

# LE TEMPS

## Mecaplast Prix de l'entreprise romande 2022

La PME  
fribourgeoise  
remporte  
la 10e édition  
du Prix SVC  
Suisse romande

(MANUEL LOPEZ/KESTONE SDR)

# Le Swiss Venture Club félicite



**1<sup>er</sup> Prix**  
Mecaplast SA  
Botterens  
Jean-Marc Jaccottet  
Propriétaire & CEO



**2<sup>ème</sup> Prix**  
CREVOISIER SA  
Les Genevez  
Philippe Crevoisier  
CEO



**3<sup>ème</sup> Prix**  
Baccinex SA  
Courroux  
Dr Ursula J. Bausch  
CEO



**Diplôme**  
Planair SA  
La Sagne  
François Bauer  
CEO



**Diplôme**  
La Fabrique Cornu SA  
Champagne  
Marc-André Cornu  
CEO



**Diplôme**  
E.M.S. Electro Medical System SA  
Nyon  
Bernd Bühner  
Fondateur, propriétaire & président

www.svc.swiss

Follow us!



**CREDIT SUISSE**

Premium Gold Partner



Gold Partner



la Mobilière

swisscom

ABACUS

Allianz

Bugnard

CARANPACHE

evenjo

FELFEL

DOMAINE  
Jean-René Germainier  
BALAUDAUD

kc  
Kellerhals  
Carrard

Sponsors et partenaires

MyHomeLeasing

pemsa group

serv

swisscard

Tilia  
TOWER

**SVC**

Swiss Venture Club & Credit Suisse - engagés ensemble depuis 15 ans pour l'entrepreneuriat en Suisse.

**CREDIT SUISSE**

# Mecaplast, l'injection plastique sur mesure

**EXCELLENCE** La société lauréate du Prix SVC Suisse romande récolte les fruits de son repositionnement réussi dans le médical, de la production de cathéters aux implants pour la colonne vertébrale. Après le coup d'arrêt du covid, elle a repris sa marche en avant

ALEXANDRE BEUCHAT

@beuchat\_a

En arrivant dans le village de Botterens (FR), la vue sur le Moléson, inondé de lumière, attire irrésistiblement le regard. Ce jour-là, l'odeur de chocolat provenant de l'usine Cailler de Broc, à proximité, vient chatouiller les narines. C'est dans le cadre verdoyant de la Gruyère qu'est implantée l'entreprise Mecaplast, active depuis plus de cinquante ans dans l'injection plastique.

Née en 1971 sous le nom de Jaquet & Gremaud, l'entreprise devient Mecaplast en 1987. A la suite du décès soudain du directeur en 2002, Jean-Marc Jaccottet est sollicité pour reprendre la société. Enfant de Botterens, il a effectué son apprentissage de dessinateur en mécanique à Broc, chez Nestlé, et son école d'ingénieur HES à Fribourg. Après plusieurs années d'activité professionnelle, il cherche à l'époque à donner une nouvelle orientation à sa carrière. Sans trop d'hésitations, il décide de se lancer dans l'aventure.

**«Pendant le covid, nous avons perdu 25% de notre chiffre d'affaires. Sans l'aide fédérale, nous ne serions plus là»**

JEAN-MARC JACOTTET, PATRON DE MECAPLAST

«C'était assez compliqué. Il a fallu réunir les fonds pour racheter l'entreprise. J'ai bénéficié de l'aide de la Banque cantonale de Fribourg (BCF), de ma famille et d'amis. L'affaire a été finalement réglée en un mois», se remémore Jean-Marc Jaccottet. L'ingénieur découvre dans l'urgence le domaine de l'injection plastique et cherche à rassurer les clients sur le fait que la société est entre de bonnes mains.

## Des agrandissements réussis

Grâce à son flair et à son ambition, la firme croît et se réoriente, cherchant à produire davantage de pièces techniques complexes. L'accent est mis sur le médical, un domaine aux exigences élevées. Une salle blanche, soit un espace aseptisé à l'atmosphère contrôlée, est rapidement opérationnelle. Depuis, Mecaplast ne cesse de se développer, les phases d'agrandissement des locaux se succédant à un rythme régulier, grâce notamment au précieux soutien de la BCF.

Une nouvelle salle blanche, dont la construction est achevée, sera opérationnelle d'ici à janvier 2023, alors qu'une vaste halle de stockage est disponible depuis l'été dernier. De plus, une nouvelle halle de production devrait bientôt voir le jour. Au moment du rachat, Mecaplast ne comptait que cinq employés. Aujourd'hui, l'entreprise emploie quelque 110 collaborateurs et n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. Grâce à de gros projets, principalement dans le domaine médical, la PME devrait embaucher au moins 20 personnes en 2023 et, selon les prévisions, au minimum une trentaine d'employés supplémentaires l'année suivante.



Selon Jean-Marc Jaccottet, «il faut anticiper au maximum et inciter nos clients à faire de même. Nous sommes confrontés à des situations de planification extrêmement complexes.» (BOTTERENS (FR), 31 OCTOBRE 2022/MAUD CHABLAIS POUR LE TEMPS)

## MECAPLAST

**Direction**  
Jean-Marc Jaccottet

**Création** 1971

**Siège** Botterens (FR)

**Activité** Injection plastique

**Nombre de collaborateurs**  
100

Mecaplast met en avant sa flexibilité et sa capacité à s'adapter aux besoins des clients. L'entreprise les accompagne dans chaque étape, de l'étude du produit à la presse à injecter, en passant par la fabrication du moule. Le secteur médical représente environ 80% de son activité. De grands groupes, comme Medtronic, Johnson & Johnson ou Boston Scientific, comptent parmi ses clients.

La société produit notamment des cathéters pour l'introduction de valves cardiaques, des dispositifs médicaux destinés aux

machines laser pour les opérations des yeux, des instruments pour les interventions laparoscopiques (exploration de l'abdomen) ou encore des implants pour la colonne vertébrale. Désireuse d'accompagner l'innovation, Mecaplast collabore aussi avec les Ecoles polytechniques fédérales (EPF) et des start-up. L'entreprise mise beaucoup sur la collaboration avec Distalmotion, un spin-off de l'EPFL, qui développe un robot chirurgical, et pour lequel elle fabrique un kit d'instruments chirurgicaux. Le reste de l'activité provient

de l'industrie. Mecaplast a par exemple un client important dans l'horlogerie, Rolex, pour lequel elle livre des produits pour le conditionnement ou la logistique. L'éventail de clients et de volumes est large. «Nous produisons de quelques centaines à plusieurs millions de pièces», précise Jean-Marc Jaccottet.

Malgré les apparences, le développement de l'entreprise n'a rien d'un long fleuve tranquille. La période de covid a représenté un défi de taille. «Nous avons perdu 25% de notre chiffre d'affaires. Sans l'aide fédérale, nous

ne serions plus là», relève-t-il. Si l'activité a redémarré, la période n'est pas exempte de stress. Au contraire.

Les délais pour s'approvisionner en matières premières se sont beaucoup allongés, avec de fortes augmentations de prix à la clé. La nouvelle halle de stockage, qui permet de garantir la production sans interruption, s'inscrit complètement dans cette stratégie. «Il faut anticiper au maximum et inciter nos clients à faire de même. Nous sommes confrontés à des situations de planification extrêmement complexes», constate Jean-Marc Jaccottet.

## Le bouche à oreille

La facture d'électricité est un autre motif de préoccupation. Les anciennes machines sont progressivement remplacées par des modèles moins énergivores, mais le potentiel d'économie est limité. L'entreprise figure parmi les grands consommateurs avec 1,5 gigawattheure (GWh) par année. Jean-Marc Jaccottet projette de faire installer des panneaux photovoltaïques sur les toits afin de réduire la consommation de deux tiers. La société est en contact avec différents fournisseurs. «J'aimerais que tout soit en place en milieu d'année prochaine. C'est ambitieux, mais c'est une solution de long terme», relève le propriétaire et directeur de Mecaplast.

PME plutôt discrète, Mecaplast mise avant tout sur le bouche à oreille pour développer ses activités. La présence en finale du Prix SVC représente «une reconnaissance du travail fourni, pour tous ceux qui ont œuvré pour cette entreprise et pour la région», se réjouit Jean-Marc Jaccottet. A 56 ans, ce père de cinq enfants commence à songer à sa succession. «Le principal est d'assurer la pérennité de l'entreprise», souligne-t-il. ■

## PALMARÈS

### Classement 2022

Organisé par le Swiss Venture Club (SVC), le concours récompense une PME située dans les cantons suivants: Berne, Jura, Fribourg, Neuchâtel, Vaud ou Valais. Il est organisé en alternance avec la compétition réservée aux entreprises genevoises. Après une première sélection et la visite des entreprises, le jury, composé de personnalités de l'économie régionale et présidé par Isabelle Harsch, a établi le classement suivant:

- 1 Mecaplast
- 2 Crevoisier
- 3 Baccinex
- 4 Electro Medical Systems/ La Fabrique Cornu/Planair

Le prix, dont «Le Temps» est partenaire média, a été remis mardi 15 novembre au Swiss-Tech Convention Center, sur le campus de l'EPFL. Les critères évalués par le jury sont: l'originalité de la proposition de valeur, le modèle d'affaires, la technologie, les performances, les chiffres clés, la contribution à la vie régionale, la durabilité, la stratégie et la qualité de la direction. ■

## 4 Prix SVC

## «Il y a un double défi pour les entreprises»

**PÉNURIE** La crise énergétique et ses conséquences pour les entreprises ont propulsé l'Agence de l'énergie pour l'économie suisse (AEnEC) sous les feux de la rampe. Selon son directeur romand, le potentiel d'amélioration est énorme

PROPOS RECUEILLIS PAR ALINE BASSIN

@bassineline

Comment une PME doit-elle se préparer à un hiver souvent qualifié «de tous les dangers» sur le plan énergétique? Directeur romand de l'Agence de l'énergie pour l'économie suisse (AEnEC), Martin Kernén est bien placé pour répondre à cette interrogation. Créée il y a une vingtaine d'années par les organisations faitières du pays, cette organisation agréée par la Confédération accompagne actuellement quelque 4200 entreprises en Suisse dans leurs efforts pour réduire leur consommation et leurs émissions de CO<sub>2</sub>.

**Avec les préoccupations énergétiques actuelles, vous devez crouler sous les demandes?** Nous sommes évidemment très sollicités. Si je ne tiens pas compte des entreprises avec lesquelles nous travaillons déjà, les demandes ont probablement doublé, voire triplé.

**Sur quoi portent ces sollicitations?** Il y a désormais un double défi pour les entreprises en Suisse. D'un côté, elles doivent améliorer leur efficacité énergétique mais, d'un autre côté, elles doivent aussi réduire leurs émissions de gaz carbonique. Il y a de plus en plus d'entreprises qui signent l'initiative Science Based Targets et s'engagent à diviser leurs émissions par deux d'ici à 2030. L'énergie devient une préoccupation stratégique au niveau de l'entreprise, qui doit remonter au niveau de la direction.

**Arrivez-vous à répondre à toutes les demandes?** Effectivement, c'est difficile. Pour des sollicitations à très court terme,

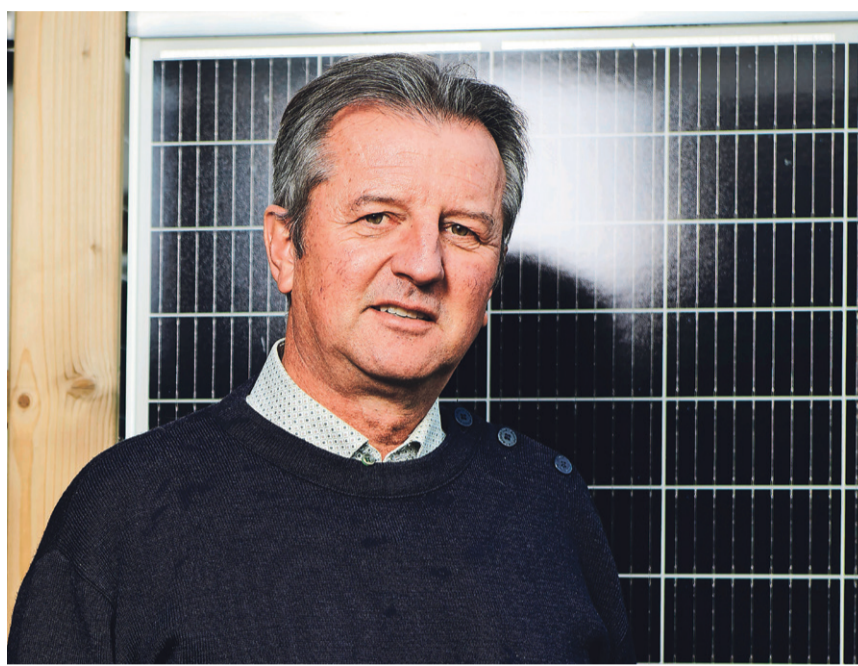
comme des économies d'énergie, nous essayons de répondre à toutes les demandes. Pour l'élaboration de nouvelles conventions d'objectifs, c'est plus compliqué et nous informons les entreprises sur les délais auxquels elles doivent s'attendre.

Nous avons aussi mis une liste sur notre site qui propose des mesures très simples pour faire des économies de chaleur et d'électricité. L'une d'entre elles concerne par exemple la ventilation et la climatisation de locaux qui représentent de gros consommateurs d'énergie. Souvent, on constate que ce type d'installation a été bien pensé mais que leur mode de fonctionnement n'a jamais été remis en question, alors que les conditions évoluent. Il faut adapter les installations aux besoins réels. On peut par exemple arrêter la ventilation pendant la nuit ou le week-end. Il est aussi possible d'ajouter une sonde de CO<sub>2</sub> pour optimiser le fonctionnement de la ventilation.

**Avez-vous d'autres exemples de ce type?**

Beaucoup d'entreprises utilisent par exemple de l'air comprimé. La production de cet air génère beaucoup de chaleur. Nous préconisons d'avoir une installation qui récupère cette chaleur et la valorise pour la ventilation et le chauffage des locaux. Souvent, cette solution existe déjà mais parfois, elle ne fonctionne pas! Dans une entreprise, nous avons identifié l'origine du problème. Il s'agissait d'un petit clapet qui restait collé. L'intervention a duré deux heures pour une économie de 30 000 francs par année.

**Les PME qui avaient amélioré leur efficacité énergétique avant la crise sont-elles mieux**



Martin Kernén, directeur romand de l'Agence de l'énergie pour l'économie suisse (AEnEC). (DAVID MARCHON/MAVU POUR LE TEMPS)

**positionnées?** C'est une question qui revient souvent car certaines entreprises estiment avoir déjà fait beaucoup et se sentent lésées. D'un côté, elles affichent maintenant une consommation moins élevée ce qui leur coûte moins cher avec l'explosion des prix de l'énergie. En revanche d'un autre côté, elles pourront moins facilement se conformer à un plan de contingentement strict car celui-ci se fera probablement par rapport à un mois de référence de l'année dernière. Elles auront donc une consommation de référence plus basse que celles qui auront pris des mesures durant les douze mois écoulés.

**Ce mode de calcul paraît très injuste puisqu'il pénalise les bons élèves.** Il ne faut pas oublier que ces entreprises ont déjà bénéficié financièrement des mesures qu'elles ont prises, avec des factures moins élevées. Les autorités ont opté pour le système le plus simple à gérer et on les comprend. Elaborer un système équitable est mission quasiment impossible. Nous espérons que des exceptions seront admises dans certains cas.

**Si une entreprise se retrouve étranglée par les coûts, que lui proposez-vous?** Nous proposons systématiquement de regarder qui

consomme quoi à quel moment. Nos ingénieurs peuvent équiper de manière très simple les entreprises avec des instruments de mesure de leur consommation. Nous mesurons les dix équipements les plus gourmands. Cela permet de lancer des réflexions sur des bases plus concrètes que si on discute de manière générale. La deuxième chose qu'une telle entreprise peut faire, c'est le tour de ses installations la nuit pour détecter les installations qui fonctionnent. Il faut ensuite évaluer si tel ou tel équipement peut être arrêté ou réduit durant ces périodes. Bien sûr, c'est clair que si vous avez par exemple des chambres froides, vous allez les laisser fonctionner. Selon les estimations, on peut obtenir entre 2 et 15% d'économies.

**Le potentiel d'amélioration en Suisse est-il encore grand?** Oui, et nous avons de bons exemples, surtout lorsque la consommation d'énergie est considérée et prise en compte dès le départ. En résumé, il faut, d'une part, optimiser les installations existantes et d'autre part, remplacer judicieusement celles en fin de vie. C'est bien lors de l'achat d'un nouvel équipement qui va fonctionner les quinze ou vingt prochaines années que se décide son efficacité énergétique et son coût d'exploitation. Par exemple, chez Fenaco, ils ont mis en place un système où dès le début, lors d'un achat, l'aspect énergétique doit être intégré à l'évaluation des offres. Les acheteurs doivent être sensibilisés à ces questions pour choisir les équipements les plus efficaces et les moins chers à l'utilisation, même s'ils ne sont pas forcément les moins chers à l'achat. Le troisième pilier sur lequel les entreprises peuvent s'appuyer, c'est la production d'énergies renouvelables sur le site. ■

RÉALISÉ POUR **SVC**  
NOUS INSPIRONS LES PME

## Un prix pour vaincre la pudeur des PME

**RECONNAISSANCE** La remise du Prix SVC, accordé pour la dixième fois en Suisse romande, est devenue au fil des ans l'activité la plus visible du Swiss Venture Club (SVC) auprès du grand public

MARTIN AUGER

C'est un rendez-vous incontournable depuis 2005 pour les PME romandes. Tous les deux ans, une PME de la région se voit décerner le Prix SVC Suisse romande par le Swiss Venture Club (SVC), dont *Le Temps* est partenaire. Celui-ci récompense et encourage l'esprit d'entreprise des PME, dans chacune des huit régions économiques suisses. Cette nouvelle édition était aussi l'occasion de prendre le pouls du tissu économique romand, malmené par les crises actuelles, avec Martial Décoppet, responsable de la clientèle PME pour la région Suisse romande chez Credit Suisse et responsable du SVC pour cette même région.

**Vous vous occupez depuis vingt-cinq ans de la clientèle PME. Quel regard portez-vous sur l'évolution de ces entreprises qui composent plus de 90% du tissu économique suisse?** Chaque année, je suis extrêmement surpris par la qualité des entreprises participant au prix. Nous sommes 15 membres du jury pour évaluer une centaine de PME candidates sur des critères très précis et exigeants. Parmi eux, l'ancrage romand et la contribution à la vie régionale et locale, l'originalité de la proposition de valeur, le modèle d'affaires, l'innovation, les performances concrètes, la durabilité, la stratégie d'avenir. Nous ne les jugeons pas que sur dossier. Nous allons visiter



Martial Décoppet, Managing Director, responsable de la clientèle PME Suisse romande pour Credit Suisse (Suisse) SA. (FRANÇOIS WAVRE/LUNDI13 POUR LE TEMPS)

chacune d'elles. Et chaque année, nous faisons des découvertes prometteuses, car on se rend compte qu'un certain nombre de PME passe sous les radars. Ce prix les rend plus visibles.

**C'est-à-dire que les entreprises suisses ne se mettent pas suffisamment en valeur?** Je dirais que, de façon générale, la pudeur est dans l'ADN de la mentalité suisse. C'est dommage car notre tissu économique cache de très nombreuses pépites qui méritent vraiment d'être mises

davantage en lumière. Une des vocations du prix est de visibiliser ces réussites; ne serait-ce que pour promouvoir la formation duale par exemple ou stimuler l'embauche. La recherche de nouveaux collaborateurs et de talents est le nerf de la guerre pour les entreprises. Si elles sont plus visibles, elles auront plus de chances d'attirer des talents.

**L'année 2022 s'achève. Si vous deviez prendre le pouls du tissu PME suisse, que diriez-vous?** Après deux ans de pandémie,

il faut souligner que l'année 2022 fut bonne pour les PME suisses. Néanmoins, cet enthousiasme général est gâché par les relations tendues entre les États-Unis et la Chine, ainsi que par la guerre en Ukraine et ses conséquences. L'état d'esprit des entreprises est donc marqué par l'incertitude en 2023. Elles subissent une sacrée pression sur leurs marges. Elles paient le prix de la spirale inflationniste. Le coût d'achat des matières premières augmente; les salaires également. Elles doivent donc répercuter cette hausse sur le prix de vente.

**Covid, énergie, guerre en Ukraine, climat... les crises s'enchaînent à une vitesse folle. Les PME doivent-elles traverser une zone de turbulences ou sont-elles face à un changement de paradigme?** On doit tous passer par des phases de turbulences. Il y a quelques années, c'était le franc fort et aujourd'hui plus personne n'en parle. Les problèmes actuels des PME, ce sont le prix des matières premières, la crise énergétique et le recrutement du personnel. Elles vont traverser cette crise, mais il ne faut pas se leurrer, l'économie réelle va au-devant de difficultés. Les entrepreneurs en sont conscients et restent très prudents sur leurs investissements futurs. Je le redis, le climat général est marqué par l'incertitude.

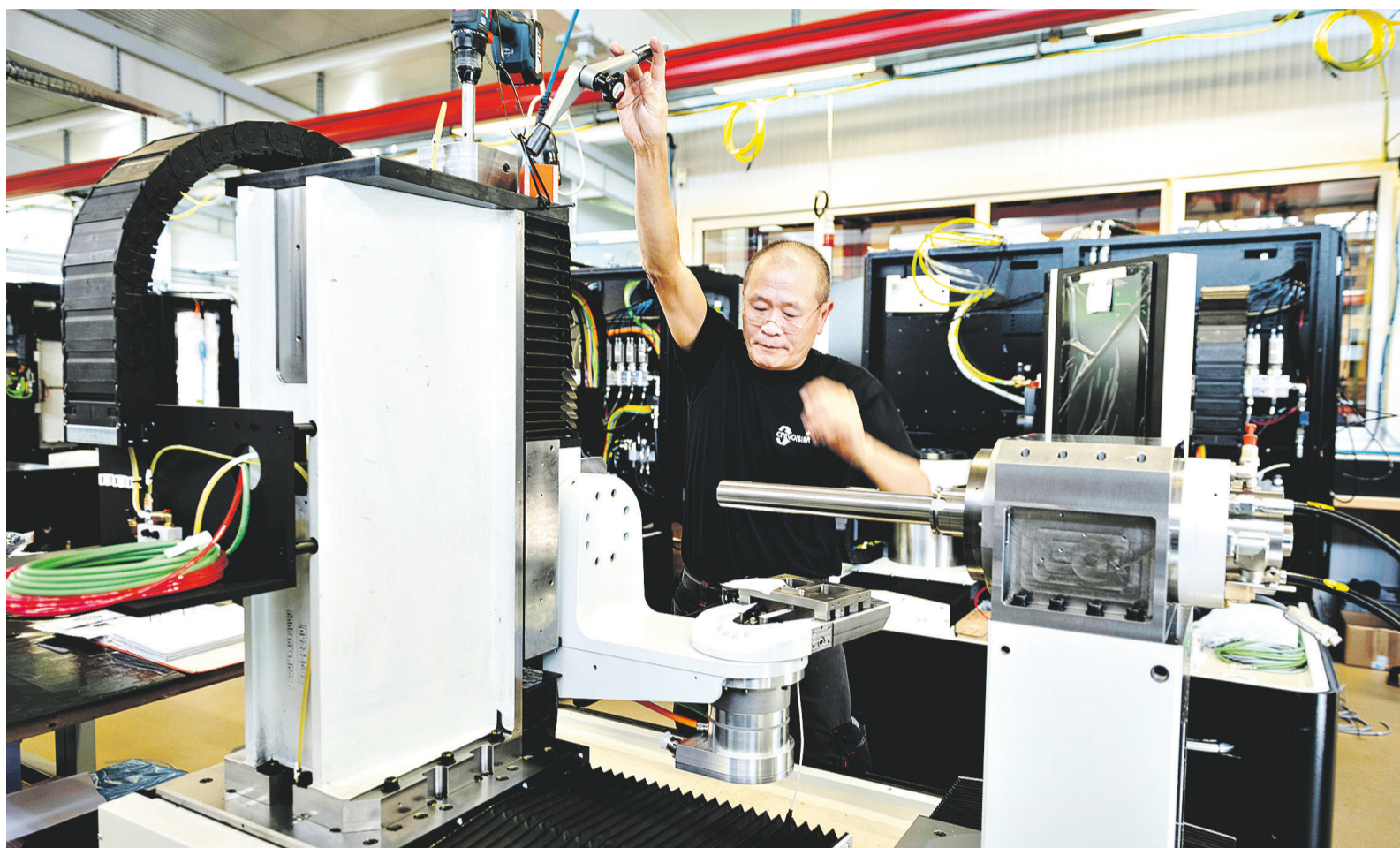
**Au-delà d'un prix, d'investissements et de conseils, comment une grande banque**

**comme Credit Suisse peut-elle soutenir davantage les PME suisses?** L'un des leviers, c'est d'avoir un contact personnel permanent avec les entrepreneurs. Nous en rencontrons beaucoup. Ils arrivent chez nous avec des questions très précises sur leur avenir. Prenons l'exemple de la crise énergétique. Un grand nombre de PME ont pris des mesures pour réduire leur consommation d'électricité et trouver des alternatives. C'est à nous de soutenir ces alternatives, notamment en proposant des conditions d'investissements et de financement attractives pour la pose d'un toit photovoltaïque par exemple. Nous devons dialoguer et venir avec des solutions.

**Comment expliquez-vous la crédibilité et la longévité du Prix SVC?** D'une certaine façon, le Prix SVC récompense la résilience des entreprises suisses, peu importe leur profil. Ce n'est pas le prix de la start-up; ce n'est pas le prix de l'innovation – même si on tient compte de l'innovation. A ma connaissance, au fil des dix éditions du prix, pas une entreprise sélectionnée n'a fait faillite depuis. Nous récompensons donc des PME qui, année après année, génération après génération, ont su vaincre les obstacles, s'adapter aux conditions du marché, se moderniser face au changement. Enfin, ce qui fait la beauté de ce prix, c'est la diversité des entreprises tant dans leur taille que dans leur secteur d'activité. ■

# L'horlogerie de retour grâce aux robots

**COMPÉTITIVITÉ** Deuxième du Prix SVC, la société Crevoisier est devenue un acteur incontournable dans l'industrie helvétique grâce à sa capacité d'innovation. Son dernier-né permet de rapatrier en Suisse des opérations souvent effectuées à l'étranger



L'entreprise Crevoisier conçoit des machines-outils essentiellement pour le secteur de l'horlogerie. Sa dernière innovation? Les cobots, ou robots collaboratifs, qui permettent notamment de combler la pénurie de polisseurs en Suisse. (LES GENEVEZ (JU), 17 OCTOBRE 2022/XAVIER VOIROL POUR LE TEMPS)

FANNY NOGHERO  
@FNoghero

«L'humain et l'innovation sont des points cardinaux pour notre entreprise.» Philippe Crevoisier, patron de la société homonyme fondée par son père René en 1966, sait où il va et comment il veut y aller. Lorsqu'il a fait ses débuts dans l'entreprise paternelle, nichée au cœur du village des Genevez (JU), dans les Franches-Montagnes, elle ne comptait pas plus de dix employés. Ils sont aujourd'hui 90 et la succession se prépare déjà, puisque Laurent, le fils cadet de Philippe Crevoisier œuvre à ses côtés.

L'innovation chez Crevoisier, ce ne sont pas des mots destinés au marketing, cela fait partie de l'ADN familial. «Mon père était un inventeur, il a énormément de brevets à son actif», souligne l'actuel propriétaire de la société, dont les machines sont présentes dans 65 pays. Si 85% de l'activité repose sur l'horlogerie,

avec pour clients toutes les grandes marques suisses, l'entreprise jurassienne fournit également des outils aux secteurs de la bijouterie, de la maroquinerie, médical, aérospatial et automobile.

## Une solution pour les tâches fastidieuses

«Nous fabriquons des outils destinés à la terminaison des surfaces et à tout ce qui concerne l'aspect de finition des pièces, que ce soit de la décoration, telle que le guillochage, le perlage, le colimaçonnage, ou pour le meulage et le polissage», précise Yann Duscher, responsable vente et marketing. Si toutes les machines étaient initialement manuelles dans le polissage, en 2012 la robotique s'est largement déployée. «Nous avons les compétences en interne qui nous permettent d'y consacrer des moyens. Nous sommes des inventeurs. Nous investissons énormément dans le développement», relève Yann Duscher.

Le département Recherche & Développement (R & D) emploie pas moins de 22 personnes, soit un quart de l'effectif. Si au moment de sa création, la mécanique représentait une part essentielle de l'activité, désormais Crevoisier se concentre sur la R & D et le montage, l'usinage des machines est sous-traité dans la région, où le savoir-faire ne manque pas. «Nous travaillons au plus près de nos clients pour identifier les besoins de demain et leur proposer des solutions.»

## Des robots qui rendent le métier plus attractif

Les cobots ou robots collaboratifs créés par Crevoisier permettent de rapatrier en Suisse un certain nombre d'opérations délocalisées en Chine ou dans le sud de l'Europe pour des questions de coûts et notamment le polissage. Un retour aux sources qui réduit également l'empreinte sur l'environnement. «Si nous voulons travailler intelli-

gement et prendre en compte l'impact carbone, faire revenir en Suisse le polissage est une évidence. Des pièces sont actuellement envoyées à l'autre bout du monde uniquement pour être polies» fait remarquer Philippe Crevoisier.

Un cobot travaille en trois-huit et effectue quotidiennement le travail de 3,5 personnes. Ce qui permet de combler la pénurie de polisseurs, dont toute une génération approche de la retraite, sans que la relève ne soit assurée. «Il n'y a pas suffisamment de polisseurs qui sont formés, se désole Philippe Crevoisier. Nous offrons une solution qui répond à cette problématique, tout en rendant le métier plus attractif pour les jeunes grâce aux robots. Nous ne prenons pas le travail des polisseurs, bien au contraire, nous le faisons revenir en Suisse et la technologie permet de transmettre les tâches fastidieuses, celles qui provoquent des tendinites, aux robots.

Les professionnels conservent ainsi les opérations de finition, qui ont une valeur ajoutée.» Plusieurs groupes ont déjà rapatrié des opérations qu'ils effectuaient à l'étranger pour les mêmes coûts. Facturée environ 250 000 francs, la machine est rapidement amortie et le coût des pièces va indéniablement diminuer indique Philippe Crevoisier.

**«Si nous voulons travailler intelligemment et prendre en compte l'impact carbone, faire revenir en Suisse le polissage est une évidence»**

PHILIPPE CREVOISIER,  
PATRON DE LA SOCIÉTÉ CREVOISIER

## Des algorithmes qui pensent à tout

Le cobot est une des technologies qui conviennent le mieux aux polisseurs. Jusqu'à maintenant, il existait des logiciels, avec un programme mis au point par un informaticien, transmis à un robot avec en bout de chaîne le polisseur qui devait valider le processus. «C'était fastidieux. Nous avons mis au point une solution qui est dédiée au polisseur, sans passer par un informaticien. Il lui suffit de prendre le robot par la main, d'effectuer l'opération directement avec lui et la machine mémorise les forces appliquées sur le consommable. Nous collectons ces données que nous réutilisons pour les appliquer de manière perpétuelle», explique Yann Duscher.

Et Philippe Crevoisier de souligner que ce projet a nécessité des années de développement, avec nombre d'algorithmes qui permettent notamment de prendre en compte l'usure des consommables. Ainsi la pression varie selon le diamètre du coton utilisé pour polir, qui se modifie au fil du temps, mais pas de manière linéaire.

Outre les machines robotisées intelligentes, Crevoisier produit également des machines manuelles et des commandes numériques. ■

## CREVOISIER

**Direction**  
Philippe Crevoisier

**Création** 1966

**Siège**  
Les Genevez (JU)

**Activité** Fabrication de machines-outils

**Nombre de collaborateurs**  
80

PUBLICITÉ



PROBLÈME  
POUR EN SAVOIR  
PLUS

28 AVRIL 2023  
LAUSANNE, EPFL CAMPUS

## FORUM DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Réorganisation des flux commerciaux: chaos ou opportunité?  
Les recettes suisses du succès à l'international

**SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE**  
enabling new business



# Prix SVC Suisse romande 2022: une so

**IMPRESSIONS** La cérémonie et la présentation des entreprises finalistes de la ont eu lieu au SwissTech Convention Center de l'EPFL devant un millier d'inv



Superbe ambiance après la remise des prix: le 10e Prix SVC Suisse romande a été un grand succès!

Christophe Nicolet (PX Précinox SA) a fait l'éloge des finalistes. Le membre du jury a remplacé Isabelle Harsch, la présidente, qui était malade.



Le plaisir de retrouver une salle pleine pour la cérémonie. Après une remise de prix 2021 marquée par le covid, le public était de retour au STCC...



Joie au sein du public: le partenaire Gold du SVC, Emil Frey, a décerné un prix attractif au public - la gagnante est visiblement très contente.



La relève a également fait son entrée. Emmanuelle Badu (directrice PME Suisse romande de Swisscom) était accompagnée sur scène par une délégation d'enfants de la Journée Futur en tous genres.



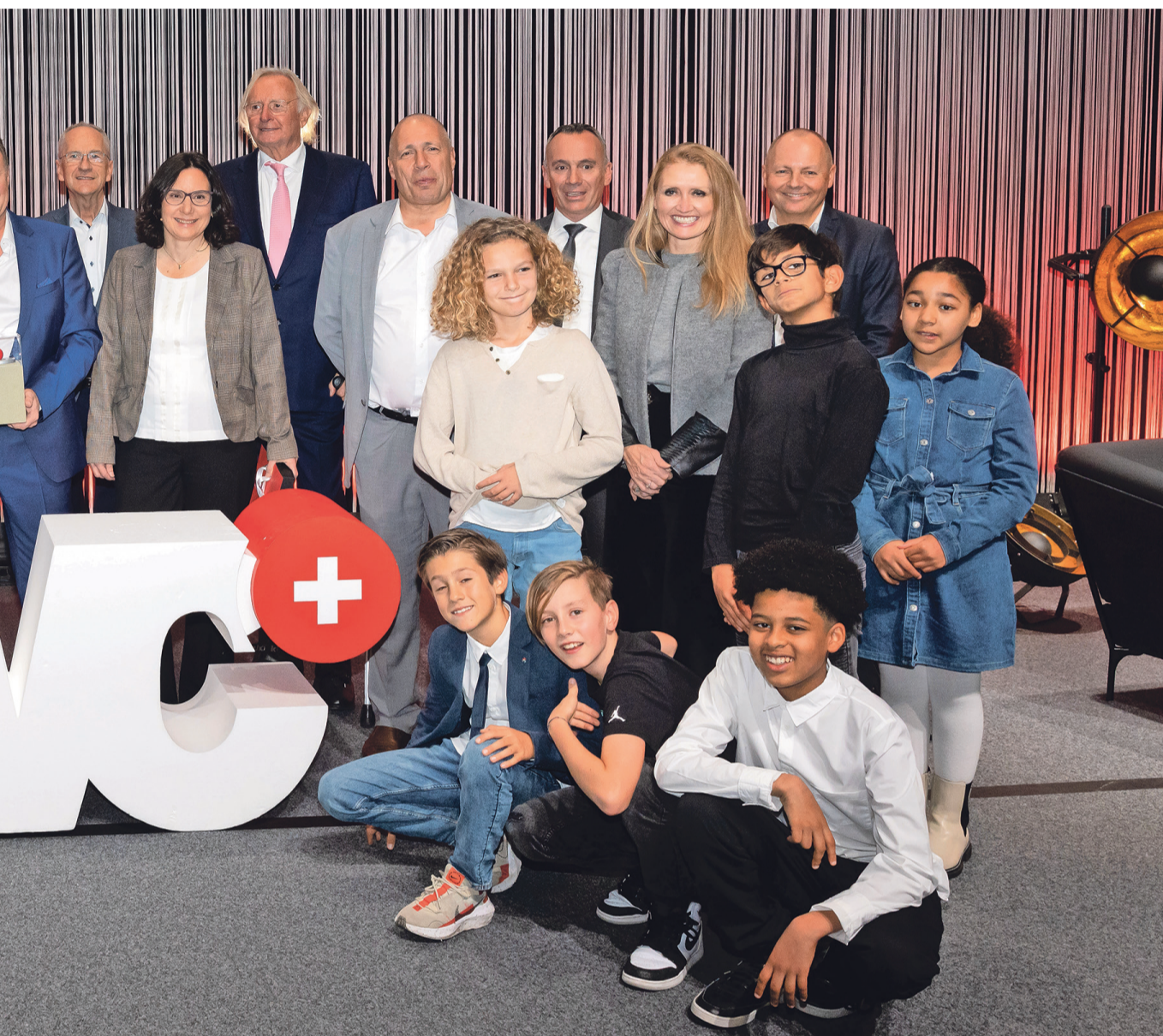
Le ministre de l'Economie, Guy Parmelin, a adressé un message de salutation de la part du Conseil fédéral aux participants à la soirée.



Les six finalistes du Prix SVC: François Bauer (Planair), Jean-Marc Jaccottet (Mecaplast), Marc-André Cornu (La Fabrique), Bernd Bühner (EMS), Philippe Crevoisier (Crevoisier) et Ursula J. Bausch (Baccinex).

# Soirée pleine d'émotion et d'inspiration!

10e édition du Prix SVC Suisse romande, organisée par le Swiss Venture Club, réunissant des invités issus du monde de l'économie, de la politique, de la culture et des médias



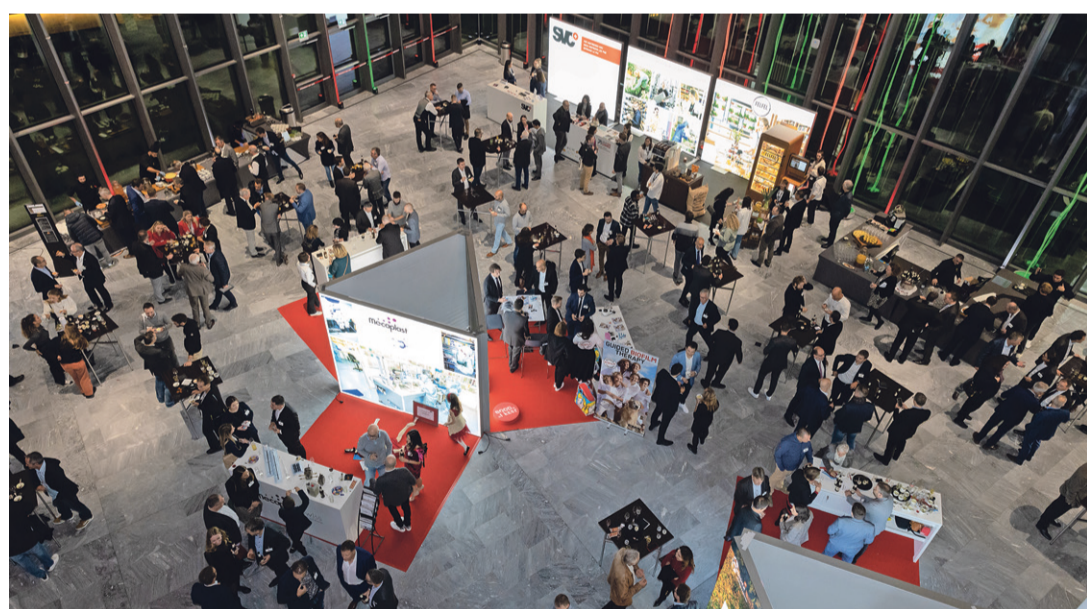
(PHOTOS: STÉPHANE SCHMUTZ/STEMUTZ.COM)



L'hôte et le modérateur: Martial Décoppet (responsable régional SVC Suisse romande et responsable clientèle entreprises de Credit Suisse) en conversation avec Olivier Dominik, qui a animé la soirée.



Le point culminant de la soirée: Peter Derendinger (Credit Suisse) et Juan Leston (EY) avec les deux premiers lauréats, Jean-Marc Jaccottet et Philippe Crevoisier.



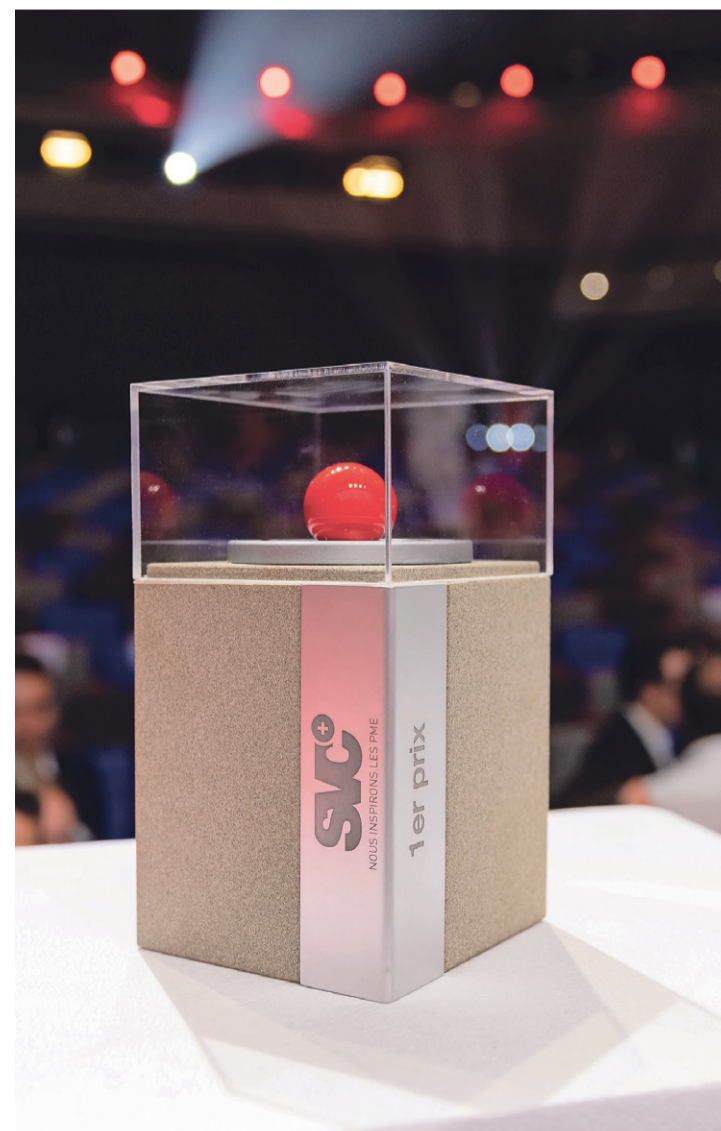
La zone networking du STCC: une plateforme importante, avant et après le show, pour la gestion du réseau des entrepreneurs.



Philippe Paillard, de l'agence Lausanne-Nord Vaudois de La Mobilière, félicite le gagnant du concours d'innovation André Jean Six (Filature de laine peignée d'Ajoie SA).



Le DJ et producteur Gil Everest a accompagné en musique la cérémonie de la remise des prix.



Lors de l'édition 2022, le trophée du Prix SVC Suisse romande est allé à Botterens dans le canton de Fribourg.

## 8 Prix SVC

# Baccinex, maillon essentiel de la pharma

**AMBITION** Le laboratoire jurassien, désigné troisième par le jury, connaît une croissance fulgurante. La PME familiale est en train de doubler ses capacités de production pour répondre à la demande

ALEXANDRE BEUCHAT

@beuchat\_a

Peu connue du grand public, Baccinex a été fondée en 1999 par la famille Bausch, historiquement active dans l'industrie des machines. L'entreprise s'est spécialisée dans un marché de niche, à savoir la fabrication à façon de petites tailles de lots de produits stériles lyophilisés ou liquides. Elle traite environ 50 à 60 projets cliniques différents chaque année. La firme produit également des médicaments commerciaux en petites quantités, notamment pour des maladies orphelines, une activité qui représente environ un tiers de son chiffre d'affaires qui n'est pas communiqué.

Le choix d'implanter une entreprise pharmaceutique dans le Jura peut, à première vue, surprendre. La famille Bausch a jeté son dévolu sur la zone industrielle de Courroux, à côté de Delémont, car elle y disposait déjà d'un site. «Nous sommes à proximité des pôles bâlois et zurichois, sans être trop proches non plus. La concurrence est très forte pour attirer et conserver le personnel qualifié. Pour un sous-traitant comme nous, il est indispensable de pouvoir fidéliser les collaborateurs», souligne la directrice d'origine allemande Ursula Bausch.

De plus, le canton du Jura a l'avantage de ne pas manquer de terrains disponibles, contrairement à la région bâloise. «Notre stratégie est d'être propriétaire des bâtiments, car les locations sont très chères dans l'industrie pharmaceutique», précise-t-elle. Le laboratoire a le mérite de contribuer à la diversification du tissu économique jurassien. Baccinex demeure la seule entreprise pharmaceutique de cette importance active et ayant un site de production dans le canton.

## Effectifs en croissance

Depuis l'autorisation de fabrication délivrée en 2004, la société a parcouru du chemin. La période récente a été particulièrement intense en raison de la pandémie. L'entreprise a notamment participé au développement de plusieurs médicaments contre le Covid-19. La croissance se reflète dans les effectifs. Plus de 40 places de travail ont été créées ces trois dernières années, le nombre d'employés s'approchant désormais de 120.

Les postes de techniciens de production ou de spécialistes de l'assurance qualité sont particulièrement diffi-

## BACCINEX

**Direction**  
Ursula Bausch

**Création** 1999

**Siège** Courroux (JU)

**Activité** Laboratoire pharmaceutique

**Nombre de collaborateurs**  
115



L'entreprise Baccinex à Courroux (JU) s'est spécialisée dans un marché de niche, à savoir la fabrication à façon de petites tailles de lots de produits stériles lyophilisés ou liquides. (COURROUX, 7 OCTOBRE 2022/EDDY MOTTAZ/LE TEMPS)

ciles à pourvoir. «Ce type de formation n'existe pas en Suisse, mais nous avons besoin de recruter du personnel bénéficiant de cette expertise. Les grands groupes comme Roche ou Novartis ont leur propre système de formation interne», fait remarquer la responsable des projets Bénédicte Broggi. Environ la moitié des employés viennent de France voisine.

## L'effet covid

Il s'agit à présent de digérer cette croissance. «Nous devons développer notre culture d'entreprise pour fidéliser les employés. Respecter les exigences réglementaires demande une rigueur constante, maintenant il faut aussi se professionnaliser dans d'autres domaines, comme les ressources humaines», indique Ursula Bausch. «Quelle que soit l'activité, le processus de formation est long, ce qui nécessite des mois, voire des années pour être parfaitement opérationnels pour des opérateurs en salle

blanche. Si un collaborateur nous quitte après deux ans, c'est une perte énorme pour l'entreprise», souligne Bénédicte Broggi.

Baccinex a été submergée de demandes de production clinique de la part de sociétés de biotechnologie pendant la crise sanitaire. Alors que les entreprises avoisinantes étaient à l'arrêt, le laboratoire a été constamment sollicité pour des activités de production en lien avec le covid. Pour être capable de produire plus et garantir la poursuite de l'activité, il a fallu anticiper en amont l'approvisionnement, alors que les délais de livraison ne cessaient de s'allonger. Un nouveau bâtiment de stockage est justement prévu à cet effet.

Une nouvelle ligne de production doit, quant à elle, permettre de doubler les capacités. L'entreprise espère obtenir l'autorisation de fabrication de Swissmedic d'ici à fin 2023. L'idée est de ne pas seulement s'occuper des premières phases cliniques, mais d'ac-

compagner les clients dans les étapes ultérieures, voire éventuellement jusqu'à la commercialisation.

Ces dernières années, Baccinex a été approchée par plusieurs sociétés de capital-investissement, mais la firme n'est pas à vendre. «Je souhaite que nous restions une entreprise familiale, de taille humaine, ancrée dans le Jura et indépendante», affirme Ursula Bausch, désormais bien intégrée dans le canton et qui s'est établie à Delémont. «Je ne suis pas éternelle, mais il y a des choses que je veux encore réaliser», relève-t-elle.

## L'interrogation sur le prix de l'électricité

La période actuelle est pourtant loin d'être facile. Entre le covid, la guerre en Ukraine, la hausse des prix dont ceux de l'électricité, il est impossible de souffler. «Il faut être résilient. Il y a tellement d'inconnues», glisse Ursula Bausch. L'explosion des tarifs de l'électricité

constitue une grande source de pré-occupation pour Baccinex.

Des projets de réduction de consommation d'énergie sont en cours, mais la marge de manœuvre est limitée. «Nous pouvons changer l'enveloppe du bâtiment, mais il est impossible de toucher aux équipements, car tout est précisément réglementé dans l'industrie pharmaceutique», explique la directrice.

L'optimisme reste toutefois de mise, notamment car le carnet de commandes est plein pour une année. La présence sur la liste des finalistes du Prix SVC constitue un autre motif de satisfaction. «C'est une reconnaissance pour tous les employés», estime Ursula Bausch. «Comme nous sommes soumis à des clauses de confidentialité, nous ne pouvons pas dire qui sont nos clients, mais la possibilité d'être mis en lumière représente vraiment une fierté», s'enthousiasme Bénédicte Broggi. ■

PUBLICITÉ



Un nouveau départ  
pour relever vos défis

## Dès janvier 2023, Le Temps SA crée sa propre régie dédiée au marché publicitaire romand.

Nous serons à vos côtés pour répondre à vos besoins de communication dans «Le Temps» papier ou numérique.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui avec notre équipe afin de planifier au mieux vos campagnes 2023.



Le Temps SA  
Avenue du Bouchet 2  
1209 Genève  
publicite@letemps.ch  
022 575 80 50

LE TEMPS



# EMS, un leader mondial des soins dentaires méconnu

**CONVICTION** Mieux vaut prévenir que guérir: le credo d'Electro Medical Systems, implantée à Nyon, lui a permis de devenir un leader mondial grâce à une gamme de produits 100% «made in Switzerland»

ANNE BARRAT  
@AnneBarrat

Fils de dentiste, Bernd Bühner avait une conviction lorsqu'il était enfant: il ne marcherait pas dans les traces de son père. Après une jeunesse entre son Allemagne natale et la Suède, suivie de quelques années comme moniteur de ski et de voile, il décide de s'installer en Suisse pour fonder... une entreprise dédiée au secteur dentaire.

**EMS  
ELECTRO  
MEDICAL  
SYSTEMS**

**Direction**  
Ernst Wühr,  
Zouhir Mechta

**Création** 1981

**Siège** Nyon

**Activité**  
Fabrication  
de dispositifs  
médicaux

**Nombre de  
collaborateurs**  
900

C'est dans la vallée de Joux qu'il installe les premiers bureaux d'Electro Medical Systems (EMS) en 1981. Pour la simple et bonne raison que l'emplacement lui offrait des locaux à prix défiant toute concurrence, mais aussi la proximité d'un partenaire aussi inattendu que précieux: Jaeger-LeCoultre. La célèbre marque horlogère produira ainsi les tout premiers matériels à l'origine de l'envol de l'entreprise. Plus de quarante ans plus tard, EMS, désormais installée à Nyon, fabrique toute une gamme de matériels médicaux destinée à des professionnels et qui ont un point commun: l'utilisation d'ultrasons pour aborder de manière préventive, donc non invasive, un échantillon de pathologies, qui croît à un rythme aussi rapide qu'EMS.

## Du détartrage à la gestion de la douleur

La PME est née de la rencontre de deux hommes, Bernd Bühner et Pierre Mabilie. Celle d'un entrepreneur visionnaire et d'un inventeur. Pierre Mabilie a en effet développé la méthode originale Piezon, une technologie à base d'ultrasons qui permet, lorsqu'elle est intégrée à des matériels dentaires, d'osciller entre la dent et les gencives de manière précise et sans causer de douleur. Toutes les opérations de détartrage, de

parodontie, d'endodontie et de restauration, dont la simple évocation était traditionnellement source d'anxiété chez les patients deviennent l'occasion d'empêcher l'apparition, l'aggravation ou l'extension de caries, de maladies des gencives. «Toute l'approche d'EMS est basée sur la prévention: quand on traite, il est déjà trop tard», explique Celso Da Costa, responsable du marketing dentaire & médical.

Les deux associés se séparent rapidement, Bernd Bühner rachète les actions de son associé Pierre Mabilie et prend les rênes, seul. En 1991, il décide de diversifier l'offre d'EMS, jusque-là exclusivement dédiée aux soins dentaires, en créant une division d'urologie. Il lutte pour imposer sa vision, raconte Celso Da Costa, qui consiste à appliquer la technologie, entre-temps perfectionnée, des ultrasons pour prévenir et éliminer les calculs rénaux, vésicaux et urétéraux.

Fort du succès de cette nouvelle

d'activité, fondés sur une approche anti-invasive. Dans l'industrie dentaire, l'entreprise est positionnée sur le segment Premium. Il représente 70% d'un chiffre d'affaires que le propriétaire de l'entreprise garde jalousement secret. Le reste des revenus se partage entre l'urologie et la gestion de la douleur, toutes deux en forte croissance. Tout comme l'entreprise qui a vu la demande progresser très fortement depuis quatre ans.

«La pandémie de covid a été un extraordinaire accélérateur de la croissance sur nos trois domaines d'activité: le dentaire, l'urologie et la gestion de la douleur. En dépit des difficultés d'approvisionnement des dernières années, nous sommes toujours parvenus à nous procurer des matières premières», relève Celso Da Costa. Tout en se développant, EMS s'est engagée dans une campagne «Go Green» pour réduire son empreinte carbone. Les contraintes qu'elle se met sont très strictes: l'entreprise remplace systématiquement le plastique par de l'aluminium. «L'objectif zéro plastique est impossible, regrette Celso, mais nous irons aussi loin que possible pour l'éliminer.»

## Accent sur la formation

Implantée en Europe, aux Etats-Unis, en Asie (Chine, Australie et Japon) et en Israël, la PME, finaliste du Swiss Venture Club, affiche une croissance à deux chiffres. «Les volumes de vente ont crû de 20% et nous avons bien l'intention de continuer à grandir à ce rythme. L'entreprise comptera 900 collaborateurs d'ici la fin de l'année (contre 600 en 2020)», ajoute Celso Da Costa. Lequel pointe l'importance des réseaux de praticiens que s'efforce de développer EMS, à travers une offre de



Celso Da Costa, responsable marketing: «La pandémie de covid a été un extraordinaire accélérateur de la croissance dans nos trois domaines d'activité.» (SHERVINE NEFISSI POUR LE TEMPS)

formation à ses appareils: 160 000 cabinets dentaires utilisent le matériel EMS à travers le monde, 250 cliniques ses méthodes de gestion de la douleur.

EMS mise sur l'éducation pour fidéliser les professionnels de santé et assurer une diffusion large des méthodes de prévention dont l'entreprise s'est fait la championne. «Nous continuerons à investir dans les prochains mois et années dans le développement de la formation. Partager notre savoir est au cœur de nos ambitions stratégiques. Nous souhaitons devenir aussi une entreprise de formation. Après la Swiss Dental Academy et la Swiss Dolorclast Academy, nous lancerons la

Swiss Urology Academy en 2023», se réjouit Celso Da Costa. L'académie dentaire a déjà prodigué plus de 4000 cours à 18 000 dentistes et hygiénistes en 2022. Quelque 200 000 dentistes ont été initiés aux méthodes et matériels d'EMS depuis le lancement de la SDA en 2006.

Cette démarche s'inscrit dans la volonté de son fondateur, qui partage sa vie entre le sud de la France et la Suisse, un grand amateur d'arts, d'Andy Warhol notamment, et philanthrope. Bernd Bühner veille à ce que EMS aide les communautés locales. L'entreprise envoie notamment des appareils usés en Afrique et a des partenariats avec des ONG locales. ■

**160 000**  
C'est le nombre de cabinets dentaires utilisant le matériel de l'entreprise EMS à travers le monde.

initiative, Bühner décide en 1995 d'ajouter aux soins dentaires et à l'urologie la gestion de la douleur. C'est d'ailleurs à ce moment qu'il profite de cette nouvelle direction pour déménager l'entreprise de la vallée de Joux à Nyon. EMS tourne la page d'une première phase de développement rapide avec trois domaines d'activité à son actif et un actionnaire unique.

Aujourd'hui, EMS est leader mondial dans ses trois domaines

PUBLICITÉ



Kirsi et Fabrice, deux de nos 120 spécialistes qui se réjouissent de vous accompagner dans vos projets avec compétence, écoute et pragmatisme.

# PLANAIR

Les ingénieurs de la transition énergétique depuis 1985

## 10 Prix SVC

# Planair, le couteau suisse de la transition

**TRANSITION** Le cabinet neuchâtelois déploie ses conseils en matière de solutions renouvelables et de sobriété énergétique dans tous les cantons romands et à l'international. De la patinoire des Vernets à l'EPFL en passant par le Mali

RICHARD ÉTIENNE  
@rietienne

A La Sagne, sur les hauteurs du canton de Neuchâtel, un majestueux bâtiment blanc compte un nombre incalculable de vitres. Elles offrent une vue sur une prairie, des vaches, une forêt et le Mont-Racine, un massif jurassien. Sur sa devanture, une montre évoque le passé de l'édifice construit en 1909 pour une manufacture horlogère.

Des bornes de recharge, des véhicules électriques et des panneaux solaires sur une clôture sont installés sur ses côtés. A l'entrée, un panneau indique le nom du propriétaire: «Planair Ingénieurs conseils en énergies et environnement.»

Planair. Depuis le début de la crise énergétique, ce nom apparaît dans les médias là où auparavant il était cantonné dans les rapports de l'Office fédéral de l'énergie, de l'Agence internationale de l'énergie et des gestionnaires de réseaux avec lesquels la PME collabore. Dans le milieu, elle est une référence.

## Bête difficile à cerner

Non sans conserver une aura de mystère comme la maison où elle siège. Car la bête est difficile à cerner. «Moi-même, j'ai mis un an à bien comprendre ce que nous faisons exactement», sourit François Bauer, son directeur, rencontré le 21 octobre.

Planair est le couteau suisse des énergies renouvelables. Un vecteur de sobriété énergétique et un porteur de projets durables pour PME, municipalités, offices fédéraux et particuliers qui «vend des heures sans tournevis», selon son patron. Le cabinet est doté de bureaux dans tous les cantons romands et en France. Ses équipes travaillent également à l'autonomie énergétique de l'île de Pâques et d'îles en Polynésie française par le biais d'énergies renouvelables et de pyrolyse pour convertir des résidus de plastique des océans en carburant. Planair a déployé des solutions durables au Mali, au Maroc et en Tunisie.

Un groupe indépendant qui n'appartient qu'à ses employés et son fondateur, ce qui lui permet de distiller ses conseils en



François Bauer, directeur de Planair: «Notre plus grand défi, c'est de trouver les bons profils. Des ingénieurs, on en trouve encore, mais des chauffagistes, des électriciens, c'est difficile.» (LA SAGNE, 21 OCTOBRE 2021/GUILLAUME PERRET POUR LE TEMPS)

toute neutralité. Un lobby des énergies propres en même temps, présidé par le conseiller national Roger Nordmann (PS/VD). Quand on appelle la faïtière de l'industrie solaire, Swissolar, c'est un employé de Planair qui répond. Ses salariés représentent aussi Suisse Eole, l'association qui promeut les éoliennes, et l'Agence de l'énergie pour l'économie en Suisse romande, une fondation agréée par la Confédération pour

accompagner les entreprises dans leur transition énergétique.

Un titulaire de brevets dans des solutions renouvelables, comme les panneaux en clôture de son jardin qu'il vend par le biais d'une filiale. «Verticaux, ils captent mieux la lumière rasante du soleil l'hiver, quand l'électricité manque, sans se couvrir de neige», relève son patron. Un touche-à-tout comme il n'en existe pas d'autres, même si

des sociétés, de l'alémanique Amstein + Walthert aux bureaux vaudois CSD Ingénieurs et BG Ingénieurs Conseils, le concurrent sur certains fronts.

La PME a permis à l'EPFL d'inaugurer une centrale de chauffe alimentée par l'eau du Léman qui lui fournit la moitié de son énergie. Dans le Jura, elle aide le groupe Corbat à exploiter le potentiel local de la forêt pour produire de l'hydrogène, un gaz qui se fait une place dans les transports et le stockage de l'énergie. A La Sagne, son bureau est connecté à un réseau de chauffage à distance desservant une trentaine de bâtiments, qu'elle a conçus. Les panneaux solaires flottants du lac des Toules en Valais? Une idée de Planair proposée à Romande Energie.

Sous son impulsion, le système de refroidissement du centre sportif des Vernets – le plus grand consommateur de gaz et d'électricité de la ville de Genève – a réduit de moitié sa consommation de gaz. En 2023, son toit doit être recouvert de panneaux photovoltaïques.

poste d'enseignante dans le village», se souvient-il. L'idée de déployer des énergies renouvelables avait émergé dans le sillage des premiers chocs pétroliers. Il était question de panneaux thermiques, de bois et de biogaz, mais les budgets en la matière manquaient.

Planair vit de petits mandats pour des fournisseurs d'électricité, conseille des privés en matière de sobriété énergétique et des agriculteurs intéressés par le biogaz. L'entreprise s'occupe du volet énergétique d'un plan directeur cantonal neuchâtelois et s'étend gentiment. En trente-sept ans, tous ses exercices ont été positifs.

## «Viser l'autonomie énergétique»

En 2022, l'entreprise a recruté 25 personnes, un record, et ouvert un troisième bureau en France, à Lyon, pour un chiffre d'affaires de 14 millions de francs. «Notre plus grand défi, c'est de trouver les bons profils. Des ingénieurs, on en trouve encore, mais des chauffagistes, des élec-

**«Avec la flambée des prix de l'électricité, nous sommes sollicités comme jamais. Tout le monde veut économiser»**

FRANÇOIS BAUER, DIRECTEUR DE PLANAIR

«Avec la flambée des prix de l'électricité, nous sommes sollicités comme jamais par des entreprises, des administrations, des particuliers. Tout le monde veut économiser de l'énergie. Nous avons surtout une plus-value pour les grands projets», estime François Bauer. «Pour les locataires, il est facile d'installer un panneau solaire sur leur balcon et un onduleur pour réduire leur facture d'électricité», souffle-t-il.

On était loin d'un tel engouement en 1985, quand Pierre Renaud, un ingénieur de l'EPFZ, a créé Planair. «J'ai choisi ce nom car il y avait la notion de planification, de ventilation et que je faisais du delta, et La Sagne parce que ma femme avait obtenu un

triciens, c'est difficile. Difficile aussi de dénicher des femmes», indique François Bauer. Seuls 25 de ses 120 employés sont des femmes.

«Il faut viser l'autonomie énergétique. Si on est autonome, on peut adopter les règles du marché qu'on veut», estime celui qui voit d'un œil critique la libéralisation du secteur de l'électricité. «Sinon, on dépend de voisins susceptibles de couper leurs exportations comme on le craint désormais», dit-il. La Suisse exporte son surplus d'électricité l'été mais doit en importer l'hiver. Le pays carbure aussi massivement au gaz et au pétrole, utilisés pour chauffer son parc immobilier et propulser ses véhicules. ■

PUBLICITÉ

© Luca Sacconi pour «Le Temps»

ISABELLE HARSCH

## Le podcast à la rencontre d'entrepreneurs d'exception

Ils bâtissent, ils créent, ils inventent, ils produisent, ils nous inspirent. Ils ont du succès, mais ils ne sont pas infallibles. Qui sont les hommes et les femmes derrière ces personnalités qui font la Suisse romande?

Chaque mois, un nouvel épisode.

Aline Bassin, journaliste au «Temps» reçoit Isabelle Harsch, CEO Henri Harsch.

A à peine 22 ans, cette personnalité haute en couleur rejoint la société familiale avec pour objectif de la reprendre. Elle nous raconte comment l'esprit d'entreprise qui sommeillait en elle s'est très vite épanoui.

A écouter sur [letemps.ch/podcast/feusacre](https://letemps.ch/podcast/feusacre)

AVEC LE SOUTIEN DU **SVC** NOUS INSPIRONS LES PME **LE TEMPS**

ALINE BASSIN  
@bassineline

A la vue du long bâtiment qui sert d'écrin à La Fabrique, les papilles gustatives frétilent. Les voici soudainement désorientées. Ce n'est pas vers la boutique, ses flûtes, cœurs de France et autres pièces de boulangerie fine que leur propriétaire se hâte, mais dans la partie la plus ancienne de la construction.

Très vite, elles sont rassérénées. L'entretien avec le maître des lieux se fera juste devant l'atelier de production, ce qui assure une vue privilégiée sur le ballet qu'exécutent d'ininterminables rangées de pâte feuilletée qui serpentent au gré des différents postes d'une fabrication largement automatisée.

#### Bras de fer judiciaire

«Chaque heure, notre groupe fabrique 300 000 flûtes. Ce chiffre montera à 360 000 au début de l'année prochaine», lâche avec une pointe de retenue toute vaudoise, Marc-André Cornu, précisant que le produit contribue au chiffre d'affaires de sa société, finaliste du Prix SVC 2022, à raison de 60%. Le président-directeur général du groupe Cornu garde en revanche jalousement secrètes les informations relatives aux performances financières d'une entreprise qui emploie aujourd'hui environ 400 personnes en Suisse, en France et en Roumanie.

L'aventure entrepreneuriale démarre en 1934 lorsque André Cornu ouvre une boulangerie dans la petite commune de Champagne, située à une dizaine de kilomètres d'Yverdon-les-Bains, au pied du massif jurassien.

#### Du lac de Neuchâtel au Vendée Globe

Le petit magasin de l'époque n'a alors pas grand-chose à voir avec l'organisation qui exporte aujourd'hui ses délices dans le monde entier. C'est toutefois bien le créateur du groupe qui pose les premières fondations de son succès en cherchant à se diversifier. «A la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les militaires mobilisés ont quitté la région, raconte Marc-André Cornu. Comme il y avait beaucoup de boulangeries dans le village, mon grand-père a pensé à la flûte pour développer son entreprise.» Bingo! L'entreprise commence alors son internationalisation, une étape se fait notamment avec la marque Roland à qui elle fournit son produit phare.

En conquérant de nouveaux marchés et en industrialisant

# «La Fabrique» de flûtes de Champagne

**AGILITÉ** Contraint de changer de nom pour ses célèbres pièces torsadées, le groupe Cornu, basé à Champagne, n'a pas tardé à rebondir et à imposer sa nouvelle marque



La Fabrique et son directeur Marc André Cornu. (THIERRY PORCHET POUR LE TEMPS)

#### LA FABRIQUE

**Direction**  
Marc-André Cornu

**Création** 1934

**Siège**  
Champagne (VD)

**Activité** Produits de boulangerie fine

**Nombre de collaborateurs**  
400 (200 en Suisse)

ses processus de fabrication, le groupe Cornu poursuit sur sa lancée. En 1985, le site sur lequel il se trouve toujours aujourd'hui est inauguré. Juste avant que ne commence un partenariat avec le géant britannique de la distribution Marks & Spencer. «A l'époque, c'était ce qui se faisait de mieux au niveau international, rappelle Marc-André Cornu. Leurs exigences qualitatives et sécuritaires nous ont permis de prendre une avance de quinze ans sur la concurrence.»

Tout va donc pour le mieux dans le meilleur des mondes pour la

boulangerie fine de Champagne qui, pressant le non à l'Espace économique européen en 1992, a également investi dans un site de production de l'autre côté de la frontière, à deux pas de Besançon. Mais durant ces mêmes années nonantes, un curieux courrier atterrit sur le bureau du fabricant de flûtes. «Je m'en souviens très bien: c'était un cabinet d'avocats saint-gallois qui s'appelait Frick & Frick. Il nous écrivait pour nous dire que nous n'avions plus le droit d'utiliser la marque Champagne.» Le coup d'envoi d'un feuilleton juri-

dico-économique, qui va tenir la Suisse romande en haleine pendant des années, est lancé.

Un sursis est tout d'abord obtenu, à la faveur d'une intervention de la Confédération. Mais les accords bilatéraux vont relancer l'affaire pour l'entreprise qui a le malheur d'être basée dans une commune viticole portant le même nom que le célèbre mousseux français. Au terme d'une bataille judiciaire «épique», la société perd le droit d'utiliser le nom de sa commune tout seul pour ses produits. La justice française estime que l'ap-

pellation «flûtes de Champagne» peut prêter à confusion.

Après le rachat des entreprises Roland, Holle et Cansimag, c'est sur une tout autre appellation que le groupe Cornu va jeter son dévolu pour sa production propre. En 2016, il inaugure une extension de son bâtiment historique. S'y trouvent une boutique, un café, un restaurant, un musée et même un fitness. Des nouveautés qui vont créer un lien unique avec les habitants de la région qui ont toujours désigné l'endroit comme «La Fabrique». Tout naturellement, le nom s'impose comme une marque qui ne va pas tarder à sortir de l'anonymat en Suisse et en France.

«Un jour, mon fils Cyril vient vers moi et me dit qu'un jeune

**«Chaque heure, notre groupe fabrique 300000 flûtes. Ce chiffre montera à 360000 au début de l'année prochaine»**

MARC-ANDRÉ CORNU, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE CORNU

marin cherche du sponsoring pour participer au Vendée Globe, se souvient le narrateur. Nous nous sommes dit que ce serait intéressant de participer.» Alan Roura, puisque c'est évidemment de lui qu'il s'agit, va rapidement devenir la coqueluche des médias, disséminant au passage l'appellation «La Fabrique» qui s'affiche en lettres géantes sur son voilier.

Après la première édition de 2016, le partenariat se poursuit en 2020. Il ne sera pas reconduit sous cette forme puisque le navigateur genevois régate désormais dans une catégorie qui nécessite des moyens financiers conséquents. Le flair dont Cyril Cornu a fait preuve est toutefois de bon augure pour l'avenir de l'entreprise qu'il est en train de reprendre avec son cousin Damien Cornu. Au besoin, celui qui a tenu les rênes du groupe pendant une quarantaine d'années se tient à disposition, «s'ils estiment que je peux encore être utile», conclut laconiquement Marc-André Cornu. ■

PUBLICITÉ

**BACCINEX**  
your  fill & finish expert



Chez Baccinex, nous sommes persuadés que le développement de nouveaux médicaments demande des partenariats exigeant de l'excellence de la part des acteurs concernés. Dans ce contexte, Baccinex s'est imposé depuis une vingtaine d'années à travers son expertise dans le domaine de la sous-traitance pour le développement et la fabrication de produits stériles. Baccinex s'est donné comme vocation de se consacrer à l'avancement des projets cliniques mais également à la mise à disposition des médicaments pour des patients atteints de pathologies orphelines.

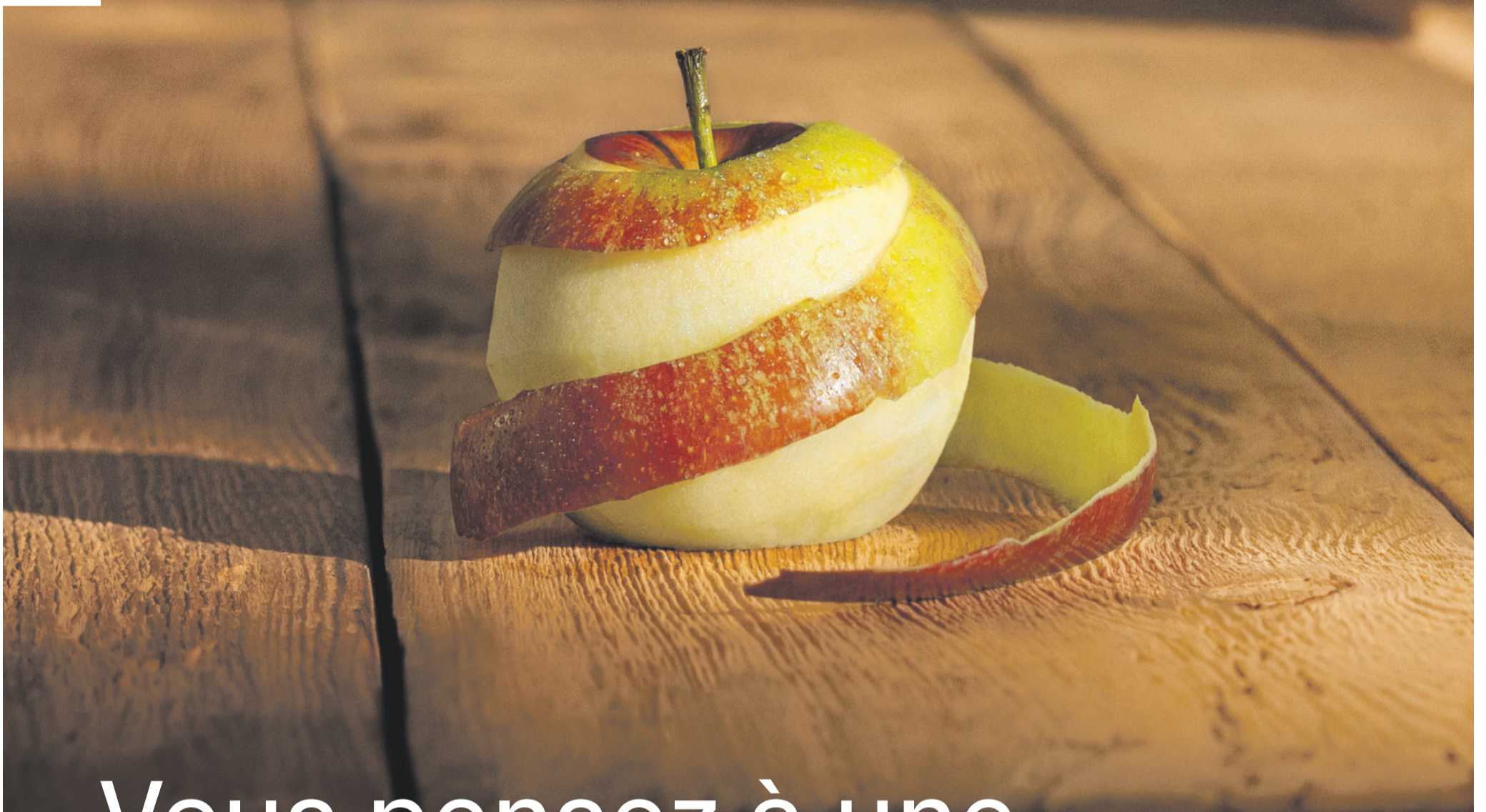
Baccinex est régulièrement sollicité par des acteurs biotech et pharma recherchant un partenaire de confiance compte-tenu de la haute valeur ajoutée des produits actifs ainsi que du risque qualité inhérent aux opérations à réaliser par notre entreprise.

Parmi les clés du succès de Baccinex, les hommes et femmes composant l'entreprise garantissent la pérennité dans le temps et un savoir-faire qui reste atypique pour le Jura. Afin de former en interne ses futurs collaborateurs, Baccinex propose régulièrement des places d'apprentissage dans des domaines variés tels que la production pharmaceutique, le contrôle qualité, la logistique et l'administration.

Par ailleurs, en tant qu'unique site de production pharmaceutique du canton du Jura, Baccinex participe à une diversification du tissu économique régional. Les activités de production et de contrôle qualité sont soumises à des exigences réglementaires strictes, nationales et européennes, spécifiques à l'industrie pharmaceutique garantissant la sécurité d'administration pour les patients. L'intégralité des opérations a lieu dans des zones à atmosphère contrôlées avec des degrés de propreté croissants convergeant vers le cœur de l'entreprise qu'est la salle blanche stérile.

Fort de sa croissance constante durant les vingt dernières années, Baccinex ambitionne de continuer à développer ses capacités de production pour répondre à la demande croissante de ses clients.

Plus d'infos sur [www.baccinex.com](http://www.baccinex.com)



# Vous pensez à une veste en cuir? Pourquoi pas.

Les épluchures de pomme peuvent déjà aujourd'hui servir à produire un matériau imitant le cuir. Les entrepreneurs sont des visionnaires. Et nous les soutenons.

[credit-suisse.com/entrepreneurs](https://credit-suisse.com/entrepreneurs)

Premium Gold  
Partner SVC