



Réseau **CCSO**

Membre de la

Plateforme d'appui à l'innovation

focus@ccso.ch - www.ccso.ch

focus

Jetsolutions mélange poudre et liquide

Dissoudre et mélanger poudre et liquide de la manière la plus efficace possible. Voilà ce que propose Jetsolutions. Rencontre avec l'un des fondateurs de cette société fribourgeoise, Patrick Mayor. Par Cécile Aubert



Patrick Mayor, directeur commercial de Jetsolutions

Quelle est la genèse de Jetsolutions? Mon associé et moi-même sommes ingénieurs spécialisés dans la manutention des poudres. Forts de cette expérience, nous avons eu envie de créer une structure nouvelle, basée plus spécifiquement sur l'interface poudre-liquide, un domaine novateur. Nous avons donc lancé Jetsolutions en 2002 et avons commencé par acheter la patente d'un système d'injection de poudre dans le liquide, qui a d'ailleurs donné son nom à notre entreprise.

Dans quels domaines votre technologie est-elle utilisée? Notre technologie s'utilise dans les industries alimentaires, par exemple dans les laiteries pour fabriquer les yogourts; dans l'industrie pharmaceutique pour la confection de certaines crèmes ou médicaments; et encore dans les industries chimiques lors de la fabrication de peintures ou de pesticides.

Quels marchés visez-vous? Actuellement, nous démarchons en Suisse et en Europe. La moitié du chiffre d'affaires de l'année dernière est venu de Belgique. Nous essayons aussi de développer une clientèle aux Etats-Unis et en Asie. Pour ce faire, nous soignons notre communication en envoyant régulièrement une newsletter à tous nos contacts, et notre site web, qui sera bientôt relooké, est disponible en trois langues.

Votre activité a-t-elle évolué en cinq ans d'existence? Oui, notre palette s'élargit. Au début, nous assurions surtout le montage et la mise en service de notre système d'injection breveté, ainsi que des activités de service et d'ingénierie. Puis, nous avons développé technologiquement nos machines, et, depuis 2006, nous mettons l'accent sur le confinement, c'est-à-dire la gestion des poudres dangereuses. Nous entamons notre sixième année d'existence et se pose maintenant la question de notre avenir: quel développement voulons-nous pour Jetsolutions? C'est pour cela que nous venons de faire appel aux spécialistes de Fri Up.

Comment se porte votre société? Nous sommes en pleine expansion. Il y a cinq ans, nous avions un chiffre d'affaires de 500'000 francs et nous avons atteint plus d'1'850'000 francs l'année dernière. Ce qui signifie une progression annuelle de notre chiffre d'affaires variant entre 30 et 40%. Nous avons monté l'entreprise à deux et maintenant elle compte déjà sept employés.

Pourquoi avoir fait appel au Réseau CCSO? Nous sommes arrivés à une étape-clé de notre évolution et avons besoin d'un regard extérieur pour construire notre avenir. Jetsolutions a atteint une taille critique: nous ne

sommes pas assez nombreux pour assurer les grands projets dans les temps et trop nombreux pour les périodes plus calmes. Deux choix s'offrent donc à nous: mieux vendre nos produits-clefs ou alors croître grâce à des acquisitions ou à une alliance avec un partenaire sérieux. Ce qui implique bien sûr de trouver de l'argent et du personnel. Notre collaboration avec Fri Up débute. Nous avons déjà établi ensemble une analyse de la situation et Eric Schmidt, chef de projet auprès de Fri Up, entame un accompagnement pour clarifier, définir et valider la stratégie de croissance. Mais pour avoir déjà travaillé avec le Réseau CCSO, je sais que c'est une valeur sûre et que son appui est précieux!

La notion de partenariat est-elle importante pour vous? Absolument. Je pense personnellement que les entreprises de demain seront plus fortes si elles travaillent en partenariat, car une constellation d'entreprises permet de mieux répondre à la demande. Mais concrètement, c'est plus difficile, car en Suisse on est plutôt enclin à garder ses secrets... On est généralement d'accord pour prendre, mais quand il s'agit de donner, on hésite davantage. Les vrais partenaires sont assez rares. www.jetsolutions.ch

Swissmodule allie la pratique à l'esthétique

Par
Cécile Aubert

«Après avoir dormi en plein hiver sous une tente qui était chauffée par un poêle, je me suis dit: c'est confortable, mais pas vraiment écologique, vu qu'il faut chauffer sans cesse, explique Pierre Clerc, l'initiateur du concept de Swissmodule. Et comme je suis ébéniste de formation, j'ai pensé à construire une structure en bois modulable, transportable et démontable n'importe où dans le monde, dans des pays chauds ou froids.»



Montage du module au barrage de la Grande-Dixence



Vue intérieure du module de Anzère



Vue extérieure du module de Anzère



Module de Coppet



Module de la Grande-Dixence

Et le résultat est plutôt réussi. Swissmodule propose en effet des structures de forme géodésique. «La forme de nos igloos en bois s'inspire de la voûte romaine, nous accordons une grande importance au volume et à l'esthétique. Quant à la technologie, la fabrication de ce type de panneaux en bois est possible grâce à des machines à commande numérique qui permettent une très grande précision par rapport aux angles, de l'ordre de 1 à 2 dixième de millimètres par panneau», explique l'entrepreneur. Ces machines, l'ébéniste ne les possédait pas dans son entreprise d'agencement d'intérieur, mais une fondation locale de réinsertion de personnes en difficulté psychique les utilisait. «Nous nous sommes donc alliés à la fondation HorizonsSud pour créer nos prototypes et avons lancé la société Swissmodule en février 2007», précise Pierre Clerc.

La jeune entreprise compte maintenant cinq personnes qui se répartissent les tâches entre travail du bois, ingénierie électronique, gestion, finance et marketing. La première réalisation de Swissmodule a trouvé un lieu de choix: la buvette du barrage de la Grande Dixence. Puis, les patinoires mobiles de Coppet, Sierre et Vevey ont fait appel à la société fribourgeoise pour leurs buvettes et leurs locaux de location de patins à glace. Sur les pistes d'Anzère, le restaurant du télécabine a acheté un igloo de 54 mètres carrés qu'il utilise toute l'année (voir Avis du client). Dans un autre registre, le Collège de Bulle a lui loué un igloo en bois pour un festival de films et l'a finalement gardé. «Une de ses utilisations est d'y envoyer les élèves turbulents pour les calmer, et apparemment, la voûte est bénéfique», précise Pierre Clerc, qui ne manque pas de projets sur son agenda, comme la construction d'un grand bureau à Fribourg ou d'un centre de bien-être.

Autre marché visé, les pays plus lointains. «Les panneaux isolés de bois permettent de retenir chaleur et fraîcheur, notre concept est donc adapté à toutes les conditions climatiques. Nous avons commencé à démarcher les organisations humanitaires pour le montage de salles d'opérations mobiles par exemple.»

Et plus près de Bulle, Swissmodule entend s'attaquer à la Suisse alémanique pour les buvettes de montagne ou de remontées mécaniques, et à la France, pour le monde du camping. «Il existe une demande au sud de la France, où les campings implantent surtout des bungalows en plastique. Nos constructions sont donc une bonne alternative», relève Pierre Clerc. Ce type de bungalow, plus esthétique et écologique, c'est justement ce que Swissmodule présente au salon du bois de Bulle avec son nouveau module écotourisme: un modèle rond de 36 m² pour loger 4 personnes,

avec douche et WC. «En France, nous avons aussi des contacts avec un berger et un apiculteur qui cherchent une habitation peu coûteuse», annonce l'entrepreneur.

Où en est Swissmodule après une année d'existence? «Nous nous donnons encore deux ans pour un retour sur investissement, ça prend du temps. Je dois dire que je regrette le manque d'appui financier de l'Etat à la création d'entreprises.» Quant à Fri Up, l'antenne fribourgeoise du Réseau CCSO, Pierre Clerc relève la très bonne collaboration: «Grâce à leurs réseaux, ils nous apportent conseils et contacts. C'est très enrichissant de travailler avec eux. Toute jeune société devrait collaborer avec le Réseau CCSO, ils nous apportent beaucoup.»

L'apport du Réseau CCSO

«Nous travaillons avec Swissmodule depuis six mois. Nous les avons mis en relation avec notre réseau de contacts, ce qui permet d'ouvrir des portes et de créer des rencontres», explique Eric Schmidt, de Fri Up. Autre aspect de l'accompagnement du Réseau CCSO dans le cas de Swissmodule, la neutralité: «Comme nous menons une enquête pour sonder la pertinence du produit auprès de segments précis du marché, comme l'écotourisme, les events ou l'humanitaire, nous mettons en avant notre neutralité en tant que réseau régional», relève le chef de projet qui ajoute que, «lors d'une étude de réceptivité, mon travail est de détecter l'intérêt des gens pour le produit, mais aussi s'il existe des barrières psychologiques, voire juridiques à son implantation dans une région donnée. Cela touche au volet technique, légal, mais aussi à un aspect plus psychologique, comportemental». Swissmodule a contacté Fri Up dès son lancement, pour avoir un point de vue et un accompagnement. «L'expertise du Réseau CCSO permet de structurer un projet et d'y apporter une certaine méthodologie que les jeunes entreprises n'ont pas encore forcément acquise», conclut Eric Schmidt.

Pour en savoir plus...

Swissmodule Sàrl
Rue du Marché 12
1630 Bulle
Tel +41 26 913 79 80
Fax +41 26 913 79 41
info@swissmodule.ch
www.swissmodule.ch

L'optimisation en 2007

Par Philippe Anhorn

L'avis du client

Le restaurant de Monsieur et Madame Moos se situe vers le départ du télécabine d'Anzère, sur les pistes. «Comme nous cherchions une structure pour notre établissement, un ami nous a conseillé d'aller voir l'igloo Swissmodule de la buvette de la Grande Dixence.» Charmés par cette construction, ils ont commandé leur igloo de 54 m² qui ravit la clientèle. «Nous n'avons que de bons échos, tout le monde le trouve fantastique et apprécie son esthétique toute boisée», explique Monsieur Moos. Au point de vue pratique, le restaurateur vante son isolation et la possibilité de l'utiliser été comme hiver. «Nous allons le laisser toute l'année. L'hiver, il a une bâche blanche, en harmonie avec la neige, et pour l'été, je dois encore trouver une idée comment le recouvrir.» Un igloo qui intéresse aussi des restaurateurs de la région, comme le relève Monsieur Moos. «Des collègues de Nendaz, Montana ou Veysonnaz nous ont demandé d'où provenait cette structure. Il est évident qu'elle intrigue et intéresse.» Une chose est sûre, les skieurs apprécient de faire une pause dans l'igloo Swissmodule !

Une activité en léger recul et l'amorce d'une mue importante

Comme chaque année, le Service Optimisation du Réseau CCSO publie son rapport d'activités. 2007 s'avère une année de transition entre la Convention intercantonale 2002-2006 et le futur projet découlant de la nouvelle politique régionale (NPR) élaborée par le SECO pour la période 2008-2011. Dans ce climat de relative incertitude, le canton de Vaud a choisi de se mettre en position d'attente. Dans les autres régions en revanche, l'activité est restée soutenue malgré un léger recul.

Le responsable du Service Optimisation, René Bart, et les quatre autres case managers ont ainsi procédé à 17 nouvelles analyses d'opportunité (contre 23 en 2006) et 13 d'entre elles ont débouché sur des analyses de positionnement (17 en 2006). Rappelons que les analyses d'opportunité permettent d'apprécier le potentiel d'optimisation d'une entreprise ou de l'un de ses secteurs. Lorsque celui-ci est confirmé, l'analyse de positionnement permet quant à elle de construire un modèle de performances dont découleront un certain nombre de mesures immédiates et, à plus long terme, un ou plusieurs projets d'amélioration. Quatre de ces projets, portant strictement sur de l'optimisation, ont pu être cofinancés par le fonds CCSO. Ainsi, avec les projets reportés de l'année précédente, ce ne sont pas moins de 44 projets qui ont été gérés par le Service Optimisation, pour un budget CCSO d'un peu plus de 170'000 francs, auquel s'ajoutent près de 80'000 francs payés par les entreprises elles-mêmes et 15'000 francs financés directement par les cantons.

Toutes ces prestations sont désormais placées sous l'angle de l'innovation processus tel que défini par le Manuel d'Oslo et les quatre vecteurs d'innovation recommandés par l'OCDE.

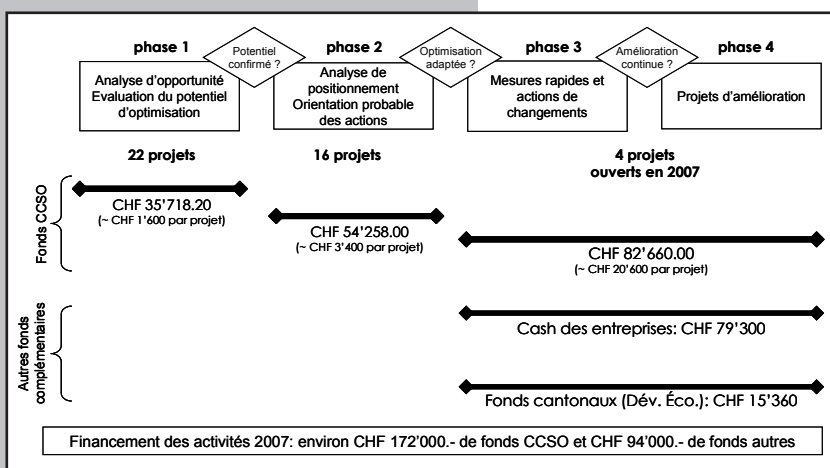
Objectif 2008: coler aux besoins de l'industrie !

L'analyse RIS-WS des besoins des entreprises, conduite en 2007 notamment par les case managers du Service Optimisation, a permis de tirer des précieux enseignements, tant pour l'amélioration continue des prestations du service que pour les perspectives 2008. Deux domaines de préoccupations ont été mis en évidence. Il s'agit d'une part de l'augmentation des performances attendue grâce à des processus plus fiables, et d'autre part des questions liées à la logistique et à la chaîne d'approvisionnement.

Par ailleurs, l'insuffisance de ressources qualifiées, aptes à saisir, dominer, voire anticiper les changements chroniques nécessaires au succès d'une entreprise, apparaît comme un handicap préoccupant pour les chefs d'entreprises rencontrés. La définition d'une «organisation adéquate», avec les rôles et responsabilités des facteurs humains qui la composent (métiers, compétences), va prendre une part toujours plus importante dans les interventions futures du Service Optimisation.

Enfin, l'orientation pour les années à venir est clairement celle des stratégies d'organisation incluant la gestion innovante des processus, l'industrialisation (en particulier pour les start-ups et PME en croissance), l'accompagnement aux changements organisationnels et la gestion des ressources intangibles.

Service Optimisation: nombre de projets et sources de financement 2007



Histoire d'un succès

ODI Golay Diamants SA Par Philippe Anhorn

Il y a de la lumière dans le regard de Sylvain Chave, patron de l'entreprise ODI Golay Diamants SA à Moudon (VD). Autant que dans les diamants qui servent à la fabrication des outils de coupe commercialisés par la PME d'environ 25 collaborateurs (focus 79). Aujourd'hui, tout en assurant la production d'outils sur mesure, indispensables aux secteurs de la haute horlogerie, de la bijouterie ou encore de l'électronique, l'entreprise peut se consacrer à son développement.

Depuis près de trois ans, ODI planche sur un foret dont la pointe, d'un diamètre pouvant aller de 0,8 à 2,5 mm, est taillée dans du diamant polycristallin (voir photo).



Sylvain Chave a encore plusieurs idées en réserve. Par exemple des fraises à deux lèvres, elles aussi en diamant polycristallin. Ou encore des plaquettes de tournage jetables, dans le même matériau, qui ne pourraient être réaffûtées mais seraient offertes à un prix deux fois moins élevé que les produits traditionnels et qui pourraient donc séduire une nouvelle clientèle. Le jeune patron puise ses idées dans sa formation initiale de mécanicien de précision ou dans ses lectures de revues internationales. «Nous devons apporter des solutions nouvelles aux problèmes auxquels se heurte l'industrie avec les outils classiques», confie Sylvain Chave qui veut également diversifier davantage la clientèle, afin de rendre son entreprise moins vulnérable aux variations conjoncturelles dans l'un ou l'autre des secteurs pour lesquels elle travaille.

L'apport du Réseau CCSO ?

Grâce à l'intervention du Réseau CCSO, l'entreprise a optimisé sa production courante. «C'est à partir de là que nous avons pu nous consacrer à la recherche et au développement de nouveaux produits», souligne Sylvain Chave. C'est aussi à partir du plan marketing, élaboré avec le Réseau CCSO, que se redéfinit la communication commerciale. Nouveau logo, nouvelle plaquette et bientôt nouveau site internet.

Les raisons de la réussite ?

«C'est évidemment à notre personnel que l'entreprise doit son succès, affirme Sylvain Chave. Le savoir-faire s'acquiert sur le tas. Il n'existe pas d'autre formation dans notre métier. C'est d'ailleurs ainsi que nous sommes concurrentiels: nos produits ne pourraient pas être produits ailleurs, par exemple en Chine ou en Europe de l'Est.» Une bonne raison pour soigner l'esprit d'équipe: ergonomie à la place de travail, responsabilisation et autonomie: tout est mis en œuvre pour fidéliser un personnel difficile à recruter et dont la formation représente un véritable investissement.

www.odi-sa.ch

Réseau CCSO Contacts

CCSO Centre directeur

Rte du Jura 37-1700 Fribourg
Tél 026 347 48 48
focus@ccso.ch - www.ccso.ch
Contact: Christoph Meier

CimArk - Antenne valaisanne

cimark@cimark.ch - www.cimark.ch
Contact: Dominique Perruchoud

OPI - Antenne genevoise

admin@opi.ch - www.opi.ch

AIT - Antenne vaudoise

d.tiercy@ait-vd.ch - www.ait-vd.ch
Contact: Daniel Tiercy

Juratec - Antenne jurassienne

p.mercerat@juratec.ch - www.juratec.ch
Contact: Pierre Mercerat

Fri Up - Antenne fribourgeoise

office@friup.ch - www.friup.ch
Contact: Olivier Allaman

GINNOV - Antenne neuchâteloise

francois.klaye@ccso.ch - www.ccso.ch
Contact: François Klaye

Impressum

Editeur: CCSO Tirage: 3500 ex

Publication: 8 fois par an

Rédaction: Philippe Anhorn, Cécile Aubert

Coordination: Nathalie Bersier

Conception: Murielle Leyss

Photos: Jetsolutions, ODI, Swissmodule

Imprimerie: Claraz SA, Fribourg

Petits- déjeuners start-up

Vaud

Date 16 mai 2008

Heure 08h15 - 10h30

Thème Comment utiliser
efficacement les outils de
médiation commerciale

Lieu Centre Patronal, Paudex

Renseignements

Séverine Turin 021 316 58 20

Inscriptions: info.selt@vd.ch

Genève

Date 30 mai 2008

Heure 08h30 - 10h30

Thème Les clauses essentielles
du contrat de travail

Lieu Chambre de Commerce et
d'Industrie de Genève

Renseignements

Juliette Zurmühle 022 388 34 34

Inscriptions: www.petitsdejeuners.ch

Valais

Rencontre de l'Incubateur

Date 15 mai 2008

Heure 12h00 - 13h30

Thème Comment gérer ses
assurances obligatoires

Lieu TechnoArk, Sierre

Renseignements

Sébastien Mabillard 027 606 88 60

Inscriptions: incubateur@theark.ch

Conférence

Ecole d'ingénieurs et
d'architectes de Fribourg -
Infoteam - Fri Up

Inscriptions uniquement sur:

www.infoteam.ch/eia-fr/ggp

Date 15 mai 2008

Heure 17h00

Thème La gestion par les
compétences grâce à l'ERP

Conférencière Nelly Mauchamp

Lieu Ecole d'ingénieurs et
d'architectes de Fribourg

Voir aussi www.ccso.ch