

Les surfaces sont sa passion

«Je n'aimais pas travailler, affirme Andrea De Luca avec malice, mais à 14 ans, je voulais un nouveau skateboard, et je n'avais pas d'argent pour l'acheter.» Son père lui trouve un boulot d'été dans l'entreprise où il travaille en tant qu'aide électroplaste. Il comprend enfin ce que fait son père. «Ça m'a fasciné, et j'ai choisi le même métier», raconte Andrea De Luca, fondateur et CEO de DM Surfaces SA.

Le créatif

Je trouve des idées partout et à tout moment, en plongeant, en discutant ou en regardant un film. En tant que fan de *Star Wars*, je suis par exemple fasciné par l'environnement décoratif de la saga. Lors du salon EPHJ 2015, j'ai utilisé ce thème pour montrer tout ce que nous pouvons faire avec nos différentes technologies. Le costume de Dark Vador ne manquait pas à l'appel. La créativité est très importante pour moi, nous voulons proposer des innovations chaque année. Chez DM Surfaces, nous développons nous-mêmes le design et veillons à ce qu'il soit réalisable. C'est pourquoi nos deux designers collaborent avec le bureau technique lors du processus de fabrication. Notre devise: fabriquer des objets d'exception, mais à un prix raisonnable.

L'audacieux

J'aime prendre des risques, en privé comme dans mon métier. Quand je plonge, je veux toujours aller en profondeur. En 2013, quand je me suis séparé de mon ancien associé avec lequel j'avais créé DM Surfaces quasiment à partir de rien en 2007, j'ai pris des risques au niveau professionnel: j'ai acheté un vieux bâtiment à St-Imier, j'en ai construit un nouveau et j'ai quitté La Chaux-de-Fonds pour y emménager. Tous nos clients ne nous ont pas suivis, nous avons perdu des commandes. Mais ça valait le coup. Aujourd'hui, nous avons des clients plus fidèles, plus de champs d'activité, plus de machines, plus de connaissances. Heureusement que mes collaborateurs, mes amis et ma famille ont cru en moi malgré toutes les incertitudes.



Devenir entrepreneur à succès a nécessité de prendre des risques, mais le risque fait partie de sa vie – comme *Star Wars* !



Andrea De Luca est un plongeur passionné. Il aime aller aux fonds des choses dans tout ce qu'il fait.



« Le monde progresse grâce aux choses impossibles qui ont été réalisées ! »

Cette citation d'André Maurois me correspond tout à fait, ainsi qu'aux valeurs éthiques de DM Surfaces.

Le CEO Andrea De Luca a fondé DM Surfaces SA en 2007 avec un associé. Depuis 2013, il dirige l'entreprise seul et a fait construire un nouveau bâtiment de 3000 m² à St-Imier. Il emploie aujourd'hui 70 collaborateurs. Andrea De Luca a 44 ans, est marié et a deux filles.

L'anticonformiste

Quand tout le monde va à droite, je vais à gauche. Lorsque la crise a touché la branche horlogère et ses sous-traitants en 2015/2016, au lieu de faire des économies, j'ai investi massivement dans les technologies laser et dans du personnel hautement qualifié. Le travail et les risques qui y étaient liés étaient omniprésents. Pas seulement au bureau, mais aussi à la maison. Ma famille pensait que j'étais fou. Je me suis posé et me pose toujours des questions sur le chemin choisi et la suite du voyage. Aujourd'hui, quatre ans plus tard, je sais que cela valait le coup.

Le fan de technologie

Les technologies laser me fascinent ; j'y ai investi plusieurs millions après la crise. Aujourd'hui, nous détenons 30 machines laser de dernière génération, qui nous permettent d'être à la pointe au niveau technologique. Nous texturons et gravons des surfaces et des matériaux avec de nouvelles structures et textures, qui étaient inimaginables auparavant. Développer des innovations fait désormais partie de notre travail quotidien. Cela nous donne de l'avance sur la concurrence. Nous voulons toujours proposer des nouveautés ; pas seulement pour l'industrie horlogère, mais également pour l'industrie automobile, le médical, la microtechnique, ainsi que le « bespoke » et l'ultrapersonnalisation des accessoires de luxe et des montres.

L'entrepreneur

J'ai travaillé dans l'industrie, dans la vente et comme conseiller technico-commercial à la clientèle. Après un changement technique, les clients me demandaient souvent plusieurs fois comment utiliser correctement les nouvelles technologies. Cela a été pour moi une expérience clé : c'était moi le spécialiste. C'est comme ça que je suis devenu entrepreneur. Je pense que nous sommes aussi une vitrine pour nos clients. Par exemple, la galvanoplastie nécessite de recourir à des substances toxiques, c'est pourquoi j'ai investi dans une station d'épuration ultramoderne. DM Surfaces est certifiée par le Responsible Jewellery Council et sera aussi certifiée selon la norme ISO 13485-2016 d'ici un an. Nous garantissons ainsi à nos clients sérénité, sécurité et durabilité.