop centrée sur une seule personne devient difficile à transmettre ou à vendre. Il est donc crucial d'anticiper la transmission et d'aligner l'organisation afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.

Quel mot de la fin souhaiteriez-vous adresser aux entreprises du Canton de Neuchâtel?

Le Canton de Neuchâtel offre des atouts remarquables: paysages variés, entre rives du lac, vallées et montagnes, ainsi qu'un savoir-faire unique et reconnu au niveau mondial.

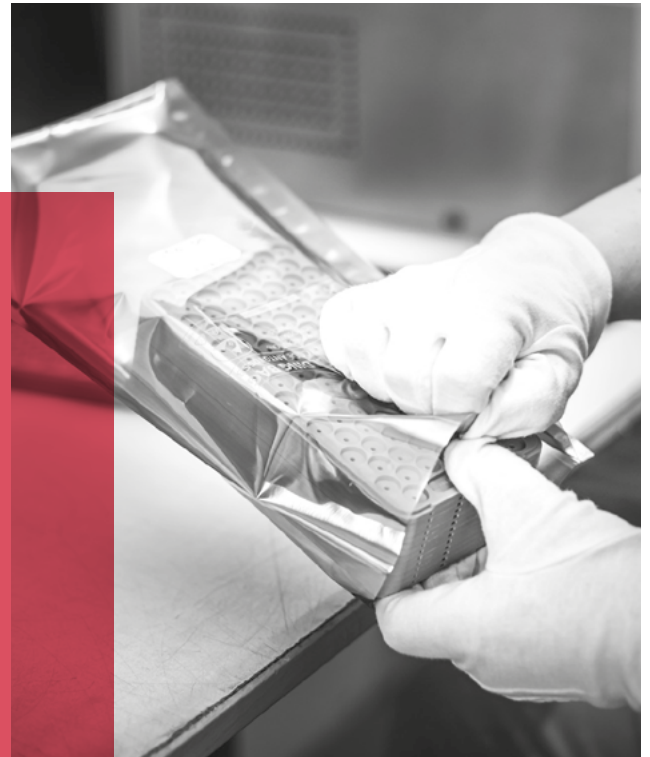
Je souhaite encourager les entreprises à continuer d'avancer, à oser se démarquer et à s'exposer davantage. Il est important de ne pas craindre ce qui vient de l'extérieur, car c'est souvent en s'ouvrant que l'on se développe. Les autres cantons l'ont compris: il est temps que Neuchâtel fasse de même.

fondation
alfaset
production+services

opérations manuelles – multiservices

- Industrie, horlogerie, grande distribution, services
- 1 à 100 bénéficiaires expérimenté-es disponibles immédiatement
- Gestion e-shop
- Grands volumes, courts délais
- Mandats uniques ou réguliers

Vous avez un besoin pour des travaux de conditionnement? D'assemblage? De montage de lots divers? Contactez-nous pour en savoir plus ou organiser une visite de nos ateliers.



Fondation Alfaset
Rue des Terreaux 48 | CH-2301 La Chaux-de-Fonds
Tél. + 41 32 967 96 50 | info@alfaset.ch

alfaset.ch

23 avril 2026, 13h30 – 17h00

CNCI, Neuchâtel

Renforcer ses compétences en négociation: outils concrets pour cadres et entrepreneurs

Cette formation permet d'acquérir les outils essentiels pour préparer ses négociations, identifier les enjeux réels des échanges, défendre ses intérêts avec discernement et gérer sereinement les situations délicates. Elle alterne stratégies ciblées, retours d'expériences et exercices pratiques. Les participants repartiront avec des outils directement applicables dans leur activité professionnelle.

29 avril 2026, 7h15 – 9h00

CNCI, Neuchâtel

Petit Déj RH Digital – Réussir sa transformation digitale RH

Pensé comme un espace d'échange entre pair-es, le « Petit Déj RH Digital » offre un cadre convivial pour s'informer, partager des expériences et poser ses questions à des spécialistes concernant la transformation digitale des ressources humaines. Vous y découvrirez notamment des approches concrètes pour exploiter pleinement les données RH et des solutions innovantes, comme le certificat de travail 2.0 ou la gestion digitale de la mobilité internationale.

4 mai 2026, 14h00 – 16h00

Webinaire

Lundis digitaux du service juridique - La fin des rapports de travail (I): principes et résiliation

Ce 1^{er} volet de la série « fin des rapports de travail » se focalisera sur les principes applicables aux différentes situations de fin de contrat de travail (fin automatique, résiliation ordinaire, résiliation d'un commun accord) avec un aperçu de quelques cas particuliers (congé-modification, transfert d'entreprise, licenciement collectif).

5 mai 2026, 9h30 – 12h00

CNCI, Neuchâtel

Prévention et gestion des conflits pour cadres et managers

Formation au cours de laquelle seront présentées les principales bases légales fondant les obligations de l'employeur, dont la protection de la santé et de la personnalité du travailleur, les risques psychosociaux, les situations de harcèlement et l'obligation d'agir de l'employeur.



Retrouvez
notre agenda

6 mai 2026, 07h30 – 09h00

CNCI, Neuchâtel

De Google à ChatGPT: rester visible grâce au GEO

Face à l'essor des IA comme ChatGPT, Perplexity ou Gemini, le GEO (Generative Engine Optimization) devient essentiel pour la visibilité en ligne. Makema animera ce petit-déjeuner et présentera: qu'est-ce que le GEO, son fonctionnement, sa complémentarité avec le SEO, et les bonnes pratiques pour optimiser la présence de son entreprise dans les moteurs IA.

7 mai 2026, 13h30 - 16h30

CNCI, Neuchâtel

Formation Export: Le Carnet A.T.A.

Le Carnet A.T.A. est un document douanier permettant l'exportation temporaire de marchandises. Par conséquent, il contraint à la réimportation de la totalité des produits exportés, dans un délai limité. Les participants y apprennent à constituer un carnet A.T.A., à utiliser ce document correctement et à ainsi éviter des problèmes en douane.

8 mai 2026, 8h50 - 16h45

HEG - Haute école de gestion Arc, Auditorium 1, 2^e étage

Journée de la fiscalité des PME

Séminaire hybride (en présentiel et/ou en ligne), organisé dans le cadre du Certificate of Advanced Studies (CAS) en Fiscalité des PME et du nouveau CAS en Fiscalité internationale.

Inscription sur:

www.he-arc.ch/agenda/journee-de-la-fiscalite-des-pme-2026/

12 mai 2026, 17h00

Patinoire du Littoral, Neuchâtel

Assemblée générale CNCI

La CNCI tiendra son Assemblée générale 2026, avec la partie statutaire suivie d'une conférence inspirante de Jean-Michel Pailhon, Executive Leader en stratégie, capital et culture. De NYSE à une licorne européenne de la Tech, il partagera son parcours et son expérience pour accompagner dirigeants et entrepreneurs dans leurs projets technologiques et financiers. La soirée se terminera par un buffet d'atmosphère. Avec le soutien de nos sponsors: ALPHOM Executive Search, Admiris Sàrl (Groupe D), ello business et Banque Bonhôte & Cie SA.

12 mai 2026, 9h00 - 17h00

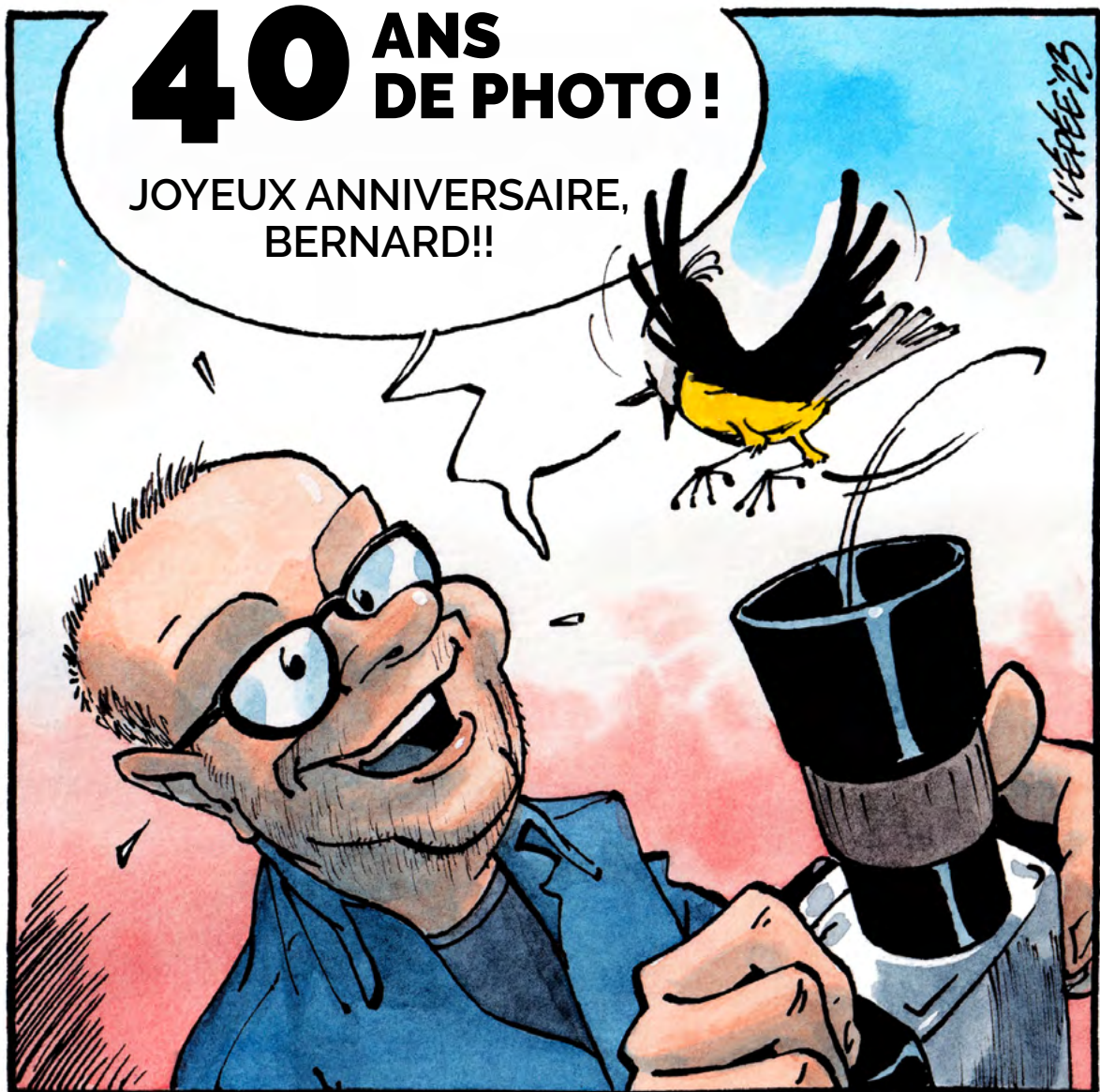
Hôtel Beaulac, Neuchâtel

Formation Export: Accords de libre-échange et statut d'exportateur agréé

L'importance des accords de libre-échange a augmenté de façon significative ces dernières années. Ces accords de libre-échange offrent de nombreux avantages en facilitant l'accès aux marchés en supprimant les droits de douane. Pour pouvoir gérer avec succès l'origine préférentielle des marchandises d'une entreprise, la maîtrise complète du sujet est une nécessité et la mise à jour régulière des connaissances en la matière est donc indispensable.

BERNARD PYTHON

Photo | reportage | drone | vidéo



L'image est l'élément essentiel à la communication

Depuis 40 ans, mon objectif est de mettre
en valeur votre entreprise

-

/portraits & studio

/bijoux & montres

/événements & presse

/sport & action

Vers l'infiniment précis, et au delà...



www.dixipolytool.com

Retrouvez-nous
Halle 1.2 B6/C11

