

# Who

## MIH, La Chaux-de-Fonds,

das Musée international d'horlogerie feiert dieses Jahr das 50-jährige Bestehen seiner Räumlichkeiten. Ein erstes Uhrenmuseum wurde in La Chaux-de-Fonds bereits 1902 eröffnet. 1968 folgte die Umbenennung in Musée international d'horlogerie und 1974 konnte schliesslich der futuristische, von den Architekten Pierre Zoelly und Georges-Jacques Haefeli gestaltete Bau des MIH eingeweiht werden. Anlässlich des 50-Jahre-Jubiläums des heutigen Standorts wurde am 23. März die Ausstellung „Brut: 50 ans d'un écrin monumental“ (Roh: 50 Jahre einer monumentalen Schatulle) eröffnet, die die Zeit der Entstehung des heutigen Baus ins Licht rückt. Sie ist bis am 10. November zu sehen. Ebenfalls am 23. März eröffnet worden ist die temporäre Ausstellung zu den Neuerwerbungen des Museums, diese ist bis am 28. Februar 2025 geöffnet.



Monaco und Royal Oak, zwei Ikonen im MIH. / Monaco et Royal Oak, deux icônes au MIH.

## Le MIH, La Chaux-de-Fonds,

Musée international d'horlogerie, fête cette année les 50 ans d'existence de son site. Un premier musée de l'horlogerie a ouvert ses portes à La Chaux-de-Fonds en 1902 déjà. Celui-ci a été renommé Musée international d'horlogerie en 1968 et le bâtiment futuriste du MIH dessiné par les architectes Pierre Zoelly et Georges-Jacques Haefeli a enfin été baptisé en 1974. À l'occasion du 50e anniversaire du site actuel, l'exposition «Brut: 50 ans d'un écrin monumental» revient sur la création du bâtiment. Cette exposition se tiendra jusqu'au 10 novembre. L'exposition temporaire sur les nouvelles acquisitions du musée a elle aussi ouvert ses portes le 23 mars et sera proposée jusqu'au 28 février 2025.

## Das Journal Suisse d'Horlogerie,

informierte am 20. März darüber, dass es gelungen ist, eine vollständige Sammlung des Archivmaterials seit der Gründung der Zeitschrift im Jahr 1876 zu erwerben. Wie Chefredaktor und Herausgeber des JSH, Joël A. Grandjean betont, sei es neben der Sammlung im MIH in La Chaux-de-Fonds sowie einer in der Schweizerischen Nationalbibliothek in Bern die einzige bekannte, die es noch gebe. Eine digitale Publikation der Daten, beispielsweise in Zusammenarbeit mit The Watch Library, wird angestrebt.

## Le journal suisse d'horlogerie

a indiqué le 20 mars qu'il avait réussi à acquérir une collection complète de matériel d'archive remontant à la fondation du journal en 1876. Comme le souligne Joël A. Grandjean, rédacteur en chef et éditeur du JSH, il s'agit là de la seule collection connue avec la collection du MIH à La Chaux-de-Fonds ainsi qu'une autre se trouvant à la Bibliothèque nationale suisse à Berne. Il est prévu de proposer une publication numérique des données, par exemple en collaboration avec The Watch Library.

## SERIE | Les Écoles

# La Watch Sales Academy a 20 ans

Au Locle, la Watch Sales Academy propose une formation de deux ans de conseiller/conseillère de vente en horlogerie avec brevet fédéral depuis 2004. Cette formation proposée en allemand et en français permet aux vendeuses et aux vendeurs des commerces spécialisés en horlogerie d'étoffer leurs compétences opérationnelles dans leur quotidien professionnel. Elle offre également à un cercle élargi de spécialistes l'opportunité de compléter leurs connaissances spécialisées.

La Watch Sales Academy a été fondée au Locle en 2004 à l'initiative de l'Association des fabricants et détaillants en horlogerie, marché suisse, (AMS) ainsi que de l'Association Suisse des magasins spécialisés en Horlogerie et Bijouterie (ASHB). L'idée de base était, pour l'AMS, de proposer aux membres de l'association, à savoir les commerçants et les bijoutiers ainsi que leur personnel de vente, une opportunité solide de se former dans le domaine de l'horlogerie avec un brevet fédéral à la clé. Dans ce cadre, il s'agit de transmettre aux collaborateurs et collaboratrices intéressés les meilleures connaissances possibles en horlogerie en vue d'une application pratique. Et ceci concerne aussi bien le domaine technique que les formations relatives aux entretiens et à la vente dans le contexte du contact avec la clientèle.

Sylvain Varone est le directeur de Watch Sales Academy depuis 2019. Au bénéfice d'une formation d'horloger et de technicien en microtechnique (ES) dans le domaine de la restauration de montres, M. Varone est actif dans la branche horlogère depuis 25 ans. Il a notamment travaillé pour des marques renommées telles que Breguet et Parmigiani Fleurier. Il a par la suite été responsable de la formation des horlogères et des horlogers à l'école technique du Locle pendant 15 ans. Il assume par ailleurs un poste de formateur dans les domaines de la culture, de l'histoire et de la technique horlogère au sein de la Watch Sales Academy depuis sa fondation.

La formation en cours d'emploi de conseiller/conseillère de vente en horlogerie avec brevet fédéral est proposée sous forme de blocs: l'enseignement a lieu toutes les trois semaines pendant deux ans les mercredis et les jeudis à l'école du Locle (pas de cours en juillet, en août et en décembre). La formation comporte quatre modules: «Hospitality», «Horlogerie», «Bijouterie & Design» et «Droit & Economie». M. Varone souligne que le domaine de formation «Hospitality» (8 jours) a été intégralement remodelé il y a quelques années et est fondamentalement consacré aux solutions permettant de créer et d'entretenir une relation professionnelle la plus authentique et personnelle possible avec la clientèle. Il s'agit ici en premier lieu de développer une connaissance de sa propre personnalité qui représente la base de la compréhension des besoins de la clientèle. Cette analyse et ce développement de la personnalité sont effectués sur la base du concept d'apprentissage certifié «Persolog». La transmission des connaissances est ici toujours basée sur la relation avec la clientèle. M. Varone ajoute que cet enseignement lié à la clientèle



La formation en cours d'emploi à la Watch Sales Academy permet d'accéder au «Brevet fédéral de conseillère ou conseiller de vente en horlogerie» en deux ans.

donne une signification différente aux connaissances spécialisées transmises pour les étudiantes et les étudiants, les rendant plus vivantes et plus proches de la réalité.

Le domaine «Horlogerie», le plus grand bloc de formation avec 24 jours, est consacré aux bases de la technique horlogère. Les contenus d'apprentissage ont ici été adaptés au fil des ans en tenant compte des innovations de l'industrie. Le silicium n'était par exemple pas encore très important en 2004, alors qu'il se retrouvait sur toutes les langues dix ans plus tard. Ce module comporte également des visites de fournisseurs horlogers et de marques. Ici aussi, les connaissances en lien avec les bases et rapports techniques sont toujours transmises avec l'échange clientèle en ligne de mire: «Nous voulons former des experts qui comprennent l'horlogerie et peuvent transmettre cette compréhension de manière authentique à la clientèle», explique M. Varone.

Le domaine «Bijouterie & Design» (4,5 jours) est axé sur les bases de la clientèle de métaux précieux, de la gemmologie et de la réalisation de bijoux ainsi que la compréhension du design horloger. Selon M. Varone, la partie design de ce domaine est tout à fait extraordinaire en son genre et a pour objectif de permettre au personnel de vente d'intérioriser la nature d'une montre dans son intégralité et de transmettre cela de manière personnelle et authentique à la clientèle. Ce module aborde également les domaines de l'éthique et de la durabilité. La Swiss Better Gold Association transmettra par exemple en septembre des informations sur le thème de l'or social et écologique dans le cadre d'un cours. Un représentant de l'association AQC, qui représente les fabricants de bracelets cuir pour la Haute Horlogerie participera à l'actualisation du cours sur les bracelets.

Le quatrième module de formation «Droit & Economie» (2,5 jours) se concentre sur les thématiques du swiss made et des contrefaçons de montres, du droit et de l'économie. Le bloc de cours sur les contrefaçons donné par la Fédération de l'industrie horlogère suisse FH se penche sur les modalités adoptées lorsqu'un client se présente en boutique avec une contrefaçon ou commande une contrefaçon sur Internet.

## Contenu d'apprentissage structuré

Les quatre modules d'apprentissage ne sont pas abordés de manière chronologique, les uns après les autres, mais s'articulent logiquement



Sylvain Varone, directeur de la Watch Sales Academy et Patrizia Viccaro, responsable du secrétariat.



Les étudiants du cycle 2023/24 devant le bâtiment de la Watch Sales Academy à l'avenue de l'Hôtel-de-Ville au Locle. Tout à gauche Sylvain Varone (directeur), tout à droite Cyrano Devanthey (enseignant en technique horlogère).

les uns avec les autres en proposant des changements graduels, conformément à un concept pédagogique. Sylvain Varone explique qu'à chaque étape d'apprentissage, la matière abordée auparavant est réintégrée de sorte à obtenir et à bénéficier au final d'une progression régulière de l'apprentissage. Un aspect est important dans ce cadre: les contenus d'apprentissage sont toujours considérés selon la perspective des différentes relations avec la clientèle. Un aspect sera en effet transmis différemment à un client bénéficiant d'une formation technique qu'à un client ne disposant que de connaissances minimales.

La Watch Sales Academy compte aujourd'hui quatorze enseignantes et enseignants. Les cours sont donnés en français et en allemand, avec deux classes de douze élèves au maximum suivies en parallèle. S'il y a plus de douze inscriptions dans une langue, les étudiantes et les étudiants sont répartis dans deux classes. Un nouveau cursus de deux ans débute chaque mois de septembre et un cursus supplémentaire peut aussi être proposé dès février s'il y a beaucoup d'inscriptions. Dans ce cas, les blocs de cours sont agencés de manière plus compacte, de sorte que la formation se termine également en juin de l'année suivante. Les examens oraux et écrits ont enfin lieu pendant trois jours au mois de septembre.

Si l'école est ouverte à toutes les personnes en lien avec l'horlogerie et la relation client, Les conditions d'admission aux examens finaux sont les suivantes: être titulaire d'un certificat fédéral de capacité dans le domaine du commerce de détail ou de l'horlogerie (ou d'un titre au moins équivalent) avec deux ans d'expérience professionnelle consécutifs dans le secteur de l'horlogerie; ou, sans certificat fédéral de capacité, mais avec au moins 4 années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'horlogerie.

La prochaine formation de deux ans débutera en septembre et se terminera en juin 2026. Les frais de cours sont de 8300 francs au total (matériel inclus) et la taxe d'examen est de 1000 francs. Ces frais de formation sont de 2300 francs pour les personnes dont l'employeur est membre de l'ASHB, de l'AMS ou de la Fédération Horlogère FH. Il est enfin possible de déposer une demande de bourse auprès de la Confédération pour une réduction de moitié des frais de formation. Les formulaires d'inscription sont disponibles sur le site Internet de la Watch Sales Academy.

**Marcel Weder**

[watchesalesacademy.ch](https://watchesalesacademy.ch)