

Schneider & Cie SA en de nouvelles mains

L'entreprise de Muri AG est une valeur sûre et un partenaire important pour les entreprises suisses qui ont besoin de systèmes pour le traitement ultérieur de l'impression. Et ce depuis plus de 100 ans. Le directeur et propriétaire actuel Robert Barrer a estimé qu'un entrepreneur devait avoir réglé sa succession lorsqu'il atteignait l'âge normal de la retraite. Comme aucun successeur n'était prêt au sein de la famille, il a dû s'orienter autrement. Il a commencé à planifier sa succession il y a environ cinq ans déjà. Avec le directeur des ventes Sajmir Veliju, le «coup de chance» était prêt : il a repris à la fois la direction et la majorité du capital-actions fin mai. L'avenir de l'entreprise est ainsi assuré. Robert Barrer reste actif dans l'entreprise.

Texte et image : Paul Fischer / Schneider & Cie SA

Schneider & Co. AG, c'est la branche graphique à l'état pur. C'est l'histoire d'une entreprise familiale qui, depuis deux générations de Schneider et deux générations de Barrer, s'est entièrement consacrée à la distribution et également au développement de systèmes de production graphique. Mais c'est aussi l'histoire de Robert Barrer, qui a fait évoluer l'entreprise depuis près de trois décennies. D'un côté, il y avait la maison de commerce Schneider &

Co. AG, maintenant centenaire, dont le champ d'action est la Suisse, et de l'autre Multigraf AG, une entreprise qui développe, construit et commercialise sur le marché mondial des systèmes de traitement ultérieur intelligents et hautement automatisés. En 2024, Robert Barrer a vendu Multigraf SA à Duplo-Seiko. L'entreprise japonaise, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de systèmes de finition, était à l'origine active sur le segment de marché des imprimantes de bureau et des imprimantes domestiques. Mais depuis une quinzaine d'années, on se développe aussi de manière ciblée sur le marché de l'impression industrielle. Pour Robert Barrer, la décision n'a pas été facile à prendre, mais elle a été importante et juste : «J'ai beaucoup investi dans le développement de Multigraf. Mais face aux changements structurels du marché, nous avions besoin d'un partenaire solide. Conséquence : le nom Multigraf est conservé comme nom de marque. Le site de développement est toujours à Muri, mais la production a entre-temps été transférée au Japon. Avec la vente de Multigraf, une entreprise qui s'est développée au fil des années à partir de la maison de commerce Schneider & Co. AG, la question s'est posée de savoir ce qu'il fallait faire de l'activité principale d'origine. Pour Robert Barrer, une chose était claire : «Je dois penser à l'avenir de l'entreprise. Comme pour la solution Multigraf, je voulais une solution durable, pérenne, mais interne»

C'est Schneider & Cie SA

L'entreprise est installée depuis de nombreuses années dans un vaste bâtiment polyvalent à la Grindelstrasse 26 à Muri. On y trouve des bureaux, de grandes surfaces de stockage pour un magasin de pièces détachées, un atelier. L'entreprise compte aujourd'hui neuf collaborateurs. Deux d'entre eux ne sont toutefois pas basés à Muri, mais à Le-Mont-sur-Lausanne. C'est ici que la



Robert Barrer et son successeur Sajmir Veliju, qui a également repris l'entreprise.



Ils sont le «capital» de l'entreprise : Rilind Beqiri, Ronny Riner, Oliver Surer, Reto Struchen, Alexander Vogt. Caoline Kirsch et Steven Macré, qui s'occupent de la Suisse romande, ne sont pas sur la photo.

Suisse romande est prise en charge. La moitié de l'équipe est composée de techniciens clients. Sajmir Veliju, nouveau directeur et propriétaire : «Notre ambition est de pouvoir envoyer un technicien à tous nos clients dans les 24 heures à partir de leur demande. Pour cela, nous disposons à Muri d'un stock de pièces détachées vaste et complet. Les 24 heures sont un service existant qui fait partie de notre standard depuis des années. Compte tenu des changements structurels dans le secteur, qui s'accompagnent d'une réduction considérable du personnel à tous les niveaux, cela ne va plus de soi. Les délais d'attente de plusieurs semaines pour les interventions des techniciens sont de plus en plus fréquents dans le secteur. En tant que Schneider & Co. AG, nous misons clairement sur un niveau de service plus élevé. Cela va bien sûr de pair avec notre propre stock de pièces détachées, important et gourmand en capitaux, ici à Muri»

Si l'on regarde la gamme de produits, l'offre est complète : découpeuses à plat, systèmes combinés pour rainage/perforation/pliage/découpe, groupes multifinishing, encartage-piquage conventionnel et numérique, systèmes pour la découpe et le poinçonnage, massicots, systèmes de finition 3D, relieurs par collage, plastifieuses, petites machines et consommables. En tant que partenaire technologique, l'entreprise vend et assure le suivi des systèmes de Multigraf et Duplo, des massicots de Grafcut, des systèmes de traitement du papier de Stago et des colles de Planatol.

La philosophie de Schneider

L'orientation actuelle de l'entreprise remonte encore aux stratégies fondamentales développées par Robert Barrer. Il le résume ainsi : «Simplifier les processus, les automatiser, avec à la clé une nette augmentation de l'efficacité. Nous nous concentrons entièrement sur la finition des imprimés. Dans toutes les discussions sur les changements structurels dans le secteur de l'impression, on oublie toujours qu'un produit imprimé n'est pas créé uniquement lors de l'impression, mais

aussi lors de la finition. Dans le segment des petits imprimés en particulier, une finition efficace et automatisée détermine si une commande est rentable ou non». C'est un «sermon» que Robert Barrer prononce depuis longtemps. C'est pourquoi, lors du développement des systèmes Multigraf, il a misé de manière très ciblée sur des appareils multifonctions automatisés, capables de maîtriser en une seule opération différents processus de finition et d'ennoblissement. Il a manifestement reconnu très tôt les évolutions fondamentales dans le secteur de l'impression. Par le passé, l'automatisation et la numérisation ont surtout été comprises comme permettant de traiter des tirages plus importants de manière toujours plus efficace et en éliminant les étapes de travail manuel. Mais comme les tirages diminuent partout en général et que la production est beaucoup plus fréquente et en lots de fabrication plus petits et souvent plus complexes, le profil d'exigences pour les processus de production dans le secteur de l'impression s'est nettement modifié. En d'autres termes, ce que l'on appelait autrefois les «petits imprimés» et que de nombreuses entreprises d'impression considéraient plutôt comme une activité secondaire ou complémentaire, représente aujourd'hui déjà une part considérable de la valeur ajoutée générée par les entreprises graphiques.

Dans ce contexte, les frontières entre les différents segments de marché disparaissent de plus en plus, ce qui se répercute également sur la base de clientèle de Schneider & Co. AG. Robert Barrer : «Traditionnellement, nos clients sont des PME de moins de 10 employés ou des imprimeries maison. Mais entre-temps, nous vendons aussi nos systèmes à de grandes imprimeries industrielles ou en ligne. La famille Touchline en est un exemple typique. Il permet d'effectuer en un seul passage des perforations longitudinales, des perforations transversales, des rainures positives et négatives et des pliages. Dans de nombreuses entreprises, de tels produits sont encore fabriqués sur différents agrégats et parfois au moyen d'un travail manuel». Sajmir Veliju mentionne un



La découpeuse à plat numérisée DSM-1000 permet de fabriquer de manière entièrement automatisée des produits imprimés et des emballages de haute qualité au format B2.

autre exemple : «La découpeuse à plat numérisée DSM-1000 permet de fabriquer de manière entièrement automatisée des produits imprimés et d'emballage de haute qualité au format B2. Dans la production industrielle d'emballages, les appareils de découpe à grande échelle performants sont aujourd'hui la norme. Mais lorsqu'il s'agit de petits tirages, un marché en plein essor, les imprimeries utilisent souvent des machines OHZ très anciennes et analogiques. Avec des étapes de travail aussi inefficaces, il est difficile de développer des modèles commerciaux économiquement viables»

Ce qui reste, ce qui vient

Le changement de génération chez Schneider & Cie SA illustre très bien la situation de la branche : l'ancien propriétaire Robert Barrer, qui a toujours misé sur l'innovation par le passé, devenant ainsi un «faiseur de tendances» et ayant parfois une longueur d'avance sur son marché, estime après trente ans qu'il est temps de passer la main. Comment faire lorsqu'il n'y a pas de succession «naturelle» ? Robert Barrer : «Regarder et écouter. Pour des raisons d'âge, j'ai dû remplacer une partie de mon équipe. Notre directeur des ventes, Jürg Moser, a pris sa retraite après 24 ans de service. Je cherchais un professionnel plus jeune, mais expérimenté et reconnu. Je l'ai heureusement trouvée en Sajmir Veliju»

Le fait qu'il reprenne maintenant toute l'entreprise, moins d'un an après, peut être qualifié de surprise. Pour Sajmir Veliju, c'était également tout sauf prévu : «J'ai travaillé en tant que client avec Schneider & Co. SA pendant quelques années et je n'ai eu que de bonnes expériences. Quand on a cherché un successeur à Jürg Moser, je me suis dit que cela pourrait être une grande chance de changer de métier». Ce technologue en impression de formation avait auparavant longtemps travaillé comme responsable de production pour Edubook AG ; il y avait donc exercé une activité professionnelle dans l'une des entreprises d'impression les plus innovantes de Suisse, toujours à la pointe de la technologie. En tant que directeur des ventes chez Schneider & Co. AG, il est désormais confronté à des défis très différents. Et plus vite qu'il ne s'y attendait, il entame maintenant son plus grand défi professionnel jusqu'à présent : nouveau directeur et propriétaire de Schneider & Co. AG. Robert Barrer reste jusqu'à nouvel ordre dans l'entreprise en tant que membre du conseil d'administration, conseiller et chargé de clientèle, assurant ainsi une transition en douceur.

Comment le rachat de l'entreprise a-t-il pu se faire aussi rapidement ? Robert Barrer : «J'ai choisi Sajmir comme directeur des ventes parce qu'il m'a fait une bonne impression et qu'il était compétent. Sajmir Veliju : «Un jour, j'ai demandé à Robert : comment vois-tu ton avenir en tant qu'entrepreneur ? Je n'avais absolument aucune arrière-pensée. Il m'a alors demandé si je pouvais m'imaginer reprendre l'entreprise un jour. Sur le moment, j'ai été assez surpris !» De la surprise est née la réflexion, et de la réflexion, un plan concret. Fin mai, avec effet contractuel rétroactif au 1^{er} janvier 2026, Sajmir Veliju a repris Schneider & Co SA. Financièrement, c'est une «grosse boîte» pour le jeune entrepreneur. On ne le fait que si l'on a une grande confiance dans l'avenir de la branche. Sajmir Veliju : «Il est certain que les connaissances que j'ai acquises en tant que responsable de la production chez Edubook m'ont aidé à prendre ma décision. Alors qu'une grande partie de l'industrie se plaignait surtout des changements structurels, Edubook n'a cessé de se développer, misant à tous les niveaux sur l'innovation, la numérisation et l'automatisation. L'évolution y a donc presque toujours été positive. Cela me donne l'absolue certitude que notre secteur de l'impression perdurera au cours des trente prochaines années et que Schneider & Co. AG pourra évoluer avec succès sur ce marché». Que fera-t-il différemment de Robert Barrer ? Sajmir Veliju : «L'entreprise est aujourd'hui au top, elle a les bons produits, les bons partenariats et l'équipe adéquate et compétente. Il n'est pas nécessaire de tout réinventer. Mais chez Edubook, j'ai appris qu'il faut anticiper les changements du marché et réagir très vite. Je regarde concrètement où il y a encore pour nous des segments de marché utiles et prometteurs à exploiter». Robert Barrer a le mot de la fin : «On peut beaucoup parler de stratégies, d'innovation ou de numérisation. Ce qui est également important : le plaisir dans son activité. Je voulais régler ma succession tant que j'exerçais moi-même mon activité avec plaisir et passion. Dans de nombreuses entreprises, il manque une figure de proue qui dirige le destin de l'entreprise avec passion et ambition, qui garde l'avenir en ligne de mire, qui fait évoluer l'entreprise. Je voulais agir avant de ne plus pouvoir assumer ces tâches, avant que mon activité ne devienne un fardeau. Celui qui n'a pas de joie ne pourra pas non plus mener son entreprise avec succès dans le futur. Chez Sajmir, je vois exactement cette joie depuis notre première rencontre. Et cela me rend confiant»