

Les PME doivent privilégier l'innovation

C'est le conseil de Switzerland Global Enterprise (S-GE) pour faire face au franc fort et à la concurrence accrue.

Les PME suisses doivent miser sur l'innovation pour résister au franc fort et à la concurrence croissante. Un modèle d'affaires bien pensé est la clé d'une internationalisation réussie, selon Switzerland Global Enterprise (S-GE). La fermeté du franc reste un fardeau pour les PME exportatrices suisses. De plus, les nouveaux concurrents que sont Uber ou AirBnB chamboulent les conditions sur les marchés. Près de 85% des sociétés interrogées ressentent aujourd'hui une pression de la concurrence plus forte qu'il y a 5 ou 10 ans, selon un sondage réalisé auprès de 150 PME exportatrices. Celui-ci a été présenté hier à l'occasion du Forum du commerce extérieur. Le constat est quasiment unanime. Le temps presse: 79% des entreprises estiment que leur modèle commercial ne fonctionnera plus de la même manière dans les années à venir.

Adaptation aux marchés

Pour rester compétitives sur le marché international, les PME doivent «impérativement adap-

ter leur modèle économique à chaque marché-cible», a souligné le directeur général de Switzerland Global Enterprise (S-GE), Daniel Küng. La majorité des entreprises sondées souhaitent innover au travers de l'échange avec les clients et les fournisseurs. Près de la moitié travaillent aujourd'hui en collaboration avec des institutions, alors qu'un tiers d'entre elles seulement collaborent avec des concurrents ou des entreprises d'autres branches.

L'étude présentée par S-GE cite notamment comme exemple de réussite le fabricant de matelas vaudois Elite SA. La société d'Aubonne (Vaud), qui emploie près de 130 collaborateurs, s'est transformée au cours des dix dernières années en un fabricant de matelas de luxe grâce à ses produits innovants. La PME s'est inspirée du marché automobile. Au lieu de vendre ses matelas aux hôteliers, elle les leur loue. Des capteurs intégrés aux matelas mesurent l'utilisation des lits et les hôteliers paient en fonction de l'occupation. — (ats)

Regloplas gagne l'Export Award

Regloplas a remporté hier l'Export Award, en récompense de son succès à l'international. L'entreprise familiale basée à Saint-Gall occupe une niche unique au monde dans l'industrie plastique et la coulée sous pression. Le prix lui a été remis hier par Switzerland Global Enterprise (S-GE), dans le cadre du Forum suisse du commerce extérieur à Zurich.

La structure de promotion précise que lauréat de l'Export Award fournit des solutions de régulation de la température sur mesure respectueuses de l'environnement. Regloplas a développé une cinquantaine de représentations dans le monde et des filiales en Allemagne, en France, aux États-Unis et en Chine. Les exportations génèrent 92% du chiffre d'affaires et le développement se fait exclusivement à Saint-Gall. Regloplas investit 8% de son chiffre d'affaires dans le développement afin de conserver sa position de leader dans son segment.

Le lauréat a reçu le trophée des mains de Ruth Metzler-Arnold, présidente du conseil d'administration de S-GE. «Regloplas allie proximité client, investissements massifs dans l'innovation et forte présence en Suisse. L'Export Award donne une fois de plus un coup de projecteur sur l'excellence de nos PME», se réjouit la présidente de S-GE. «Regloplas nous montre aussi qu'une PME peut rester performante à l'international malgré la fermeté du franc, et être une source d'inspiration pour d'autres entreprises.» — (MT)

PRIX VIGIER: cinq start-up remportent 100.000 francs

Cinq start-up ont reçu hier à Soleure l'un des prix d'encouragement de 100.000 francs chacune de la Fondation de Vigier. Deux d'entre elles sont basées dans la région de Bienne (Berne). La société biennoise Optimo Medical, spécialisée dans une technologie permettant d'améliorer les opérations ophtalmologiques, fait partie des lauréats, a indiqué la fondation hier. Sa voisine de Nidau, Vibwife, développe un système qui aide les femmes lors de leur accouchement. Les trois autres sociétés sont Skypull à Lugano, Cutiss à Zurich et certus diagnostics à Zollikofen. Leurs technologies servent à capter l'énergie éolienne pour la première, cultiver de la peau en laboratoire pour la deuxième et poser un diagnostic fiable et rapide d'infections pour la troisième. — (ats)

KLOKERS: nouvelle levée de fonds de 2 millions d'euros

La marque franco-suisse de montres et d'accessoires swiss made a finalisé une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès d'investisseurs privés et institutionnels. Déjà financée à hauteur de 3 millions d'euros, elle vient de boucler ce tour de table auprès du fonds Entrepreneurs Factory, du Crédit Agricole des Savoie, de BPI France et de plusieurs investisseurs privés. Kloklers avait aussi récolté plus de 600.000 euros sur Kickstarter. Cette levée de fonds va permettre à Kloklers de poursuivre son déploiement à l'international, de recruter et d'investir dans la R&D. Via un système breveté, Kloklers propose un univers de produits indépendants, interchangeables et complémentaires. En 2020, la marque vise plus de 120.000 montres vendues, soit plus de 20 millions de chiffre d'affaire. Après l'Europe, les USA, l'Asie et la Russie, la marque va s'implanter au Moyen-Orient et en Australie en 2017. — (EF)

Volumina Medical remporte la 15^e édition du prix PERL

La start-up a gagné le concours grâce à une pâte poreuse qui risque de révolutionner la chirurgie plastique.

MATTEO IANNI

Mercredi soir, s'est tenu la 15^e édition du Prix Entreprendre Région Lausanne 2017. Une cérémonie qui s'est déroulée au Palais de Beaulieu à Lausanne. Cinq entreprises vaudoises étaient en lice pour la grande finale. C'est finalement la société biomédicale Volumina Medical et son projet de chirurgie reconstructive qui a remporté le premier prix.

Révolution dans la chirurgie plastique

«Nous avons développé un biomatériau dynamique pour la chirurgie reconstructive des tissus mous (seins, muscles, tissus adipeux, visage) détruits ou endommagés, par exemple suite à un accident, à l'ablation d'une tumeur ou à une malformation génétique, explique Amélie Beduer, CEO de l'entreprise. Une fois injecté, le biomatériau est mis en forme par le chirurgien, de sorte à créer un nouveau tissu vivant exactement à la forme et au volume nécessaire. L'idée est de



P.RENAUD, A.BEDUER, T.BRASCHLER. Les trois co-fondateurs de VM.

créer une reconstruction naturelle via ce biomatériau.» Une innovation qui risque de révolutionner le monde de la chirurgie plastique et reconstructive. Pour l'instant, «cette pâte poreuse» est dirigée pour la reconstruction des tissus mous. Bien que cette innovation n'ait pas encore été testée cliniquement, Amélie Beduer assure que «les tests en laboratoire ont

prouvé l'efficacité du produit».

Recherche d'investisseurs

En remportant le premier prix du concours, Volumina Medical a remporté 50.000 francs. Une somme qui sera destinée à participer à l'élaboration du produit. Mais aussi pour couvrir des salaires pour de nouveaux collaborateurs. Pour le moment, l'équipe

de Volumina Medical n'est formée que de six personnes, dont les trois co-fondateurs, Philippe Renaud, Thomas Braschler et Amélie Beduer. «Nous ne sommes pas encore enregistrés au registre du commerce. L'entité Volumina Medical y sera inscrite dans les mois qui arrivent.» L'équipe a travaillé sur ce projet de chirurgie reconstructive depuis environ un et demi. Pour le moment, l'équipe en est au stade de validation de leur prototype. C'est pourquoi elle est à la recherche d'investisseurs et de partenaires pour permettre les premiers tests cliniques. «Nous sommes à la recherche de trois millions de francs. Cette somme nous permettra de rentrer dans la phase clinique du projet.» Selon la principale intéressée, il faudra attendre quatre ou cinq ans avant que les salles d'opérations et les chirurgiens puissent travailler avec le biomatériau dynamique créé par Volumina Medical. Le prochain objectif de la start-up est de faire cette levée de fonds et espérer récolter au moins trois millions de francs pour la fin de cette année et début 2018. ■

Sensefly bénéficie de la bonne marche des affaires de Parrot

DRONES. Retour aux chiffres noirs pour le groupe. Sa filiale suisse affiche une croissance dans sa gamme à voilure fixe.

Parrot est-il sorti de la zone de turbulences? Au premier trimestre, le groupe affiche de bons résultats avec un chiffre d'affaires qui repart à la hausse à 28.6 millions d'euros. Le géant des drones a mis un pied en Suisse en 2012 en rachetant Sensefly. Qu'en est-il de l'entreprise suisse en matière de développement? Entretien avec Gilles Labossière, directeur général délégué de Parrot, pour un tour d'horizon.

Après avoir passé 2016 dans le rouge, Parrot annonce des chiffres positifs au premier trimestre. Quels sont désormais vos objectifs pour cette année?

Pour 2017 Parrot vise une croissance globale de son chiffre d'affaires et une nette amélioration de sa profitabilité. Le groupe ne cherchera pas forcément à faire du volume: nous donnons la priorité au rétablissement de nos équilibres financiers.

Où en sommes-nous concernant les activités de Parrot dans le monde du drone professionnel?

Notre développement dans les drones professionnels a débuté en 2012 avec moins d'un millions de chiffre d'affaires. En 2016, c'était 33 millions et la croissance de 1^{er} trimestre est encore de plus de 70% pour une activité drones professionnels qui représentent plus 1/3 du chiffre d'affaires du groupe. Aujourd'hui nous adressons les marchés de l'inspection,



GILLES LABOSSIÈRE. «Les drones à voilures fixe de Sensefly sont un atout considérable»

de l'agriculture de précision et de la cartographie pour une variété d'industries telle que la construction, l'immobilier, l'industrie minières, l'environnement et l'humanitaire. Nous avons une offre assez large, englobant drone, capteurs, logiciels et services capable de servir des besoins les plus pointus au plus basique.

Vous avez racheté l'entreprise suisse Sensefly en 2012. Comment se porte cette filiale?

SenseFly se porte très bien, affiche une belle croissance grâce à sa gamme de drones à voilure fixe qui est leader sur cette expertise. La nouvelle génération de drones a été lancée fin 2016 et le carnet de commande de ce début d'année est solide.

Quels développements ce rachat a permis de faire?

SenseFly a été la première brique de notre développement dans les drones professionnels. Dans ce

marché compétitif, ses drones à voilure fixe, légers et dotés d'un logiciel de pilotage de grande qualité est un atout considérable. Grâce aux ressources financières et industrielles apportées par Parrot, SenseFly a pu se développer rapidement sur ses marchés. Sensefly a par ailleurs bénéficié de sa proximité avec d'autres start up rachetées ou développées par Parrot (Pix4D, Airinov, Micasense, Airsupport...), qui lui ont permis d'avoir accès à tout un écosystème de solutions, capteurs, logiciels et services.

Comment s'est passée l'intégration de Sensefly au sein du groupe?

Nous avons toujours fait le choix d'avancer pas à pas, et de laisser une grande autonomie aux sociétés acquises. SenseFly est toujours basé en Suisse et son management est assuré par ses deux fondateurs. Tout en faisant collaborer nos équipes de R&D, nous avons apporté les ressources et le savoir-faire pour développer les ventes et les processus de production et avons permis à senseFly d'accélérer son développement.

En tant que coordinateur des activités drones professionnels basées en Suisse, dans quel domaine le savoir-faire suisse se fait le plus ressentir?

Les chercheurs entrepreneurs qui ont rejoint le Groupe disposent d'un très haut niveau d'expertise

technologique et d'un savoir-faire de grande qualité. Le niveau de précision et les exigences de qualité sont à la hauteur des attentes d'une clientèle dont les besoins sont à la pointe de l'innovation. La Suisse dispose de deux universités d'exception (EPFL et ETH Zurich) qui constituent un terrain d'innovation et d'esprit d'entreprise tout à fait remarquable.

À terme, en raison de la concurrence chinoise, allez-vous délaisser les drones grand public et, par conséquent, vous concentrez uniquement sur les activités du drone professionnel?

Le marché des drones est jeune et par définition instable mais il n'en est qu'à ses débuts. C'est un écosystème complet qui est en train d'émerger: équipements, logiciels et services. Les technologies, les usages, le design des drones vont être amenés à évoluer encore beaucoup avant qu'ils ne se généralisent. Nous n'en sommes encore qu'au tout début de cette nouvelle industrie et les usages tant professionnels que Consumers n'en sont encore qu'à leur balbutiements. Sur ces deux marchés il y aura de la place pour des acteurs européens ou américains de premier plan qui apporteront de la différenciation et de la valeur ajoutée. L'histoire ne fait que commencer!

INTERVIEW: MATTEO IANNI