

# La Watch Sales Academy rêve d'un cursus international

## DISTRIBUTION

Installée au Locle, l'institution créée au début des années 2000 prépare des étudiants et étudiantes de toute la Suisse au Brevet fédéral de conseiller ou conseillère de vente en horlogerie. La formation intéresse aussi grandement les marchés internationaux.

PAR FABRICE ESCHMANN

« On ne vend pas des fruits et légumes. On vend de l'émotion, on vend le temps! » A 77 ans, François Thiébaud affiche la même passion que lorsqu'il était patron de Tissot, marque de Swatch Group. Jeune retraité depuis 1er février 2025 mais encore très actif, le président de l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie marché suisse (AMS) est fier de ce qu'est devenue la Watch Sales Academy.

Née au début des années 2000 de l'initiative de l'AMS et de l'Association professionnelle des maisons spécialisées en horlogerie-bijouterie (ASHB), l'institution installée au Locle prépare des professionnels de toute la Suisse au Brevet fédéral de conseiller ou conseillère de vente en horlogerie. Aujourd'hui, l'école envisage de s'ouvrir à l'international et de se rapprocher des grands centres.

A la fin des années 1990, l'horlogerie suisse se relève de la crise qui avait failli l'emporter deux décennies plus tôt. L'industrie est en pleine croissance et les montres qui arrivent sur le marché bénéficient de la créativité d'une nouvelle génération d'horlogers fraîchement formée.

« Toute la chaîne de valeur montait en qualité, mais ça n'avait pas suivi au niveau des points de vente », explique François Thiébaud. « Si l'on ne sait pas qu'il ne faut pas régler la date ou le jour de sa montre mécanique entre 22h et 2h, ça ne va pas. Beaucoup de connaissances concernant les montres mécaniques avaient été perdues dans les boutiques. »

### Une première à l'époque

A l'époque en effet, aucune formation complé-



Les cours de la Watch Sales Academy sont dispensés en français et en allemand. Le seront-ils bientôt en anglais?

DAVID MARCHON

mentaire n'existe à celle, généraliste, de vendeur ou vendeuse de détail. L'AMS – qui représente les marques horlogères – et l'ASHB – représentant les détaillants – se mettent alors d'accord pour créer une nouvelle structure de formation, unique en Suisse. Celle-ci est d'abord hébergée au sein de ce qui était le Centre interrégional de formation des montagnes neuchâteloises (Cifom) à La Chaux-de-Fonds et sanctionnait le cursus par un Certificat de vendeur ou vendeuse en horlogerie.

Désormais spécialisés, les nouveaux diplômés n'étaient cependant pas reconnus par la Confédération. En 2003, l'AMS décide de franchir une étape supplémentaire en faisant la demande de reconnaissance d'un Brevet fédéral. Sans attendre la réponse positive, qui tomberait en 2007 et serait validée rétroactivement, la Watch Sales Academy lance une première session en 2004.

Installée au centre du Locle depuis 2009, dans ce qui était l'École de nurses, l'institution accueille aujourd'hui des étudiants et étudiantes de toute la Suisse dans des classes francophones et germanophones. Pour être admis à l'académie, ceux-ci doivent être actifs dans l'horlogerie depuis deux ans au minimum, soit du côté de la vente, soit en contact avec la clientèle au sein d'une marque – par exemple au marketing ou dans un service après-vente.

Sur deux ans, à raison de deux jours toutes les trois semaines environ (hors vacances horlogères), les futurs diplômés et diplômées abordent les techniques de vente, l'histoire et la mécanique horlogère, les matériaux et le design, ainsi que ce qui touche au droit et à l'économie, comme le label Swiss made, la propriété intellectuelle ou encore la contrefaçon et les statistiques.

L'école profite évidemment de l'environnement industriel et culturel spécifique à la région pour emmener les étudiants visiter musées, centres professionnels et manufactures horlogères.

### Se rapprocher des grands axes

« Avec internet, la clientèle a beaucoup évolué ces dernières années, elle est plus aguerrie, possède de plus amples connaissances », précise Sara Mariuzzo Richard, directrice de la Watch Sales Academy. « Lorsqu'elle pose des questions, elle veut des réponses précises. Notre formation et le brevet qui la valide permettent d'avoir les armes pour donner satisfaction. »

Depuis 2004, l'institution a permis à plus de 200 professionnels d'obtenir le Brevet fédéral de conseiller ou conseillère de vente en horlogerie. Mais ce dernier est réservé aux personnes établies et travaillant en Suisse.

Or, une forte demande pour une formation du même type émane des marchés étrangers. « Nous réfléchissons à un équivalent international », relève François Thiébaud. « Aujourd'hui, ce sont les marques elles-mêmes qui se chargent d'organiser les formations pour leurs réseaux de vente. Il faudra bien sûr revoir l'emploi du temps et les modules, mais c'est tout à fait faisable! »

Autre évolution envisagée: se rapprocher des grands axes. Actuellement, les étudiants, dont la moyenne d'âge se situe entre 25 et 35 ans, font les courses, ou dorment sur place si leur lieu de domicile est trop éloigné.

Une situation qui peut parfois s'avérer fatigante ou coûteuse. De plus, la majorité des inscrits proviennent de Suisse romande, alors que la Suisse alémanique accueille la majorité des points de vente du pays.

Plusieurs solutions sont donc à l'étude, de la délocalisation de la Watch Sales Academy entre Genève et Zurich, à la création d'une ou plusieurs antennes dans des grands centres, en passant par le statu quo: « Le Locle est peut-être décentré », insiste le président de l'AMS.

« Mais les diplômés et diplômées ressortent d'ici avec un fort esprit d'équipe, une grande fierté d'avoir suivi ce cursus. Ce ne serait pas forcément le cas ailleurs. »

## FORMATION

**ASSUREZ VOTRE AVENIR !**

SUIVEZ NOS FORMATIONS

**PASSERELLE DUBS - MATURITÉ FÉDÉRALE**  
**COMMERCE - PRÉAPPRENTISSAGE**  
**SECRÉTAIRE ET AIDE MÉDICALE**

CENTRE DE FORMATION ET DE PLACEMENT, CORCELLES, WWW.CFPNEUCH.CH, 032 753 29 06

### HAUTE ÉC-LE PÉDAGOGIQUE BEJUNE

La Haute École Pédagogique BEJUNE forme les enseignant-e-s des cantons de Berne (partie francophone), du Jura et de Neuchâtel. Elle déploie ses activités sur trois sites, situés à Bienne, Delémont et La Chaux-de-Fonds.

La HEP-BEJUNE met au concours le poste suivant :

**Formatrice ou formateur en didactique de l'Histoire de 35% à 40% (CDD)**

pour la filière de formation primaire, sur le site de La Chaux-de-Fonds.

Plus d'informations sur <https://recrutement.hep-bejune.ch>  
Délai de postulation : 11 mai 2025